



ImmoPuls

Standortvorteile

Fachpersonen beurteilen den Immobilienstandort Ostschweiz. 14

Experten

Fragen und Antworten rund ums Eigenheim. 10

Design

Raffinesse bis ins Detail vom Produktgestalter «stockwerk3». 70



Häberli. Für Bang & Olufsen in der Ostschweiz.

Wil, St.Gallen, Frauenfeld
www.haerberlitv.ch



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



**SANITAS
TROESCH**
SUISSE

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

Das führende Haus für Küche und Bad

Das Beste aus verschiedenen Welten



Gleichzeitig mit dem sinkenden Vertrauen in die Finanzmärkte ist ein steigendes Interesse an «festen Werten» zu beobachten. Die Krise hat neben unzähligen Verlierern auch zahlreiche Gewinner hervorgebracht, und viele davon stammen aus dem Immobilienumfeld. Die Anlage des hart erarbeiteten Frankens in ein Eigenheim scheint inzwischen selbst eingefleischten Mietern attraktiv. Natürlich sind dafür auch günstige Rahmenbedingungen wie rekordverdächtig tiefe Hypothekenzinsen verantwortlich. Aber das Scheitern hoch komplexer Anlagevehikel, die kaum jemand mehr zu durchschauen vermochte, hat darüber hinaus dafür gesorgt, dass Immobilien stärker als je zuvor als nachvollziehbare, beständige Investition empfunden werden.

Nur selbstverständlich also, dass wir auch in diesem Jahr mit «ImmoPuls» eine begleitende Sonderausgabe zum Ostschweizer Unternehmermagazin LEADER vorlegen, die sich um Immobilienfragen dreht. Und auch dieses Mal spannen wir den Bogen weit. Denn während sich der einzelne «Häuslebauer» nur für eine einzige Bauparzelle entscheiden muss, buhlen die Standorte – Kantone, Regionen, Gemeinden – um die gesamte Fülle von potenziellen Zuzüglern. Wie sich die Standorte verkaufen, auf was die möglichen Käufer punkto Lage achten, welche Trends im Innen- und Aussenbereich der Hausbauer gerade aktuell sind: Solche Fragen stehen durchaus in einem direkten Zusammenhang.

«ImmoPuls» ist in einem gewissen Sinn darüber hinaus auch eine Momentaufnahme einer Gesellschaft im Wandel. Sie zeigt, wie unterschiedlich die Bedürfnisse gelagert sind. Nur so lässt sich erklären, dass heute ein Swimmingpool oder eine mit allen Schikanen ausgestattete Küche keineswegs mehr nur den Superreichen vorbehalten ist und gleichzeitig eine uralte Baukunst, das Bauen von Blockhütten, eine Renaissance erlebt. Oder dass Spitzendesign und das Streben nach nachhaltigem Umgang mit Energie keinen Widerspruch darstellen müssen. Tradition neben Moderne, neueste Technologie neben ursprünglichem Handwerk, Design neben Funktion: Die Multioptions-Gesellschaft hat längst gelernt, diese Themen nicht nach dem Ausschlussverfahren zu behandeln, sondern das «Beste aus allen Welten» zu kombinieren.

Festzustellen ist auch, dass das gesamte Universum rund um Immobilien – vom Standort über die Finanzierung bis zum Bau und zur Innenausstattung – in der Ostschweiz abgebildet ist. Wer bauen möchte, findet alles, was er braucht, vor der Haustür. Und das nicht etwa nur in der Standardausführung. Die Designer, Produzenten und Planer, die wir in diesem Magazin vorstellen, geniessen praktisch ausnahmslos überregionalen Ruf. Ein wichtiges Zeichen in einer Zeit, in der Immobilien hoch im Kurs stehen.

Marcel Baumgartner
Chefredaktor



Rund um Ihr Wohneigentum in guten Händen.

Die Broschüre «Schritt für Schritt zum Eigenheim» mit umfassenden Informationen rund um den Erwerb von Wohneigentum erhalten Sie bei allen 37 Niederlassungen der St.Galler Kantonalbank oder über Telefon 0844 811 811.

IMMODREAM

Gemeinsam wachsen.



**St.Galler
Kantonalbank**



SPECIAL ImmoPuls

Magazin LEADER
MetroComm AG
 Zürcherstrasse 170
 Postfach 349
 9014 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)
 mbaumgartner@metrocomm.ch
 Stefan Millius (Stv.)
 smillius@metrocomm.ch
 Dr. Stephan Ziegler
- Bildredaktion:** Bodo Rüedi (Leitung)
 Mareycke Frehner
- Herausgeberin, Redaktion und Verlag:** MetroComm AG
 Zürcherstrasse 170
 9014 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:** Irene Hauser
 sekretariat@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:** Marisa Gut
 mgut@metrocomm.ch
- Produktion:** AVD Goldach

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



«Männer wollen das Kochen zelebrieren»

Innenarchitektin Monika Ruf über verschiedene Ansprüche an eine Küche. 64

Zwischen Spatenstichen und Einweihungsfeiern 6

Eine Baustellenbesichtigung in Worten

«Kann der Bau eines Eigenheims die Partnerschaft gefährden?» 10

Der Vision vom reibungslosen Ablauf auf der Spur

«Wir wollen keine Repräsentativbauten erstellen» 14

Im Gespräch mit Kantonsbaumeister Werner Binotto

«Es wäre falsch, alles auf den Kopf zu stellen» 18

Standortförderin Isabel Schorer will St.Gallen besser vermarkten

Das Toggenburg rückt näher 32

Jakob Baumgartner vom Baugeschäft Egloff AG über das Potenzial einer Region

Im Spannungsfeld zwischen Architektur und Wirtschaft 38

Laut Peter Zürcher entwickelt sich die Architekturszene in die falsche Richtung



14

«Zu Beginn hat mir der Staub schon etwas gefehlt» 44

Zu Besuch bei der Baumann AG in Berneck

Rustikal, authentisch, nahe an der Natur 52

Der Appenzeller Michael Koller hat sich auf den Blockbau spezialisiert

«Wir müssen nicht bauen – wir dürfen» 58

Die Orchis Invest AG will bewusst klein und flexibel bleiben

Tüftler mit nachhaltigem Eindruck 70

«stockwerk3»-Produkte wurden europaweit mit Preisen ausgezeichnet

Der Traum vom eigenen Pool 80

Friedrich Schneider von der Aquatec AG über Möglichkeiten und Grenzen

Zwischen Spatenstichen und Einweihungsfeiern

Das Arbeitspensum von Regierungsmitgliedern lässt sich von aussen nur schwer abschätzen. Doch im Fall des St.Galler Baudirektors Willi Haag darf man davon ausgehen, dass er im Büro kaum Däumchen dreht – und dass er fast schon permanent an Spatenstich- und Einweihungs-Veranstaltungen präsent sein muss. Denn was in Sachen öffentliches Bauen im Kanton derzeit läuft, ist rekordverdächtig. Allein Grossprojekte gibt es derzeit sechs an der Zahl mit einem Investitionsvolumen von 400 Millionen Franken. Eine Baustellenbesichtigung in Worten.

Text: Stefan Millius

Es ist nicht nur die schiere Zahl der Bauwerke, bei denen der Kanton St.Gallen derzeit aktiv ist, es ist vor allem auch ihre Dimension. Nur schon die bekanntesten laufenden Projekte, über die kontinuierlich breit berichtet wird, sorgen für Superlative. Eines davon, das Bundesverwaltungsgericht, das derzeit im «Chrüzacker» zwischen Rosenberg- und Dufourstrasse erstellt wird, ist zwar

letztlich kein kantonales Gebäude, wird aber gemäss Vereinbarung vom Kanton St.Gallen geplant und erstellt. Es stellt in mancher Hinsicht einen besonderen Wert dar. Zum einen generiert das Projekt viel Arbeit (auch) für regionale Bauunternehmen, zweitens wertet es den Eingang zum bislang nicht überaus prosperierenden Lachen-Quartier auf, und nicht zuletzt kommen damit hunderte von neuen Arbeitsplätzen – und deren Inhaber als Steu-

erzahler – in die Region. Und die Tatsache, dass ein Bundesgericht hier Einsitz nimmt, dürfte St.Gallen und seinem Ruf ebenfalls nicht abträglich sein.

Konzentration an einem Ort

Diese Grossbaustelle an einer der Hauptachsen durch die Stadt steht gewissermassen unter Dauerbeobachtung der Öffentlichkeit – und diese darf feststellen, dass etwas «geht» im Westen. Das gilt auch wenige Gehminuten von hier Richtung Stadtzentrum, im Gebiet Bahnhof-Nord. Hier entsteht der Neubau der Hochschule für Technik, Wirtschaft und Soziale Arbeit St.Gallen FHS. Auch dieses Projekt ist nicht «nur» ein Bauwerk von – für hiesige Verhältnisse – sehr grossem Ausmass. Die Zusammenführung der bislang völlig zersplittert untergebrachten Fachhochschulbereiche wird die dortigen Abläufe massiv vereinfachen und St.Gallens Bedeutung als Bildungsstandort massiv aufpolieren.

Die erwähnte Zersplitterung ist auch anderswo festzustellen – beispielsweise bei der kantonalen Verwaltung selbst. Deshalb entsteht an der Frongartenstrasse und am Oberen Graben ein neues Verwaltungsgebäude, mit dem die Standortkonzentration der Departemente abgeschlossen wird und das alleine mehr als 300 Arbeitsplätze beherbergen wird. Bisherige Liegenschaften wurden abgebrochen, es entstehen zwei Neubauten, zwei bestehende Bauten werden saniert und mit den Neubauten verbunden: Das Resultat ist ein sechsgeschossiger Gebäudekomplex. Dass dieses Projekt weniger Schlagzeilen erhält als Bundesverwaltungsgericht und



Bundesverwaltungsgericht, St.Gallen.



Alterspsychiatrie, Pfäfers.



Verwaltungszentrum, St.Gallen.

Fachhochschule, dürfte daran liegen, dass ein Verwaltungsgebäude weniger öffentliche Ausstrahlung besitzt. Verniedlichen kann man das Bauwerk dennoch nicht: Die ganze «Übung» kostet fast 60 Millionen Franken. Gleichzeitig können mit der Eröffnung des Verwaltungszentrums diverse Mietverhältnisse aufgelöst werden, was alleine zu einer Million Franken Einsparungen pro Jahr führt. Ende 2011 soll die Einweihung erfolgen.

Platznot beseitigen

Finanziell in ganz ähnlichen Dimensionen bewegt sich ein Sanierungs- und Erweiterungsprojekt im Rheintal, das vom Volk absegnet wurde: Die Erneuerung der Kantonsschule Heerbrugg für rund 65 Millionen Franken. Ein politischer Zwist entspannte sich im Vorfeld der Abstimmung über die Frage, ob die Baukosten angemessen sind oder sich allenfalls sogar ein Neubau aufdrängen würde. Die eigentliche Problematik, Platznot und Baufälligkeit der Gebäude, war unbestritten. Im Jahr 2013 sollen die Schülerinnen und

Schüler nach dem Abschluss der Arbeiten bessere Verhältnisse vorfinden.

Bundesverwaltungsgericht, Fachhochschule, Verwaltungszentrum, Kantonsschule Heerbrugg: Vier grosse «Brocken». Der fünfte in dieser Reihe ist ebenfalls ein 60-Millionen-Franken-Projekt und ist beim Kantonsspital St.Gallen zu finden: Der Neubau der Institute für Pathologie und Rechtsmedizin sowie die Erweiterung des Hauses 24 für Zentralsterilisation und Spitalapotheke. Auch hier geht es zum einen um einen Zusammenschluss beziehungsweise eine Konzentration kleinerer Einheiten, die bislang verzettelt waren – und letztlich um die Schaffung eines eigentlichen Logistikzentrums. Nach dem Ja des Kantonsparlaments bedarf es am 7. März noch der Zustimmung des St.Galler Volks, bevor in dieser Sache Gas gegeben werden kann.

Vor allem Randregionen argwöhnen oft, dass die Investitionen in erster Linie dem Zentrum – sprich Stadt und Region St.Gallen – zu Gute kommen. Nebem der erwähnten Kantonsschule Heerbrugg kann hier auch der

Neubau für die Alterspsychiatrie in Pfäfers als Gegenbeleg dienen. Das als Minergie-Gebäude konzipierte dreigeschossige Gebäude, im Sommer vom Stimmvolk gutgeheissen, wird im kommenden Herbst eröffnet werden können. Auch hier flossen immerhin 33 Millionen Franken.

Grossteil regional vergeben

Dass neben diesen prägnanten neuen Bauten auf Kantonsgebiet permanent unzählige kleinere Vorhaben und Sanierungen unter kantonaler Federführung laufen, darf ebenfalls nicht vergessen werden. Und derzeit laufende Projektwettbewerbe, beispielsweise zur Erweiterung des Spitals Wattwil, sind zudem Vorboten kommender grosser Würfe, die bei der Bauwirtschaft Freude auslösen dürften. Wie Kantonsbaumeister Werner Binotto (siehe Interview in dieser Ausgabe) errechnet hat, fliessen rund 85 Prozent des Bauvolumens an Firmen aus der Region. Die viel zitierte Krise hat den Bau bekanntlich noch nicht erreicht, allenthalben war die Rede davon, dass die Bauunternehmen mit der üblichen Verzögerung «erwischt» würden und entsprechend später als andere Branchen leiden werden. Dank der zufälligen Ballung mehrerer Grossprojekte könnte der befürchtete Effekt gemildert werden, im Idealfall sogar bis zu dem Zeitpunkt, zu dem dann Private und Unternehmen ebenfalls wieder zu baulichen Investitionen bereit sind. ■



agentur.amflug.hafen.com

Starke Ideen fürs Büro.

Muskelkraft ist künftig nicht mehr nötig für Archiv- und Büroarbeiten. Verabschieden Sie sich von mühsamen Suchaktionen und unnötigem Kräfteverschleiss. Compactus & Bruynzeel AG, der Spezialist für Archivsysteme, räumt für Sie auf. Mit Grips statt Bizeps – und erst noch automatisch. Interessiert? Dann rufen Sie uns an: 052 724 0 724.



Neu: automatisch
verschiebbar

Compactus & Bruynzeel AG • Archiv- und Lagersysteme
Zürcherstrasse 350 • CH-8500 Frauenfeld
info@compactus.ch • www.compactus.ch

Compactus & bruynzeel



Hoch hinaus, aber nahe bei den Leuten

Im Herbst 2012 wird in St.Gallen direkt hinter dem Bahnhof das neue, markante Gebäude der Fachhochschule St.Gallen mit seinem hohen Turm eingeweiht. Der imposante Bau soll aber kein Elfenbeinturm, sondern Symbol für die Zentrumsfunktion und die Anziehungskraft der Fachhochschule sowie ihrer Alltagsnähe sein.

Beim Bahnhof St.Gallen entsteht ein Ausbildungsort – nicht in der Höhe, sondern in der Talsohle St.Gallens, nahe bei den Leuten und mitten im Geschehen. Das war, ist und wird weiterhin Programm der FHS St.Gallen sein», erklärt Rektor Sebastian Wörwag auf den Neubau der Fachhochschule St.Gallen (FHS) angesprochen.

Von der Train-Station zur Brain-Station

Im Herbst 2012 soll der markante, 65 Meter hohe Turm nach dreijähriger Bauphase eingeweiht werden und für die Bildungsstadt St.Gallen eine weitere, sichtbare Visitenkarte abgeben – direkt am neuralgischen Punkt der Ostschweiz, dem St.Galler Hauptbahnhof. Der Standort am Verkehrsknotenpunkt macht aus einer «Train-station» eine «Brain-station»: Die FHS St.Gallen leistet nämlich dank ihren Angeboten einen «Brain-gain» für die Ostschweiz: 15 Prozent Fachkräftezuwachs aufgrund der Studienwahl von Zürichern, Bernern, Baslern und Westschweizern an der FHS St.Gallen. Kommt hinzu, dass über 70 Prozent der Studierenden der FHS St.Gallen nach Studienabschluss in der Ostschweiz arbeiten und wohnen bleiben.

FHS schreibt St.Galler Hochbaugeschichte

Hörsäle, Foyer, Mensa und Cafeteria im Erdgeschoss, Unterrichtsräume im Sockelgebäude, Räume für Institute, Verwaltung und Dozierende im Büroturm sowie ein öffentliches Parkhaus mit 320 Parkplätzen in den vier Untergeschossen: Mit dem Neubau schafft die FHS allen ein Zentrum der Bildung und des Wissens.

Doch nicht nur für die FHS ist das Bauvorhaben von Bedeutung, wie der St.Galler Bauchef Willi Haag am Spatenstich betonte. Er bezeichnete den Neubau als eines der grössten und bedeutendsten Hochbauprojek-

te in der Geschichte des Kantons St.Gallen: «Ein Neubau einer solchen Dimension im Zentrum einer Grossstadt, unmittelbar neben einem regen Bahnhofsbetrieb, einer vielbefahrenen Strasse und einem Bauplatz mit schwierigem Baugrund ist eine grosse Herausforderung.»

«Mit dem öffentlichen Grossprojekt im Bahnhofareal Nord wird auch ein positives Zeichen für die Stadtentwicklung gesetzt», betont Stadträtin Elisabeth Beéry. Mitten in der Stadt und im Schnittpunkt des öffentlichen Verkehrs entstehe ein neuer Ausbildungsort, ein zusätzliches Weiterbildungsangebot in unmittelbarer Nähe des Hauptbahnhofes, ein zweiter Bahnhofzugang mit Parking und Bahnhofvorfahrt, eine bewachte Velosta-

tion und schliesslich ein attraktiver öffentlicher Platz zwischen Bahnhof, Rosenbergstrasse und Rosenbergquartier.

Investition: 124 Millionen Franken

Das Neubauprojekt kostet rund 124 Mio. Franken. Auf die Cityparking St.Gallen AG entfallen 21,5 Mio. und auf die Stadt St.Gallen 5,5 Mio. Damit verbleiben für die Fachhochschule rund 97 Mio. Franken. Der Bund hat Beiträge in der Höhe von 23 Mio. in Aussicht gestellt, womit für den Kanton St.Gallen ein Investitionsvolumen von 74 Mio. Franken verbleibt. An diesen Kosten beteiligen sich auch die Trägerkantone Thurgau und beide Appenzell. ■



Die Vision vom reibungslosen Ablauf

Wer baut, geht Risiken ein – bewusst oder unbewusst. Bei der Realisation des lang ersehnten Traums lauern neben vielen Chancen auch zahlreiche Gefahren. Experten gehen einigen davon auf den Grund.

Die Zinsen sind tief. Soll ich zum jetzigen Zeitpunkt das gesamte Ersparte «zusammenkratzen» und ein Haus bauen?

Nachgefragt bei Bruno Brugger*



Es locken die tiefen Zinsen ... Selten waren Eigenheimfinanzierungen so günstig zu haben. Damit das vermeintliche Schnäppchen auch gut verdaulich bleibt und der Wohntraum wahr werden kann gilt es, vor dem «Zusammenkratzen» die Rahmenbedingungen einer Finanzierung anzuschauen.

Es sind, losgelöst von der Diskussion ums Wohnobjekt selbst, deren zwei:

1. Die Tragbarkeit einer Finanzierung muss gegeben sein. Zins, Amortisation und Unterhalt einer Immobilie dürfen nicht mehr als ein Drittel des gesamten Bruttojahreseinkommens ausmachen. Für diese Berechnung wird der Zins nicht auf den aktuellen tiefen Zinsen, sondern auf kalkulatorischen Zinsen in der Höhe von, je nach Bank, zwischen 5% und 6% berechnet. Schliesslich werden die Zinsen auch wieder steigen. Und dann soll das Eigenheim ja nicht gleich zum Sanierungsfall werden.

2. Die Höhe der Eigenmittel muss stimmen. Für eine Eigentumswohnung oder ein

Einfamilienhaus beträgt der Anteil an Geld, den die Käufer mitbringen müssen, üblicherweise mindestens 20% des Kaufpreises. Die Formen der Eigenmittel können verschieden sein. Dass nur Bares auch Wahres ist, gilt hier nicht vollumfänglich. Nebst Bargeld können auch Gelder aus Vorbezug oder Verpfändung von Guthaben aus der zweiten und dritten Säule eingebracht werden.

Drum prüfe, wer sich «zumindest lange» bindet. Ein Eigenheim soll Freude bereiten und muss deshalb gut und ausgewogen finanziert sein. Wer die beiden genannten Grundsätze beherzigt und sagen kann, dass sie eingehalten sind, wird finanziell beruhigt in die Zukunft schauen. Ein «Zusammenkratzen» wird dann nicht nötig sein.

**Bruno Brugger ist Vorsitzender der Geschäftsleitung der Clientis Bank Toggenburg AG, www.cbt.clientis.ch*

Welche Auswirkungen hat der Bau eines Eigenheims auf meine Steuern?

Nachgefragt bei Christoph Brunner*



Steuern sind meines Erachtens kein entscheidendes Kriterium beim Neubau eines Eigenheimes. Trotzdem: Ohne Auswirkungen

auf die Steuern – vor allem die Einkommenssteuer – geht es nicht. Nach Vollendung des Hausbaus muss der sogenannte Eigenmietwert des Hauses (reduziert um einen pauschalen Abzug) als Einkommen in der Steuererklärung ausgewiesen werden. Auf der anderen Seite können dafür die Hypothekenzinsen bzw. Finanzierungskosten und die Unterhaltskosten in Abzug gebracht werden. In den meisten Fällen – vor allem dann, wenn die Hypotheken bereits teilweise amortisiert wurden – kompensieren diese Abzüge den Eigenmietwert jedoch nicht. Die Folge sind ein höheres steuerbares Einkommen und damit höhere Steuern. Für viele ist die Eigenmietwertbesteuerung ein Dorn im Auge. Die Abschaffung ist gerade jetzt auch politisch ein Thema.

Weit verbreitet ist bei Hausbesitzern die Meinung, dass es wegen der steuerlichen Abzugsfähigkeit von Zinsen vorteilhaft ist, die Hypotheken nicht vollständig zu amortisieren. Diese Rechnung geht jedoch meistens nicht auf. Das vorhandene Vermögen wird meistens zu einer bescheidenen Rendite angelegt. Trotz Steuervorteil reicht dies dann nicht aus, um die Hypothekenzinsen zu decken. Die Auswirkungen auf die Vermögenssteuern sind hingegen marginal.

Mit dem Bau oder Erwerb eines Eigenheimes bietet sich trotzdem noch steuerplanerischer Handlungsspielraum an. Richtig eingesetzt, kann der Umbau oder die Renovation Steuervorteile bringen, indirekte Kreditamortisation via Säule 3a kann interessant sein, Steuervorteile im Zusammenhang mit Energiesparmassnahmen sind ebenfalls zu beachten.

**Christoph Brunner ist Mitglied der Geschäftsleitung der OBT AG, www.obt.ch*

Kann der Bau eines Eigenheims die Partnerschaft gefährden?

Nachgefragt bei Maya Onken*



Und ob! Und wie! Aber das wissen die Paare erst im Nachhinein. Vorher herrscht die Idee: Alles wird besser. Sowohl das Wohnen als auch die Partnerschaft.

Wir haben umgebaut. Deshalb kann ich im Nachhinein auch die vier grössten Liebeskiller benennen, die sich mit dem Bau eines Eigenheims rücksichtslos und auch oft auf leisen Sohlen in die Beziehung schleichen und ihr Gift streuen:

1. Zeitdruck: Beim Bauen heisst es immer: «Jetzt sofort». Bitte entscheiden Sie sich «jetzt». Das bewirkt, dass jegliche Zeitplanung dauernd über den Haufen geworfen wird durch Unvorhergesehenes.

Empfehlung: Während der Bauphase genügend Back-up-Hilfen wie Nachbarn, Eltern, Babysitter, Putzhilfen auf Abruf organisieren. Damit die «Jetzt-noch-schnell-zum-Aus-hub-fahren-und-entscheiden-was-mit-der-Sickerleitung-passiert-Fälle» nicht zum Weltuntergang werden. Denn während einer

Bauphase bewirtschaftet das Paar zwei Wohnbereiche, es braucht also auch das Doppelte an «Unterhaltungspersonal».

2. Paardefizit: Beide denken, wenn ich etwas für den Hausbau unternehme, ist das automatisch auch zugunsten der Partnerschaft. Weit gefehlt! Es ist der grösste Irrtum überhaupt. Beispiel: Sie kommt völlig geschafft und genervt von der Sanitärmöbelausstellung zurück und verweigert jegliche Körperlichkeit. Die Früchte der Auswahl einer grossen Badewanne für das gemeinsame Schaumbad sind leider erst in zwei Jahren da. Das Paar aber hat jetzt hat die Sexflaute vor lauter Erschöpfung.

Empfehlung: Am Wochenende wird meist nicht gebaut. Das Paar soll sich ganz bewusst immer wieder mal einen Tag oder sogar ein Wochenende gönnen, um sich ganz der Partnerschaft, guten Gesprächen und genügend Intimität widmen und sich ganz bewusst einen Spasstag und eine Bauauszeit gönnen.

3. Perfektionismus: Beide wollen das beste alle Häuser bauen – das schönste, das genialste, und endlich all ihre Wünsche in Erfüllung bringen. Schliesslich haben beide dafür gespart und geben jetzt Volleinsatz. Aber das sollten Paare einfach wissen: Beim Bauen entstehen Pannen und Pleiten. Eine Handwerks-gattung arbeitet nicht mit der anderen zusammen, jemand vergisst, auf den Plan zu sehen, und schon steht der Kamin am falschen Ort.

Empfehlung: Gehen Sie es gelassen an. Schlagen sie von Anfang gedanklich 50'000 Franken Budgetüberzug dazu – plus mindes-

tens ein halbes Jahr Bauverzug. Dann sind sie relaxter bei all den Hiobsbotschaften.

4. Erwartungen: Das Paar träumt sich das Haus, hat vielleicht schon in vielen Nächten besprochen, dass das Schlafzimmer ein grosses Dachfenster haben soll und sie einen eingebauten Kleiderschrank bekommt. Aber dann – und darauf sind Paare nicht vorbereitet – kommen die Erwartungen und die Erfahrungen der anderen dazu. Architekten, Bauführer, Schwiegereltern, Freunde, Geschwister – alle haben ganz andere Ideen.

Empfehlung: Besprechen Sie vorab, wie Sie es haben möchten. Das lohnt sich. Hören Sie lächelnd allen Vorschlägen zu und machen Sie dann genau das, was Sie als Paar geplant haben.

Ja, der Bau eines Eigenheims kann die Beziehung gefährden. Aber viele Paare haben diese Herausforderung gemeistert, ohne die Liebeskiller und das Gegengift zu kennen. Im Nachhinein kann ich sagen: All die Zankerei und die schlaflosen Nächte wegen Entscheidungen lohnen sich nicht, auch mit all den Pannen und Pleiten wird das Haus eines Tages fertig. Bauen ist ein Prozess und keine Planumsetzung – sowohl für das Haus als auch für das Paar.

**Maya Onken ist Geschäftsführerin des Frauen-seminar Bodensees und Autorin (www.maya-onken.ch). Maya Onken übernahm zusammen mit ihrem Partner die Bauführung beim Umbau eines Einfamilienhauses. Das Paar hat das Objekt schliesslich am 1. Juli 2009 bezogen.*

Anzeige



Faszinierend. Das 4-türige Comfort Coupé. Der Passat CC.



Garagen Neudorf - Grünegg AG



St. Gallerstrasse 97/99
9201 Gossau
Tel: 071 388 57 57
www.gng.ch

Wie überzeuge ich meine(n) Partner(in), dass ein Weinkeller im neuen Haus unbedingt notwendig ist?

Nachgefragt bei Jan Martel*



Es freut mich immer wieder von Neuem, wenn ich nach einem strengen Arbeitstag von meiner Frau zu Hause mit einem guten Glas Wein empfangen werde. Auf solche genussvolle Momente wollen wir beide nicht verzichten. Und dazu braucht es einen guten und gefüllten Weinkeller.

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

Zu welchem Zeitpunkt sollte ich mich bei meinem künftigen Nachbarn vorstellen?

Nachgefragt bei Nicole und Christian Vesper Leschzyk*



Ob der geplante Umzug in ein bestehendes Gebäude oder gar Bau eines eigenen Hauses – ein erheblicher Aufwand, finanziell aber auch zeitlich, ist damit fast immer verbunden. Bei so viel sachlich und fachlich zu klärenden Details kommt der Frage nach dem Umgang mit den Menschen, die im neuen Umfeld bereits zu Hause sind, meist keine grosse Bedeutung zu. Dabei verkennen wir oft, wie wertvoll ein gelungener Start im Umgang mit den Menschen unseres neuen Wohnumfeldes sein kann.

Doch wann und in welcher Weise ist der ideale Zeitpunkt, um sich bei den zukünftigen Nachbarn vorzustellen? Eine pauschale Antwort kann hierfür nur schwer gegeben werden. So werden die Mitbewohner eines grossen Wohnblocks mit häufigen Mieterwechseln weit weniger Interesse an neuen Mitbewohnern zeigen, als Bewohner eines Einfamilienhausquartiers, die sich unter Umständen nicht nur an neue Nachbarn gewöhnen müssen, sondern sich auch über längere Zeit mit Einschränkungen, die durch Bautätigkeiten entstehen, konfrontiert sehen.

Wer im Vorfeld mit seinem neuen Wohnumfeld Kontakt aufnimmt, also aktiv auf seine zukünftigen Nachbarn zugeht und sich bei ihnen vorstellt, hat in aller Regel die besseren Voraussetzungen für einen guten Start. Dabei muss eine solche «Vorstellungsrunde» nicht zum tagesfüllenden Programm ausarten. Ein kurzes Gespräch an der Haustüre der unmittelbaren Nachbarn ist für den ersten Kontakt meist schon ausreichend. Und wenn Sie sich im Vorfeld für die eventuellen Unannehmlichkeiten während Ihrer Umzugsphase, wie beispielsweise etwas Lärm im Treppenhaus eines Mehrfamilienhauses oder einer Parkplätze einschränkung wegen des Zügelwagens, entschuldigen, werden Ihnen Ihre zukünftigen Nachbarn sicher mit mehr Wohlwollen begegnen.

Grundsätzlich gilt: Je weitreichender die Konsequenzen für die bereits bestehenden Bewohner sind, desto sinnvoller ist es, frühzeitig zu informieren.

Sie möchten in die Baulücke eines bestehenden Wohnquartiers bauen? Vermutlich werden nicht alle Nachbarn sehr erfreut darüber sein, dass die bisherige Wiese nun als Grund eines Hauses dienen wird. Und die aufgestellten Visierstangen werden womöglich gar als «sehr bedrohlich» wahrgenommen. Wie gut, wenn man in diesem Falle schon vor der Visierstellung den ersten Kontakt zu den Anwohnern gesucht hat und Ihnen sich und das Projekt mit ein paar attraktiven Bildern des künftigen Objektes vorstellen konnte.

Wir Menschen fühlen uns in der Regel wohler, wenn wir wissen, was sich in unserem Umfeld verändern wird, und können uns entsprechend darauf einstellen. Deshalb wird man auch den «Neuen» positiver begegnen, wenn wir die Möglichkeit erhalten, uns in Ruhe mit der neuen Situation auseinanderzusetzen.

Rücksichtsvolles und wertschätzendes Verhalten unseren Mitmenschen gegenüber sollte daher nicht erst beginnen, wenn der Zügelwagen vorfährt und das neue Quartier bezogen wird. Der beste Start beginnt meist schon viel früher. Und wie sehr es sich lohnt, sich rechtzeitig seinen neuen Nachbarn vorgestellt zu haben, erfahren wir spätestens dann, wenn wir am Tag des Einzuges freundlich empfangen werden und uns vielleicht sogar helfende Hände den Einzug ins neue Heim erleichtern.

*Nicole und Christian Vesper Leschzyk sind Inhaber der Stilgerecht – Die Imageagentur, www.stilgerecht.ch

Ist es sinnvoll, mehr als 20 Prozent Eigenkapital für eine Hausfinanzierung aufzubringen?

Nachgefragt bei Daniel Geiser*



Grundsätzlich ist die Höhe einer Hypothek abhängig vom Eigenkapital, das eingebracht wird. Dieses muss mindestens 20 % der Hypothekensumme betragen. In der Regel wird die Hypothek in eine erste und eine zweite aufgeteilt, wobei die zweite meist höher verzinst und innert einer bestimmten Frist zurückerzahlen ist.

Aus verschiedenen Gründen kann es durchaus sinnvoll sein – je nach finanziellen Verhältnissen –, mehr als die erforderlichen 20 % einzubringen. Denn je mehr Eigenkapital eingebracht wird, desto geringer ist die Zinsbelastung und umso grösser die finanzielle Absicherung. Dabei gibt es auch Möglichkeiten, Zinsen zu sparen: Eine kleinere zweite Hypothek ist viel schneller abzuzahlen. Je nach Höhe des eingebrachten Eigenkapitals kann eine zweite Hypothek sogar ganz wegfallen. Mit den so eingesparten Zinsen kann Geld beiseitegelegt werden, beispielsweise für Änderungen, Renovationen und Reparaturen. Im Bedarfsfall ist es auch mög-

Wie weiss ich, dass ich den richtigen Architekten gewählt habe?

Nachgefragt bei Marcel Ferrier*

Nicht den richtigen haben Sie gewählt,

wenn das Verhältnis nicht frei und unabhängig ist
wenn ich seine Arbeit nicht kenne
wenn ich ihn nicht einschätzen kann
wenn er nett und ohne Neugierde ist
wenn er meine berechtigten Anliegen nicht beachtet
wenn er alles schon zu wissen glaubt
wenn er die Arbeit zum halben Preis macht und einen Viertel leistet
wenn er aus meinen Vorstellungen nichts Neues schafft
wenn er mich nicht produktiv herausfordert
wenn er unkritisch meine Vorstellung umsetzt
wenn er nur Probleme sieht und keine Lösungen bringt
wenn er nicht in allen Bereichen transparent ist



*Marcel Ferrier ist Architekt und Inhaber der Marcel Ferrier Architekten AG, www.marcelferrier.ch

Den richtigen haben Sie gewählt,

wenn das Verhältnis offen und frei ist
wenn die gemeinsamen Ziele schnell gefunden werden
wenn er auf meine Anliegen des Lebens hört
wenn er mich respektiert und auch fordert
wenn er Architektur als Ganzes versteht
wenn er echte und unechte Probleme unterscheiden kann
wenn das Gleichgewicht vom Geben und Nehmen stimmt
wenn er mich positiv überraschen kann
wenn er mich in entwerferischen Fragen miteinbezieht
wenn er mich im besten Sinne überzeugen kann
wenn ein Mehr an Werten entsteht
wenn mit dem Entwurf ein kleines Wunder passiert

lich, die Hypothek um den entsprechenden Betrag zu erhöhen. Attraktiv ist auch die indirekte Amortisation der zweiten Hypothek mit Sparen 3. Einerseits können die Einzahlungen beim steuerbaren Einkommen in der Steuererklärung abgezogen werden. Andererseits bleibt die Verschuldung bestehen und die Schuldzinsen können jedes Jahr in voller Höhe zum Abzug gebracht werden.

Mehr Eigenkapital hat weitere Vorteile: Die finanziellen Auswirkungen bei Zinssatzerhöhungen fallen geringer aus, weil die Schuldsomme kleiner wird. Es lohnt sich deshalb, für eine «Cashreserve» zu sorgen und einen Teil der Zinsersparnisse auf einem Sparkonto anzulegen. Doch auch die Minimalanforderung von 20 % Eigenkapital ist immer noch komfortabel genug und bietet genügend Sicherheit für allfällige Zinssatzänderungen.

*Daniel Geiser ist Leiter Privatkunden der St. Galler Kantonalbank, Niederlassung St. Gallen, www.sgkb.ch



«Wir wollen keine Repräsentativbauten erstellen, aber auch nicht <schmörzelig> erscheinen»

Der Kanton St.Gallen ist zurzeit der grösste Bauherr im Kanton – gleich sechs Grossprojekte entstehen parallel. Warum diese nicht als Konjunkturprogramm gegen die Krise angesehen werden können, wie der Kanton bei einer Bauvergabe vorgeht und warum manche Bauprojekte scheinbar ewig dauern, erklärt Kantonsbaumeister Werner Binotto im LEADER-Interview.

Text: Stephan Ziegler

Bilder: Bodo Rüedi

Werner Binotto, baut die öffentliche Hand in der Krise mehr als in «guten» Zeiten?

Tatsächlich sind zurzeit sechs Grossbauprojekte in St.Gallen am Laufen, sodass es aussieht, als baue der Kanton quasi als Konjunkturprogramm jetzt mehr. Allerdings ist es so, dass alle Projekte schon vor Jahren aufgelegt worden sind und es demzufolge mehr ein glücklicher Zufall ist, dass sie heute zur Realisation gelangen. Es gibt aber kleinere und mittlere Sanierungsprojekte, die wir schneller lancieren können, sollte sich die Wirtschaft weiter verschlechtern. Rund 80 Prozent des Bauvolumens werden übrigens an regionale Firmen vergeben, sodass das hiesige Gewerbe direkt von den Projekten profitiert.

Sie haben sechs Grossprojekte angesprochen. Ich komme nur auf vier: das neue Bundesverwaltungsgericht, die neue Fachhochschule, das neue Verwaltungszentrum und die Erweiterung der Kantonsschule Heerbrugg.

Das geht nicht nur Ihnen so – die genannten sind sicher die bekanntesten Projekte. Ebenfalls gross ist aber auch der Neubau der Institute für Pathologie und Rechtsmedizin zusammen mit der Erweiterung des Hauses 24 für Zentralsterilisation und Spitalapotheke am Kantonsspital St.Gallen für über 60 Millionen Franken. Dazu kommt der Neubau für das Zentrum für Alterspsychiatrie in Pfäfers. Diese «Baustellen» werden von der Bevölkerung nicht so aufmerksam verfolgt wie die vier erstgenannten. Insgesamt be-

läuft sich unser momentanes Bauvolumen im Kanton St.Gallen auf über 400 Millionen Franken.

Und was bedeutet die Bautätigkeit des Kantons für die jeweilige Region?

Die Strahlungskraft einer Fachhochschule oder eines Bundesverwaltungsgerichts auf die Region ist gross: Alleine das Bundesverwaltungsgericht holt zwischen 300 und 350 neue Stellen nach St.Gallen. Diese Menschen und ihre Familien arbeiten nicht nur in der Ostschweiz, sondern wohnen und leben hier. Bei Erweiterungen wie der Kantonsschule Heerbrugg werden wohl direkt keine neuen Stellen geschaffen, die Bauwirtschaft der Region profitiert aber enorm.

Wäre es dem Baudepartement auch möglich, bei der Regionenentwicklung helfen?

Nur bedingt. Einerseits bauen wir nicht nach Lust und Laune, sondern aufgrund konkreter Bedürfnisse. Andererseits dauern unsere Projekte so lange, dass wir kurzfristig kaum in der Lage sind, auf eine allfällige Krise schnell und gezielt reagieren zu können. Die Krise könnte wieder vorbei sein, wenn das in schweren Zeiten angedachte Projekt endlich realisiert wird ... Gefordert ist hier eher die Politik, die solche Entscheide fällen kann – wie zum Beispiel, das Bundesverwaltungsgericht nach St.Gallen zu bringen.

Sie haben die lange Dauer eines Projekts angesprochen. Liege ich falsch, wenn ich

behaupte, beim Kanton dauere ein Bauprojekt mindestens doppelt so lange wie in der Privatwirtschaft?

Ich verstehe gut, dass man als Aussenstehender diesen Eindruck hat. Ein grosses Projekt dauert bei uns tatsächlich rund zehn Jahre von der Idee bis zur Eröffnung. Warum? Die Formulierung der Bedürfnisse, der Projektwettbewerb, die Projektierung und Planung, der Weg durch die politischen Instanzen – bis hin zum Volksentscheid – brauchen viel Zeit. Bei öffentlichen Bauten ist es eben nicht so, dass ein Patron entscheiden kann, so und so will ich es haben, sondern es sind verschiedene Departemente, Ämter und Behörden und letztlich die Bevölkerung involviert. Nicht jeder Schritt braucht aber mehr Zeit als in der Privatwirtschaft: Planung und Bauzeit an sich, die nur einen Bruchteil der ganzen Dauer ausmachen, sind mit privat finanzierten Projekten durchaus vergleichbar.

Was muss ein Architekt beachten, wenn er einen Grossauftrag vom Kanton St.Gallen an Land ziehen will?

Wir beziehungsweise bei Wettbewerben eine Jury achten sehr darauf, dass sich ein Neubau harmonisch in seine Umgebung einpasst. Wir wollen keine Repräsentativbauten erstellen, aber auch nicht «schmörzelig» erscheinen. Im Gegensatz zu einem privaten Investor bauen wir mit öffentlichem Geld, sodass wir ganz besonders darauf achten, Nachhaltigkeit, Langlebigkeit, Unterhaltsfreundlichkeit, Atmosphäre und Gesamtbild unter einen Hut zu



*Werner Binotto, Kantonsbaumeister:
«Wir haben als öffentliche Bauherrschaft eine Vorbildfunktion.»*



Bildungsraum für Fortschritt

ETH, Lausanne



ETH Höggerberg, 2. Phase, Zürich



FH Markthalle, Brugg-Windisch



Der Elfenbeinturm ist passé. Fortschritt ein Produkt von vielen. Er entwickelt sich am besten in technologisch wie kommunikativ inspirierenden Räumen. In diesem Sinne schaffen wir die baulichen Voraussetzungen für Forschung und Lehre – als Projektentwickler, Totalunternehmer oder Investor. Mehr darüber unter www.hrs.ch



Wir schaffen Raum

HRS Real Estate AG

Walzmühlestrasse 48 · CH-8501 Frauenfeld
T +41 (0)52 728 80 80 · F +41 (0)52 728 80 90
frauenfeld@hrs.ch

BASEL · BERN · CHUR · CRISSIER · FRIBOURG · GENÈVE · GIUBIASCO · NEUCHÂTEL · ST. GALLEN · ZÜRICH · VADUZ



bringen. Bei uns kann sich weder ein Architekt selbst verwirklichen, noch wird ein rein funktionaler Bau, bei dem nur auf die Gesteungskosten geachtet wird, gebaut.

Also kann man bei öffentlichen Gebäuden nicht von «Zweckbauten» sprechen?

Doch, das kann man. Aber ich vertrete die Meinung, dass die Funktion einer Baute oder Anlage umfassend betrachtet werden muss. Ein Schulgebäude etwa beinhaltet alle Räume, die es braucht, damit der Lehrauftrag erfüllt werden kann. Aber jede Generation erfüllt diesen Auftrag auf eine andere Art und Weise. Darüber hinaus können Sie ein Schulhaus rein zweckmässig bauen oder Sie können versuchen, eine Atmosphäre zu schaffen, die inspiriert, anregt und Freude macht. Das ist ein kaum bezifferbarer Mehrwert, der allein durch die Kunst der Planer entsteht. Wir achten auch darauf, dass die «Hardware», die Struktur eines Gebäudes, möglichst lange Bestand hat und die «Software» – wie etwa technische Installationen – einfach ausgetauscht werden kann, sollte sie überholt oder defekt sein. Unser Horizont ist auf eine lange Lebensdauer ausgerichtet.

Sie haben die Langlebigkeit angesprochen, auf die der Kanton grossen Wert lege. Wie kann es dann sein, dass eine simple Turnhalle beim ersten Schneefall einstürzt?

Das ist natürlich ein sehr unglücklicher Fall. Wie es genau passieren konnte, dass die im Gutachten geplanten Rippen bei der Sporthalle Riethüli nicht verbaut wurden, die ei-

gentlich vorgesehen waren, ist immer noch Gegenstand von Abklärungen. Aus Kostengründen war es sicher nicht, es hat sich um ein paar wenige Tausend Franken gehandelt – auf ein Volumen von über zehn Millionen. Aufgrund des Gutachtens müssen wir davon ausgehen, dass der Fehler auf menschliches

Werner Binotto:

«Wir bauen nicht nach Lust und Laune, sondern aufgrund konkreter Bedürfnisse.»

Versagen zurückzuführen ist, was bei allen Vorschriften und Kontrollen doch nie ausgeschlossen werden kann. Der Fall wird nach wie vor von der Staatsanwaltschaft bearbeitet.

Sobald ein Projekt in die Realisationsphase gelangt, ist Ihre Arbeit wohl einfach – Sie schauen sich die verschiedenen Offerten an und geben der günstigsten den Zuschlag?

Das Baudepartement fördert mit seinen Ausschreibungen den fairen Wettbewerb und die Innovation. Natürlich berücksichtigen wir bei Angeboten identischen Inhalts das wirtschaftlich günstigste. Davon können wir aber abweichen, wenn wir beispielsweise den Eindruck bekommen, dass es sich um ein Angebot handelt, bei dem der Unternehmer die geforderte Qualität unmöglich einhalten kann, was aber kaum vorkommt. Es ist viel-

mehr so, dass die Unternehmen in der Regel einen hohen Standard aufweisen. Die Unternehmer sind angehalten, vergleichbare Konstruktionen und Produkte vorzuschlagen.

Der absolute Hype im Bauwesen sind zurzeit energieeffiziente Massnahmen. Hält sich der Kanton in diesem Bereich nur an die gesetzlichen Vorschriften oder geht er darüber hinaus?

Wir haben als öffentliche Bauherrschaft eine Vorbildfunktion. Also versuchen wir, gerade auch im Bereich Energieeffizienz vorbildlich zu bauen. Wir achten aber nicht nur darauf, ein Gebäude beispielsweise nach dem Minergiestandard zu bauen, sondern besonders auch darauf, mit ökologisch nachhaltigen Materialien zu arbeiten. Sie können heute noch nicht wissen, wie sich alle neuen Zusatzstoffe, die zum Beispiel gewisse Dämmmaterialien beinhalten, nach Jahren verhalten und auf die Gesundheit der Menschen auswirken. Weiter soll die gesamte Energiebilanz berücksichtigt werden – viele Materialien verschlingen bei ihrer Produktion unheimliche Mengen an grauer Energie.

Ein kommendes Grossprojekt ist die Zentralisierung der Kantonsbibliothek in der St.Galler Hauptpost. Soviel Sinn das auch macht – warum brauchte man dazu einen Zürcher Ex-Stadtpräsidenten als «Berater»? Unser Kanton wirbt ja vollmundig mit «St.Gallen kann es» ...

Josef Estermann wurde vom Departement des Innern beauftragt. Weshalb die Wahl gerade auf ihn gefallen ist, entzieht sich meiner Kenntnis. Natürlich hätte es auch ein St.Galler oder eine St.Gallerin sein können. Vermutlich hat man bewusst eine Person gesucht, die eine gewisse Distanz zu St.Gallen hat, da es ganz wesentlich darum ging, drei verschiedene Bibliotheken mit ganz unterschiedlichen Kulturen (Frauenbibliothek Wyborada, Freihandbibliothek, Kantonsbibliothek Vadiana) unter einen Hut bzw. unter ein Dach zu bringen. ■



*Isabel Schorer:
«Es wäre falsch, alles
auf den Kopf zu stellen.»*

«Das Image ist nicht schlecht: Das Image ist gar nicht vorhanden»

In puncto Attraktivität und Angebot stehe St.Gallen durchaus auf derselben Stufe mit Winterthur, ist Isabel Schorer, seit Mai 2009 Leiterin der städtischen Standortförderung, überzeugt. Wo sie das grösste Verbesserungspotenzial sieht und wie die Mitarbeiter des Bundesverwaltungsgerichts den bevorstehenden Umzug nach St.Gallen beurteilen, erklärt die 31-Jährige im Interview.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Bodo Rüedi

Isabel Schorer, der neue Slogan lautet «St.Gallen überrascht». War das neue Stadtlable Ihr Vorschlag?

Ja, doch der Slogan ist spontan bei einem Gespräch entstanden, wobei das ganzheitliche Konzept später schrittweise zusammen mit einer Agentur weiter ausgearbeitet wurde. Insofern wurde dieses Programm gemeinschaftlich entwickelt und umgesetzt. Es war klar unsere Überzeugung, dass das Motto «St.Gallen überrascht» sinnbildlich sehr gut zum Standort und der Botschaft St.Gallens passt.

In welchen Bereichen überrascht St.Gallen?

St.Gallen überrascht durch seine Vielfalt und ist eine Stadt der kurzen Wege. Hier finden Sie alles in unmittelbarer Nähe. Dennoch stehen wir in Bezug auf die Infrastruktur und das Angebot einer Grossstadt in nichts nach. Beispiele hierzu sind ein attraktives Bildungsangebot durch ausgezeichnete Schulen und Universität, Forschungsinstitutionen, eine breite Unternehmerlandschaft, ein sehr gutes Autobahn- und Schienennetz, drei rasch erreichbare Flughäfen und Kulturstätten. Wer St.Gallen nicht kennt, ist sich dessen gar nicht bewusst. Daher ist es die primäre Aufgabe der Standortförderung, dieses «Bewusstsein» zu schaffen und die Vorteile St.Gallens im Vergleich zu anderen Regionen darzustellen.

Wo aber liegen die grössten Mankos? Wo überrascht die Stadt in negativer Hinsicht?

(überlegt) Da fällt mir spontan nichts ein. Wir haben sicherlich Verbesserungspotenzial. Aber ein Manko? Nein. Es hat sich in den vergangenen Jahren enorm viel bewegt. Dass wir auf Kurs sind, zeigte auch eine Bevölkerungsbefragung im 2009. Daraus wurde ersichtlich, dass man gerne hier wohnt.

«Die Stadt hat enormes Potenzial und kann weiter entwickelt werden.»

Potenzial haben wir in der Imagepflege: Wir dürfen unsere Attraktivität, an der wir laufend arbeiten, ruhig offensiver beworben.

Also sind wir einfach zu leise, zu zurückhaltend?

Es liegt wohl an unserer Mentalität, kaum das Rampenlicht zu suchen und eher weniger extrovertiert zu wirken. Ein gutes Beispiel ist Winterthur: In Winterthur wird seit mehreren Jahren erfolgreiche Standortförderung betrieben. Aber St.Gallen kann man sehr wohl auf die gleiche Stufe stellen. Unsere Attraktivität, unser Angebot muss den Vergleich nicht scheuen. Wichtig ist es zu wissen, wo die eigenen Stärken und positiven Besonderheiten liegen, um sich hieraus Standortvorteile zunutze zu machen. Wir müssen keine Metro-pole à la Zürich werden. Das kann nicht das Ziel sein.

Das könnten wir auch nicht erreichen.

Das wollen wir vor allem auch nicht. St.Gallen ist ein attraktives Zentrum in der Ostschweiz, das im Dreiländereck, auf engstem Raum viel zu bieten hat. Ein enormer Vorteil im Vergleich zu Zürich.

Standortförderung ist ein weiter und dehnbare Begriff. Womit haben Sie sich beim Antritt der neuen Tätigkeit im Mai 2009 zuerst auseinandergesetzt?

Mit der Übernahme der Dienststelle im letzten Jahr hat sich die Aufgabe dynamisch verändert. Früher lag der Schwerpunkt primär auf der Wirtschaftsförderung und dem Wohnortmarketing. Aufgrund sich ändernder Faktoren wurde nach der Neubesetzung eine Veränderung des Arbeitsschwerpunktes vorgenommen mit dem Ziel, sich künftig vermehrt – neben dem Tagesgeschäft wie Ansiedlungen, Immobilienvermittlungen und Beratungen – auf Standortmarketing und Standortförderung zu konzentrieren.

Sie fanden also einen leeren Schreibtisch ohne Pendenzen vor?

Nein, nein. Verschiedene Projekte und das Tagesgeschäft waren bereits in Umsetzung oder teilweise in Planung. Ich musste mir zuerst einen Überblick über alle Aktivitäten verschaffen. Schon an meinem ersten Arbeitstag widmete ich mich dann meinem ersten Projekt «Startfeld», der Schaffung einer Plattform zur Förderung von Innovationen und Unternehmensgründungen. Diese überregiona-



le Initiative wird gemeinsam mit der FHS St.Gallen, Hochschule für angewandte Wissenschaften, der Universität St.Gallen HSG und dem Technologiezentrum tebo an der Empa vorangetrieben. Wichtig war mir auch, sämtliche Präsentationen und medialen Auftritte zu aktualisieren und ein einheitliches Erscheinungsbild, angepasst an die Zielgruppe, zu erhalten. So wurde beispielsweise eine Präsentationsmappe für Unternehmen, Kongressveranstalter und Führungskräfte erstellt und die Homepage aktualisiert. Darin werden die wesentlichen Merkmale, die uns von anderen Standorten unterscheiden, hervorgehoben. Eine enorm wichtige Massnahme, vor allem in Zeiten, in denen der Standortwettbewerb immer härter wird.

Muss man denn ansiedlungswillige Unternehmen wirklich so umwerben? Zählen nicht einfach die harten Faktoren wie Steuern und Mitarbeiterrekrutierung?

Ganz klar: Nein. Natürlich sind die harten Faktoren eine erste Basis für Unternehmen bei der Standortevaluierung. Aber ich stelle

Isabel Schorer:

«St.Gallen überrascht durch seine Vielfalt.»

immer wieder fest, dass letztlich die Softfaktoren ausschlaggebend sind. Denn der Entscheid wird nach wie vor von Menschen gefällt. Und diese stellen sich Fragen wie: «Wo können die Kinder meiner Mitarbeiter zu Schule gehen?», «Wie ist das kulturelle Angebot?», «Wie ist die Lebensqualität im Allgemeinen?» Diese Erfahrung machte ich übrigens auch im Zusammenhang mit dem neuen Bundesverwaltungsgericht: Nicht wenige Richter erkundigen sich bei uns nach familienfreundlichen Wohnmöglichkeiten, nach Schulen oder nach Arbeitsmöglichkeiten, wenn beispielsweise die Partnerin oder der Partner eine neue Stelle sucht.

Das Bundesverwaltungsgericht ist ein gutes Stichwort. Sie schreiben zwar in Ihrer Präsentation von «St.Gallen im Herzen Europas». Trotzdem waren die wenig-

ten Richter erfreut darüber, am «Rande der Schweiz» arbeiten zu müssen. Woher kommt dieses schlechte Image der Ostschweiz?

Das Image ist nicht schlecht: Das Image ist gar nicht vorhanden. Es existiert kein Bild der Ostschweiz. Man kennt sie nicht. Und wenn wir ehrlich sind: Wie viel wissen wir Ostschweizer schon von Bern/Freiburg und Umgebung? Genau so verhält es sich umgekehrt. Wir, die Ostschweizer Kantone und die Stadt St.Gallen, haben aber in den letzten Monaten den Austausch mit den Mitarbeitern des Bundesverwaltungsgerichts gefördert und ihnen ein positives Bild der Ostschweiz als Arbeits- und Wohnort vermittelt. Schon jetzt können wir feststellen, dass wir aufgrund dieser ersten Massnahmen eine sehr positive Resonanz derer erhalten, die sich bereits über ihren zukünftigen Lebensmittelpunkt informiert haben.

Thema «Unternehmensansiedlungen»: Gehen Sie aktiv auf Werbetour?

Es gibt neben der Standortförderung der

Anzeige

Stadt St.Gallen

Stadt St.Gallen
Standortförderung
Rathaus
CH-9001 St.Gallen
Telefon +41 71 224 53 69
Fax +41 71 224 54 81
standortfoerderung@stadt.sg.ch
www.standort.stadt.sg.ch

– St.Gallen überrascht –

- > Attraktiver Lebensraum mit hoher Wohn- und Freizeitqualität zwischen Bodensee und Alpen
- > Vorzüglich ausgebildete und qualitativ überdurchschnittliche Arbeitskräfte
- > Leistungsfähige Infrastruktur, optimale Verkehrsanbindung auf Schiene und Strasse
- > Nähe internationaler Flughafen Zürich und St.Gallen-Altenrhein
- > Vielfältige Bildungs-, Kultur- und Einkaufsangebote
- > Angemessene Baulandpreise und Mietzinse

Stadt St.Gallen an der
Immomesse 2010
Olma Halle 9.1
Stand 231

St.Gallen

Stadt noch jene des Kantons. Sie ist es, die den Kanton nach aussen hin vermarktet und auf internationale Werbetour wie Messen geht. Unsere Hauptaufgabe ist es, die bestehenden Unternehmen und Institutionen zu pflegen und den Austausch zu suchen. So können wir weitere Attraktivitätspunkte ausarbeiten und neue Standortvorteile definieren. Dritte Stelle ist neu die Region Appenzell (AR) – St.Gallen – Bodensee, die etwa 40 Gemeinden vereint und regional wichtige Themen in Angriff nehmen wird. Selbstverständlich gibt es in gewissen Bereichen Überschneidungen und Berührungspunkte, die aber einvernehmlich und konstruktiv angegangen werden.

Weiss ein Aussenstehender überhaupt noch, an welche Stelle er sich wenden soll? Es gibt die Stellen beim Kanton und bei der Stadt, die Region und schliesslich auch noch das Tourismusbüro. Macht das Sinn?
Es ist mir bewusst, dass wir eine Vielzahl von Anlaufstellen haben. Aber im Moment macht

diese Aufteilung absolut Sinn. Es ist wichtig, dass alle Bereiche kompetent abgedeckt werden. Wir unterstützen und ergänzen uns gegenseitig sehr gut, auch über die Kantons-grenzen hinaus.

Sie sind in St.Gallen aufgewachsen. War das eine Voraussetzung, um diese Stelle zu erhalten?

Das ist mir nicht bekannt, aber es erleichtert jede Aufgabe, wenn man mit gewachsenen Strukturen vertraut und aufgewachsen ist. Ich kenne die Stadt und die Mentalität der Leute, die hier leben, bestens. Es ist meine Heimatstadt und ich konnte mir rasch wieder ein entsprechendes Netzwerk aufbauen.

Sie sind jung und ambitioniert. Möchte man da alles umkrempeln und mit den Massnahmen der Stadt den eigenen Stempel aufdrücken?

Es wäre falsch, alles auf den Kopf zu stellen. Die Stadt hat enormes Potenzial und kann weiter entwickelt werden. Ich bin aber davon

überzeugt, dass es wichtig ist, das bisher Geleistete, die Traditionen mitzunehmen. Das Zusammenführen sowie Verschmelzen von Traditionen und Bestehendem (wie unsere Bildungslandschaft, unsere kaufmännische Tradition und unser Weltkulturerbe) mit In-

«Es existiert kein Bild der Ostschweiz.»

novationen auf allen Ebenen ist das Wichtigste für die Entwicklung eines Standortes. Und genau in diese Richtung will ich gehen. In diesem Spannungsfeld ist es gut möglich, dass man Altbewährtes im Laufe der Zeit anpasst, jedoch mit Mass. Das ist ja auch das Spannende und Herausfordernde an dieser Aufgabe: Durch die Dynamik der Zeit verändern sich immer wieder auch die Gegebenheiten und Zielgruppen – und somit die Anforderungen und Aufgaben. ■

Finnisches Medizinaltechnikunternehmen startet in St.Gallen

Das finnische Medizinaltechnikunternehmen Ozics will von St.Gallen aus den europäischen Markt mit seinen Produkten und neuen Technologien bedienen. Dazu hat das Unternehmen Räumlichkeiten an der EMPA in St.Gallen gemietet.

Ozics hat neue Methoden zur Behandlung von Osteoporose-Fällen und insbesondere Hüftfrakturen entwickelt. Dadurch sind nicht mehr traditionelle Operationen notwendig. Durch das Einspritzen und rasche Verfestigen mit UV-Strahlen kann dank einem neuen Material viel rascher behandelt und geheilt werden. Insbesondere bei älteren Patienten kann damit ein rascherer Heilungsverlauf und geringere Komplikationen erreicht werden. Von St.Gallen aus sollen nun diese und andere Technologien direkt bei den Chirurgen vermarktet werden. Mittelfristig erwartet Ozics eine Verkaufsort-

organisation mit rund 50 Personen und Umsätze im guten zweistelligen Millionenbereich.

Der Kontakt zu St.Gallen entstand vor rund vier Jahren anlässlich einer Promotionsveranstaltung der St.Galler Standortförderung in Finnland. Auvo Kaikkonen, CEO von Ozics hat nun nach einem zentralen Standort in Europa gesucht, der es ermöglicht qualifizierte Personen zu rekrutieren und über ein interessantes Forschungs- und Universitätsumfeld verfügt. Mit den in der EMPA angemieteten Büroräumen konnte sich die Firma direkt in diesem Forschungsumfeld etablieren. Nun werden mit Unterstützung der Stand-

ortförderung Kontakte zu Universität, Fachhochschule und Kliniken gesucht. Im ersten Jahr werden rund 5 Personen für Ozics in St.Gallen arbeiten.

Am 16. Dezember hat Ozics verschiedene Strategiesitzungen in St.Gallen abgehalten. Chairman Colston Herbert hat bei dieser Gelegenheit Mitarbeiter und Vertreter der Standortförderung über die Pläne des Unternehmens orientiert. Zwei Tage verbrachte eine Delegation des finnischen Unternehmens auf Vermittlung der Standortförderung im Toggenburg mit Fondueabend, Skifahren und weiteren internen Sitzungen.

Kein Wachstum in Sicht

Eine offensive Steuerpolitik hat Innerrhoden zum attraktiven Standort für Unternehmen und Private gemacht. Wie sich die Bautätigkeit in den vergangenen Jahren entwickelt hat und welchen Preis man für eine «gute Lage» einkalkulieren muss, erklärt Ralph Etter, Sekretär Bau- und Umweltdepartement, im Gespräch.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: zVg.

Ralph Etter, haben die niedrigen Hypothekenzinsen zu einer höheren Nachfrage im Bezug auf Bauland geführt?

Die Anzahl Baugesuche hat in den Jahren 2006/2007 gegenüber den Vorjahren um gut 20 Prozent zugenommen und ist im Jahre 2009 unter das Niveau von 2004 gefallen. Ebenso ist das bewilligte Investitionsvolumen bis 2008 angestiegen und fiel 2009 so tief wie seit 2004 nicht mehr. Man könnte meinen, dass die Reduktion der Hypothekenzinsen in den beiden letzten Jahren den Rückgang der Anzahl Baugesuche und der Investitionssumme nicht zu stoppen vermochte. Allerdings ist ein direkter Vergleich zwischen der Anzahl Baugesuche und der Baulandnachfrage nicht unproblematisch. Denn die Baugesuche bilden auch alle Fälle ab, bei welchen bauliche Veränderungen an bestehenden Objekten vorgenommen wurden. Solche Fälle sind hinsichtlich der Nachfrage nach Bauland nicht relevant. Da wir keine entsprechende Statistik verfügbar haben, lässt sich die Frage nicht abschliessend beantworten.

Wie sieht es mit dem Angebot bzw. mit der Baulandreserve im Innerrhoden aus?

Gemäss Bauzonenstatistik des Bundes (2007) verfügt der Kanton über eine Bauzonenfläche von 430 ha, wovon ca. 70 ha noch nicht überbaut sind. Die Innerrhoder Bezirke überarbeiten alle ihre Zonenpläne, respektive haben die Überarbeitung kürzlich abgeschlossen. Die dort angestellten Kapazitätsberechnungen gingen von einem Zeithorizont von 15 Jahren aus – bei einem Bevölkerungswachstum von jährlich 0.5 bis 0.75 Prozent. Dabei mitberücksichtigt wurden auch die Veränderungen in der Anspruchshaltung (mehr Kleinhäushalte mit grösserem Wohnflächenbedarf je Kopf). Das Angebot sollte somit theoretisch



Ralph Etter

die Nachfrage der kommenden 10 bis 15 Jahre abdecken. Die kantonale Wirtschaftsförderung stellt aber fest, dass beispielsweise Gewerbeland nicht zu konkurrenzfähigen Konditionen erhältlich und somit das Angebot ungenügend ist.

Die Landschaft und die tiefen Steuern sind verlockend. Bezahle ich dafür einen deutlich höheren Quadratmeter-Preis?

Die Baulandpreise differieren stark nach Lage. An guten, südexponierten Wohnlagen in Appenzell sind Quadratmeterpreise um 1'000 Franken zu erwarten. In den Aussenbezirken sind in Einfamilienhausquartieren noch Bau-parzellen mit einem Preis von 300 Franken pro Quadratmeter erhältlich.

Ausserrhoden hat ein Problem mit seinen zahlreichen sanierungsbedürftigen Altbauten. Besteht auch im Innerrhoden Nachholbedarf?

Diese Frage kann ich nicht abschliessend beantworten. Tatsache ist, dass in Appenzell Innerrhoden in den meisten Bezirken ein Bevölkerungswachstum stattfand und der Leerwohnungsbestand klein ist. Auch war das Thema der sanierungsbedürftigen Altbauten in den vergangenen Jahren nicht auf der politischen Traktandenliste. Es ist daher davon auszugehen, dass dieses Problem eher klein ist.

Werden energieeffiziente Bauten in irgendeiner Form gefördert?

Ja, der Kanton verfügt seit einigen Jahren über eine kantonales Energie-Förderprogramm. Unterstützt werden beispielsweise Minergie-Bauten, Gebäudehüllensanierungen oder thermische Solaranlagen.

Wie beurteilen Sie die künftige Bauentwicklung?

Wenn ich die Anzahl eingereicherter Baugesuche der Jahre 2007 bis 2010 im Zeitraum zwischen dem 1. Januar und 10. Februar vergleiche, stelle ich einen Rückgang gegenüber dem Mittelwert um zirka 18 Prozent fest. Es ist davon auszugehen, dass in naher Zukunft betreffend Bauentwicklung eine Stagnation oder ein leichter Rückgang eintreten wird. ■

Jahr	Anzahl Baugesuche	Hypothekenzinsen [%]	Bausumme in Mio. Fr.
2004	358	3	152
2005	348	3	181
2006	431	3	195
2007	438	3.25	175
2008	374	3	209
2009	324	2.5	171

«Wir kämpfen für eine faire Verteilung»

Inwiefern profitieren die Gemeinden von der Werbekampagne des Kantons Thurgau? Und wie hoch ist der Konkurrenzkampf unter den einzelnen Regionen. Im Gespräch mit Kurt Baumann, Gemeindeammann von Sirnach

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: zVg.

Kurt Baumann, der Kanton Thurgau umwirbt in besonderem Ausmasse die Zürcher. Ihre Gemeinde liegt nahe an «Downtown Switzerland». Konnten Sie schon von den Werbemassnahmen profitieren?

Eine Wirkungsüberprüfung von Werbemassnahmen ist generell schwierig vorzunehmen. Wir stellen fest, dass die Gemeinde Sirnach im vergangenen Jahr ein Bevölkerungswachstum von knapp zwei Prozent aufweist. Ein Teil der neu zugezogenen Einwohnerinnen und Einwohner stammen auch aus dem Kanton Zürich.

Der Auftritt des Kantons ist gut und recht. Herrscht aber nicht auch unter den thurgauischen Gemeinden ein starker Konkurrenzkampf?

Es gibt sicher unter den Gemeinden generell einen Wettbewerb und dies nicht nur im Thurgau. Die Gemeinden sind Mitbewerber, wenn es um den Zuzug von Unternehmen oder Einwohnern geht. Als «Kampf» empfinde ich dies keinesfalls, zudem fördert der Wettbewerb bekanntlich die Qualität. Wenn es den Gemeinden gut geht, dann geht es auch dem Kanton oder der Region gut. Mit dieser Erkenntnis freuen wir uns auch am Erfolg einer benachbarten Gemeinde.

Macht es überhaupt Sinn, dass sich jede Gemeinde selber vermarktet? Wäre nicht ein übergeordneter Auftritt passender?

Die Politische Gemeinde Sirnach präsentiert sich zwar bei verschiedenen Gelegenheiten von ihrer besten Seite und kommuniziert ihre Vorzüge. Dies würde ich aber nicht als eigentliche Vermarktung bezeichnen. Diese Massnahmen sind vergleichbar mit der Imagewerbung eines Unternehmens. Aus Sicht der Gemeinde stellt der Auftritt des Kantons



Kurt Baumann, Gemeindeammann von Sirnach

Thurgau eine übergeordnete Massnahme dar, die ich übrigens sehr schätze.

Viele Standorte – gerade im Südthurgau – werben aktiv mit der Nähe zum Flughafen Kloten. Trotzdem wird auf der anderen Seite der Fluglärm bekämpft. Etwas paradox, oder?

Der Südthurgau kämpft für eine faire Verteilung des Fluglärms. Dabei bekennen wir uns immer zum Flughafen und auch dazu, dass wir bereit sind, einen Teil der daraus entstehenden Immissionen mitzutragen.

Nur weil wir uns für die Abfallvermeidung einsetzen, hören wir nicht auf die Zeitung zu lesen und sie allabendlich zum Altpapier zu legen.

Stellen Sie aufgrund der tiefen Hypothekarzinsen eine höhere Bautätigkeit in Ihrer Gemeinde fest?

In den letzten beiden Jahren stellten wir eine überdurchschnittliche Bautätigkeit fest. Auffallend dabei ist der vergleichsweise hohe Anteil an Mehrfamilienhäusern. Es ist für uns nicht abschätzbar welche Rolle der aktuelle

Hypothekarzins für einen Investitionsentscheid spielt. Wer richtig rechnet, muss in der Kalkulation auch einen mutmasslich höheren Zins verkräften können. Ich vermute, dass andere Faktoren hier die treibenden Kräfte sind, wie zum Beispiel die Anlagesicherheit einer Immobilie.

Wie sieht es mit den Baulandreserven aus?

In der Politischen Gemeinde Sirnach verfügen wir zurzeit noch über attraktives Bauland. Mit dem Abschluss der Richtplanrevision konnten wir im vergangenen Jahr die Grundlage für eine Weiterentwicklung der Gemeinde für die nächsten fünfzehn Jahre sicherstellen.

Mit welchen Argumenten locken Sie Bauwillige an?

Sirnach, das Zentrum im südlichen Thurgau, ist hervorragend erschlossen mit dem öffentlichen Verkehr und dem Anschluss an die Autobahn A1. Mit guten Einkaufsmöglichkeiten, einem guten Bildungsangebot, vielen Freizeitmöglichkeiten, einer tiefen Steuerbelastung und vielem mehr ist Sirnach absolut wettbewerbsfähig. Das Besondere an Sirnach ist sicher das reichhaltige kulturelle Angebot. Zum Beispiel die Operette Sirnach oder die Sirnacher Fasnacht sind Botschafter weit über unsere Grenzen hinaus. ■

Mit Immobilienperlen auf Expansionskurs

Die 1996 gegründete WIM AG überzeugt als unabhängige Immobilieninvestorin und erfolgreiche Bauträgergesellschaft mit qualitativ überdurchschnittlichen Bauten in bestem Preis-Leistungs-Verhältnis und weist eine langjährige Erfahrung im Verkauf und in der Vermittlung von Liegenschaften in der Ostschweiz auf.

Wohnen ist individuell. Wohnen ist persönlich. Und Wohnen ist vielfältig. Diesen Umständen trägt die WIM AG in all ihren Projekten Rechnung. Obwohl die Angebotspalette des Wittenbacher Unternehmens in den vergangenen Jahren markant gewachsen ist, wurden in Sachen Qualität keine Abstriche gemacht. Im Gegenteil: Wohnungen zu realisieren, die höchsten Ansprüchen gerecht werden, ist das oberste Credo der WIM AG. Und das zieht sich durch alle Segmente, von der Realisierung kleinerer wie grösserer Projekte bis hin zu Baumanagementaufträgen.

Die WIM AG hat sich als namhafter Immobilienpartner positioniert – mit Fachwissen, Fingerspitzengefühl und einer realistischen Marktbeurteilung. «Wir konzentrieren uns auf unsere Kernkompetenzen und arbeiten in allen Bereichen mit exzellenten Partnern zusammen», sagt CEO Werner Spitz. So könne man auch den Betrieb mit vier Mitarbeitern schlank halten.

Tatsächlich hat das Unternehmen für das markante und ständig ansteigende Volumen eine relativ bescheidene Manpower. Und auch die Entscheidungswege sind kurz: Die Unternehmensführung setzt sich mit Werner Spitz, Hubert Raub und Dölf Früh als VR-Präsident aus lediglich drei Personen zusammen. Das ist wichtig, um in diesem Business Erfolg zu haben. Denn wie vielerorts sind der richtige Riecher und Schnelligkeit ausschlag-

gebend. «Entscheidend ist, sich in die Lage des Käufers oder des Mieters hinein versetzen zu können», ist Hubert Raub überzeugt. Man müsse sich bei einer Lagebeurteilung und beim Innenausbau fragen, welche Zielgruppen man damit ansprechen könnte und wie hoch das Potenzial wäre.

Keine Kompromisse beim Innenausbau

So kann man bei einem Objekt aus dem Hause WIM AG sicher sein, einen optimalen Standort zu erhalten. Einen Standort mit einer rosigen Zukunftsentwicklung, der in eine Umgebung eingebettet ist, die entspanntes Wohnen ermöglicht. Und auch bei der Realisierung achtet das Unternehmen stets auf einen hohen Ausbaustandard. «Gerade im Bereich der Bemusterung ist hierbei ein gutes Gespür gefragt», so Raub. «Und ich nehme für uns in Anspruch, dass wir das haben.»

Stimmig müsse eine Wohnung sein, durchdacht. Ob Kauf- oder Mietobjekt: Bei der Qualität wird nicht gespart. Hohe Räume, grosse Fensterflächen, Granitabdeckungen, Parkett- und Plattenböden, Einbau von Topgeräten usw.: Der künftige Bewohner erhält Topleistungen zu einem attraktiven Preis.

Die Perlen der Zukunft

Die Nachfrage nach Objekten der WIM AG beweist, dass man die richtigen Akzente setzt. «Man muss sich in der Vielzahl von Angeboten und Anbietern zurechtfinden», um-

schreibt es Werner Spitz. «Dann findet man Qualität zu vernünftigen Preisen.» Das gilt insbesondere für gute Baulagen. Spitz ist sich sicher: «Wer clever sucht, der findet immer wieder Perlen.» Bisher sind die Verantwortlichen der WIM AG schon auf einige gestossen.

Das Unternehmen hat sich in den vergangenen 14 Jahren rasant entwickelt und ist auf Expansionskurs. Interessenten sollten das Angebot der Wittenbacher im Auge behalten. Hubert Raub dazu: «Wir haben einige Projekte – auch grössere – in der Pipeline. Damit gehen wir an die Öffentlichkeit, wenn es in die «heisse» Phase geht.»

Wohnpark Egelmoos Amriswil blüht auf – mit viel Lebensqualität für Sie

In Egelmoos, über den Kreisel Hagenwiler-/Weinfelderstrasse und weiter an der Egelmoosstrasse, entstehen drei Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 33 Eigentumswohnungen. Diese sind sehr grosszügig konzipiert, bieten einen hohen Komfort in Grösse und Ausstattung. Im Wohnpark Egelmoos werden Wohnungen à la carte angeboten – ganz nach den Bedürfnissen der Käufer. Zur Wahl stehen 3,5 und 4,5 Zimmerwohnungen, alle mit Sitzplatz und Balkon, und sonnige Attikawohnungen mit Terrassen. Der Heizwärmebedarf wird zu 100 Prozent aus erneuerbaren Energien gewonnen: Als Hauptwärmequelle ist eine Sole-Wasser-Wärmepumpenanlage



Hubert Raub
auf der Baustelle in Bazenhaid



Werner Spitz in Oberuzwil, wo die Überbauung Schützengartenpark entsteht

mit Erdsonden vorgesehen. Sämtliche Räume sind mit Bodenheizung ausgestattet. Die Wohnungen sind ab Frühjahr 2011 bezugsbereit.

Grüenapark Bazenhaid entdecken und erleben

Im Grüenapark, westlich der Hauptstrasse (Wilerstrasse/Toggenburgerstrasse) und erschlossen durch die Grüenastrasse, entstehen drei Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 37 Eigentumswohnungen. Weit weg vom Verkehrslärm und doch nahe an den Verkehrszentren, bietet Bazenhaid eine grosse Vielfalt. Die Wohnungen bieten einen wundervollen Blick auf die schöne Landschaft des Toggenburgs, teilweise gar auf den Säntis, und können von den Käufern individuell gestaltet werden. Auch dieses Angebot der WIM AG findet grossen Anklang: Bereits jetzt sind 50 Prozent aller Wohnungen verkauft. Bezugs-

bereit sind die drei Mehrfamilienhäuser ab Sommer 2010.

Überbauung Schützengartenpark Oberuzwil erhält ein neues Zentrum

In Zentrums-kern von Oberuzwil, an der Schützengartenstrasse, westlich des Restaurants Hörnli, entstehen fünf Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 77 Mietwohnungen (2,5 bis 4,5 Zimmer) plus Tiefgarage. Die attraktiven Objekte in einer parkähnlichen Anlage mit Grünflächen, Spielplatzflächen und Verbindungswegen sind für alle Altersgruppen geeignet. Ein hoher Ausbaustandard zu vernünftigem Mietzins wird garantiert. Dazu zählen: Keramikplatten- und Parkettböden, eigener Waschmaschinen- und Tumbler-turm, grosse Fensterflächen, Duschtrennwand mit Glas, umweltfreundliche Erdsondenheizung und ein grosser Balkon oder Grünanteil. Die ersten Häuser sind bereits ab Herbst 2010 bezugsbereit. ■

WIM[®]
IMMOBILIEN
PARTNER

WIM AG

Industriestrasse 26
CH-9300 Wittenbach
071 292 39 00
info@wim.ch
www.wim.ch

«Standortmarketing ist Knochenarbeit»

Er sieht sich nicht in erster Linie als Verkäufer der Stadt Gossau, sondern will sie als «Produkt» weiter entwickeln, vorwärts bringen: Max Nadig, der Leiter des Standortmarketings in Gossau. Dass grosse Würfe dabei kaum möglich sind und niemals alle Interessengruppen gleichermassen zufrieden sind, weiss der ehemalige Politiker – und betrachtet das als spannende Herausforderung.

Interview: Stefan Millius

Bilder: Bodo Rüedi

Max Nadig, vor einigen Monaten habe ich eine Wohnliegenschaft in der Region St.Gallen gesucht, habe das aber instinktiv nicht in Gossau gemacht. Die bekannte Verkehrsproblematik hat mich abgeschreckt. Was denken Sie, wenn Sie eine solche Aussage hören?

Dass der übrige Markt das Gegenteil belegt. Der Wohnraum in Gossau ist sehr gesucht. Die angesprochene Verkehrsproblematik hat in der öffentlichen Diskussionen einen viel zu grossen Stellenwert. Es gibt viele Agglomerationsgemeinden und auch Städte, die mit demselben Problem kämpfen.

Aber eine Wahrnehmung hat man nun einmal, ob sie nun objektiv richtig ist oder nicht.

Natürlich, das ist so.

Dann wäre es nun doch Ihr Job, diese Wahrnehmung zu ändern?

Ganz so einfach ist das nicht. Die Wahrnehmung ist je nach Gruppe sehr unterschiedlich. Standortmarketing ist nicht vergleichbar mit Produktemarketing. Bei einem Produkt haben sie eine klare Zielgruppe und deren Bedürfnisse. Im Fall eines Standorts hingegen geht es um verschiedene Anspruchsgruppen, die nicht alle dasselbe wollen. Oft wird auch missverstanden, was Marketing ist. Es geht nicht einfach darum, sich nach aussen zu verkaufen.

Sondern?

Marketing ist in erster Linie Arbeit am Produkt. Die Marktbearbeitung, Werbung und Öffentlichkeitsarbeit, das alles ist danach der kleinere Teil. Wir wollen Gossau als attraktiven Wohnort, Unternehmensstandort und als

Teil der Region St.Gallen positionieren, das ist unser Auftrag. Also lautet die Frage: Was müssen wir der Bevölkerung und den Betrieben anbieten, damit sie sich hier wohl fühlen? Beim Kollektivmarketing – ob im Tourismus oder für eine Stadt – besonders anspruchsvoll ist eben, dass man es mit verschiedenen Zielgruppen zu tun hat. Und man kann nicht

«Marketing ist in erster Linie Arbeit am Produkt»

alle Wünsche sämtlicher Gruppen erfüllen. Es geht also darum, mal hier zu investieren und mal dort – und parallel dazu bei den Leuten Verständnis wecken, die dabei nicht berücksichtigt werden könnten.

Mit anderen Worten: Sie müssen dauernd den Kompromiss suchen. Grosse Würfe sind da ja völlig unmöglich.

Generell sind tatsächlich nur eher kleine Schritte möglich. Wobei man in einzelnen Bereichen sicher von Zeit zu Zeit einen grösseren Schritt machen kann. Aber dann gibt es natürlich oft Widerstand von bestimmten Seiten. Und man muss diese Leute wieder ins Boot holen. Nehmen wir die erwähnten Verkehrsprobleme. Da gab es in der Vergangenheit verschiedene Lösungsansätze, die aber vom Volk jeweils abgelehnt wurden.

Das scheint schizophren. Der Verkehr ist das vorherrschende Thema, mögliche Lösungen setzen sich aber nicht durch. Worauf führen Sie das zurück?

Da werden wir nun schon fast philosophisch ...

... bitte, nur zu.

Für mich ist das eine gesellschaftliche Frage. Jede Veränderung löst Bisheriges ab, und neue Lösungen bringen nicht nur Verbesserungen, sondern für Einzelne auch Nachteile gegenüber früher. Stichwort Verkehr: Der ist nun einmal da, wir bringen ihn nicht weg, er lässt sich nur verlagern. Bei einer Neulösung gibt es also Leute, die entlastet werden und andere, für die es eher schlechter wird. Das löst begreiflicher Weise Ängste aus, eine Abwehrhaltung. Deshalb müssen solche Prozesse reifen, und man darf nach einer Ablehnung nicht einfach die Flinte ins Korn werfen, sondern muss das Problem immer wieder von einer neuen Seite angehen.

Sie waren einst Exekutivpolitiker als Gemeinderat in Herisau. Hilft Ihnen diese Erfahrung im Hinblick auf diese Prozesse?

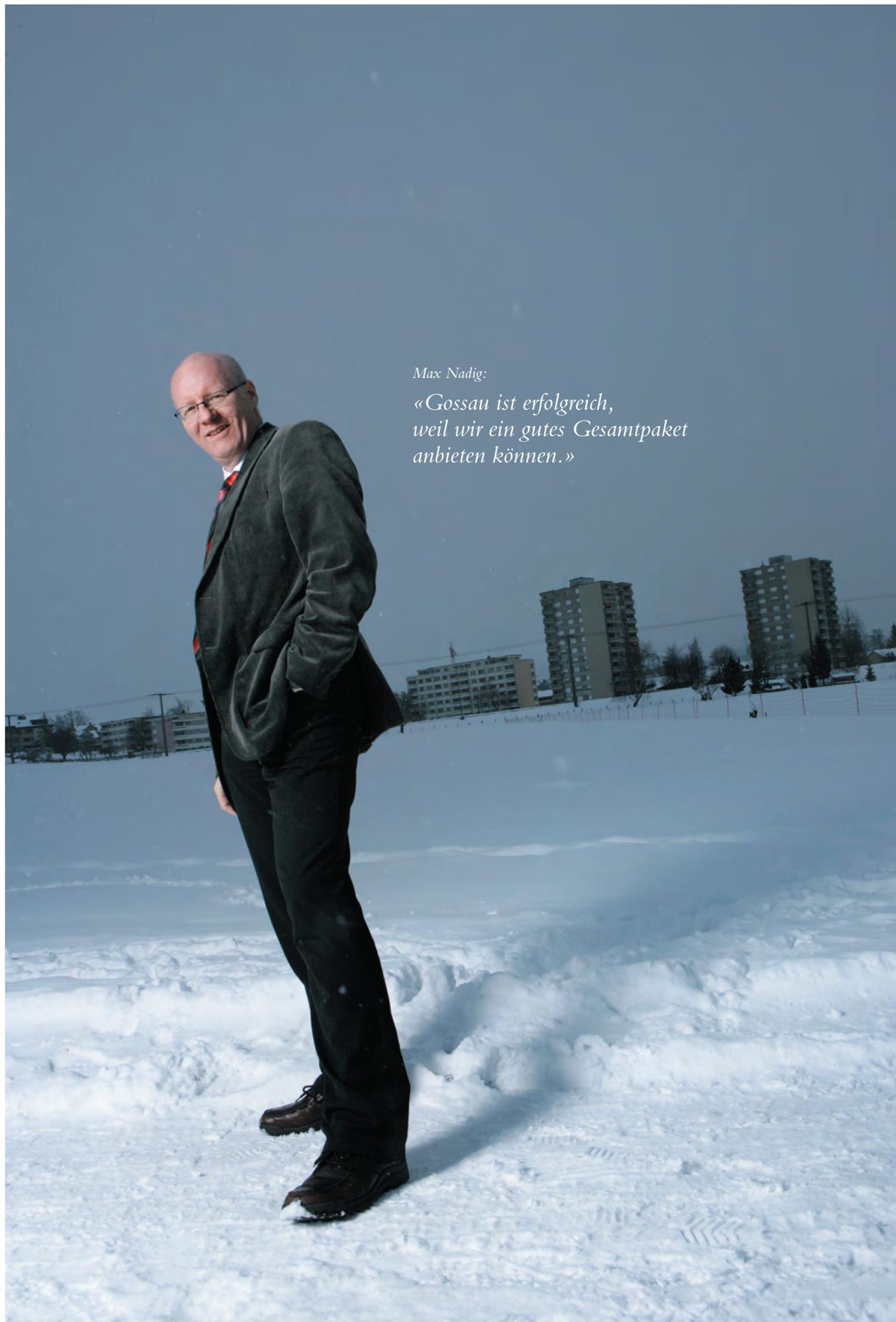
Ja, weil ich dank der Erfahrung weiss, was möglich ist und was nicht.

Wenn Sie bei Ihrer Arbeit Gossau positionieren wollen, muss ja zunächst klar sein, was Gossau eigentlich sein soll. Ist diese Definition erfolgt?

Das ist ganz zu Beginn unserer Arbeit in der zuständigen Lenkungsgruppe geschehen, in der Politik, Wirtschaft und die Bevölkerung vertreten ist. Es geht darum, dass wir als Wohnort, Arbeitsort und als Teil der gesamten Region attraktiv sind ...

... und in Rorschach oder Gaiserwald würde ich auf diese Frage vermutlich die identische Antwort erhalten. Da fehlt doch ein Alleinstellungsmerkmal. Haben Sie gar nie ein solches gesucht?

Doch, und das Ergebnis waren die zahlrei-



Max Nadig:

*«Gossau ist erfolgreich,
weil wir ein gutes Gesamtpaket
anbieten können.»*



Max Nadig, der Leiter des Standortmarketings in Gossau

chen Marken, die wir rund um die Wortmarke «Goss»au.ch» entwickelt haben. Aber ich bin vorsichtig, was den Begriff Alleinstellungsmerkmal angeht. Noch einmal: Wir vermarkten hier kein Produkt. Wenn zwei Gossauer an einem Tisch sitzen, verstehen diese unter einem positiven Merkmal möglicherweise zwei völlig verschiedene Dinge. Wir müssen die Standortattraktivität gesamthaft abdecken. Dazu gehört eine vernünftige Steuerbelastung, eine gute Erschliessung, attraktive Wohnlagen. Natürlich, dieses Ziel haben alle Gemeinden, aber wenn man ehrlich ist, muss man feststellen: Nicht alle sind auf diesem Weg gleich weit. Bezüglich Entwicklung der Wohnbevölkerung ist Gossau gut unterwegs, ebenfalls bei den Arbeitsplätzen. Warum? Nicht, weil wir in einem einzelnen Bereich Spitze sind, sondern weil wir die genannten Kriterien alle gut erfüllen und so ein Gesamtpaket anbieten können: Gute Lage in der Nähe zur Stadt und zu den Erholungsgebieten, steuerlich attraktiv, gute Erschliessung, funktionierende Infrastruktur und so weiter.

Stichwort Nähe zur Stadt: Der St.Galler Stadtpräsident Thomas Scheitlin hat kürzlich seine Vision von gross angelegten Fusionen skizziert, eine Stadt von Gossau bis zum Bodensee. Was sagen Sie dazu?

Es ist völlig legitim und auch richtig, das offen zu diskutieren. Aber es tangiert mich nicht direkt, mein Auftrag ist das Standortmarketing für eine selbständige Stadt Gossau. Wo bei wir uns wie erwähnt als Teil der Region verstehen. Wo immer es möglich und sinnvoll ist, sollten wir eine Zusammenarbeit anstreben. Wir grenzen nun einmal an die Stadt St.Gallen, wir sind eine Agglomerationsge-

Zur Person

Der Herisauer Max Nadig ist mit seinem Büro für Strategieentwicklung und Kommunikation für verschiedene Auftraggeber tätig. Eine seiner Hauptaufgaben ist die Leitung des Standortmarketings in Gossau. Er ist weiter Präsident des Verbandes Wohlbefinden Schweiz, in dem Rehabilitationskliniken, Kurhäuser und Gesundheits- und Wellnesshotels in der ganzen Schweiz vereinigt sind. Zudem präsidiert er den Verwaltungsrat der Ostschweizer Ingenieurunternehmung SJB.Kempter.Fitze AG.

meinde. Und gleichzeitig sind wir eben auch eine Stadt und ein Dorf.

Bleiben Sie in gewissem Sinn ein Dorf? Oder geht es für Gossau auch darum, urbaner zu werden?

Was die Grösse von Gossau angeht, müssen wir uns schon weiterhin in Richtung Stadt entwickeln. Das ist auch das Ergebnis aus den Gesprächen am 1. Gossauer Forum im vergangenen Sommer. Wir müssen über die Plätze in der Stadt und deren Gestaltung und Belebung sprechen. Demnächst kommt die neue Zentrumsgestaltung, ein aussergewöhnliches Projekt. Und es laufen verschiedene kulturelle Bestrebungen. Das alles sind eher städtische Themen, die wir auch forcieren möchten. Aber wichtig ist, dass die Bevölkerung das mitträgt und unterstützt.

Apropos Unterstützung: Sie und Ihre Arbeit stehen unter Beobachtung der Politik, der Nutzen der Standortmarketingorganisation und ihre Kosten wurden verschiedentlich kritisiert und hinterfragt. Wie sehr trifft Sie das?

Ich war 15 Jahre lang Chef einer Tourismusregion, ich kenne diese Abläufe. Im Tourismus gilt auch: Wenn die Logiernächte zunehmen, haben die Betriebe gut gearbeitet, wenn sie abnehmen, ist es die Schuld des Tourismusdirektors ... Man wird gelegentlich für Dinge verantwortlich gemacht, die man gar nicht beeinflussen kann. Ich sehe das aber auch als Herausforderung. Was ich hingegen bedauere: Wenn Parteien versuchen, mit dem Standortmarketing Politik zu machen. Dafür eignet es sich ganz einfach nicht, das ist kontraproduktiv. Es soll eine kritische Auseinandersetzung mit dem Standortmarketing geben, alle sollen mitarbeiten und mitdenken, auch kritisieren – aber nicht laut und in der medialen Öffentlichkeit, sondern gemeinsam in internen Gremien. Wenn unsere Arbeit zum politischen Spielball wird, kann sie nicht funktionieren. Natürlich bewegt mich diese Debatte, aber ich kann sie nicht beeinflussen. Wer es mit so vielen Anspruchsgruppen zu tun hat, kann es nie allein recht machen.

Was helfen kann, sind Resultate. Wie lässt sich der Erfolg Ihrer Arbeit messen?

Das Ergebnis von Kollektivmarketing lässt sich nur langfristig messen. Nach einer gewissen Zeit kann man beurteilen, ob beispielsweise die Attraktivität als Wohnort erhalten oder sogar gesteigert wurde. Kurzfristige Beurteilungen sind nicht möglich. Wir haben natürlich festgelegte jährliche Ziele bezüglich

Nennungen in den Medien, Anzahl geführter Gespräche und weiteres mehr. Nur: Wenn ich mitteile, dass im letzten Jahr 150'000 Quadratmeter Land in Gossau nachgefragt wurden, so sagt diese Zahl doch im Grunde gar nichts aus, auch wenn alle Organisationen mit sol-

«Standortmarketing ist unverzichtbar, nicht nur für Städte, auch für kleinere Gemeinden.»

chen Werten operieren. Und wenn ein neues Unternehmen nach Gossau kommt, dann ist das vielleicht auch unser Verdienst, aber niemals allein. Zunächst muss ja eine passende Liegenschaft angeboten werden, dann muss sich der Käufer mit dem Grundeigentümer einig werden und so weiter. Der Nutzen ist also schwierig zu messen. Man muss sich auch bewusst sein: Wir arbeiten hier mit 200'000 Franken an öffentlichen Geldern. Das ist gemessen am Gesamtumsatz der Gemeinde ein sehr kleiner Betrag.

Trotzdem kann man diese Summe als Politiker leichter attackieren, weil sie im Unterschied zu anderen Ausgaben nicht zwingend ist, sondern Wunschbedarf. Können Sie sich persönlich vorstellen, dass Gossau auch ohne Standortmarketing auskommen könnte?

Nein, das ist für mich unvorstellbar. Man kann gerne darüber sprechen, wie es organisiert ist, aber irgendjemand muss diese Arbeit machen. Standortmarketing ist unverzichtbar, nicht nur für Städte, auch für kleinere Gemeinden.

Sie haben von der geplanten Zentrumsge-

staltung gesprochen, ausserdem von der Gestaltung von Plätzen. Was geht in Gossau bezüglich Flächen für Unternehmen?

Die gesamte Siedlungsentwicklung muss einen grossen Sprung machen, aus meiner Sicht sollten in diesem Jahr die politischen Weichen gestellt werden, was die Einzonung der beiden Gebiete Moosburg und Sommerau angeht. Gossau braucht dringend Industrieland, im Moment haben wir in dieser Beziehung praktisch nichts anzubieten. Es gibt einheimische Betriebe, die eine Erweiterung planen, alleine sie benötigen dafür um die 30'000 zusätzliche Quadratmeter. Ausserdem gibt es auch auswärtige Interessenten. Erste Priorität haben für uns aber bestehende Gossauer Unternehmen, danach kommen Zuzüger mit wertschöpfungsintensiven Betrieben. Es geht also nicht darum, einfach irgendwelche Fachmärkte nach Gossau zu holen. Wir müssen mit dem knappen Land haushalten, alles andere können wir uns gar nicht leisten.

Im letzten Jahr ist mit der Soleda AG ein Unternehmen von Gossau Richtung Hauptwil abgewandert, weil keine Entwicklungsmöglichkeit bestand ...

... und solche Fälle tun mir sehr weh, das frustriert mich. Aber wir konnten der Firma schlicht nichts anbieten für die Erweiterung. Deshalb müssen wir eben schnell handeln. Beim Standortmarketing geht es nicht in erster Linie um die Marktbearbeitung, sondern um die Angebotsgestaltung. Das ist Knochenarbeit. Wir gehen nicht an irgendwelche Messen, um Boden zu verkaufen. Aber wichtig ist, dass man über das entsprechende Angebot verfügt. Dann kommen die Leute auch – neue Bewohner oder Unternehmen. Sicher gehört es auch zu unserer Arbeit, hin und wieder ei-

nen Event zu organisieren. Wenn Gossau beispielsweise Gastgeber einer Tour-de-Suisse-Etappe ist ...

... eine kurze Aktion, die den Standort kaum langfristig prägt ...

... nein, aber auch das braucht es hin und wieder für den Aha-Effekt. Wir müssen uns im Gespräch halten, aber zum Schluss ist natürlich entscheidend, ob das Angebot vor Ort stimmt. Als ich in Herisau Gemeinderat war, habe ich oft Betriebe besucht und mit den Mitgliedern der Geschäftsleitung gesprochen. Ich habe damals gestaunt, wie viele von ihnen in der Stadt St.Gallen wohnen. Als Grund gaben sie an, dass für sie die Möglichkeiten der Freizeitgestaltung ausschlaggebend seien,

«Die Verkehrsproblematik hat in der öffentlichen Diskussionen einen viel zu grossen Stellenwert.»

Konzert, Theater und so weiter. Die höhere Steuerbelastung war ihnen egal. Das ist eben auch eine Gruppe von Leuten, nur spricht kaum jemand über sie. Und dann gibt es andere, die für ein paar tausend Franken Einsparung pro Jahr den Wohnort wechseln. Auch sie sind Realität, und man muss diese Menschen und ihre Bedürfnisse ernst nehmen. Aber es zeigt doch: Ein einzelnes Kriterium, das alleine entscheidend ist, gibt es nicht, es geht immer um ein Gesamtpaket. ■

Erfrischende Sauberkeit



Wir reinigen Geschäfts- und Privaträume aller Art und übernehmen die Hauswartung Ihrer Liegenschaft – gründlich, systematisch, ökologisch und kostengünstig.

Unterhaltsreinigungen nach Plan

Spezialreinigungen aller Art

Hauswartungen für Liegenschaften

Home Services für Privathaushalte

Gratis Hotline 0800 44 3333



info@tempo-reinigungen.ch www.tempo-reinigungen.ch

Die Grösste.

IMMO-MESSE SCHWEIZ

EIGENTUM • UMWELT • ENERGIE

19.-21. März 2010
Olma-Hallen St. Gallen

Fr. 15.00–19.30, Sa. 10.00–18.00, So. 10.00–17.00
Anmeldung: Messebüro Nicole Wüthrich 079 348 79 31

www.immomesse.ch
Sonderthema: Energie

mit nat. MINERGIE-P/Passivhaus-Tagen

Do. 18.03.10 09.00–17.30 Uhr **Planungsseminar MINERGIE-P** für Fachleute an der EMPA, St. Gallen
Fr. 19.03.10 09.00–16.00 Uhr **Fachtagung «Energieautonomie: Konzepte für Gemeinden; Gebäude als Kraftwerke; Visionen für eine neue Architektur»**
Sa. 20.03.10 10.00–12.00 Uhr **Bauherrenseminar «Passivhaus/Minergie-P: Neubau»**
Sa. 20.03.10 14.00–16.00 Uhr **Bauherrenseminar «Passivhaus/Minergie-P: Modernisieren»**

Reservierung: www.immomesse.ch/passivhaustage

Patronat: IG Passivhaus Schweiz, Verein MINERGIE®

Erstaunlich – 75% der Heizenergie kommt gratis aus unserem Garten!

Erdwärme ist die umweltschonende Energie, die mit Erdwärmesonden der HASTAG gewonnen wird.

HASTAG St.Gallen
Erdwärme
Waldmannstr. 9a
9014 St.Gallen
T 071 274 23 23
F 071 274 23 33
erdwaerme@hastag.ch
www.hastag.ch



Erdwärme – Energie aus der Tiefe.

Schöne Landschaft, günstiger Wohnraum, gut erschlossen

Eine umfassende Imageumfrage bei Neuzuzügern bescheinigt dem Thurgau hervorragende Standortqualitäten. Die Umfrage bildet die Grundlage für eine neue, erfrischende Marketingkampagne des Kantons Thurgau. Die Studie belegt ausserdem die Wichtigkeit eines professionellen Standortmarketings. Die neue Plakatkampagne mit Äpfeln im pfiffig-reduzierten Piktogramm-Stil wirbt selbstbewusst dafür.

Die wichtigsten Stärken des Kantons Thurgau sind seine Landschaft mit den Naherholungsgebieten, die Lage am Bodensee sowie die Nähe zu grösseren Agglomerationen, die gute Erschliessung und die tiefen Lebenshaltungskosten. Das zeigen die Resultate der Imageumfrage unter 300 Neuzügerinnen und Neuzuzügern, die ihre Meinung über den Thurgau und ihren Zufriedenheitsgrad äusserten. Andererseits werden in erster Linie die Ländlichkeit und die Steuerbelastung als Grund angegeben, die von einem Zuzug in den Thurgau abhalten könnten.

Beliebtes Wohneigentum

Viele Neuzuzüger (30 Prozent) haben sich aufgrund von Beziehungen für den Thurgau entschieden. Die Beliebtheit des Kantons ist aber auch bei Personen, die sich nach Wohneigentum umsehen, besonders gross: 28 Prozent der Befragten gaben an, dass sie aufgrund der günstigen Immobilienpreise in den Thurgau gezogen sind. 23 Prozent sind wegen der Arbeitsstelle umgezogen. Von den Neuzuzügern wird die Lage des Kantons Thurgau insgesamt als erfreulich positiv beurteilt. Die Nähe zu den Bergen (38 Prozent), die Nähe zum Bodensee (17 Prozent) und den umliegenden Städten Zürich, St.Gallen und Konstanz (17 Prozent) wird als optimal betrachtet. Dies ist im Kontext der Stärken des Thurgaus zu sehen: Die Landschaft und die Naherholungsgebiete mit ihrer grossen Vielfalt zählen bei über der Hälfte der Befragten zu den herausragenden Standortqualitäten. Dazu gehö-

ren in den Augen von je zwölf Prozent der Befragten auch die Steuern und die verhältnismässig tiefen Lebenshaltungskosten.

Hohe Zufriedenheit

Bei der Frage nach Optimierungspotenzial bekundete rund die Hälfte der Antwortenden vollständige Zufriedenheit. Verbesserungswünsche sind mit dem Ausbau des öffentlichen Verkehrs verbunden (19 Prozent) sowie mit dem vermuteten Potenzial, die Steuern zu senken (13 Prozent). Bereits weit weniger (5 Prozent) wünschen sich mehr Freizeitangebote, insbesondere für Jugendliche. 42 Prozent der Befragten sehen keine Gründe, nicht in den Thurgau zu ziehen, insbesondere Neuzuzüger aus dem Ausland. Am meisten (20 Prozent) sehen einen mutmasslichen Grund, nicht in den Thurgau zu ziehen in seiner Ländlichkeit und fast so viele (18 Prozent) wegen den Steuern. Weitere Nennungen mit wenigen Prozenten entfallen auf den Dialekt und den Konservatismus.

Image gezielt fördern

Die Stärken des Kantons Thurgau sind bei gut der Hälfte der Neuzuzüger schon am vorhergehenden Wohnort gut bis ziemlich gut bekannt. Allerdings sinkt der Bekanntheitsgrad insbesondere im Ausland. Der Thurgauer Volkswirtschaftsdirektor Kaspar Schläpfer sieht sich in den Bemühungen seines Kantons bestätigt: «Die Studie ergab erfreulich gute Werte. Sie zeigt aber auch, dass wir mit einem gezielten Standortmarketing in den umliegenden Kantonen und auch im benachbarten Ausland noch wesentlich mehr zur Image-

förderung beitragen können.» Mit der neuen Imagekampagne wolle man denn auch auf die Vorzüge des Thurgaus aufmerksam machen, sagt Edgar Sidamgrotzki, Chef des Amts für Wirtschaft und Arbeit (AWA), das die neue Standortmarketingkampagne für den Kanton Thurgau verantwortet: «Wir erreichen unsere Zielgruppen in unseren Zielregionen mit gezielten Werbemassnahmen und einer breit angelegten Plakatkampagne im Grossraum Zürich.» ■

Die neuen Plakate des Kantons Thurgau fallen auf und sind dank ihres einfachen wie auch erfrischend-humorvollen Stils besonders einprägsam: Sie basieren auf der Idee eines modern umgesetzten Apfel-Piktogramms, das in den verschiedensten Anwendungen gezeigt werden kann. Die Piktogramme sollen die Stärken des Thurgaus symbolisieren und nicht auf dem traditionellen Apfel allein beruhen. Vielmehr soll die Inszenierung des Apfels als «Urprodukt» des Thurgaus verschiedene weitere Stärken in überraschender Weise darstellen und urban-moderne Seiten des Kantons ins Bewusstsein rufen. In der ersten Plakatserie kommen drei Haupt Sujets zum Einsatz: «Energy Drink» zeigt einen Apfel mit Trinkhalm, ein Apfel mit Badehose verdeutlicht «Wohnen am Meer mit Mehrwert», und ein Apfel mit Geschwindigkeitsschweif ermutigt die Passanten zum Durchstarten im Thurgau.

«Das Toggenburg rückt näher»

Folgt nach dem harten Winter nun der vielfach prognostizierte Einbruch in der Baubranche? Einer, der optimistisch in die Zukunft blickt, ist Jakob Baumgartner, Geschäftsführer der Egloff AG. Das Toggenburger Bauunternehmen hat seine Wurzeln im Jahre 1914 und stellte sich vor Jahren mittels strategischer Änderungen auf die neuen Marktgegebenheiten ein.

Text: Marcel Baumgartner

Bilder: Bodo Rüedi

Nein, von der Krise haben wir bisher noch nichts gespürt», so Jakob Baumgartner, Geschäftsführer der Egloff AG mit Sitz in Nesslau. Im Gegenteil. Das Toggenburger Bauunternehmen kann auf ein erfolgreiches 2009 zurückschauen. Doch wie sieht es mit der Zukunft aus? Wird die Branche, die der Konjunktur traditionellerweise hinterherhinkt, noch von einem Tief erfasst werden? Einen Einbruch prognostiziert Baumgartner nicht, wohl aber eine mögliche Stagnation. «Grundsätzlich schätze ich das Bauvolumen für unser Unternehmen im laufenden Jahr als eher hoch ein. Allerdings ist es schwer zu sagen, wie sich die Situation im zweiten Halbjahr entwickeln wird.» Der 45-Jährige ist aber optimistisch: Aus der Vergangenheit hat er gelernt, anhand des Auftragsbestandes der ersten Monate den weiteren Verlauf einzuschätzen.

Familienname verschwand

Jakob Baumgartner, selbst gelernter Maurer, übernahm 1991 die Leitung der Baumgartner AG von seinem Vater, Jakob Baumgartner senior. Zehn Jahre später kaufte das Unternehmen die ebenfalls im Obertoggenburg ansässige Egloff AG. Die Gründe waren strategischer Natur: Einerseits war die Verschmelzung von Ressourcen auf Personal- und Inventarebene ausschlaggebend. Andererseits hatte man eine Stärkung der eigenen Position im Visier. Aus zwei erfolgreichen Firmen wurde eine. Was verschwand, war der Familienname des heutigen Geschäftsführers in der Firmenbezeichnung. Man setzte hierbei auf die über die Region hinaus bekanntere Marke «Egloff». Heute beschäftigt der Betrieb rund 20 Mitarbeiter und ist vorwiegend im Toggenburg und im Linthgebiet in den Bereichen Hochbau,

Tiefbau, Kundenmaurer, Gartenbau, Gerüstbau und Planungen tätig.

Mit Mitarbeiterbindung Mehrwerte schaffen

Die Branche hat sich gerade in den vergangenen Jahren stark entwickelt. Es wäre heute nicht mehr möglich, ein Geschäft nach den Grundsätzen der 70er oder 80er Jahre zu führen. Verändert haben sich die Möglichkeiten, die Vorschriften und die Konkurrenzsituation. Wurden früher noch Aufträge per Handschlag vergeben, so werden heute auch bei kleineren Arbeiten Offerten eingeholt. Vom «Papier-

«Wer derzeit die Rechnung zum Bau eines Eigenheims macht, sieht die finanziellen Vorteile schwarz auf weiss.»

krieg» wurde auch die Bauwirtschaft nicht verschont. Jakob Baumgartner kann aber auch darin durchaus einen Vorteil erkennen: «Offerten machen die Arbeiten vergleichbar. Bauherren prüfen heute die Konkurrenzangebote viel genauer als noch vor einigen Jahren.» Das mache es möglich, dass die Egloff AG als Toggenburger Unternehmen auch bei Arbeitsvergaben im Linthgebiet zum Zug komme. «Natürlich spielen auch heute noch Beziehungen eine Rolle», sagt Baumgartner. Aber Freundschaftsdienste würden nicht erwiesen, wenn der Preis aus dem Rahmen falle. «Dem Konkurrenzkampf stellen wir uns gerne», so der Geschäftsführer. «Und das mit Erfolg.» Entscheidend sind nicht zuletzt die Arbeitskräfte: «Unsere Mitarbeiter leisten durch ihre starke Bindung ans Unternehmen einen enormen

persönlichen Einsatz. Diese Arbeitseinstellung verschafft uns eine gute Stellung.»

Auch neue Energieformen haben das Bauwesen revolutioniert. Die Ansprüche sind gestiegen und damit die Details bei der Ausführung vielfältiger geworden. Ein Umstand, dem die Egloff AG mit stetigen Weiterbildungen ihrer Mitarbeiter gerecht wird.

Heute planen, morgen bauen

Von «Billiganbietern» aus dem Ausland bleibt das Toggenburg grösstenteils verschont. Der Anfahrtsweg ist zu lange, das Marktpotenzial zu klein und das Qualitätsbewusstsein ein anderes. Von einer «heilen Welt» kann man aber dennoch nicht sprechen. Gestiegen ist wie vielerorts der zeitliche Druck. Und die Gewinnmargen sind kleiner geworden. «Wer sich heute zum Hausbau entschliesst, will morgen die Planung und am Tag darauf den Baustart», formuliert Jakob Baumgartner die Wünsche der Bauherren in überspitzter Form.

Tatsächlich könne es aber vorkommen, dass man innerhalb von zwei Wochen reagieren müsse. Dann gilt es die vorhandenen Ressourcen einzuteilen, Terminpläne zu erstellen und – nicht zuletzt – auf das Wetter zu hoffen. Der Winter gilt als grösste natürliche Bremse der Bauwirtschaft. Das haben diese Saison zahlreiche Betriebe in erhöhtem Ausmass zu spüren bekommen. Nicht selten wird diese Zeit daher von der Bauherrschaft für eine intensive Planungsphase genutzt. Für die Bauunternehmen bedeutet dies eine hohe Konzentration der Aufträge auf die Frühlingsmonate. «Mit diesem Umstand haben in der Branche alle gleichermassen fertig zu werden», so Baumgartner. «Und mit einem guten Planungs- und Baupartner wird eine Bauunternehmung das auch meistern können.» Im Idealfall werde im Spätherbst mit der Planung



*Jakob Baumgartner,
Geschäftsführer der Egloff AG:*

*«Wer sich heute zum Hausbau
entschliesst, will morgen die
Planung und am Tag darauf
den Baustart.»*



begonnen, der Baustart erfolgt anfangs März, und je nach Art und Weise des Gebäudes könne dieses dann vor dem nächsten Winter bezogen werden.

Attraktiver Wohnort

Noch machen Umbauten nur rund 20 Prozent der gesamten Tätigkeit der Egloff AG aus. Das könnte sich künftig aufgrund des gesteigerten Bewusstseins hinsichtlich der Energieeffizienz durchaus noch ändern. Aber auch im Neubau sieht Baumgartner weiteres Potenzial im Toggenburg. Die geplanten Umfahrungsstrassen von Bütschwil und Wattwil und die bereits realisierte in Bazenheid dienen als Türöffner der Region. Ist das Toggenburg dereinst besser erschlossen, wird es als Wohnort noch attraktiver. Landreserven sind vorhanden und Parzellen erschwinglich. Quadratmeterpreise von rund 170 Franken sucht man in anderen Gebieten vergeblich. Und Distanzen sind ja bekanntlich relativ: «Wer in Zürich vom einen zum anderen Ende fahren muss, kann

dafür gut und gerne eine Stunde einrechnen», vergleicht Baumgartner. So gesehen rücke das Toggenburg durchaus in erreichbare Nähe. Hinzu kommt, dass es mit einer intakten und attraktiven Landschaft und guten Schulen aufwarten kann. Faktoren, die nicht selten die Wahl eines Wohnstandortes beeinflussen.

Der Traum vom Neubau

Ebenso wie die Konjunkturpakete den Tiefbau antreiben, verursachen die tiefen Hypothekenzinsen einen leichten Aufwind im Hochbau. «Das spüren wir natürlich schon», sagt Baumgartner. «Wer derzeit die Rechnung zum Bau eines Eigenheims macht, sieht die finanziellen Vorteile schwarz auf weiss.» Die

Gefahr, dass sich manch einer trotz eher wackeliger finanzieller Verhältnisse zu einem solchen Schritt entschliesst, sieht der Toggenburger aber nicht: «Die Banken nehmen hierbei ihre Verantwortung sehr wohl wahr und klären die Kunden über die effektiven Gefahren und Möglichkeiten auf.» Ihm selbst blieb der Traum eines Neubaus bisher verwehrt – aller-

Jakob Baumgartner:
«Bauherren prüfen heute die Konkurrenzangebote viel genauer als noch vor einigen Jahren.»

dings nicht aus finanziellen Gründen: Vor Jahren hat er das Elternhaus übernommen und umgebaut. «Selbstverständlich würde man als Bauunternehmer aber gerne dereinst die eigene Vision realisieren.»

Weitere Infos unter www.egloff.opd.ch

Anzeige

<p>wohnen – direkt am see</p> <p>mit Altstadt am Seenahe Grenze zu Deutschland und Österreich beim Hafen mit Autobahnanschluss zum Einkaufen und Geniessen – wohnen in Arbon</p>	<p>ARBON/TG</p>	<p>wohnen – ausserhalb der norm</p> <p>exklusives Wohnambiente exzellente Aussicht exponierte Lage exquisiter Ausbau exklusiv wohnen in Stadtnähe von St. Gallen</p>	<p>ST. GALLEN / RIETHÜSLI</p>																					
<p>Neubau «Zelg», Wertstrasse</p> <p>Ideal für Leute, die das Städtische lieben und doch auf dem Land wohnen möchten. Die Nähe zum Zentrum, zum Bodensee und zur Grenze sowie die verkehrsgünstige Lage mit Autobahnanschluss machen diese Wohnlage attraktiv. Nur wenige Minuten entfernt liegt der Hafen und die historische Altstadt mit guten Einkaufsmöglichkeiten. Eine Vorzugslage mit Blick auf den See von den Attikawohnungen aus! Die sonnigen 4 1/2-Zimmerwohnungen sind grosszügig konzipiert, verfügen über Balkone, moderne Architektur und Design.</p> <p>Ab Fr. 485'000.– Bezugsbereit ab Sommer 2011</p> <table border="0"> <tr> <td>14 Eigentumswohnungen*</td> <td>12x 4 1/2-Zimmerwohnung</td> <td>149 m²</td> </tr> <tr> <td></td> <td>2x 4 1/2-Zimmer-Attikawohnung</td> <td>176 m²</td> </tr> </table> <p>* 3 Wohnungen bereits verkauft</p>	14 Eigentumswohnungen*	12x 4 1/2-Zimmerwohnung	149 m ²		2x 4 1/2-Zimmer-Attikawohnung	176 m ²		<p>Neubau Obere Berneggstrasse 70</p> <p>Exponiert ist die Lage am Südhang des Wohnquartiers Riethüsli in St. Gallen, verkehrsgünstig gelegen, zentrumsnah und angrenzend an das Naherholungsgebiet. Exzellent ist der Ausblick auf die Stadt St. Gallen von praktisch jeder Wohnung der geplanten Mehrfamilienhäuser aus. Ob 2 1/2-Zimmerwohnung oder 5 1/2-Zimmer-Dachwohnung, sämtliche Wohneinheiten sind grosszügig ausgelegt, ihr Innenausbau von hoher Qualität, aber einfach, funktional und ästhetisch.</p> <p>Ab Fr. 440'000.– (2 1/2-Zimmerwohnung), Bezugsbereit ab Frühling 2011</p> <table border="0"> <tr> <td>13 Eigentumswohnungen*</td> <td>1x 2 1/2-Zimmerwohnung</td> <td>87 m²</td> </tr> <tr> <td></td> <td>7x 3 1/2-Zimmerwohnung</td> <td>bis 111 m²</td> </tr> <tr> <td></td> <td>3x 4 1/2-Zimmerwohnung</td> <td>bis 121 m²</td> </tr> <tr> <td></td> <td>1x 4 1/2-Zimmer Maisonette</td> <td>154 m²</td> </tr> <tr> <td></td> <td>1x 5 1/2-Zimmer-Dachwohnung</td> <td>158 m²</td> </tr> </table> <p>* 4 Wohnungen bereits verkauft</p>	13 Eigentumswohnungen*	1x 2 1/2-Zimmerwohnung	87 m ²		7x 3 1/2-Zimmerwohnung	bis 111 m ²		3x 4 1/2-Zimmerwohnung	bis 121 m ²		1x 4 1/2-Zimmer Maisonette	154 m ²		1x 5 1/2-Zimmer-Dachwohnung	158 m ²	
14 Eigentumswohnungen*	12x 4 1/2-Zimmerwohnung	149 m ²																						
	2x 4 1/2-Zimmer-Attikawohnung	176 m ²																						
13 Eigentumswohnungen*	1x 2 1/2-Zimmerwohnung	87 m ²																						
	7x 3 1/2-Zimmerwohnung	bis 111 m ²																						
	3x 4 1/2-Zimmerwohnung	bis 121 m ²																						
	1x 4 1/2-Zimmer Maisonette	154 m ²																						
	1x 5 1/2-Zimmer-Dachwohnung	158 m ²																						
<p>ORCHIS INVEST AG · 9100 Herisau/AR · Telefon: 071 354 84 46 · E-Mail: info@orchis-invest.ch · www.orchis-invest.ch</p>																								

Holzenergiezentrum Toggenburg – 14,5 Millionen für die Nachhaltigkeit

Die Referenzliste der Egloff AG (siehe Seite 32) ist vielfältig und beinhaltet die unterschiedlichsten Bereiche. Bauten von «Swisshaus» gehören ebenso dazu wie aussergewöhnliche Projekte. Eines davon ist das «Holzenergiekraftwerk Toggenburg» in Nesslau. Es besteht aus einem Holzkraftwerk mit Schnitzelheizung und Wärmekraftkoppelung sowie dem Wärmeverbund Nesslau-Neu St.Johann. Als Brennstoff werden nur naturbelassene Holzschnitzel aus Wäldern und Sägereien der Region verwendet, der Jahresbedarf beträgt rund 25'000 Schnitzelkubikmeter pro Jahr.

Im geplanten Gebäude sind alle Räume für die technischen Einrichtungen sowie ein Holzschnitzellager mit einem Volumen von 2'000 Kubikmetern. Aus der Lagerhalle gelangen die Holzschnitzel über eine vollautomatische

Kran- und Beschickungsanlage in die Feuerungsanlage. Das Rundholz wird direkt beim Werkgebäude gelagert. Mit dem jetzigen Ausbaustand können jährlich 1,20 Mio. Liter Heizöl substituiert werden. Dadurch wird der Ausstoss des Treibhausgases CO₂ um etwa 2'500 Tonnen pro Jahr reduziert.

Die Feuerungsleistung beträgt vier MW. Mit der Feuerungsanlage, die über einen Thermoölkreislauf mit dem angegliederten Wärme-Kraft-Koppelungsprozess (ORC-Verfahren) verbunden ist, werden jährlich rund 10'000 MWh Heizenergie und gut 2'400 MWh elektrische Energie produziert. Das gewählte ORC-Verfahren zur Stromproduktion ist in der Schweiz neu, jedoch im Ausland bereits mehrfach erfolgreich angewendet. Mit dem auf etwa 315°C aufgeheizten Thermoöl wird das sich in einem

geschlossenen Zwischenkreislauf befindliche Arbeitsmittel (Silikonöl) verdampft und zum Antrieb der Turbine verwendet.

Das ORC-Verfahren zeichnet sich durch geringe Wartungskosten und einen hohen Wirkungsgrad speziell im Teillastbereich aus. Nach der Feuerung gelangen die mit dem Multizyklon und Elektro-Feinstaubfilter gereinigten Abgase über die Kaminanlage ins Freie. Aus der Verbrennung fallen jährlich rund 70 Tonnen Asche an, die über ein Saugsystem und LKW umweltfreundlich sowie mit geringer Staubentwicklung in der regionale Abfallverbrennungsanlage entsorgt werden. Das rund 14,5 Millionen Franken teure Projekt wird im zweiten Halbjahr 2010 fertiggestellt. ■

Anzeige

Jedem sein Heim.

**homegate.ch: Hier
sehen 3,6 Mio.
Besucher pro Monat Ihr
Immobilien-Inserat.**

X homegate.ch
Das Immobilienportal



St.Galler Rheintal – anders als erwartet

Etwas haben alle Besucher gemeinsam, die das erste Mal ins St.Galler Rheintal kommen: Sie staunen über die hier ansässige Hightech-Industrie, über die einmalige Fluss- und Naturlandschaft und die attraktiven, erschwinglichen Wohnlagen.



Mitten drin

Das St.Galler Rheintal – im Herzen Europas und mitten in der florierenden Euregio Bodensee gelegen – verbindet die Vorteile eines modernen Wirtschaftsstandortes mit denen einer attraktiven Wohnregion: direkte Anbindung an nationale und internationale Verkehrsnetze, ausgebaute Infrastruktur in den Gemeinden, umfassendes Bildungs-, Kultur- und Freizeitangebot, eine grosse Anzahl hochqualifizierter Arbeitskräfte und ein naturnaher Lebens- und Erholungsraum. Zahlreiche weltweit tätige Unternehmen und ihre Mitarbeitenden profitieren von der idealen Kombination von Wohnen, Arbeiten und Freizeit. Die Resultate dürfen sich sehen lassen: Hightech-Produkte und Dienstleistungen von höchster Qualität finden von hier aus den Weg in die Welt.

Sich zuhause fühlen

Die Verbindung vom nahen See, Fluss, offener Tallandschaft, Rebbergen und einem imposanten Panorama von schweizerischen und österreichischen Alpen ergibt einen äusserst attraktiven Mix für Freizeit und Wohnen. Das St.Galler Rheintal bietet seiner Wohnbevölkerung und seinen Gästen ein Eldorado an Freizeit-Möglichkeiten. Ob Skaten und Radfahren entlang des Rheins, Mountainbiken, Wandern in den unmittelbaren Rebbergen oder in den nahen Alpen, unzählige Freizeitmöglichkeiten liegen vor der Haustüre. Das grenzüberschreitende Kulturangebot ist ebenfalls sehr vielfältig und bietet mit Kunst, Theater, Museen, Konzerten für jeden Geschmack etwas. Wohnen im St.Galler Rheintal heisst jeden Tag aufs Neue Lebensqualität geniessen. Die attraktiven und erschwingli-

chen Wohnlagen an den sonnigen Hängen oder der milden Ebene sprechen für sich.

Seine Träume verwirklichen

Für Nachwuchs ist gesorgt: im Rheintal entwickeln sich immer wieder kleine Gewerbebetriebe mit lokaler und regionaler Bedeutung zu global tätigen Hightechproduzenten. Innovation und neue Ideen brauchen einen fruchtbaren Boden. Diesen bietet das St.Galler Rheintal. Hier herrscht die richtige Atmosphäre für kreative Köpfe und für Pioniergeist. Das St.Galler Rheintal weist die grösste Industriedichte im Kanton auf, eine hohe Innovationsquote und die höchste Exportquote in der ganzen Ostschweiz. Auch im internationalen Standortwettbewerb ist die Region top: Für High Tech-Unternehmen bietet das St.Galler Rheintal in Kontinentaleuropa die besten An-



siedlungsvoraussetzungen. Rund 250 Firmen stehen exemplarisch für die Innovationskraft und den Hochtechnologiestandort St.Galler Rheintal. Zu Ihnen gehören unter anderem die SFS Gruppe, Leica Geosystems AG, EgoKiefer AG, Greiner Packaging oder Jansen AG.

Rheintaler Stand an der Immomesse

An der Immomesse vom 19.–21. März in St.Gallen ist die Region St.Galler Rheintal ebenfalls vertreten. Besuchen Sie den Rheintaler Stand (OLMA Halle 9.0 Stand 056). Gemeinsam mit Rheintaler Immobilienfirmen präsentieren sich unter dem Dach des Vereins St.Galler Rheintal die zwölf Rheintaler Gemeinden Altstätten, Au-Heerbrugg, Balgach, Berneck, Diepoldsau, Eichberg, Marbach, Oberriet, Rebstein, Rüthi, St.Margrethen und Widnau. ■



Mehr zum St.Galler Rheintal unter www.myrheintal.ch



Peter Zürcher:

«Als beauftragter Architekt sollte man sich nicht mit einem architektonischen Wurf selbst in Szene setzen wollen.»

Im Spannungsfeld zwischen Architektur und Wirtschaftlichkeit

Die Architekturszene entwickle sich in die falsche Richtung, ist Peter Zürcher überzeugt. Im Gespräch erklärt der CEO der Rohner Gmünder Partner Architekten AG, die seit über 50 Jahren erfolgreich Dienstleistungen im Bereich Architektur und Baurealisierung erbringt, wieso wir nicht von einer Bodenknappheit sprechen können und weshalb Unmengen von Steuergeldern in der Bauplanung versickern.

Bild: Bodo Rüedi

Peter Zürcher, in den letzten Jahren taucht der Name Rohner Gmünder Partner in unserer Region regelmässig auf Baureklametafeln, bei Baugesuchen und nicht zuletzt im Zusammenhang mit Wettbewerbserfolgen auf. Worauf führen Sie dies zurück?

In erster Linie ist dies sicherlich den Vätern und Namensgebern unserer Unternehmung zu verdanken, die während über 40 Jahren seriöse und qualitativ hochstehende Dienstleistungen erbracht und dadurch eine solide Basis des heutigen Erfolgs gelegt haben. Dank dieser Grundlage an Vertrauen und Glaubwürdigkeit konnten wir es uns anfangs des Jahrtausends erlauben, eine umfassende Strategiewandlung und Neuausrichtung in Angriff zu nehmen, die in der Architekturbranche insgesamt schon längst fällig war. Die Vision war: wirtschaftliche und nachhaltige Architektur.

Was ist daran so aussergewöhnlich?

Das ist eine berechtigte Frage. Aussergewöhnlich ist wohl, dass sich die Architekturszene im Laufe der letzten Jahrzehnte – aus welchen Gründen auch immer – mehr und mehr von den Idealen und grundsätzlichen Fähigkeiten der altherwürdigen Baumeister entfernt hat, die in ihrer Zeit die Aufgaben des Architekten, Bauingenieurs und Bauunternehmers oft in einer Person oder zumindest im gleichen Unternehmen vereint haben. Die Architekten und mit ihnen auch deren Ausbildungsstätten haben in der Vergangenheit den Fokus zu stark auf gestalterische Aspekte gelegt, sodass mit der Berufsbezeichnung Architekt heute mehr der gestalterisch orientierte «Designer» gemeint ist

und weniger der wirtschaftlich und bautechnisch versierte Baufachmann, der es versteht, seinem Planungsprodukt ein gestalterisches und der Umwelt angepasstes und zeitgerechtes Erscheinungsbild zu geben. Und genau das wollen wir in unserer Unternehmung wieder hervorarbeiten.

Wollen Sie damit sagen, dass viele Architekten mehr an ihrem Image als Architekt interessiert sind als an einem wirtschaftlich nachhaltigen Produkt?

So direkt nicht, jedoch sind Ansätze in diese Richtung durchaus festzustellen: Viele Architektorentwürfe werden fast nur unter raumplanerischen und gestalterischen Aspekten angegangen, ohne dass im Voraus marktwirt-

«Der Architekt muss sich wieder vermehrt als seriöser und fachlich guter Dienstleister im Auftrag des Kunden verstehen und nicht als Diktator von Architekturtrends.»

schaftliche und ökonomische Analysen als Grundlage für ein architektonisches Projekt erarbeitet werden. Wir erleben junge, ausgebildete Architekten, denen an den Schulen ein starker Drang vermittelt wird, sich mit einem architektonischen Wurf in Szene zu setzen. Das sind dann Architekten, die offensichtlich zu wenig gelernt haben, durch bautechnische und wirtschaftliche Basisarbeit dem Projekt nebst dem trendigen Aussehen

eine langfristige bautechnische und ökonomische Zukunft zu sichern. Das aber ist es, was wir unter guter Architektur verstehen.

Wie reagieren Ihre Mitbewerber auf diese Strategie?

Unterschiedlich. Einzelne teilen unsere Ansicht und versuchen, in die gleiche Richtung zu arbeiten. Es ist jedoch recht schwierig, aufgrund des Ausbildungsmankos in den weiterbildenden höheren Schulen entsprechend gutes Personal zu finden, um diese Ziele auch tatsächlich umsetzen zu können. Andere folgen lieber dem ungesunden Trend in der Schweizer Architekturszene, sich selber und der Szene zu gefallen, um entsprechende Popularität bei den Fachmedien zu erreichen. Der Architekt muss sich aber wieder vermehrt als seriöser und fachlich guter Dienstleister im Auftrag des Kunden verstehen und nicht als Diktator von Architekturtrends.

Wie verhalten sich öffentliche Auftraggeber und Behörden in diesem Spannungsfeld?

Wir erleben tatsächlich hier und dort, dass wir bei öffentlichen Aufträgen nicht einmal zur Angebotsrunde zugelassen werden, weil sich die Behörden oft von Vertretern einer sogenannten Stararchitekturszene beraten lassen, die unsere Sichtweise offenbar nicht teilen. Damit können wir leben. Es ist jedoch schade zu sehen, wie dadurch wertvolle Steuergelder unnötig für architektonische Denkmäler verwendet oder in völlig unwirtschaftliche Planungsprozesse gesteckt werden, um dann oft ohne nachhaltigen Nutzen zu versickern.

LEADER. Das Ostschweizer Wirtschaftsmagazin.

Leader lesen LEADER®



Wussten Sie schon, dass es nun auch eine Ostschweizer Ausgabe des Standardwerks «Who's who» gibt? Und zwar die Liste unserer Abonnenten. Die führenden Persönlichkeiten unserer Region finden Sie hier – im Magazin oder unter der Leserschaft. Denn wir setzen auf Qualität statt Quantität, auf Klasse statt Masse. – Elitär, finden Sie? Da haben Sie völlig Recht.

www.leaderonline.ch



Räume fließen, selbst wenn unsere Schleusen geschlossen sind.

Sky-Frame steht für grossflächige, rahmenlose Schiebefenster mit hohem ästhetischem Anspruch. Sky-Frame zeichnet sich aus durch schwellenlose Übergänge, optimale Wärmedämmung und erfüllt höchste Sicherheitsstandards.

Die einzigartigen Sky-Frame-Systeme gehen zusammen mit umfassenden Serviceleistungen von der Planung bis zum Bau. Erfahren Sie mehr dazu unter www.sky-frame.ch

Besuchen Sie uns an der:

Immo-Messe, St.Gallen, 19.–21. März 2010, Stand-Nr. 053

LÜCHINGER
METALLBAU UND TORE

Lüchinger Metallbau AG
CH-9451 Kriessern, T 071 757 10 10
www.luechinger-metallbau.ch

SKY-FRAME
Isolierte Schiebefenster ohne Rahmen | Swiss Made



Wohnüberbauung
Zweibruggenmühle, St. Gallen



Erster Preis mit dem Wettbewerbsprojekt
«Wohnen im Alter», Laax

Was genau meinen Sie mit «versickern»?

Versuchen Sie einmal eine Statistik darüber zu erstellen, wie viele Quartier- und Bebauungspläne in der Schweiz unter unqualifizierter behördlicher Aufsicht erstellt werden und nachher jahrelang wertvolles Bauland brach und unverkäuflich liegt, weil die Planung zu wenig wirtschaftlichen und nachhaltigen Aspekten Rechnung getragen hat. Investoren, die selbstverständlich hauptsächlich eine ökonomische Denkweise verfolgen, machen darum oft einen weiten Bogen um solche «verplante» Bauareale. Und doch ist in der Politik und in der Öffentlichkeit von Bodenknappheit oder Baulandhortung die Rede. Würden aber diese verplanten Bauareale von den gesetzlich auferlegten Fussfesseln befreit, die aufgrund von millionenteurer, unwirtschaftlicher Planung – oft eben auch mit Architektur- oder Ideenwettbewerben – entstanden sind, dann würde die Statistik der Bodenreserven plötzlich ganz anders aussehen. Der unnötigen und teils künstlichen Verteuerung von bereits eingezontem Bauland würde dadurch Einhalt geboten. Mich würde interessieren, wie viele Politiker diesen Zusammenhängen die nötige Beachtung schenken.

Wie könnte sich dieser von Ihnen aufgezeichnete Graben zwischen Wirtschaftlichkeit und guter Architektur wieder schliessen lassen?

Eben dieser Frage haben wir uns Anfang dieses Jahrtausends gestellt und ganz bewusst daran gearbeitet, dass die drei wesentlichen Grundpfeiler eines Bauprojektes – Gestaltung, Konstruktion und Wirtschaftlichkeit – in die richtige Reihenfolge kommen, und dies gleich beim ersten Entwurf. Die nachhaltige Wirtschaftlichkeit ist für jede Bauherrschaft sicherlich der wichtigste Aspekt und hat folglich die erste Priorität. Fehlt die bautechnische und ökologische Nachhaltigkeit, kann dies im Lebenszyklus einer Immobilie ein Vielfaches der Erstinvestition kosten. Die Gestaltung – und damit meine ich eine nachhaltige, zeitgemässe Gestaltung – darf unter keinen Umständen fehlen. Diese gibt der Immobilie eine Identität, das ist auch Mehrwert. Allerdings darf dieser Aspekt nicht ohne Berücksichtigung der anderen Aspekte an erster Stelle stehen. Eben dies läuft bei vielen Projekten, nicht zuletzt bei öffentlichen Bauvorhaben und Planungen, verkehrt: Würden in frühen Phasen von Stadt- und Raumplanung mehr Vertreter mit ökonomischem Gedankengut mit einbezogen werden anstelle schlechter Vertreter der Architekturszene, die oft nur wohlklingenden Namen von sogenannten Stararchitekten zudienen, könnten Steuergelder effizienter für realisierbare Planung verwendet werden. Realisierbare Planungen nützen sowohl den Investoren wie auch dem örtlichen Gewerbe und somit der gesamten Volkswirtschaft. ■

Rohner Gmünder Partner steht für marktfähige Projekte

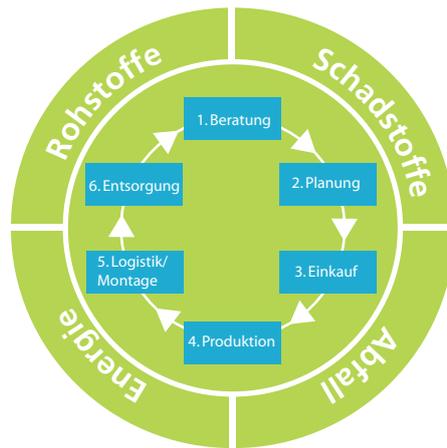
Aus dieser in Architekturkreisen unkonventionellen strategischen Ausrichtung ist eine breite Palette unterschiedlichster Projekte im Raum Zürich – Ostschweiz hervorgegangen. Sie gehen vom einfachen Industriebau über Wohnüberbauungen für jegliche Alters- und Sozialschichten bis zur unkonventionellen Loft-Überbauung, zu öffentlichen Anlagen sowie Bauten und Sanierungen unter denkmalpflegerischen Auflagen. Mehrere Wettbewerbserfolge haben sich Dank der Neuausrichtung zum umfangreichen Projektstamm gesellt. Alle diese Projekte mit einem Bauvolumen von über 350 Mio. CHF sollen nicht der Profilierung der entwerfenden Architekten dienen, werden dafür aber umso marktfähiger und von nachhaltiger Qualität im Dienst des Kunden realisiert. RGP profitiert von ihrer über 50-jährigen Erfahrung und Tradition. Hier werden Immobilienpromotionen und Generalplanungen angeboten, wie auch Projekte partnerschaftlich mit allen Beteiligten ganzheitlich entwickelt. RGP steht auch verantwortlich für die Realisierung, oft auch in Zusammenarbeit mit Generalunternehmen oder externen Bauleitungsfirmen, vom ersten Gedanken bis zur letzten Zahl.

Ästhetik und Ökologie im Küchenbau

Design, Komfort und Funktionalität. Diese Ansprüche an moderne Küchen genügen längst nicht mehr. Aus der Erkenntnis heraus, dass viele Ressourcen endlich sind und unser Tun einen direkten Einfluss auf Umwelt und Klima hat, sind die Anforderungen an Küchen von heute viel höher. Tiefe Schadstoffbelastung, regenerierbare Materialien und hohe Energieeffizienz sind heute auch Themen im Küchenbau.

Die Natur als Partner

Als Unternehmen der Holzverarbeitenden Industrie hat die Movanorm AG ein vitales Interesse an einer intakten Umwelt. Im Bewusstsein ihrer Verantwortung setzt sie seit Jahrzehnten bereits auf natürliche Materialien, auf schonende Veredelungsprozesse, rationelle Produktion, optimierte Logistik und auf fachgerechte Entsorgung. Dieser ganzheitlich ökologische Ansatz, kombiniert mit den ökonomischen Anforderungen, ist eine permanente Herausforderung, der wir uns Tag für Tag wieder von neuem stellen.



Umweltrelevante Bereiche und Prozesse

Von der Beschaffung der Rohstoffe über den Energieverbrauch und möglicher Schadstoffe bei der Produktion und der Geräte bis zur Entsorgung alter Küchen und Abfällen – die Movanorm AG überprüft laufend sämtliche relevanten Prozesse, Arbeitsabläufe und Bereiche, welche während den einzelnen Arbeitsschritten die Umwelt tangieren.

Beratung: Sei es die Beschaffenheit der Materialien oder die Wahl der Apparaturen, Movanorm informiert offen und transparent



bezüglich Ästhetik und Komfort, aber auch bezüglich Umweltverträglichkeit, Energie-Effizienz und Wirtschaftlichkeit.

Planung: Durch Kenntnis der technischen Möglichkeiten in der Produktion und der Logistik fliessen die ökologischen Aspekte bereits bei der Planung automatisch in die Arbeitsprozesse ein.

Einkauf: Beim Einkauf von Roh- und Hilfsmaterialien bevorzugt Movanorm Naturprodukte aus der Region, die sich regenerieren lassen, umweltgerecht hergestellt sind und umweltgerecht entsorgt werden können.

Produktion: Aktives Beleuchtungsmanagement und die Rückführung von geheizter Luft spart Energie. Ferner setzt Movanorm auf umweltschonende Materialien und optimiert deren Einsatz (geringer Plattenverschnitt/Abfall).

Logistik: Täglich werden rund 15–20 mn-küchen montiert. Eine effiziente Einsatzplanung ist ökologisch wie ökonomisch sinnvoll (keine Leerfahrten, Optimieren der Transportwege, Verwenden von Ökodiesel).

Entsorgung: Die grosse Vielfalt an unterschiedlichen Materialien, Beschaffenheit und Inhalten bedingt eine individuelle, fachgerechte Entsorgung durch ausgewiesene Fachbetriebe.

Küchen nach Mass...

Dass sich Ökologie und Ästhetik nicht ausschliessen müssen, zeigt die breite Palette der Küchenmodelle von Movanorm. Ob top

modern oder klassisch, ob trendig oder traditionell, eines haben alle mn-küchen gemeinsam. Es sind immer Unikate – individuelle Küchen, gestaltet nach den ganz persönlichen Wünschen der Kunden. Dank Eigenproduktion ist ein Höchstmass an Flexibilität und Kreativität möglich. So lässt sich praktisch jeder Wunsch verwirklichen, sei es für eine einfache, preisgünstige Einbauküche oder für eine stilvolle, exklusive Individualküche. Moderne, offene Küchen ermöglichen optimale Arbeitsabläufe, machen Kochen zum Erlebnis und minimieren den Arbeitsaufwand.

65-jährige Erfolgsgeschichte

Vom ursprünglichen Schreinerhandwerk zur seriellen Küchenproduktion. Kontinuierliches Wachstum, Innovationsfreude und Offenheit gegenüber Markt und technologischen Entwicklungen widerspiegeln sich in der über 65-jährigen Erfolgsgeschichte. Heute zählt Movanorm AG mit ihren über 120 Angestellten schweizweit zu den modernsten Produktionsstätten. Aus über 1000 Teilen zu einem Ganzen zusammengefügt ist jede einzelne Küche eine Herausforderung. Individuell in Betreuung und Planung, hoch technisiert in Abwicklung und Produktion und effizient in Logistik und Montage – das sind die Garanten für konstant hohe Qualität der mn-küchen. Neben der Produktionsstätte in Vaduz präsentiert Movanorm AG ihre Küchen in permanenten Ausstellungen in Chur, St.Gallen, Zürich und Pfäffikon/SZ. ■

mn küchen
MOVANORM AG

Movanorm AG

9490 Vaduz, Wuhrstrasse 20
Tel. 00423 265 47 47

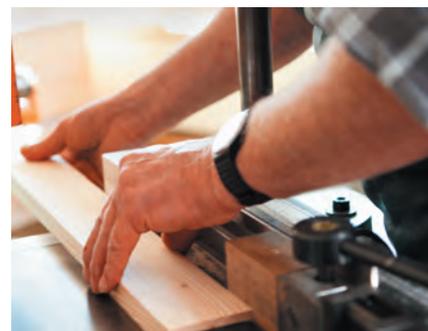
9015 St. Gallen, Bionstrasse 4
Tel. 071 310 22 50

7000 Chur, Comercialstrasse 23
Tel. 081 258 43 43

8808 Pfäffikon, Churerstrasse 154
Tel. 055 410 34 34

8057 Zürich, Berninastrasse 11
Tel. 044 318 80 80

www.movanorm.ch



*«Ich bin kein Kochprofi,
aber ich weiss, wie die
Arbeitsabläufe funktionieren.»*

*Kurt Ulmann, Geschäftsführer
der Baumann AG*



«Zu Beginn hat mir der Staub schon etwas gefehlt»

Die Küche wird immer mehr zum wichtigsten Raum eines Hauses. Das Kochen wird zelebriert, die Zone in den Mittelpunkt gerückt. Diese Veränderung trug massgeblich zum Erfolg der Baumann AG bei. Kürzlich hat sie ihren Neubau in Berneck bezogen. An der Spitze des Unternehmens steht ein gelernter Schreiner, der selber auch gerne die Kochschürze überstreift.

Text: Marcel Baumgartner

Bild: Bodo Rüedi

Sehen Sie, das war immer ein Traum von mir», sagt Kurt Ulmann als er durch ein Fenster im oberen Stock auf die Werkstatt hinunterschaut. Der Geschäftsführer der Baumann AG steht im Ausstellungsbereich des 2009 erbauten Firmensitzes in Berneck. Dort können die Besucher nicht nur zahlreiche Ausstellungsstücke begutachten, mittels der Glasfront bietet sich ihnen auch ein Blick auf die Produktion. «Schon in den ersten Gesprächen erklärte ich dem Architekten, dass ich das eigentliche Herzstück unseres Unternehmens keinesfalls verstecken will», führt Ulmann aus. Die Gäste sollen sehen, wo jährlich rund 500 Küchen erstellt werden und was alles hinter dem Endprodukt steckt. Und keiner weiss das besser zu würdigen, als der heutige Geschäftsführer. Schon 1988 trat der gelernte Schreiner als Fabrikationsleiter in das 1958 gegründete Unternehmen ein. In den folgenden Jahren wurde die Baumann AG – damals noch in Diepoldsau ansässig – laufend ausgebaut und vor allem technisch erweitert. 2003 kauften sich die Kadermitarbeiter Kurt Ulmann, Emilio Alig und Kurt Schneider schliesslich in die Firma ein und übernahmen diese. Der frühere CEO Hansruedi Kamm begleitete die neu formierte Geschäftsleitung noch bis 2005 als Verwaltungsratspräsident.

Grifflos, fugenlos, möbelhaft

Das war auch der Zeitpunkt, als man sich erstmals mit einem Neubau beschäftigte. «Der Betrieb in Diepoldsau war für uns nicht mehr zufriedenstellend», so Ulmann. Unter anderem fehlte es an der Möglich-

keit, Küchen repräsentativ auszustellen. Auf der Suche nach einem geeigneten neuen Standort wurde die Geschäftsleitung schnell fündig. «In Berneck fanden wir ein baureif erschlossenes Grundstück mit der entsprechenden Grösse an einer optimalen Lage.» Während die Fläche für die Produk-

«Kunden spüren schnell, ob man etwas vom Kochen versteht.»

tion gleich gross wie am alten Standort ist, wurde der Ausstellungsbereich verdoppelt. Und durch grosse Glasfronten können Interessierte auch ausserhalb der Öffnungszeiten einen Blick auf die Kreationen werfen. Und in diesen wird das Handwerk der Mitarbeiter ersichtlich.

Mit dem Stellenwert der Küche sind auch die Anforderungen an die Schreiner gestiegen. Grifflos, fugenlos, möbelhaft soll es heute sein. Das sind Herausforderungen. Nicht zuletzt auch, weil die Baumann AG keine Produkte «ab Stange» verkauft. «Die Menschen sind verschieden. Sie sind unterschiedlich gross und haben individuelle Bedürfnisse und Vorlieben. Alle Baumann-Küchen und -Bäder sind darum einzigartig», erklärt Ulmann.

Design vor Funktion?

Diese Einzigartigkeit drückt sich in den unterschiedlichsten Formen und Farben aus. «Ich staune manchmal selber, welche Wün-

sche Kunden haben», gesteht der Geschäftsführer. Als Beispiel führt er den Redaktor zu einem violetten Modell in der Ausstellung. «Trendig, nicht wahr?» Und auch wenn sich über Geschmack bekanntlich streiten lässt, so ist man ob den heutigen Möglichkeiten doch erstaunt. Hochglänzende Oberflächen, Glasabdeckungen, runde Schubladen und Leuchten, welche die Küche zu einem Kunstobjekt machen. «Vor zwei Jahren durften wir eine Küche in eine Ferienvilla einbauen», erinnert sich Ulmann. «Da gab es in der ganzen Küche keinen rechten Winkel, alles war rund: Die Schränke, die Türen, jede Schublade. Das sind anspruchsvolle Arbeiten, die wir aber sehr gerne herstellen.»

Die Küche als neues Zentrum des Heims. Da stellt sich natürlich die Frage, ob die Funktionalität nicht immer mehr dem Design weichen muss? Ulmann: «Natürlich werden auch Wünsche an uns herangetragen, die vor allem dem Auge und weniger der Küchenarbeit dienlich sind.» Dennoch schliessen sich Design und Technik nicht aus. Vermehrt müsse letzteres jedoch so angeordnet werden, dass man es nicht auf den ersten Blick erkennt. So kann man heute einen Dampfzug beispielsweise per Knopfdruck in einer Versenkung verschwinden lassen. Und Kühlschränke sind sowieso nicht mehr als solche erkennbar.

«Kenne die Abläufe»

Trotz aller Möglichkeiten im Bereich der Elektronik spürt Ulmann bei den Kunden dennoch wieder das Verlangen nach «Normalität». Nachdem es lange Zeit so aussah,

als würde die Küche zu einer Hightech-Zone verkommen, werde nun die Schiene gewechselt. «Man will komfortable, gute Geräte. Aber niemand will 20 Knöpfe drücken müssen, bis er einen Kuchen backen kann. Bedienerfreundlichkeit ist wieder gefragt.» Ulmann weiss, wovon er spricht. In der Regel kocht er am Sonntag zuhause, einmal im Monat wird in einem Männerkochclub die Kelle gerührt. «Kunden spüren sehr schnell, ob man etwas vom Kochen versteht, ob man wirklich mitreden kann oder nicht. Ich bin kein Kochprofi, aber ich weiss, wie die Arbeitsabläufe funktionieren und welche Geräte man benötigt.»

Qualität hat ihren Preis

Dass bei Ulmann zuhause eine Küche aus dem eigenen Unternehmen steht, versteht sich von selbst. Regelmässig holt er sich aber auch Informationen von anderen Produkten ein – etwa mittels Besuch bei einem bekannten schwedischen Hersteller, der mit günstigen Preisen wirbt. «Wir beobachten unsere Konkurrenz natürlich schon. Nicht um sie schlecht zu reden, sondern um unseren Kunden die Unterschiede aufzeigen zu können.» Denn Qualität hat ihren Preis. Bei der Baumann AG einen in der Grössenordnung von 25'000 bis 50'000 Franken pro Küche. «In diesem Segment haben wir uns sehr gut positioniert. Und durch unser ehrliches, seriöses Geschäftsgebaren sehe ich auch der Zukunft optimistisch entgegen.» Also keine Bedenken vor Billi-

ganbietern, weil der Schweizer nach wie vor auf Qualität setzt? So einfach ist es dann doch nicht. Qualität sei wohl gefragt, aber man müsse sie erklären können. «Wenn wir telefonisch eine Offerte erstellen müssen, wird es schwer. Kommt der Kunde jedoch zu uns, können wir ihm sämtliche Details aufzeigen, und er versteht schnell, was alles dahinter steckt.»

Keine Expansion

Geografisch beschränkt sich die Baumann AG auf das Gebiet Ostschweiz. Angeboten werden nebst Küchen aber auch Schreinerarbeiten rund ums Bad oder die Garderobe. Das macht gerade bei Renovationsarbeiten Sinn, wo nicht selten Küche und Bad im selben Zeitraum erneuert werden. Hier ist es wichtig, alles aus einer Hand anbieten zu können. «Darauf setzen wir auch in Zukunft, und nicht auf Expansion», sagt Ulmann. «Damit wir einen Top-Service bieten können, ist es wichtig, innerhalb von zwei Stunden beim Kunden zu sein. Eine Ausweitung des Gebietes würde von diesem Ziel abweichen. Wir wollen einfach ein gesundes KMU bleiben.»

Das Gespräch mit Kurt Ulmann endet dort, wo es angefangen hat: Beim Fenster mit Blick auf die Werkstatt. Kann es sein, dass der Geschäftsführer die handwerkliche Tätigkeit manchmal vermisst? «Nicht mehr», gesteht er. «Zu Beginn hat mir der Staub schon etwas gefehlt. Aber auch meine jetzige Funktion füllt mich absolut aus.» ■

Zum Unternehmen

Im Jahre 1958 gründen Manfred Baumann, Alois Stähli und Alfons Furrer die Baumann AG in Diepoldsau. Aus dem ursprünglich sehr gemischten Fabrikationsbetrieb entsteht im Laufe der Jahre ein eigenständiger und vielseitiger Holzbearbeitungsbetrieb sowie ein Kunststoffwerk (heute Noventa AG). Schnell sind die Baumann-Küchen bekannt, und auch die Buco-Holzuhren werden sehr erfolgreich fabriziert und vertrieben. Als der Markt für Holzuhren sich langsam abschwächt, wird die Buco-Uhrenfabrikation ins vorarlbergische Altach ausgelagert und von dort aus weitergeführt. In Diepoldsau konzentriert man sich vollumfänglich auf die Küchenfertigung und die Kunststofftechnologie.

Einen wichtigen Meilenstein legt die Baumann AG im Jahr 1994: Im Sinne einer Nachfolgeregelung wird diese in zwei unabhängige Aktiengesellschaften aufgeteilt, die Baumann AG Küchen, Bäder und Innenausbau und die Technoplast AG (heute Noventa AG). Durch die Eröffnung einer eigenen Ausstellung mit zwei festangestellten Verkaufsberatern im zürcherischen Rümlang wird das Verkaufsgebiet im Jahr 2004 erweitert. In Savognin entsteht ebenfalls eine eigene Ausstellung. 2009 bezieht die Baumann AG ihren Neubau an der Auer Strasse in Berneck. Das Unternehmen bietet heute 40 Arbeitsplätze (davon sechs Lernende) und produziert ausschliesslich mit gelernten Fachkräften rund 500 Küchen pro Jahr.

Anzeige



Menschen bauen für Menschen

Brunner Erben AG
Kreuzlingen
Maurerstrasse 3
CH-8280 Kreuzlingen
Telefon 071 686 86 86
Telefax 071 686 86 87
E-Mail info@brunnererben.ch

Neubau
Umbau
Tiefbau
Spezialtiefbau

www.brunnererben.ch

Neuer Unternehmensbereich beim Totalunternehmer HRS

Die HRS-Unternehmensgruppe lanciert mit der HRS Renovation AG einen neuen Unternehmensbereich, der auf Umbauten, Renovationen und Gesamtsanierungen von Immobilien spezialisiert ist. Firmensitz der neuen Gesellschaft ist Zürich und eine erste Niederlassung befindet sich in St.Gallen.

Die HRS Real Estate AG hat neu einen Geschäftsbereich an ihrer Seite, der den spezifischen Markt von Umbauten, Renovationen und Sanierungen abdeckt. Die HRS Real Estate AG bleibt als Dachmarke in strategischer und visueller Hinsicht federführend. Die neue Gesellschaft übernimmt die CI/CD-Richtlinien der HRS Real Estate und somit deren gesamtes visuelles und gestal-

terisches Erscheinungsbild. Entstanden ist die HRS Renovation AG aus der Übernahme der Ortobau Generalunternehmung AG im 2002.

Neue Ausrichtung

Mit der HRS Renovation AG soll der Bereich der Sanierungen auf dem Markt klar positioniert werden. Es wird neu eine Vorwärtsstrategie gefahren, um die Bereiche Umbau und Renovationen aktiver zu bearbeiten und gezielt auszubauen. Gesamtsanierungen sollen in Zukunft in sämtlichen Immobiliensparten – Sportbauten, Einkaufszentren, Spitälern, Alterszentren, Bildungsstätten – und insbesondere auch bei Büro-, Industrie- und Wohnbauten angeboten werden.

Mit der Gründung der HRS Renovation AG wurden einerseits Mitarbeitende der

HRS Real Estate AG in den neuen Geschäftszweig eingegliedert und andererseits zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen.

Umfassende Dienstleistungspalette

HRS Renovation AG bietet neben Umbauten, Renovationen und Gesamtsanierungen zusätzliche Dienstleistungen rund um den Lebenszyklus einer Immobilie an: Expertise, Gebäudeschätzung, strategische Planung und Entwicklung, Nutzungsoptimierung, Finanzierung, Realisierung, Vermarktung und Facility Management. Als Referenzobjekte gelten u. a. das Rathaus in St.Gallen, die Villa Landolt des Internationalen Eishockeyverbandes in Zürich und der traditionelle Hotelkomplex Les Résidences du National in Montreux. ■

rechts: Das Rathaus in St.Gallen

links, unteres Bild: Der traditionelle Hotelkomplex Les Résidences du National in Montreux
links, oberes Bild: Die Villa Landolt des Internationalen Eishockeyverbandes in Zürich



Wohnbauförderung – modern interpretiert

Wohnbauförderung wird in Oberägeri gross geschrieben. Ein Projekt, das in diesem Rahmen realisiert wird, ist die Wohnüberbauung Riedmattli.

Wohneigentum zu tragbaren Konditionen, gedacht für einheimische, junge Familien mit Kindern, soll mit dem Projekt Riedmattli entstehen. Riedmattli entspringt der Feder eines Projektteams – im Rahmen eines Wettbewerbes – unter der Leitung der Bauengineering.com AG. Der Bebauungsplan für die rund 12'000 m² grosse Parzelle wurde an der Gemeindeversammlung von Juni 2008 genehmigt, im Mai 2009 war Baubeginn.

An sehr schöner Aussichtslage entstehen sechs Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 44 Eigentumswohnungen, die einfach und klar angeordnet sind. Die Wohnungen überzeugen mit einem hellen, grosszügigen Raumangebot und hoher Wohnqualität. Mit der Art, Anordnung und Gestaltung der einzelnen Gebäude wird erreicht, dass jede Einheit Komfort und Weitsicht hat. Ganz nach dem Grundsatz des Architekten: «Ein neues Zuhause ist ein emotionaler Ort, präzise abgestimmt auf persönliche Wünsche und individuelle Ideale.»

Das Häuserensemble ist eingebettet in eine grüne Landschaft. Der eigentliche «Kitt» der Überbauung sind so genannte Verbindungszonen, das sind Höfe mit Bäumen und Plätzen, die mit zahlreichen Sitz- und Spielgelegenheiten zum Verweilen einladen. Diese Zonen korrespondieren ideal mit den Naturwiesen, die die Gebäude umfliessen und die Überbauung in die bestehende Landschaft einbinden.

Die Wohnüberbauung Riedmattli wird in Etappen realisiert. Bezug der ersten Wohnungen ist voraussichtlich Ende 2010. ■



Bild: Mathis & Meier Architekten AG, Oberägeri

Zahlen – Daten – Fakten

Wohnüberbauung Riedmattli, Oberägeri

Bauherrschaft und Totalunternehmer:
Bauengineering.com AG, Zug

Nutzung:
Wohnen

Konsortium Riedmattli (Entwicklung):

- › Bauengineering.com AG, Zug
- › Mathis + Meier Architekten AG, Oberägeri
- › Blattmann + Odermatt AG, Oberägeri
- › Meier Natursteine AG, Morgarten

Raumprogramm:
6 Baukörper, 44 Eigentumswohnungen

Architektur:
Mathis & Meier Architekten AG, Oberägeri

Termine:
Baubeginn: Mai 2009
Bezug: ab Ende 2010
Realisation in Etappen

Kleine grüne Oase mitten im (Glatt)Park

Der Glattpark in Opfikon entwickelt sich vom Park zur Stadt. Die Realisierung des innovativen Wohnbauprojektes Chavez Verde setzt hier einen neuen wichtigen Meilenstein.

Einst galt sie als teuerste Wiese der Welt. Heute ist das Oberhauserriet – besser bekannt als Glattpark – urbaner Ort zum Wohnen und Arbeiten und die Wohnüberbauung Chavez Verde ist ein wichtiger Teil davon. In knapp 20 Monaten entstehen an der Farmanstrasse und am Boulevard Lilienthal in 3 unterschiedlichen Baukörpern 27 Eigentums-, 52 Mietwohnungen und 4 alternativ nutzbare Gewerbe- und Atelierobjekte. Das durchdachte Wohnkonzept zeichnet sich durch eine bewusste Umgebungsgestaltung aus.

Das grosse Stichwort bei der Entwicklung des Glattparks ist: Individualität. Die Siedlung Chavez Verde verkörpert diese auf ideale Weise in der Architektur. Kompakt und doch luftig hat der renommierte Winterthurer Architekt Beat Rothen die Gebäude von Chavez Verde gestaltet. Die Individualität kommt in jeder der 79 Wohnungen zum Ausdruck. Sie werden als offene, fliessende Wohnlandschaften mit Rückzugsmöglichkeiten gestaltet und lassen maximalen Freiraum für alles Persönliche. Durch den Minergie-Standard der ganzen Überbauung, d.h. rationeller Energieeinsatz und breite Nutzung der erneuerbaren Energien wird die Lebensqualität verbessert und die Umweltbelastung gesenkt.

Ein besonderes Augenmerk wurde dem Aussenraum geschenkt. Hohe Gräser, Kopfweidenbüsche und Kopfweidenbäume lassen die ehemalige Landschaft des Riedgebiets auf besondere Weise weiterleben. Mit Chavez Verde entsteht somit eine kleine grüne Oase mitten im (Glatt)Park. ■



Bild: Beat Rothen Architektur GmbH, Winterthur

Zahlen - Daten - Fakten

Wohnüberbauung Chavez Verde
(Glattpark), Opfikon

Bauherrschaft:

Migros Pensionskasse, Zürich/
Swissbuilding Concept AG

Entwickler:

Swissbuilding Concept AG, Zürich

Totalunternehmer:

Bauengineering.com AG, Zürich

Architektur:

Beat Rothen Architektur GmbH, Winterthur

Nutzung:

Wohnen und Arbeiten

Raumprogramm:

3 Gebäude, 79 Wohneinheiten (1½- bis 4½-Zimmer), 4 Gewerbeeinheiten, 79 Parkplätze

Termine:

Baubeginn: Dezember 2009
voraussichtliche Bauübergabe: Juni 2011

Annex:

Realisiert im Minergie-Standard

swisstarfenster ag

Erfolgreich mit dem «AAA»-Prinzip

Fensterbauer gibt es viele. Wer sich auf dem Markt differenzieren will, benötigt neben hervorragenden Produkten und optimalen Serviceleistungen auch eine gute Nase für die Trends von morgen. Die swisstarfenster ag produziert seit drei Jahrzehnten hochwertige Kunststofffenster und dürfte dank Innovationen in allen Bereichen auch künftig ganz vorne mitspielen. Und das immer nach dem Motto «AAA» – anders als andere.

34 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gehen Tag für Tag ihrer «Mission» nach: Optimale Qualität zu marktgerechten Preisen für Architekten, Planer und Bauherren sowie Wiederverkäufer zu produzieren. Diese Partner können sich dabei auf die in 30 Jahren gewachsene Erfahrung verlassen (siehe Kasten «Zum Unternehmen»). Auf modernen Anlagen in grosszügigen Produktionsräumen entstehen in geschulten Händen jährlich mehr als 15'000 Kunststofffenster für den Einsatz in Neu- und Umbauten. Das Knowhow wird aber neben verschiedenen Fensterformen auch genutzt für massgeschneiderte Sonderanfertigungen, komplette Glasfassadensysteme bis hin zum Haustürbau. Um nichts dem Zufall zu überlassen, werden auch Montage und Service vom swisstarfenster-Montageteam ausgeführt.

Abläufe optimieren

Soweit zur «Pflicht», doch bei swisstarfenster wird auch die «Kür» gross geschrieben, wie Geschäftsführer Marcel Hug im Gespräch deutlich macht. Das Unternehmen ist stolz auf die Unabhängigkeit, es ist schuldenfrei, genießt einen hervorragenden Ruf – alles Werte, die es zu bewahren gilt. Erreichen will das Hug mit einer ausgeprägten Firmen-

kultur. Flache Hierarchien mit einem einzigen Ansprechpartner für den Kunden, das Delegieren von Verantwortung, ein «Götti»-System für neue Mitarbeiter: Diese und zahlreiche weitere Massnahmen sorgen für die langfristige Erhaltung der Qualität im Betrieb. Jeder sei in seinem Bereich sein eigener Chef mit klaren Kompetenzen, so Hug, gleichzeitig werde die Leistung natürlich geprüft und ein professionelles Fehlermanagement betrieben – mit dem Ziel der kontinuierlichen Optimierung der Abläufe.

Auch in Sachen Produktion verfolgt swisstarfenster eine ganz besondere Politik. So ist die Zusammenarbeit mit den Partnern, allen voran dem Kunststofffensterprofilsystemgeber, überaus eng und geht weit über ein übliches Lieferantenverhältnis hinaus. Marcel Hug schildert den Vorteil so: «Durch diese Partnerschaft ist es uns möglich, sehr früh auf die Produkte Einfluss zu nehmen, indem wir eigene Bedürfnisse anmelden.» Die Erkenntnisse aus jahrzehntelanger Erfahrung fliessen auf diese Weise ein, und das Ergebnis ist ein rundum stimmiges Produkt, das bei den Zertifizierungen der verschiedenen Minergieelementemodule (Hebeschiebetür, Fenster und Haustüren) von enormen Nutzen war.



Trends früh erkennen

Gross geschrieben wird bei swisstarfenster auch die Innovation. «Wir wollen anders sein als andere», bringt es Marcel Hug auf den Punkt – ein Motto, das in der Abkürzung auf «AAA» den Arbeitsalltag beim «5-Sterne-Fenster» prägt. Zur AAA-Philosophie gehört auch, nicht einfach auf Trends aufzuspringen, sobald sie sich abzeichnen, sondern sie frühzeitig zu erkennen – oder sie sogar kurzerhand selbst ins Leben zu rufen. Den Beweis



Produkte der swisstarfenster ag kommen in den verschiedensten Gebäuden und für unterschiedlichste Bedürfnisse zum Einsatz – aber immer in höchster Qualität.



**SWISS
STAR** ★★★★★
Das 5-Sterne-Fenster



Marcel Hug, Geschäftsführer der swissstarfenster ag

dafür hat das Ostschweizer Unternehmen erst kürzlich wieder angetreten. Hug war aufgefallen, dass sich potenzielle Kunden beim Kauf von Haushaltgeräten wie Kühlschrank oder Fahrzeugen von den Energiewerten leiten lassen – ein System, das einen schnellen Vergleich zulässt. «Ich habe mich gefragt, weshalb es dasselbe nicht auch für Kunststofffenster gibt», so Hug. Nach Anfragen beim zuständigen Bundesamt beschloss er kurzerhand, selbst

Energieetiketten ins Leben zu rufen. Damit lassen sich nun die Produkte von A (Minergie-P) über B (Minergie) bis zu C (Standard) klassifizieren und ausweisen. Ein echter Gewinn für die Käufer, die so auf einen Blick das richtige Produkt für ihre Bedürfnisse erkennen und es direkt mit den Klassifizierungen des kantonalen Gebäudeausweises (GEAK seit August 2009) vergleichen können. Vieles deutet darauf hin, dass die Energieetiketten schon bald für alle Kunststofffenster zum Massstab werden dürften.

Doch klar ist: An einem Energie-Label sind nur Unternehmen interessiert, deren Produkte die hohen Anforderungen erfüllt, die das Thema Nachhaltigkeit mit sich bringt. Die swissstarfenster ag mit ihrer Kombination aus jahrzehntelanger Erfahrung, modernem Maschinenpark sowie motivierten und gut ausgebildeten Fachleuten bietet dafür beste Gewähr. Typisch für sein Unternehmen sei die Fähigkeit, den Kunden gut zuzuhören, die Bedürfnisse zu erkennen und die optimale Lösung vorzuschlagen, was ein Umsetzen der drei Aggregatzustände «gasförmig – flüssig – fest» bedeutet, bilanziert Hug. Denn: «Nur so entsteht Vertrauen, und dieses ist die Grundlage für eine langfristige Partnerschaft und Nachhaltigkeit.» ■

Zum Unternehmen

Die Firma L. Oberholzer AG, gegründet 1975 in Schönenberg an der Thur, hat sich in den über 30 Jahren ihres Bestehens zu einem der grössten Holzverarbeitungsbetriebe in der Ostschweiz entwickelt. Neben der Sägerei, den Bereichen Zimmerei/Elementbau/Treppenbau sowie Schreinerei/Küchenbau bestand auch eine Kunststofffensterproduktion. Im Rahmen einer Nachfolgeregelung wurde diese Fensterabteilung rückwirkend per 1. Januar 2008 in ein selbständiges Unternehmen überführt. Die Geschäftsleitung übernahm Marcel Hug, der die Fensterproduktion bereits zuvor mehrere Jahre als Abteilungsleiter geführt hatte. Zum neuen Unternehmensnamen gekürt wurde mit Swisstarfenster - Das ***** Sternefenster ein bereits existierendes, erfolgreiches Produktlabel. Die Produktionsräumlichkeiten befinden sich in Buhwil, die Arbeitsvorbereitung und Ausstellung zog vor einiger Zeit nach Hauptwil um. Die Ausstellung ist auch samstags von 8 bis 12 Uhr geöffnet und wird von den Projektleitern betreut. Weitere Informationen zum Unternehmen, zur Produktpalette und zu den Serviceleistungen im Internet unter www.swissstarfenster.ch.



Rustikal, authentisch, nahe an der Natur

Wer ein Blockhaus sieht, denkt an die Weite Kanadas oder eine weisse Winterlandschaft in Skandinavien. Doch auch in unseren Breitengraden gibt es künftige Hausbesitzer, die sich für diese Bauart entscheiden. Der Appenzeller Michael Koller hat sich auf den Blockbau spezialisiert – und ist überzeugt, dass Holz als Baustoff vor einer Renaissance steht.

Text: Stefan Millius

Bilder: Bodo Rüedi

Ungewohnt für die Ohren klingt er zunächst, der Name der Ein-Mann-Firma im Innerrhoder Hauptort Appenzell. Doch hinter der Brädäx Blockbauzimmerei verbirgt sich der Dialektbegriff für die Breitaxt, mit der in früheren Zeiten der Zimmermann das Behauen von Rundhölzern vornahm. Kein Zufall, dass sich Michael Koller bei der Suche nach einem Firmennamen an der Tradition orientierte. «Ich habe ganz einfach Freude am alten Handwerk, an der traditionellen Holzbaukunst», verrät er im Gespräch. Zwar war er nach seiner Ausbildung unter anderem als Projektleiter bei einem grossen Holzbaubetrieb in Gossau tätig, verlor aber seine grosse Leidenschaft nie ganz aus den Augen: Den Blockbau.

Ganze Häuser bauen

«Blockhäuser haben mich schon als Kind fasziniert», erinnert sich Koller. Eines Tages hörte er über Umwege von einem nach Finnland ausgewanderten Schweizer, der Kurse im Blockbau anbot. Dasselbe hätte man zwar auch hierzulande haben können, aber Koller nutzte die Chance, ein unbekanntes Land kennen zu lernen und ging für vier Wochen in den Norden. Nach dieser Zeit war für ihn klar: Das war es, was er künftig tun wollte. «Selbständig tätig zu sein, war schon lange mein Wunsch, aber für einen Einzelnen gibt es in unserer Branche beschränkt Möglichkeiten», so der Appenzeller. Renovationen und kleinere Arbeiten seien meist das einzige, was für eine Kleinstfirma übrig bleibe – «ich aber wollte ganze Häuser bauen.» Der Blockbau, das stand für Koller bald fest, bot diese

Chance und war gleichzeitig die Form des Hausbaus, hinter der er vollumfänglich stehen konnte: rustikal, authentisch und nahe an der Natur.

Blockbau sei keineswegs eine exotische Angelegenheit, betont Koller. Zwar kommt die Bauweise scheinbar von Skandinavien her via Kanada zu uns, doch sei es im Grunde eine Rückkehr. «Es waren die Pioniere aus Europa, die den Blockbau einst nach Nordamerika brachten.» In der Schweiz gibt es

«Ich habe Freude an der traditionellen Holzbaukunst.»

inzwischen eine stattliche Anzahl von Firmen, die sich dem Blockbau verschrieben haben, fast durchwegs Ein-Mann-Betriebe, die sich mittlerweile sogar in einem Verband zusammengeschlossen haben. Eine fast schon verschworene Gemeinschaft, denn es dominiert nicht das Konkurrenzdenken, sondern die Zusammenarbeit. «Für einen Blockbau braucht man in der Regel vier bis fünf Leute», sagt Koller, «wir helfen uns gegenseitig aus, so dass man auch zum Blockbauen kommt, wenn man selbst gerade keinen eigenen Auftrag hat.»

«Efach heemelig»

Derzeit ist ein klarer Trend zum Holz spürbar. Selbst grosse öffentliche Gebäude werden immer öfter wieder mit dem nachwachsenden Rohstoff realisiert. Von dieser Entwicklung profitiert auch die Massivholzbauweise,

zu welcher der Blockbau gehört. «Das ist die Zukunft», ist Michael Koller überzeugt. Holz biete sehr viele Vorteile, regle beispielsweise die Feuchtigkeit im Raum ideal und schaffe ganz allgemein ein hervorragendes Wohnklima – «ischt efach heemelig», wie es Koller in seinem Dialekt ausdrückt.

Demgegenüber stehen zahlreiche Vorurteile, die viele Laien gegenüber Blockhäusern haben. Einige davon stammen aus früheren Zeiten, als aufgrund der Materialien und Arbeitsmethoden tatsächlich Probleme auftreten konnten, beispielsweise mangelnde Dichtheit. Hier liege sicherlich die Herausforderung im Blockbau, sagt Koller, genaues Arbeiten sei gefragt. Doch genau wie bei anderen Bauarten werden auch hier laufend die Arbeitstechniken verbessert, damit sie den stetig strengeren Anforderungen entsprechen.

Heimatschutz ist Problem

Ein weiteres Hindernis für die Anhänger von Blockbauten sind nicht selten die Bewahrer eines reinen Ortsbildes, beispielsweise der Heimatschutz. Es handle sich um keine Schweizer Bauart, Blockhäuser hätten hierzulande keine Tradition, so die Argumente, mit denen entsprechende Baueinsprachen begründet werden. Koller ist überzeugt, dass das in dieser Absolutheit nicht zutrifft. Zwar gebe es tatsächlich überdimensionierte, zu massive Blockbauten, die im grossräumigen, mager besiedelten Kanada problemlos möglich, in der Schweiz aber fehl am Platz seien. Das passe nicht hierher. «Aber Stil und Grösse eines Blockhauses lassen sich an ein Land und sogar an eine bestimmte Region anpassen», erklärt der Zimmermann. Ein Blockhaus könne



Michael Koller:

«Was beim Preis einschenkt,
ist die Handarbeit.»

1 Erfolgsteam. 2 Erfahrungsschätze.

Projekte mit Leib und Seele

Betriebsplaner
Generalplaner
Totalunternehmer

dieBauengineering.

Bauengineering.com AG
Basel . Bern . Chur . St.Gallen . Zürich . Zug
www.bauengineering.com

3 Hörsäle.

Daniel Kohlbrenner, Bauleiter, und **Heinz Bochsler**, Projektleiter, bringen ihr Wissen im Doppelpack ein. Wie am Executive Campus HSG der Universität St.Gallen. Wo man jetzt viel besser lernen und schöner träumen kann. Hinter verglasten Fassaden, in grössenvariablen Hörsälen und im HSG Alumni Haus mit Übernachtungsmöglichkeiten.



durchaus auch im Appenzeller Stil gehalten sein und stelle damit keinen Fremdkörper im Ortsbild mehr dar. Entgegen weit verbreiteten Meinungen müsse der Blockbau nicht zwingend absolut rund sein, die Stämme könnten auch abgeflacht sein – auf einer oder beiden Seiten. Wird das Holz aussen abgeflacht, so präsentiert sich das Haus sehr nahe an der bekannten Strickbauweise – «viel traditioneller geht es nicht», so Koller.

Bleibt die Frage: Wer ist der typische Interessent für ein Blockhaus? Oft seien es Personen mit einem starken Bezug zu Holz, beispielsweise Handwerker oder Förster. Koller dazu: «Man muss sicher das Urtümliche, Natürliche und das echte Handwerk schätzen.» Ein Blockbau sei eine sehr rustikale Sache. Wird das «Innenleben» des Hauses behauen, sieht man die einzelnen Beilschläge; für Liebhaber von kalten Materialien ist das kaum das Richtige. Koller hat deshalb auch festgestellt: «Wer ein Blockhaus will, weiss das von Anfang an ganz genau, es gibt kaum Leute, die einen Blockbau als eine von verschiedenen Optionen überdenken.»

Handarbeit verteuert Bau

Preislich bewegt sich ein Blockbau in aller Regel zwischen fünf und zehn Prozent über

den Gesamtkosten eines «herkömmlichen» Holzhauses; das sei aber stark abhängig von Fragen wie Grundriss, Innenausbau und so weiter. Die Berechnung der ungefähren Kosten ist für ihn bei jedem Beratungsgespräch eine der ersten Handlungen, damit potenzielle Kunden von Anfang an von der richtigen Grössenordnung ausgehen. So mancher Laie ist zunächst davon überzeugt, ein Blockhaus

«Man muss das Urtümliche lieben, um ein Blockhaus zu wollen.»

müsse eine recht billige Sache sein, weil hier scheinbar nur einige Holzstämme aufeinander geschichtet werden. «Das Material ist im Vergleich zu anderen Bauarten tatsächlich relativ günstig», so der Brädäx-Inhaber, «doch was einschenkt, ist die Handarbeit.» Sie nimmt einen sehr grossen Stellenwert ein bei der Erstellung eines Blockhauses. Ausländische Anbieter, die mit genormten, maschinell gefertigten Stämmen arbeiten, können demgegenüber viel günstiger anbieten. In den Augen von Michael Koller widerspricht diese Fertigungsmethode aber dem eigentlichen Ursprung und den Ansprüchen des Blockbaus.

Ohnehin muss, wer ein authentisches Blockhaus will, mit den Gegebenheiten der Natur leben. Wer im laufenden Jahr ein Haus erstellen will, müsste sich beeilen, denn der Holzschlag sollte im Winter stattfinden und wenn möglich in der richtigen Mondphase, «Saison» ist also nur noch wenige Wochen lang. Das nachhaltige, ökologische Bauen ist für Koller bei der Massivholzbauweise ein klares Ziel. Das Holz stammt wenn möglich aus der Region, die Isolation wird mit Schafwolle aus der Gegend erstellt. Was den Innenausbau angeht, so gebe es gewisse konstruktive Einschränkungen, wenn man auch innen auf Blockbau setzen wolle, aber es sei weitgehend das meiste von dem machbar, was in herkömmlichen Häusern möglich sei; letztlich sei es eine Frage des Preises. Um die Innenräume aufzulockern und die Blockbauwände noch mehr hervorzuheben, drängen sich weisse Innenwände auf, die im üblichen Ständerbau erstellt und dann mit Gipsfaserplatten verkleidet werden. Im letzten Jahr konnte Michael Koller einen Grossauftrag realisieren: Ein dreigeschossiges Ferienhaus in Schaffhausen. Kein reiner Blockbau sei es gewesen, sondern eine Bauweise zwischen Riegelbau und Blockbau, ein so genannter Bohlenständerbau, auch eine traditionelle Bauweise. Entscheidend sei für ihn, dass massiv aus Holz gearbeitet werde, das aus den heimischen Wäldern stammt. Auch beim zweiten Standbein, dem Möbelbau, setzt der Appenzeller immer auf massives Holz, Furniere und dergleichen setzt er nicht ein. «Das können andere besser und effizienter», so Koller, «ich möchte das Holz so verarbeiten, wie es gewachsen ist.» ■

Anzeige



Hauptsitz
Gähwilerstrasse 7
9533 Kirchberg SG
Tel. 071 932 36 36

Geschäftsstellen
Bazenheid
Gähwil
Mosnang

info@cbt.clientis.ch
www.cbt.clientis.ch

Einfach individuell finanzieren

Als lokal verankerte Bank treffen wir Entscheidungen vor Ort. Rasch und unkompliziert.

Sie profitieren von flexiblen Lösungen.

Sprechen Sie mit uns. Wir sind gerne für Sie da.

 **Clientis**
Bank Toggenburg

Heizungslösungen von ELCO

Umweltfreundliche Technologien für ein Musterhaus in Walzenhausen

Das neue Einfamilienhaus von Karin und Daniel Hasler im Grund in Walzenhausen gewährt den Nutzern ein elegantes Wohnambiente und dient dazu als Musterhaus für Bauherren und Architekten. Kernstück des durchdachten Haustechnikkonzepts bildet eine innovative Heizungslösung von ELCO auf der Basis erneuerbarer Energien mitsamt einer leistungsfähigen Komfortlüftung.

Text: Jean Haag, Fachredaktor BR

Das Fundament des zweigeschossigen Einfamilienhauses der Familie Hasler mit sieben-einhalb Zimmern und kubischer, zeitloser Architektur liegt auf einem Sandsteinfelsen. Gebäudehülle, Haustechnikkonzept und sanitäre Einrichtungen sind mit visionärem Weitblick geplant und umgesetzt worden, so dass sie auch künftige Anforderungen an eine hohe Material- und Energieeffizienz erfüllen. Weiter bietet das Haus einen herrlichen Blick auf das Appenzeller Vorland und den Bodensee.

Musterhaus für Bauherren und Architekten

In das neue Heim, das die dreiköpfige Familie im August 2009 bezogen hat, ist viel an Eigenleistung eingeflossen. Dies mit Absicht, denn es soll auch eine Visitenkarte für die Firma E. Haultle AG, Spenglerei, Sanitär und Heizungstechnik, Walzenhausen, abgeben, dessen Inhaber Daniel Hasler, eidg. dipl. Haustechnik-Installateur, ist. «Immer wieder beschäftigte ich mich mit dem Gedanken, wie Baufachleuten und Bauherrschaften auf nachhaltige Art und Weise Einblick in die Haustechnik und in das Leistungsangebot unserer Firma vermittelt werden könnte», erläutert Daniel Hasler. Im Prinzip kamen dafür verschiedene Möglichkeiten in Frage. Meist, so seine Erfahrung, geben sich Bauinteressenten mit Plänen, Skizzen oder dergleichen nicht zufrieden. Sie wollen sich ein Bild über die künftigen Einrichtungen ihres Hauses verschaffen. «Als sich die Chance bot, ein Grundstück zu erwerben, auf das wir bereits ein Auge geworfen hatten, war die Lö-

sung gefunden», erklärt der dynamische Unternehmer. «Das neue Heim sollte auch als Musterhaus dienen, in dem Bauherren und Architekten im Massstab 1:1 gezeigt werden kann, was moderne Haustechnik beinhaltet und welche Vorteile damit verbunden sind.»

Das Haus der Familie Hasler ist ein klassischer Holzelementbau mit betoniertem Keller. Auf die Holzwand von 12 cm ist eine Dämmung mit einer Stärke von 22 cm angebracht. Den Abschluss der Aussenhaut bildet eine hinterlüftete Fassadenkonstruktion, die aus grossflächigen, mit Aluminiumblech beschichteten Elementen besteht. Die Gebäu-

dehülle ist sehr kompakt und entspricht dem Standard eines Passivhauses. Im Blow-Door-Test zur Messung der Luftdichtigkeit von Gebäuden erreichte das Haus einen Wert von 0,47 h⁻¹, während er in Altbauten im Durchschnitt zwischen 12 und 15 h⁻¹ liegt, womit enorme Wärmeverluste verbunden sind.

Komfortlüftung unerlässlich

Zu einer kompakten Gebäudehülle gehört ein effizientes Heizsystem. Sodann ist eine Komfortlüftung unerlässlich. Bei der Erarbeitung der Heizungslösung konnte Daniel Hasler auf die Unterstützung von ELCO zählen,



Im neuen Einfamilienhaus der Familie Hasler in Walzenhausen kann moderne, umweltfreundliche Haustechnik im Massstab 1:1 besichtigt werden.



Daniel Hasler: «Wir arbeiten schon viele Jahre mit ELCO zusammen und haben mit den Systemen und Dienstleistungen, die angeboten werden, immer gute Erfahrungen gemacht.»

die dafür das Basiskonzept erstellte und ihn während der ganzen Bauphase mit Rat zur Seite stand. Die Nummer 1 im schweizerischen Wärmeerzeugermarkt war auch Lieferant aller Geräte von der Wärmepumpe über die Solaranlage und den Solarspeicher bis hin zur Komfortlüftung. «Wie arbeiten schon viele Jahre mit ELCO zusammen und haben mit den Systemen und Dienstleistungen, die angeboten werden, immer gute Erfahrungen gemacht», versichert Fachmann Hasler. Bei der Komfortlüftung AIRSYSTEM Digital 300 handelt es sich um ein zentrales Lüftungsgerät mit Wärmerückgewinnung. Der Wärmebereitstellungsgrad liegt bei bis zu 98%. Dieser hohe Wert wird dank Kreuz-Gegenstrom-Wärmetauscher erreicht, in dem die Luft vergleichsweise lang verbleibt. Anstelle eines Erdregisters hat man sich für ein Vorheizregister entschieden, um bei tiefen Aussen-temperaturen die Frostsicherung zu gewährleisten. Leise laufende Ventilatoren, die einzeln programmierbar sind, garantieren in Kombination mit wirksamen Schalldämpfern

einen praktisch geräuschlosen Betrieb. Die Trennung von Zu- und Abluft verhindert die Übertragung von Gerüchen und Keimen.

Hohe Qualität und Zuverlässigkeit

Die Raumwärme wird mit einer Kompakt-Wärmepumpe AQUATOP T 08C erzeugt. Sie zählt zu den leistungsfähigsten Geräten ihrer Klasse. Wärmepumpen von ELCO, welche in der Schweiz hergestellt werden, zeichnen sich durch hohe Qualität, Zuverlässigkeit und Langlebigkeit aus. Fertig montierte und verdrahtete Komponenten halten die Installationskosten bei Kompaktmodellen niedrig. Das Gerät im Haus der Familie Hasler verfügt über eine Leistung von 8,2 kW und einen COP-Wert von 4,4. Als Wärmequelle dient das Erdreich, wozu eine Erdwärmesonde auf 170 Meter Tiefe vorgetrieben wurde. Die Regelung der Heizung erfolgt über Aussenfühler. Mit der Solaranlage SOLATRON A2.3Q wird Warmwasser bereitet. Sie wurde quer auf dem Flachdach in einem Winkel

von 45 Grad auf einem Ständer angebracht und hat eine Absorberfläche von 6 m². Bei SOLATRON handelt sich um ein Komplettsystem mit aufeinander abgestimmten Komponenten. Dank Vollflächenabsorber mit selektiver Beschichtung generieren die Flachkollektoren hohe Energieerträge. Der Brauchwasser-Beistellspeicher mit einem Volumen von 500 Liter ist mit zwei Registern je für Heizung und Solar ausgerüstet. Liefert die Sonne zu wenig Energie, kann mit einer Elektrozusatzheizung oder mit der Wärmepumpe die notwendige Wassertemperatur erzeugt werden.

Alles aus einer Hand

Der Trend im Heizungsmarkt geht in Richtung massgeschneiderte Heizungs-lösungen aus einer Hand. Dafür ist die Anlage im Haus der Familie Hasler ein gutes Beispiel. Eine Heizungs-lösung von ELCO basiert auf den vier Säulen Produkt, Beratung, System und Service. Es herrschen für alle Bereiche klare Verbindlichkeiten. Dank umfassendem Produktsortiment kann die Beratung neutral erfolgen, ohne Präferenzen für einen bestimmten Energieträger. Zudem sind in einem System alle Komponenten aufeinander abgestimmt, und der Systemgedanke findet auch bei Service, Wartung und Betriebsoptimierungen seinen Niederschlag. Eine Heizungs-lösung aus einer Hand zeigt ihre Vorteile in den Bereichen Energieeffizienz, Umweltfreundlichkeit, Komfort, Wirtschaftlichkeit und Lebensdauer. ■



Blick in den Heizungskeller mit (v.l.n.r.) Komfortlüftungsgerät AIRSYSTEM, Solarspeicher und Wärmepumpe AQUATOP T 08C von ELCO.

Daten und Fakten der eingebauten Systeme von ELCO

- › Sole-Wasser-Wärmepumpe AQUATOP T 08C
- › Heizleistung 8,2 kW, COP-Wert 4,4
- › Solarkollektoren SOLATRON A2.3Q, 6 m² zur Warmwasserunterstützung
- › Solarspeicher 500 Liter
- › Komfortlüftung AIRSYSTEM Digital 300

«Wir müssen nicht bauen – wir dürfen»

So mancher Laie wittert in der Immobilienbranche das schnelle Geld. Doch wer dem Bauen wirklich verbunden ist, der setzt auf Nachhaltigkeit, Qualität und Exklusivität. Die Orchis Invest AG in Herisau und St.Gallen will bewusst klein und flexibel bleiben – und mit Leidenschaft das Besondere realisieren.

Text: Stefan Millius

Bild: Bodo Rüedi

Wir planen, entwickeln und vermitteln Lebens- und Wohnräume für Leute, die das Spezielle lieben.» – mit diesen Worten wird der Besucher der Webseite der Orchis Invest AG von Christoph Vonplon und René Zeller begrüsst. Das könnte zugegebenermassen auch eine reine Wortfloskel sein. Ein Gespräch mit den beiden Unternehmern beweist aber schnell das Gegenteil. Hier haben sich zwei Partner gefunden, deren jeweiliger Hintergrund völlig verschieden ist, die nun aber eine gemeinsame Mission teilen.

Vom Boden zum Wohnobjekt

Der ehemalige Confecta-CEO Christoph Vonplon, der heute mit seiner VP Invest AG als Investor auftritt und der gelernte Bau- führer René Zeller, Inhaber der Multigips mit mehreren Standorten in der Ostschweiz, beschlossen 2006, am Markt mit eigenen Immobilien aktiv zu werden. Das Grundkonzept hört sich denkbar einfach an: Orchis Invest AG sichert sich Böden an bester Lage und arbeitet mit externen Architekten ein fertiges Projekt inklusive aller Bewilligungen aus. Danach wird das Projekt entweder in Eigenregie realisiert oder baureif verkauft; der Regelfall ist die Eigenrealisation. Das Marktgebiet umfasst die ganze Schweiz, Wohnbauten entstehen von Gais, Rorschacherberg, Bad Ragaz oder Bottighofen bis zu Davos und ins Tessin.

Den Projekten ist eines gemeinsam: Es handelt sich um kleine, aber feine Bauten, in der Regel mit drei bis sechs Wohnungen. «Riesige Überbauungen, wie sie grosse Generalunternehmen realisieren, sind nicht unser Geschäft», stellt René Zeller klar. Die Zwei-Mann-Firma weiss, was sie kann und was ausserhalb ihrer Reichweite liegt. Die Beschränkung auf wenige Projekte ermögliche

es zudem, den eigenen Anspruch der Exklusivität zu erfüllen. Christoph Vonplon stellt klar: «Rein vom Volumen her setzen wir schon einiges um, wir sprechen je nach Projekt von 10 bis 15 Millionen Franken an Investitionen.» Doch dieses Geld fliesst nicht in «Maschinenware» sondern in ein Nischenangebot.

See oder Säntis

Und die Nische heisst: «Ab Stange» gibt es nichts. Drei Hauptkriterien seien es, die bei Orchis Invest AG darüber entscheiden, ob es zu einem Abschluss kommt oder nicht. «Erstens die Lage, zweitens die Lage – und drittens die Lage», sagt Christoph Vonplon lachend. Eine schöne Aussicht und eine gute Beson-

«Die Architektur soll unsere Projekte nicht unnötig verteuern.»

nung sind Voraussetzung, oder, um es mit den Worten von René Zeller zu sagen: Der See oder der Säntis muss in Sichtweite sein. Wer die laufenden Projekte betrachtet, sieht, was gemeint ist. Ob in Gais mit Alpsteinblick oder in Arbon direkt am See: Das Kriterium der besonderen Lage ist stets erfüllt. Der Begriff Exklusivität beziehe sich denn auch auf die Lage, so Vonplon, man baue keineswegs ausschliesslich luxuriös, sondern richte sich nach der Ausgangslage und dem Bedürfnis.

Auch eine tiefe Steuerbelastung oder die allgemeine Beliebtheit eines Standorts können die Orchis Invest AG auf den Plan rufen. Ein konkretes Projekt in Bottighofen beispielsweise bietet keine direkte Seesicht, doch ist der Ort derzeit hoch im Kurs bei Neuzuzügern, beispielsweise auch aus dem nahen Deutschland. Im Ostschweizer Zentrum, der

Stadt St.Gallen, orten Zeller und Vonplon ein grosses Potenzial im Quartier Riethüsi. Während allgemein von der Hanglage in Rotmonten geschwärmt wird, habe das Riethüsi ebenso viel zu bieten – Sicht über die Dächer der Stadt und einen prächtigen Sonnenauf- und untergang. «Wir fragen uns stets: Würden wir an einem bestimmten Standort selbst wohnen wollen?», erklärt Christoph Vonplon. Nur wenn die Antwort Ja lautet, entscheiden sich die beiden Unternehmer für eine Baulandparzelle.

Tipps aus dem Netzwerk

Bleibt die Frage: Wie kommt man in der bereits dicht besiedelten Schweiz überhaupt an solche Perlen? «Jedenfalls nicht durch Inserate in den Zeitungen», stellt René Zeller klar; das Bauland, das auf diese Weise ausgeschrieben werde, sei in der Regel schon lange auf dem Markt und aus bestimmten Gründen offenbar nicht interessant. Wirklich spannendes Bauland wechsele innerhalb eines Beziehungsnetzes den Besitzer – und Zeller, der schon immer in der Baubranche tätig war, ist Teil dieses Netzwerks. Immer wieder seien Leute mit Bauland an ihn herantreten. «Früher habe ich die Verkäufer jeweils an einen der Generalunternehmer weiter vermittelt, mit denen ich zusammenarbeite», erinnert sich René Zeller, «aber irgendwann habe ich mich dann gefragt, weshalb ich nicht einfach selbst ein Projekt dort realisiere.» Denn das Können und Wissen dazu hat der Baufachmann längst. Und in Christoph Vonplon fand er schon bald einen Investor, der das nötige Startkapital mitbrachte und sich gleich auch mit Begeisterung der für ihn neuen Immobilienbranche verschrieb.

Im kommenden Mai wird in Rorschacherberg das erste Mehrfamilienhaus der Orchis Invest AG fertig gestellt sein – ein Meilenstein



*Christoph Vonplon
und René Zeller:*

*«Wir bauen
nicht auf Risiko.»*

AllStar AS1®

Die neue bärenstarke EgoKiefer Kunststoff- und Kunststoff/Aluminium-Fensterlinie.



EgoKiefer AG
Fenster und Türen
CH-9450 Altstätten
Telefon +41 71 757 36 28

Und an 13 eigenen Standorten sowie bei über 350 Wiederverkaufspartnern in der ganzen Schweiz: www.egokiefer.ch

Klimaschutz inbegriffen.

AS1® – So heisst der neue AllStar der Fensterbranche. Ob im Neubau oder für die Modernisierung, die EgoKiefer AllStar-Fensterlinie AS1® erfüllt all Ihre Wünsche. Mit AS1® reduzieren Sie den Energieverbrauch über das Fenster um bis zu 75%.



Ein Unternehmen der

AFG
Arbonia-Forster-Holding AG

Light Art by Gerry Hofstetter®

Vorsprung durch Ideen.

EgoKiefer
Fenster und Türen

für das junge Unternehmen. Das Objekt mit sechs Wohnungen wird von viel Glas dominiert sein. Eine Art typische Handschrift für die Projekte der Orchis Invest AG sei das allerdings nicht, stellen Zeller und Vonplon klar, denn eine solche gebe es nicht. «Wir versetzen uns in jeden einzelnen Standort und bringen dessen Flair in unsere Objekte», so Zeller. In Davos könne man nicht gleich bauen wie im Tessin oder im Thurgau. Christoph Vonplon zückt eine Mappe mit Projektbeschrieben und demonstriert anhand dieser das Gesagte. Im entstehenden Bau im ausserrhodischen Gais herrscht Holz vor, in Bottighofen wurden die für diese Gegend typischen Säulen ins Projekt integriert. Umgesetzt werden diese Vorstellungen von wechselnden Architekten. «Wir wollen keine Statussymbole setzen», sagt Vonplon, «die Architektur soll unsere Bauten nicht unnötig verteuern.»

Nicht auf Risiko bauen

Das Konzept scheint aufzugehen. Dafür spricht die Tatsache, dass viele der Wohnungen, welche die Orchis Invest AG derzeit realisiert, ab Plan verkauft wurden. Gerade im Hochpreis-Segment sei das ein gutes Zeichen, so die beiden Unternehmer. 40 Prozent der Einheiten müssten vorab verkauft werden, ansonsten wird nicht gestartet. René Zeller dazu: «Wir bauen nicht auf Risiko; lieber machen wir uns Gedanken, wie sich das Projekt allenfalls verändern lässt, damit es mehr Anklang findet.» Ein Problem, das sich bisher aber noch kaum gestellt habe.

Kauft die Orchis Invest AG Bauland, so will sie bauen – das ist ihr Anspruch. Was aber ge-

wisse Reserven in der Hinterhand nicht ausschliesst. In Unterterzen beispielsweise besitze man eine wunderschöne Parzelle zwischen Walensee und den Churfürsten, für die es bislang an der Zeit fehlte, ein adäquates Projekt auszuarbeiten, ebenso im stadtnahen Niederteufen. Dank der tiefen Zinsen ist es derzeit möglich, Bauland als Reserve zu halten, ohne zur sofortigen Überbauung gezwungen zu sein. Schritt um Schritt können sich Vonplon und Zeller damit den Projekten dann widmen, wenn genügend Zeit vorhanden ist.

Ohnehin genieße man den Luxus sehr, den Christoph Vonplon so umschreibt: «Wir müssen nicht bauen – wir dürfen.» Dank der

«Unser Angebot zielt auf die Nische, nicht auf den Massenmarkt.»

schlanken Strukturen gibt es wenige Sachzwänge bezüglich Tempo und Dimensionen dessen, was umgesetzt wird. Auch die kurzen Entscheidungswege der Kleinfirma kommen letztlich der Qualität zu Gute, sind die beiden Partner überzeugt.

Die ersten Projekte, die nun nach und nach zum Abschluss kommen, sollen die Kapitalbasis für die Zukunft legen. Man denke langfristig, so René Zeller, und sobald es die Lage erlaube, wolle man auch Mietobjekte als langfristige Anlageobjekte realisieren. Wer den gesamten Bau selbst erstelle, könne hier von einer guten Rendite ausgehen. Doch auch dann wolle man der Philosophie treu bleiben

und nicht wachsen; schon heute steht fest, dass die Verwaltung der Mietobjekte dereinst von einem externen Partner übernommen werden soll. Man werde gelegentlich darauf angesprochen, dass Orchis Invest AG ein eher unbekannter Player in der Branche sei, sagt Vonplon, doch damit habe man keinerlei Mühe: «Wir wollen ganz einfach schöne Projekte realisieren und nicht in erster Linie möglichst bekannt werden.»

Was nicht heisst, dass man im Geheimen operiert. Im kommenden März ist das Unternehmen an der Immomesse in St.Gallen mit einem eigenen Stand präsent. Doch auch hier gehe es nicht in erster Linie darum, direkt vor Ort Abschlüsse zu erzielen; vielmehr wolle man den Gästen zeigen, wer man ist und was man tut. «Uns geht es um ein Kennenlernen und darum, Kontakte zu pflegen – mit langfristiger Optik», so René Zeller.

Langfristigkeit, Nachhaltigkeit: Diese Begriffe stehen ohnehin im Zentrum des Gesprächs. Für Christoph Vonplon, den Quereinsteiger, der aus dem Industriebereich kommt, waren die ersten Erlebnisse in der Baubranche prägend. Es gebe in der Immobilienszene viele Mitspieler, viele davon Einzelkämpfer und manch einer ohne viel Vorwissen auf der Jagd nach dem schnellen Geld. Er habe lernen müssen, das Gesagte zu relativieren, sagt Vonplon. Für ihn sei aber immer klar gewesen, dass er selbst ganz anders arbeiten wolle. «Unser Motto ist: Etwas Gutes gibt immer auch etwas Gutes. So behandeln wir unsere Partner, Lieferanten und Kunden.» Ein Weg, der sich wenige Jahre nach dem Start auszuzahlen scheint. ■

Anzeige

www.columbus.ch
C O L U M B U S T R E P P E N ©



Columbus Treppen
9245 Oberbüren
T 071 955 96 00
info@columbus.ch



Besuchen Sie unsere neuen
Treppen-Ausstellungen
 in Oberbüren + Niederbipp

Wangen-, Spindel- und Estrichtreppen aus Holz, Stahl, Glas und Naturstein planen und fertigen wir auf Mass – Lieferung und Montage ganze Schweiz

Beseitigung der Risiken mit einfachen Massnahmen

Wie sicher sind ältere Aufzüge? Und mit welchen Massnahmen kann man sie optimal verbessern? Im Gespräch mit Boris Tomic, Geschäftsführer von Schindler Aufzüge AG St. Gallen.

Boris Tomic, viele Unternehmen sind derzeit vorsichtig mit grösseren Investitionen. Werden daher Aufzüge vor allem repariert statt modernisiert?

Viele Eigentümer von Aufzügen sind tatsächlich zurzeit zurückhaltend mit grösseren Investitionen. Andererseits hat jeder Aufzug eine bestimmte Lebensdauer und es ist im Interesse des Eigentümers, die Sicherheit des Liftes den aktuellen Standards anzupassen und seinen Wert durch geeignete Massnahmen zu erhalten.

Sinnvoll ist es, sich an den Zyklen des Immobilienmanagements zu orientieren. Normalerweise hat ein Aufzug eine Lebensdauer von 25 bis 35 Jahren: In den ersten 15 Jahren geschieht die Werterhaltung über die professionelle Wartung und Reparaturen, sofern nötig. In den nächsten zehn Jahren wird der Aufzug sinnvollerweise modernisiert, um Sicherheit und Komfort zu erhöhen. Anschliessend sollte man den Aufzug ersetzen, um ihn an die aktuellen Sicherheitsvorschriften und die technologischen Neuerungen anzupassen.

Die Aufzüge in der Schweiz weisen ein hohes Durchschnittsalter auf. Was bedeutet das für mich als Aufzugsbesitzer?

Von den rund 180'000 Aufzügen in der Schweiz sind heute tatsächlich rund 45 Prozent in einem Alter, bei denen es aufgrund ihres Zustandes und der veralteten Sicherheitsstandards angebracht ist, den Lift zu modernisieren oder gar zu ersetzen. Wegweisend ist hier die europäische Norm SNEL – die «Safety Norm for Existing Lifts» –, welche die Sicherheit bei bestehenden Liftanlagen regelt. Es geht bei dieser europäischen Norm in erster Linie darum, das Sicherheits- und Qualitätsniveau der zahlreichen alten Aufzugsanlagen an die Sicherheitsstandards neuer Liftanlagen anzugleichen. Seit dem 1. Juli 2004 ist SNEL als SIA-Norm 370.080 auch in der Schweiz in Kraft. Ob und wie weit die Norm gesetzlich umgesetzt wird, obliegt allerdings den einzel-



Boris Tomic

nen Kantonen. Genf und Zürich nehmen dabei eine Pionierrolle ein. Sie haben Teile von SNEL bereits umgesetzt, Zürich zum Beispiel im Herbst 2008 mit der Inkraftsetzung der ESBA-Richtlinien (Richtlinien über die «Erhöhung der Sicherheit an bestehenden Aufzügen» im Rahmen der besonderen Bauverordnung I), die sieben wichtige SNEL-Punkte aufführt. In den andern Kantonen liegt es in der Verantwortung des Betreibers eines Aufzuges, die heutigen Sicherheitsmöglichkeiten auszuschöpfen, wie sie SNEL vorschlägt.

Wie kann denn die Sicherheit bestehender Anlagen optimal verbessert werden?

Der Verband Schweizerischer Aufzugsunternehmen VSA erachtet die Beseitigung von drei Risiken als vordringlich: Der wichtigste Punkt ist die Ausstattung älterer Personenaufzüge mit Kabinen-Abschlussstüren. Anlagen, die diesen Aspekt nicht erfüllen, stellen ein erhebliches Risiko dar, da Passagiere oder Gegenstände bei der Fahrt zwischen Schachtwand und Aufzugskabine eingeklemmt werden können.

Ein zweiter wesentlicher Aspekt ist das präzise Anhalten der Liftkabine, da bei Niveau-Unterschieden zwischen Etage und Kabine Stolperunfälle entstehen können.

Der dritte Aspekt betrifft fehlende oder unzulängliche Notrufeinrichtungen. Eine entsprechende Installation ist unabdingbar, damit sich eingeschlossene Personen, beispielsweise nach einem Stromausfall, bemerkbar machen und befreit werden können.

Welchen Mehrwert erhalte ich als Kunde bei Schindler St. Gallen?

Wir sind nahe beim Kunden: Dank unseres dichten Netzes von Servicetechnikern mit der Aussenstelle in Lichtenstein sind wir überall in der Ostschweiz präsent. Unsere Serviceleiter sorgen für einen professionellen Service und eine optimale Betreuung der Kunden. Wir verfügen zudem über eine breite Palette neuester Produkte für den Wohn- und den Geschäftsbereich. Und schliesslich sind wir ein traditionsreiches, solide finanziertes Schweizer Unternehmen, das sich immer noch in Familienbesitz befindet.

Wie schwer ist es für Schindler, gut geschultes Personal zu rekrutieren?

Gut ausgebildete Fachkräfte sind in unserem Geschäft extrem wichtig. Darum ist die interne Aus- und Weiterbildung ein existenzielles Thema für uns. Nebst der technischen Fachausbildung in Bezug auf Lift Know-how sind Qualität und Sicherheit sowie Schulung zur persönlichen Weiterentwicklung der Mitarbeitenden wichtige Bestandteile der internen Weiterbildung. Beispielsweise absolvieren alle unsere neuen Monteure und Servicetechniker eine intensive Schulung – ein «Lift Camp» – mit einer abschliessenden Prüfung, bevor sie überhaupt den ersten Aufzug montieren bzw. warten dürfen. Unser Ziel heisst klar: Bei Schindler arbeitet auf der Baustelle und im Unterhalt ausschliesslich top-qualifiziertes Personal. Und nicht zuletzt investieren wir viel in unsere Berufsbildung, rund 250 Jugendliche absolvieren zurzeit bei Schindler eine Lehre. ■

Reparieren oder modernisieren: frühzeitig entscheiden

Aufzüge können repariert, modernisiert oder vollständig ersetzt werden. Auch wenn die neuesten Sicherheitsstandards nur für Neu- und Ersatzanlagen gelten, lohnt sich eine Modernisierung. Damit wird der Wert des Aufzuges gesteigert. Die Sicherheit für die Aufzugsbenutzer und das Wartungspersonal wird wesentlich verbessert.

Von allen Transportmitteln sind Aufzüge am langlebigsten: Rund 35 Jahre beträgt im Durchschnitt ihre Lebenszeit. Im Vergleich dazu nehmen sich die sieben bis acht Jahre eines Autos bescheiden aus. Trotzdem: Auch beim besten Service stehen eines Tages die Aufzugseigentümer vor der Frage: Lohnt sich eine Reparatur noch, lässt man den Aufzug besser umbauen oder ist sogar ein Totersatz angesagt?

Übergänge zwischen Umbau und Ersatz sind fließend

Bei einer Reparatur ist die Werterhaltung oberstes Ziel. Defekte Teile werden durch neuwertige ersetzt. Bei Umbauten findet eine Wertsteigerung statt; der Aufzug wird ganz oder teilweise den modernen Sicherheits- und Komfortanforderungen angepasst. Wird der Aufzug schliesslich ganz ausgewechselt, spricht man von einem Ersatz. Die Übergänge zwischen Umbau und Ersatz sind allerdings fließend. So können selbst bei einem Ersatz bestimmte Komponenten weiterverwendet resp. beibehalten werden. Auch wenn diese Komponenten schon älter sind, ist ihre Qualität normalerweise absolut einwandfrei.

Modernisierung auf einmal oder in Schritten

Wer eine Ersatzanlage wählt, hat anschliessend einen topmodernen Aufzug. Denn Ersatzanlagen müssen – genau gleich wie Neuanlagen – alle heutigen Vorschriften erfüllen. Allerdings ist der Aufzug längere Zeit nicht einsatzfähig und die Kosten fallen auf einmal an. Mit Umbauten können die Modernisierungsschritte über die Zeit verteilt werden. So verteilen sich auch die Kosten und der Aufzug ist weniger lang ausser Betrieb. Wie alt darf ein Aufzug sein, dass sich Reparaturen noch lohnen, und ab wann macht eine Modernisierung Sinn? Auch wenn jeder Fall individuell angeschaut



werden muss, kann man sich an den Zyklen des Immobilienmanagements orientieren. Aufzugsunternehmen stehen in der Pflicht, Kunden frühzeitig in Kenntnis zu setzen, wo

Handlungsbedarf und Risiken zu erwarten sind. Im Sinne der ganzheitlichen Beratung wird für ihren Aufzug die sichere und optimale Lösung gefunden. ■

Der Schindler 6300 – für die perfekte Erneuerung

Schindler lanciert mit dem Schindler 6300 ein neues und preisgünstiges Ersatz-Aufzugssystem für den flexiblen und einfachen Einbau in bestehende Gebäude. Der Schindler 6300 passt sich millimetergenau in die vorgegebenen Schacht- und Türmasse ein. Ein Höchstmass an standardisierten Prozessen und Komponenten ermöglicht eine schnelle und einfache Montage und reduziert die bauseitigen Arbeiten wie auch die Ausfallzeiten wesentlich.

Die neue Aufzugslinie wartet mit höchsten Komfort- und Sicherheitseigenschaften auf, ist sehr geräuscharm und überzeugt insbesondere auch durch optimierte Energieeffizienz. Der Schindler 6300 erreicht gemäss der Energieeffizienznorm des Vereins Deutscher Ingenieure eine sehr gute B-Bewertung (A = beste Energieeffizienz) und ist damit im Markt klar führend. Dazu tragen

die innovativen Tragmittel, der getriebelose Antrieb mit der ACVF-Technologie und die automatische Lichtabschaltfunktion bei. Der Schindler 6300 wird mit einer Vielzahl stilvoller Designoptionen angeboten. Man hat die Wahl zwischen vier Dekorlinien und 20 Farben, die von elegantem Edelstahl zu warmem Holz und von frischen Farben zu glänzenden Oberflächen reichen.

www.schindlermodernization.com

Die Eckdaten

Nutzlast: 320 – 1125 kg, 3 – 15 Personen
Förderhöhe: max. 60 m oder 20 Etagen
Kabinenbreite: 760 – 1575 mm
Kabinentiefe: 900 – 2100 mm
Antrieb: getriebelos
Geschwindigkeit: 1 m/s oder 1.6 m/s

«Männer wollen das Kochen zelebrieren»

Die Küche als Prestigeobjekt. Die Küche als Möbel. Die Küche als Werkstatt: Innenarchitektin Monika Ruf muss bei ihrer Planung die verschiedensten Ansprüche berücksichtigen. 14 Fragen an die Geschäftsleiterin der Ruf Design AG in St.Gallen.

Monika Ruf, wenn ich eine neue Küche einbauen will, was müssen Sie zuerst von mir wissen – meine Bedürfnisse oder mein Budget?

Das Budget ist sicherlich ein wichtiger Faktor. Es nützt nichts, wenn ich Ihnen etwas empfehle, was Ihre finanziellen Möglichkeiten übersteigt. Unser Ziel ist aber immer, sämtliche Bedürfnisse mit dem vorhandenen Budget abzudecken. Nicht alle Kunden wünschen eine «vergoldete Küche».

Wo kann man Abstriche machen, um zu sparen?

Vor allem natürlich bei den technischen Geräten und den Materialien, aber auch bei der Innenausstattung.

Und was ist im Küchenbereich ein «oberer» Preis?

Eine Viertelmillion kann das locker sein. Es ist wie in vielen Bereichen: Gegen oben sind preislich keine Grenzen gesetzt. Kürzlich haben wir eine Küche für eine Gästewohnung erstellt, die gut und gerne 100'000 Franken kostete. Sie können sich vorstellen, dass die Hauptküche in diesem Haus noch um einiges teurer war.

Gönnen Sie sich zuhause selber auch den Luxus einer Topküche?

Nein, wir haben keine teure Küche. Für mich ist das eine Werkstatt, wo man arbeitet; gute Geräte wie Steamer und Wok sind uns aber wichtig. Dafür leisten wir uns dann vielleicht in zehn Jahren wieder einmal eine neue Einrichtung.

Wird heute eine Küche schneller ersetzt als früher?

Grundsätzlich schon, ja. Eine normale Küche hat eine Lebensdauer von rund 30 Jahren. Vielfach gönnt man sich aber bereits nach 15 bis 20 Jahren eine neue – je nach Bedürfnissen und finanziellen Möglichkeiten. Wir haben für einen Kunden auch schon nach fünf Jahren eine neue Küche eingebaut, weil seine neue Frau eine Einrichtung nach ihren eigenen Ansprüchen wollte.

Und wie sieht es mit der ganzen Elektronik aus? Nach welcher Zeit muss ich hier mit Investitionen rechnen?

In der Regel ist ein zehnjähriges Gerät ein altes. Man kann sich also schon nach acht Jahren überlegen, ob sich eine Reparatur über-

«Noch oft herrscht das Vorurteil, dass Frauen nichts von Technik verstehen.»

haupt noch lohnt. Nicht selten ist sie teurer als eine Neuanschaffung. Beim Kühlschrank beispielsweise sowieso, denn dort muss auch der höhere Energieverbrauch der alten Geräte berücksichtigt werden.

Nehmen wir an, ich möchte mit meiner neuen Küche vor allem ein Prestigeobjekt; etwas, das meine Gäste umhaut. Was gibt es für Möglichkeiten?

Unzählige. Wir können bei der Form beginnen und Rundungen einsetzen. Wir können

teure, transparente Steine einsetzen und diese hinterleuchten. Wir können Echtgold einsetzen, spezielle Geräte einbauen und, und, und.

Das alles aber zulasten der Funktionalität?

Nicht unbedingt. Natürlich geht man allgemein mehr Kompromisse ein als früher, wo die Küche in einem geschlossenen Raum untergebracht wurde. Heute ist sie offen, ein Blickfang, und soll vermehrt zum Möbel transferieren. Wenn Sie sich beispielsweise für einen ausfahrbaren Dampfzug entscheiden, dann entscheiden Sie sich für die Ästhetik und eher gegen die Funktionalität. Ausser Sie sind bereit, viel Geld in ein technisch aufwendigeres Gerät zu investieren. Aber optimal ist diese Art sicherlich nicht.

Paare dürften nicht immer gleicher Meinung sein. Kommt es hin und wieder zu «hitzigen» Diskussionen?

«Hitzig» würde ich nicht sagen. Aber es ist interessant herauszufühlen, wer von beiden der Entscheidungsträger ist. Noch oft herrscht das Vorurteil, dass Frauen nichts von Technik verstehen. Dem ist aber nicht so: Die meisten Frauen wissen sehr wohl, was es gibt und was sie wollen. Aber es macht Spass, mit den verschiedenen Vorstellungen einer Küche zu arbeiten und eine Lösung zu erstellen, die für alle Beteiligten stimmt. Denn vielfach ist es so, dass unter der Woche hauptsächlich die Frau und am Wochenende der Mann in der Küche steht. Und Männer und Frauen haben ganz andere Bedürfnisse. Während Männer möglichst viel Technik bevorzugen, begnügen sich



Monika Ruf:
«Für mich persönlich ist die
Küche eine Werkstatt.»



HEV Verwaltungs AG
Poststrasse 10
CH-9001 St. Gallen
Tel +41 (0)71 227 42 60
Fax +41 (0)71 227 42 29
Web www.hevsg.ch
Mail info@hevsg.ch

IHR HAUS ZU TREUEN HÄNDEN AN DIE IMMO-MESSE

Präsentieren Sie Ihr Objekt 15'000 potentiellen Käufern an unserem 40m² grossen Stand an der Immo-Messe St. Gallen vom 19. bis 21. März 2010 sowie an der GEWA Walzenhausen.

Nutzen Sie unser Angebot:

- 12 Immobilienverkäufer bringen Ihnen den Verkaufserfolg
- 6 Präsentationsmappen, welche professionell gestaltet am Stand aufliegen
- PowerPoint-Präsentation am Messestand während 3 Tagen auf 2 Flat-Screens
- 1 Monat Objektpräsentation im Internet unter immoscout.ch & immodream.ch
- 1 Monat aktiver Verkauf durch unser Verkaufsteam, siehe Fotos rechts (1.5% Spezial Verkaufs-Provision bei Verkaufs-Erfolg)

Einmalige Investition in Ihren Erfolg:

- CHF 300.-- exkl. MwSt.
- Spezialkonditionen bei mehreren Objekten
- Verbands-Mitglieder profitieren von 10% Rabatt auf Präsentationskosten

Melden Sie sich jetzt an:

Anmeldetalon einsenden bis 10. März 2010 oder noch besser:
Melden Sie sich auf www.hevsg.ch bequem und einfach an!

Ihr direkter Draht:

Sandro Rütsche, Leiter Marketing
Telefon: 071 227 42 60, E-Mail: s.ruetsche@hevsg.ch

 weitere Infos dazu: www.hevsg.ch



ANMELDUNG

Ja, wir präsentieren unser(e) Objekt(e) an der Immo-Messe 2010 am Stand des Hauseigentümergebietes St. Gallen. Talon an die rechts aufgeführte Adresse einsenden (zu Händen Sandro Rütsche).

HEV-Mitglied: Nein Ja, Mitglied-Nr. _____

Haus (EFH)
 Wohnung (EGTW)
 Neubauprojekt

Name	Vorname
Strasse	PLZ/Ort
Telefon-Nr.	E-Mail
Datum	Unterschrift

die Frauen mit einem Backofen mit Unter- und Oberhitze. Auch Teppan-Yaki und Wok sind bei den Herren sehr begehrt, weil sie das Kochen zelebrieren wollen. Frauen greifen eher zur Bratpfanne.

Lassen wir das mit der Prestigeküche mal auf der Seite. Mit wie hohen Investitionen muss ich bei einer Durchschnittsküche rechnen?

Mit rund 25'000 bis 30'000 Franken erhalten Sie sicherlich etwas in einer Topqualität.

Und was beinhaltet eine solche Küche?

Da reden wir von Steinabdeckung, Glaskeramik, Kombiteamer und Geschirrspüler. Sie erhalten eine gute Ausrüstung, allerdings wohl kaum einen Wok oder einen Teppan-Yaki.

Sind die ganzen Kochsendungen im Fernsehen hilfreich für Ihr Geschäft? Wecken sie Bedürfnisse?

Ich schaue mir diese Sendungen auch ab und zu an, finde sie noch ganz amüsant. Aber

grundsätzlich kocht man dort ja auch nicht mit unzähligen verschiedenen Geräten – obwohl sie für den Effekt alle eingebaut sind. Ob diese Formate allerdings Bedürfnisse we-

«Die Jungen denken konservativer als die Älteren.»

cken, kann ich nicht sagen. Sie haben aber sicherlich dazu geführt, dass wieder vermehrt übers Kochen gesprochen wird.

Gerade auch unter Jugendlichen. Sind diese empfänglicher für Neuheiten in der Küche als ältere Menschen?

Im Gegenteil. Ältere Kundinnen und Kunden sind sehr offen und interessiert am Neuesten und Modernsten. Es sind die Jungen, die konservativer denken. Aber auch das hängt natürlich wieder mit den Mitteln zusammen. Ältere haben eher die finanziellen Möglichkeiten, eine Küche umfangreicher auszustatten.

Was auffällt ist, dass wieder mehr Farben zum Einsatz kommen.

Und da bin ich auch sehr dankbar. Ich bin froh, dass man vom traditionellen Schwarz-Weiss-Denken weggekommen ist. Das bereitete mir schon immer Mühe. Man arbeitet heute wieder vermehrt mit Farben, setzt Akzente. ■

Zum Unternehmen

Seit 1991 ist der Name Ruf Design ein Begriff: für erstklassige Küchen, für ausgeprägtes Design, für ein nicht alltägliches Qualitätsdenken. Das Unternehmen arbeitet eng mit Architekten und Planern zusammen und berät seine Kunden individuell. Von Josef Ruf gegründet, wird die Firma heute von Monika Ruf geführt.

Anzeigen



hälg
building.services.group

Solarenergie: Was einfach scheint, ist es auch.

- 60 % Gratis-Warmwasser
- Nutzung kostenloser Sonnenenergie
- Weniger Umweltbelastung
- Kompatibel mit jedem Heizsystem
- Unkomplizierte Realisierung
- Unabhängigkeit von Gas- und Ölpreisen
- Steuervorteile
- Verschiedenste Förderbeiträge
- Vernünftiger Luxus



Profitieren Sie von diversen Vorteilen und lassen Sie sich unverbindlich beraten.

Hälg & Co. AG, St.Gallen – Heizung, Lüftung, Klima, Kälte
Ihr Ansprechpartner: Giorgio Mascello, Telefon 071 243 38 38, www.haelg.ch
engineering, installation, facility management, contracting **erneuerbare energien**



35 Jahre Ihr Fachgeschäft für sämtliche Reinigungen

BLITZ-BLANK

BB-Gebäudereinigung AG

- 24 Std. Service
- Umzugsreinigungen
- Gebäudereinigungen
- Räumungen
- Abonnemente
- Hauswartungen

9009 St.Gallen

Telefon 071 245 50 55

Rorschach

Telefon 071 855 80 90

Telefax 071 245 66 58

Diepoldsau

Natel 079 209 51 43

Telefon 071 733 13 59

www.bb-blitzblank.ch

ELBAU: AUF HOCHGLANZ

In malerischer Umgebung im Appenzellerland fertigt Elbau einzigartige Küchen mit Charakter. Hohe Funktionalität und perfektes Design sind ebenso wichtig wie hochwertige Materialien und nachhaltige Herstellung.



DACHCOM

Es geht um Details. In ihnen sind wir einzigartig. Es geht um Gefühle. Weil nichts tiefer geht. Es geht um den richtigen Augenblick. Der alles verändern kann. *Es geht um Küchen mit Charakter.*

elbau 
macht den Unterschied



www.elbau.ch

Linoleum ist vor allem als Bodenbelag bekannt. Doch das natürliche Material eignet sich auch hervorragend als Belag von Möbelstücken, zum Beispiel von Küchenfronten. Linoleumfronten sind eine Spezialität der Elbau Küchen AG. Besonders bei Architekten ist das warme Material begehrt, um einen Kontrast zu kühlen Edelstahloberflächen zu erzeugen. Das Sortiment von Elbau beschränkt sich jedoch längst nicht nur auf Linoleumbooberflächen. 80 bis 100 Küchen werden jede Woche im Werk im appenzellischen Bühler gefertigt. Qualität und Funktionalität sind bei Elbau ebenso wichtig wie perfektes Design, individuell auf persönliche Vorlieben ausgerichtet. Neben der Arbeit an computergesteuerten Maschinen, die stets auf dem aktuellsten Stand der Technik gehalten werden, ist auch traditionelles Schreinerhandwerk gefragt. Nicht nur bei Linoleum hat Elbau die Nase vorn. «Seit rund vier Jahren verwenden wir ausschliesslich umweltfreundlichen Lack auf Wasserbasis», erklärt Engelbert Weis, seit 1990 Geschäftsführer von Elbau. Die gefragten Hochglanzoberflächen werden nicht einfach durch das Auftragen von Glanzlack erzeugt. Stattdessen wird der Lack auf Hochglanz poliert. 90 Prozent der Polierarbeit übernimmt eine Maschine, der letzte Schliff wird den Fronten von Hand verliehen. So entsteht ein besonders edler Hochglanz mit gleichmässig spiegelnder Oberfläche.

Rechts: Die exakten Masse für Zuschnitt und Bohrungen werden per Computer zur Maschine übertragen. Der Mitarbeiter sorgt dafür, dass die richtigen Werkstücke bearbeitet werden.

Unten: Edle Materialien werden miteinander kombiniert: weisser Hochglanzlack, Edelstahl und Apfelbaum.

Am Puls der Zeit

Weisse Oberflächen sind im Küchenbau seit langem sehr gefragt, doch die farbigen Fronten holen auf. Elbau bietet über 1900 Farbtöne und zahlreiche Materialien an. Ein Markenzeichen von Engelbert Weis ist die kreative Ausrichtung von Elbau. Er hat ein gutes Gespür für Markt und Trends. Und er hat gute Kontakte zu den in Bühler ansässigen Textilunternehmen. So ist er bestens über kommende Trendfarben informiert, die Elbau dann passend anbieten kann. Die Textilindustrie hat in Bühler eine lange Tradition, zu Beginn des 20. Jahrhunderts begann jedoch der Abschwung der Textilbranche. Eine leerstehende Textilfabrik war auch die erste Heimat von Elbau. Nach zehn Jahren war diese jedoch zu klein geworden, und die Firma zog an ihren heutigen Standort, nur wenige hundert Meter von der Textilfabrik entfernt. Neueste Trends im Küchenbau sind im 500 Quadratmeter grossen Showroom von Elbau zu bestaunen. Hier informieren sich die 60 Fachpartner, welche die Kunden beraten und die Küchen individuell planen. Und Elbau hat noch mehr zu bieten: Passend zu den Küchen werden Möbel gefertigt. Offene Küchen sind heute fast die Regel – die passenden Möbel bieten zusätzlichen Stauraum und eine harmonische Gestaltung.



MEILENSTEINE

1965 | Gründung

Fünf Gesellschafter gründen Elbau Küchen im appenzellischen Bühler. Der erste Firmensitz ist eine alte Textilfabrik. Der Name Elbau steht für Elementbau.



1975 | Umzug

Elbau braucht ein grösseres Gebäude und zieht an ihren heutigen Standort um, nur wenige hundert Meter von der alten Textilfabrik entfernt.



1990 | Neue Führung

Engelbert Weis, seit 1989 technischer Leiter bei Elbau, wird neuer Geschäftsführer. 1995 übernehmen Weis und ein Partner die Elbau Küchen AG.



2005 | Anbau

Die neue Fabrikationshalle wird in Betrieb genommen.

2006 | Ökologie

Elbau verwendet als erster Küchenbauer ausschliesslich Lacke auf Wasserbasis.

2010 | Kein Stillstand

Elbau beschäftigt heute 80 Mitarbeitende, alle am Standort in Bühler, und ist der viertgrösste Küchenbauer der Schweiz. Der Maschinenpark wurde vor kurzem wieder auf den neusten Stand gebracht. In Zukunft möchte die Firma auch in der Westschweiz Fuss fassen.

ELBAU KÜCHEN AG

Melsterbühl 632, CH-9055 Bühler
T 071 791 88 10, www.elbau.ch

Raffinesse bis ins Detail

Mit einer eigenen Kollektion aus Möbeln und Leuchten und diversen Auftragsarbeiten für Kunden aus Wirtschaft und der öffentlichen Hand haben sich die Produktgestalter von «stockwerk3» einen Namen gemacht. Besonders viel Aufmerksamkeit gilt dem raffinierten Detail, das oft nicht auf den ersten Blick zu erkennen ist, die Produkte aber von der Massenware abhebt. Ein Atelierbesuch.

Text: Stefan Millius

Bilder: Bodo Rüedi

Frauenfeld, Balierstrasse: Vor gut 15 Jahren war hier noch eine Gerberei untergebracht. Nachdem diese den Betrieb eingestellt hatte, geschah, was seither an vielen Orten so manchen spannenden Prozess ermöglicht hat: Die stillgelegten Räumlichkeiten boten plötzlich Platz für Klein- und Kleinstbetriebe, für Künstler und andere Experimentierfreudige. Zu den ersten Mietern gehörte die Ateliergemeinschaft von Matthias Bischoff, Christof Sigerist und Lukas Wick. Die grosszügigen Räume an zentraler Lage hatten die Aufmerksamkeit der drei Produktgestalter geweckt, und der exakte Standort wurde auch gleich zum Titel des Start-ups: «stockwerk3» nennt sich die junge Firma, die nach dem Ausscheiden von Lukas Wick inzwischen von den zwei anderen Begründern weiter geführt wird.

Eigene Kollektion

So wenig der Firmenname verrät, so klar wird das Tätigkeitsfeld beim Betreten des Ateliers. Hier entstehen Möbel, Leuchten, ganze Inneneinrichtungen und Raumlösungen. Angestrebt wird nicht die grosse Stückzahl, sondern kleine Auflagen nach Mass, die Erfüllung individueller Bedürfnisse. stockwerk3 ist mit einer eigenen Kollektion auf dem Markt und arbeitet gleichzeitig im Auftrag verschiedener Kunden, beispielsweise Architekten oder die öffentliche Hand.

Das Möbelstück oder die Leuchte aus der Kollektion: Welche Handschrift tragen sie, was prägt die Arbeiten? Die Produkte in eine bestimmte Schublade stecken wollen und können Christof Sigerist und Matthias Bischoff nicht. Eine gewisse Definition sei aber durch die Annäherung an den typischen Käufer möglich. «Unsere Kunden kaufen bewusst, sie wissen, was sie wollen», sagt Bischoff. Neben

dem Design, das sofort ins Auge springt, lege man grössten Wert auf die sorgfältige Ausarbeitung der Details. Sigerist ergänzt: «Es gibt Möbel, die auf den ersten Blick toll aussehen, hinter denen sich aber eine billige Verarbeitung versteckt.» Bei stockwerk3-Schöpfungen liege der Anspruch darin, beispielsweise die Unterseite eines Tisches genau so perfekt zu

Matthias Bischoff:

«Unsere Kunden kaufen bewusst, sie wissen, was sie wollen.»

gestalten wie die Tischfläche oder ein unauffälliges Gelenk raffiniert umzusetzen. «Rundum durchdachte Produkte» seien das Ziel, eine Leuchte beispielsweise solle reich an Funktionalität sein, sich in viele Positionen bewegen lassen und so möglichst viele Alltagssituationen abdecken können. Dasselbe gilt für eine modular zusammenstellbare Garderobe, die sich wechselnden Bedürfnissen anpasst. «Unsere Kunden sind anspruchsvoll und erwarten von unseren Produkten mehr als von solchen aus einem Grossverteiler», so Sigerist.

Zeitlose Arbeiten

Eine Kollektion also für Besserverdienende? Nicht zwingend, sagen die beiden Absolventen der Zürcher Hochschule der Künste, die sich beim Studium kennen gelernt haben und seither zusammen arbeiten. Für die allererste Wohnung kaufe man vermutlich tatsächlich nicht bei ihnen ein, räumt Matthias Bischoff ein, aber ausschlaggebend für den Kaufentscheid sei weniger das exakte Budget als vielmehr das erwähnte Bewusstsein für hochwer-

tige Arbeiten. «Man ist durchaus bereit, etwas mehr Geld auszugeben, wenn man weiss, dass man danach für die nächsten zehn Jahre das Richtige hat, weil unsere Arbeiten zeitlos sind.»

Kurzfristige Trends interessieren die Gestalter nicht, und die Tatsache, dass sie ein vergleichsweise kleines Segment bedienen, ermöglicht ihnen den «Luxus», nicht auf jeden Zug aufzuspringen. Die eigentliche Arbeit unterscheide sich zunächst gar nicht stark von dem eines Gestalters bei einem globalen Möbel-Multi, bemerkt Christof Sigerist – sondern erst auf den zweiten Blick. «Ein Produktdesigner bei Ikea beispielsweise muss sehr viel mehr Vorgaben beachten als wir, was die Kosten und die Breite des Kundensegments angeht.» Ein Sessel oder ein Tisch, der weltweit die Massen ansprechen soll, müsse viel universeller funktionieren. Mit dem Anspruch, für sehr viel Leute möglichst billig zu produzieren, seien besonders ausgeklügelte Details schwieriger zu realisieren als bei individuellen Lösungen in kleinerer Zahl.

Inspiration im Alltag finden

Inspiration für die eigene Kollektion finden Bischoff und Sigerist im täglichen Leben. Genau beobachten, etwas erkennen, daraus einen Gedanken entwickeln: Das sei ein möglicher Prozess. «Manchmal ist es auch eine neue Technologie, die uns auf die Idee für ein neues Produkt bringt, dann wieder fasziniert uns ein bestimmtes Material», erklärt Bischoff. Doch auch gesellschaftlich diskutierte Themen können den Ehrgeiz der Gestalter wecken, beispielsweise die Energieeffizienz, ein Feld, in dem das Duo bereits stark aktiv ist und das es noch weiter ausbauen will. Ein neues Leuchtmittel beispielsweise, das die In-



*Christof Sigerist, Matthias Bischoff sind
Tüftler mit nachhaltigem Eindruck:
stockwerk3-Produkte wurden europaweit
mit Preisen ausgezeichnet.*



Leader lesen LEADER®

Wussten Sie schon, dass es nun auch eine Ostschweizer Ausgabe des Standardwerks «Who's who» gibt? Und zwar die Liste unserer Abonnenten. Die führenden Persönlichkeiten unserer Region finden Sie hier – im Magazin oder unter der Leserschaft. Denn wir setzen auf Qualität statt Quantität, auf Klasse statt Masse. – Elitär, finden Sie? Da haben Sie völlig Recht.

www.leaderonline.ch

dustrie vorstellt, könne Ursprung einer neuen Leuchte werden.

Auf andere Weise wird gearbeitet, wenn es nicht um Produkte für die eigene Kollektion geht, sondern um eine Auftragsarbeit für einen Kunden. In aller Regel gehe es dabei um Raumgestaltungen für Unternehmen oder die öffentliche Hand. Hier ist der Wunsch des Kunden die Ausgangslage, es gehe darum, dessen Gedanken und Ideen umzusetzen, je nachdem auch bei der Entscheidungsfindung Hilfe zu bieten. Sigerist dazu: «Oft hat ein Bauherr oder ein Architekt eine ganz bestimmte Vorstellung, findet aber auf dem Markt nichts, was dieser nahe kommt.» Die Lösung kann in diesem Fall die individuelle Gestaltung durch das stockwerk3-Team sein. Dieses bewegt sich daher in zwei Welten, wie Matthias Bischoff sagt. «Ein Auftraggeber nennt uns seine konkreten Bedürfnisse, bei der eigenen Kollektion hingegen ist der künftige Kunde imaginär, da müssen wir selbst spüren, was gefragt ist.» Schnittstellen sind dennoch vorhanden, denn nicht selten führe die Begeisterung an einem Stück aus der Kollektion später zu einem konkreten individuellen Gestaltungsauftrag.

Zulieferer aus der Region

Zu haben sind die Kollektionsmöbel in der ganzen Schweiz im ausgewählten Fachhandel. Auch die Zulieferer kommen aus dem ganzen Land, das Schwergewicht liegt aber in der Ostschweiz. Punkto produzierenden Betrieben sei die eigene Region sehr vielfältig und qualitativ hochstehend, nur für gewisse

Zum Unternehmen

stockwerk3 in Frauenfeld entwirft und produziert Möbel, Leuchten, Inneneinrichtungen und entwickelt Raumlösungen für individuelle Bedürfnisse. Neben der eigenen Kollektion bietet das Unternehmen auch Konzeption, Gestaltung und Produktion aus einer Hand für Auftraggeber an.

Weitere Informationen im Internet unter www.stockwerk3.ch.

Spezialitäten müsse man gelegentlich über die Ostschweiz hinaus suchen. «Uns dient es aber auch, wenn wir beispielsweise für das Testen von Prototypen keine weiten Strecken zurücklegen müssen», stellt Sigerist fest.

Im Gespräch und im Auftritt der Firma gegen aussen regiert Bescheidenheit. Der Wunsch, sich mit spektakulären Würfeln einen möglichst grossen Namen als Gestalter

Christof Sigerist:

«Oft hat ein Bauherr eine ganz bestimmte Vorstellung, findet aber auf dem Markt nichts, was dieser nahe kommt.»

zu machen, scheint nicht ausgeprägt. Sigerist und Bischoff bestätigen die Vermutung. Bei den Auftragsarbeiten sei es meist so, dass ein Kunde gezielt die Zusammenarbeit mit stockwerk3 suche und der Weg nicht über einen Wettbewerb führe. Und die Kollektion solle ohnehin für sich sprechen. «Wir müssen uns selbst nicht in den Vordergrund stellen», so Si-

gerist, «ich finde es spannender, wenn wir uns manchmal gewissermassen still in einen Haushalt einschleichen.» Genugtuung erhalten die Tüftler zudem ohnehin, nicht zuletzt auch von der Fachwelt. Für die ausgeklügelten Lösungen punkto Energieeffizienz, Design und Funktionalität wurden vor allem auch ihre Leuchten in ganz Europa verschiedentlich mit Preisen und Auszeichnungen geehrt.

Gegen die «Geiz ist geil»-Mentalität

Im Unternehmensalltag kämpfen die beiden Gestalter hingegen gelegentlich mit tief verwurzelten Vorurteilen, beispielsweise dem, dass Möbel in kleiner Stückzahl und von einer Schweizer Firma zwingend sehr teuer bis unerschwinglich sein müssen. Viele Konsumenten gehen laut Bischoff und Sigerist bei solchen Überlegungen von einem falschen Vergleich aus. Gemessen an der Qualität, sei so manches Markenprodukt aus dem Ausland zu teuer. Und die Kleinserie biete den Vorteil, dass sich der Käufer oft gegen einen bescheidenen Aufpreis individuelle Anpassungen wünschen kann, was bei global erhältlichen Produkten kaum möglich sei. Der bewusste Kauf, die Frage, von wo ein Produkt kommt, wie es entstanden ist und was für den Preis geboten wird: Das seien Werte, die im Zuge der «Geiz ist geil»-Kampagne in den Hintergrund getreten seien. Doch mit Blick auf morgen regiert die Zuversicht, wie Christof Sigerist abschliessend sagt: «Wir hoffen – und wir halten es für möglich –, dass diese Werte künftig wieder stärker gewichtet werden.» ■

Anzeige

ZANOTTA AG

Ökologie lohnt sich.


Aktenvernichtung
Altpapierverwertung
Transporte

Lettenstrasse 3
 CH-9008 St.Gallen
 Tel : 071 244 55 03

www.zanotta.ch

Nachhaltige Grünraumbewirtschaftung

Über die grosse Bedeutung attraktiver Aussenanlagen für den Wert von Immobilien sind sich alle Beteiligten einig. Trotzdem werden Aussenräume oft nur mangelhaft gepflegt. Häufigste Ursache dafür ist die fehlende Berücksichtigung der zu erwartenden Unterhaltskosten in der Planungsphase.

Kurzfristiges Denken verursacht langfristige Kosten

Die meisten Objekte werden ohne Pflegekonzept geplant. Oft sind nur die Erstellungskosten relevant. Die Planung und der Bau haben aber einen wesentlichen Einfluss auf die Pflegekosten der nächsten Jahrzehnte. So kann der Pflegeaufwand die Erstellungskosten bereits nach 5 Jahren überschreiten.

Das Lebenszyklus-Modell von Grünflächen

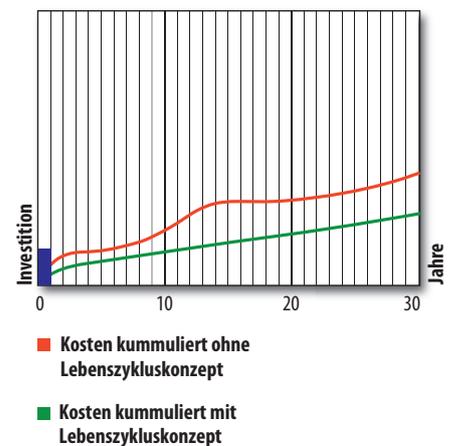
Das Lebenszyklus-Modell analysiert und dokumentiert alle Unterhalts- und Pflegekosten, die für den Betrieb, die Erneuerung und den Rückbau über die ganze Lebensdauer einer Anlage anfallen. Mit einem vor oder während der Bauphase erstellten Lebenszyklus-Konzept kann direkt auf die Pflegekosten Einfluss genommen und langfristig Geld gespart werden. Ergibt der Vergleich mit den strategischen Zielen des Kunden keine Übereinstimmung, werden die kostenrelevanten Parameter mit den Planenden optimiert. Auch ältere Liegenschaften können mit der gleichen Methode umfassend analysiert werden.

Damit die Kosten im grünen Bereich bleiben

Die Unterhalts- und Pflegekosten von Aussenanlagen sind wesentliche Bestandteile der gesamten Bewirtschaftungskosten von Liegenschaften. Für die ganzheitliche Immobilien- und Anlagenverwaltung (FM) sind langfristig realistische Zahlen von entscheidender Bedeutung. Im Lebenszyklusmodell wird die Nutzung der verschiedenen Flächen und Funktionsräume zusammen mit dem Kunden nach verschiedenen Kriterien durchleuchtet und die Ziele langfristig definiert.

- wirtschaftlicher Nutzen
- soziale Bedeutung
- ökologischer Nutzen
- ästhetische Ansprüche

«Die Planung und der Bau haben einen wesentlichen Einfluss auf die Pflegekosten.»

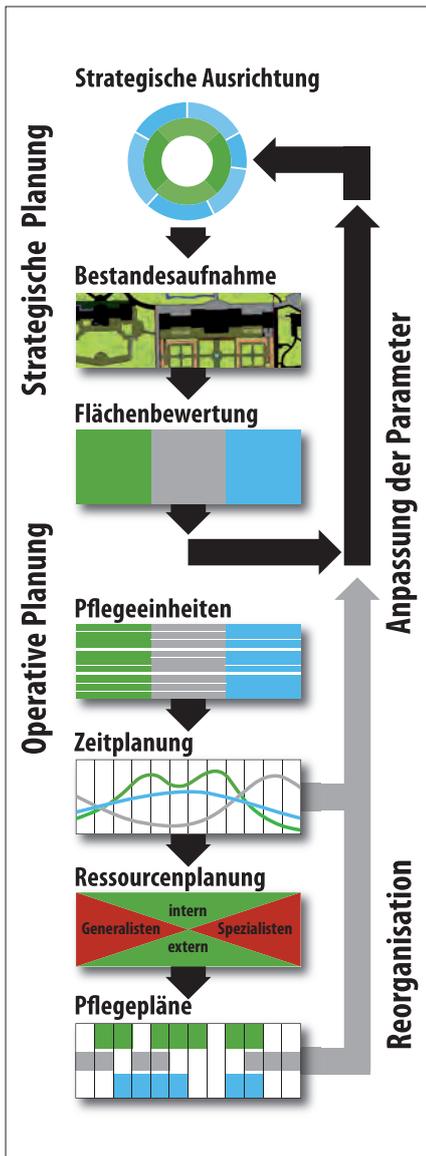


Wohnpark, Staad





Industrieanlage, Waldstatt



Das Grünflächen-Management in 7 Teilschritten

Im Grünflächen-Konzept werden die wichtigsten Fragen beantwortet: Was, wann wieviel, wo? Der Prozess wird in 7 Teilschritte unterteilt:

Strategische Ausrichtung:

- Entscheidende Startphase in Zusammenarbeit mit dem Kunden:
- Festlegen der ökonomischen, ästhetischen, ökologischen, sozialen Ziele für den definierten Lebenszyklus

Bestandsaufnahme:

- Systematische Erfassung aller Aussenflächen und Elemente
- Einteilen in Funktionsräume
- Grafische Darstellung und Massenauszug
- Zustandsbeurteilung

Flächenbewertung:

- Zusammenfassung von Flächen und Elementen mit identischen Pflegemassnahmen in Pflegeeinheiten
- Bewertung der Pflegeeinheiten mit Kennzahlen
- Kostenermittlung
- Überprüfung der strategischen Ziele des Kunden
- Anpassung der Parameter

Pflegeeinheiten:

- Auflisten der Pflegearbeiten nach:
- Einmalige Arbeiten (evtl. Sanierungsarbeiten)
- Jährliche Arbeiten
- Periodische Arbeiten
- Beschrieb der einzelnen Arbeiten
- Erstellen eines Gesamtkatalogs aller anfallenden Pflegearbeiten pro Einheit **Was?**

Zeitplanung:

- Festlegung der optimalen Ausführungszeitpunkte **Wann?**
- Quantifizierung der Arbeiten **Wieviel**
- Qualifizierung der Arbeiten **Wer?**
(Generalist oder Spezialist?)

Ressourcenplanung:

- Überprüfen der kundeneigenen Ressourcen mit den Pflegeansprüchen
- Festlegen von qualitativen und quantitativen Defiziten
- Bedürfnisplan für Fremdleistungen (Outsourcen)

Pflegepläne:

- Gesamtdarstellung aller notwendigen Fakten:
- Arbeitsbeschreibung (Was ist auszuführen?)
- Zeitpunkt (Wann ist die Arbeit auszuführen?)
- Zeitbedarf und Kosten (Wie lange dauert die Arbeit?)
- Verantwortlichkeiten (Wer ist zuständig?)

Ihre wichtigsten Fragen werden beantwortet.
Was? Wann? Wieviel? Wer?

Zum Unternehmen

Christian Waldburger AG
St.Gallerstrasse 21
9100 Herisau
Telefon 071 353 50 00 / Fax 071 353 50 01
www.waldburger-gaerten.ch
info@waldburger-gaerten.ch
Standorte: Herisau, Gossau, Oberuzwil

Care Team

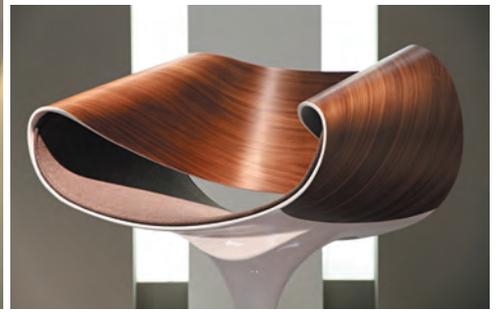
Für Sofortmassnahmen und Räumungsarbeiten im Katastrophenfall rundum die Uhr
Telefon 071 353 50 02



«Mit einem Lebenszyklus-Konzept kann langfristig Geld gespart werden.»

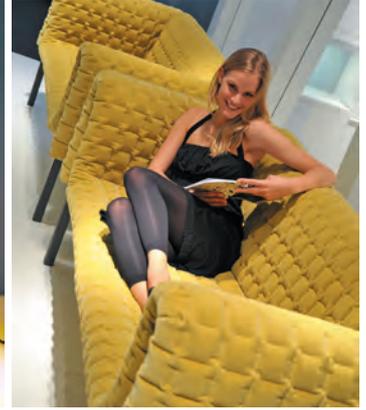
Schöne Gärten ...





Aufmerksamkeit garantiert

Neue Trends und innovatives Design: An der «imm cologne» in Köln werden alljährlich die Trends des kommenden Jahres gezeigt. Hier werden Visionen geboren, hier werden innovative Designideen zu internationalen Verkaufserfolgen. LEADER zeigt eine Auswahl von den Neuigkeiten des Jahres 2010.



Hören, Sehen, Staunen, Geniessen

Bei der Anschaffung von Unterhaltungselektronik lohnt sich die Beratung durch einen perfekten Partner. «Häberli. Der Partner» mit seinen Filialen in Wil, St.Gallen und Frauenfeld unterstützt seine Kunden seit 30 Jahren mit kompetenten Lösungen und durchdachten Planungen.

1978 gründete Roland Häberli mit Optimismus und Mut «Radio TV Häberli», im Hintergrund unterstützt durch seine Frau Ursula. Der Wandel in der Branche war enorm; so werden heute keine Radio- und Fernsehetelektiker mehr ausgebildet, sondern Multimedia-Elektroniker. Das sind Zeichen der Zeit, Veränderungen, die «Häberli» mitvollzieht. Antrieb der 25 Mitarbeiter ist die Faszination zum Metier. Darin liegt auch das Geheimnis des Erfolges.

«Häberli. Der Partner» zeichnet sich in erster Linie durch das grosse Know-how aus, welches das Team mitbringt. Nicht nur, was die Technik angeht, sondern auch im zwischenmenschlichen Bereich. Die Mitarbeiter haben ein grosses Interesse daran, sich laufend weiterzubilden, was von Roland und Ursula Häberli gefördert und unterstützt wird.

Die Jugend ist unsere Zukunft. Daher setzt «Häberli» grossen Wert auf die Ausbildung der Jugend. Über 60 Lernende haben im Betrieb die Ausbildung absolviert, um danach gewappnet ins Berufsleben übergehen zu können.

Der Strukturwandel der Branche ging auch bei «Häberli» nicht spurlos vorbei. Viele Produkte werden heute nicht mehr repariert, da die Reparatur im Verhältnis zum Anschaffungspreis zu hoch wäre. Anders sieht dies Roland Häberli: «Vielfach ist es lohnenswert, die hauseigenen, qualitativ hoch stehenden Produkte, aber auch andere Geräte vom HiFi-System bis zum Grossbildfernseher reparieren zu lassen.» Diesen Anforderungen entsprechend – das heisst unter anderem, mit fachlich kompetentem Personal und einem umfassenden Ersatzteillager – ist die Reparaturwerkstatt gewappnet.

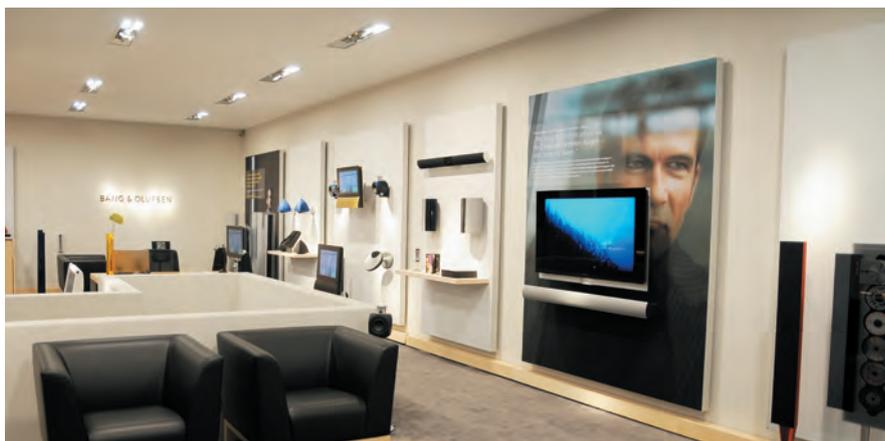
www.haerberlitv.ch



Beratungsräume in Wil, Bronshoferstrasse 46, 071 913 80 40



Beratungsräume in St. Gallen, Zürcherstrasse 53, 071 278 81 11



Beratungsräume in Frauenfeld, Zürcherstrasse 282, 052 721 76 21

«Klimaschutz inbegriffen»

EgoKiefer präsentiert das neue Fenstersystem AllStar AS1®

Mit dem neuen Fenstersystem AllStar AS1® macht EgoKiefer, die Nr. 1 im Schweizer Fenster- und Türenmarkt, einen weiteren innovativen Schritt. Bei allen EgoKiefer Fenster und Türen gilt ein spezielles Augenmerk dem Bereich Klimaschutz: Mit dem umfassenden Angebot von MINERGIE®-zertifizierten Produkten und dem ersten MINERGIE-P®-zertifizierten Fenster in der Schweiz, können Heizkosten eingespart und der CO₂-Ausstoss reduziert werden.

Auch wenn das Fenster geschlossen ist, kann Wärme verloren gehen. Besonders bei älteren Fenstersystemen oder auch bei schlecht montierten neuen Fenstern gehen 15–20 Prozent der gesamten Energie verloren und verursachen unnötige Energiekosten. Die neuen EgoKiefer AllStar-Fenster AS1® reduzieren den Energieverbrauch über das Fenster um bis zu 75 Prozent und schonen so die Umwelt nachhaltig. Dank diesen hervorragenden Wärmedämmwerten wird im Verlaufe der Lebensdauer des EgoKiefer AllStar AS1® Fensters deutlich mehr Energie eingespart, als für die Produktion, Auslieferung und Montage aufgewendet wird. Damit lässt sich Geld sparen und einen Beitrag zum Klimaschutz leisten. Mit EgoKiefer Fenstern wird der Kunde zum Klimaschützer.

EgoKiefer XL®, das erste MINERGIE-P®-zertifizierte Fenster der Schweiz

Bereits im Jahr 1991 erstellte EgoKiefer zusammen mit der Empa die erste Ökobilanz der Schweiz für Fensterrahmen-Werkstoffe und hat diese seither laufend weiterentwickelt. Die einmalige ökologische Bilanz der Produkte macht deutlich, dass EgoKiefer Fenster und Haustüren einen beträchtlichen Beitrag zur Schonung der Umwelt leisten.

Für den Bereich Fenster und Türen ist EgoKiefer seit Dezember 2009 exklusiver Leadingpartner von MINERGIE®. Alle Fenstersysteme von EgoKiefer sind MINERGIE®-zertifiziert. Die EgoKiefer Kunststoff- und Kunststoff/Aluminium-Fenster XL® sind die



AllStar AS1® – Die neue bärenstarke EgoKiefer Kunststoff- und Kunststoff/Aluminium-Fensterlinie – Klimaschutz inbegriffen.

ersten MINERGIE-P®-zertifizierten Fenster der Schweiz. Auch im Bereich Haustüren verfügt EgoKiefer über das schweizweit grösste Sortiment MINERGIE®-zertifizierter Türen.

Das neue MINERGIE®-zertifizierte EgoKiefer AllStar-Fenster AS1® in Kunststoff und Kunststoff/Aluminium erfüllt sämtliche Kundenwünsche in allen Anforderungsbereichen des Neubaus und der Modernisierung. Mit seinen Mehrwerten in den Bereichen Wärmedämmung, Lärmschutz, Sicherheit, Lüftung, De-

sign, Komfort und Modernisierung überzeugt AS1® in jeder Hinsicht. Es ist der AllStar unter den Fenstern. ■

EgoKiefer
Fenster und Türen

EgoKiefer AG, Fenster und Türen
9450 Altstätten, Telefon 071 757 33 33
zentrale@egokiefer.ch, www.egokiefer.ch



Friedrich Schneider

«Leider wird die Planung vielfach unterschätzt»

Vom eigenen Pool träumen viele. Was aber kostet einen dieser Luxus? Wie viel Platz benötigt man? Und lohnt sich die Anschaffung in diesen Breitengraden überhaupt? Interview mit Friedrich Schneider, Geschäftsleitung der Schneider Aquatec AG.

Interview: Marcel Baumgartner

Bilder: zVg.

Friedrich Schneider, Schwimmbäder für den privaten Gebrauch kann man durchaus als Luxus bezeichnen. Leisten sich derzeit weniger Personen dieses «gewisse Etwas»?

Schon immer vergnügte die Bewegung im Wasser. Es übt eine faszinierende, beinahe magische Anziehungskraft auf den Menschen aus. Öffentliche Schwimmbäder gehören zu den am meisten besuchten Sportanlagen. Hotelanlagen mit Schwimmbad- und Wellnessanlagen werden heute gegenüber Hotels ohne diese Einrichtungen bevorzugt gebucht. Wer wünscht sich daher nicht sein eigenes Schwimmbad im eigenen Haus? Grundsätzlich ist ein Schwimmbad kein Luxus, man kann eine solche Anlage jedoch durchaus sehr luxuriös gestalten. Es ist richtig: Momentan leisten sich weniger Leute eine Schwimmbadanlage, hier sind aber ganz klar auch regionale Unterschiede erkennbar.

In welcher preislichen Grössenordnung bewegen wir uns hierbei?

Es gibt in jeder Preisklasse Angebote. Dies beginnt bei aufblasbaren Pools oder Becken mit einer Blechkonstruktion, bei welchen eine dünne Plastikfolie eingehängt wird. Bei dieser Art Becken wird eine einfache Technik mitgeliefert, und diese Anlagen können innert kürzester Zeit in der eigenen Gartenanlage aufgestellt werden. Hier bewegen sich die

Preise um die 5000 Franken. Im Grundsatz ist die Investition einer Poolanlage mit dem Kauf eines Autos vergleichbar. Ausstattung, Materialien, Umgebungsgestaltung usw. bestimmen den Preis, der nach oben offen ist. Für eine schöne Poolanlage, die sich in die Umgebung integriert und auch beispielsweise eine automatische, chemiefreie Wasseraufbereitung besitzt, muss man schon mit einem fünfstelligen Betrag rechnen.

Was ist finanziell attraktiver, ein Aussen- oder ein Innenpool?

Diese Frage kann nicht abschliessend beantwortet werden. Was wünscht der Kunde, Schwimmen während des ganzen Jahres oder nur im Sommer? Dank den heutigen technologischen Möglichkeiten kann auch ein Aussenpool dank dem Einsatz von Solarenergie oder anderen alternativen Energien umweltbewusst gebaut werden. Es gibt auch für



Aussenpools Abdeckungen respektive Überdachungsmöglichkeiten.

Wie viel Platz sollte ich mindestens zur Verfügung haben?

Je nachdem, wie der Pool im Haus oder im Garten als gestalterisches Element integriert wird, ist auch der Platzbedarf sehr verschieden. Idealerweise sollte die Wasserfläche nicht kleiner als 4 auf 10 Meter sein. Mit einer Gegenstromanlage kann diese Grösse auch etwas kleiner werden.

Welche Möglichkeiten habe ich, wenn ich ein bestehendes Haus mit wenig Platz umbauen will, aber dennoch nicht auf ein «Wassererlebnis» verzichten möchte?

Wenn man beispielsweise zur Entspannung nur die Seele baumeln lassen will, kann man einen Whirlpool «aufstellen». Dabei genügt bereits eine Fläche von wenigen Quadratmetern.

Wenn ich heute baue, mir aber erst später ein Schwimmbad leisten möchte: Worauf muss ich in der Planung achten?

Die technischen Elemente für die Wasseraufbereitung müssen in einem kleinen Technikraum Platz haben. Nebst den Wasseranschlüssen sollte man auch an die elektrische Versorgung wie die Beleuchtung denken.

Wie aufwändig ist der Unterhalt?

Bei einem einfachen Pool beziehungsweise bei einer Aussenpoolanlage die nicht ganzjährig benutzt wird kann die Wasseraufbereitung «von Hand» gesteuert werden. Bei einem Hallenbad ist es jedoch unabdingbar eine automatische Mess- und Regeleinrichtung einzubauen, damit die Zusätze für die Wasseraufbereitung automatisch und in den richtigen Mengen zudosiert werden kann.

Wo liegen die grössten Gefahren, wenn ich mich bei der Erstellung eines Pools nicht an einen Fachmann wende?

Die Beratung und die Fachplanung darf nicht ausser Acht gelassen werden. Eine weitsichtige und frühzeitige Planung ist unerlässlich und eigentlich der Grundstein für jedes Bauvorhaben. Deshalb ist es wichtig, möglichst früh einen ausgewiesenen Fachmann für die Schwimmbadplanung beizuziehen. Leider wird die Planung und Ausführung von Schwimmbadanlagen vielfach unterschätzt. Mängel können entstehen durch falsche Materialwahl für die Beckenausführung oder der Installationskomponenten. Vielfach herrscht auch heute noch die Meinung vor, Beton sei grundsätzlich dicht. In Hallenbädern kommt noch die bauphysikalische Komponente dazu. Ich habe schon einige Expertisen betreffend

Schwimmbädern gemacht, und es ist teilweise unglaublich, was für Mängel zum Vorschein kommen. Es würde jedoch den Rahmen dieses Interviews sprengen wenn ich hier all diese Fehlleistungen von Architekten und Installateuren aufzählen würde.

Was sind aussergewöhnliche Formen und Möglichkeiten, mit denen man heute sein Heim attraktiver gestalten kann?

Eigentlich sind keine Grenzen gesetzt. Rechteckformen sind jedoch noch immer die beliebtesten und auch architektonisch am einfachsten zu integrierenden Poolformen.

Und die Frage muss natürlich gestellt werden: Lohnt sich bei unserem Klima überhaupt ein Aussenpool?

Der Mensch ist ein Individuum. Sinn und Zweck für den Pool müssen stimmen. Man kann auch bei regnerischem Wetter im Pool baden und schwimmen. Wir haben viele Klienten, die ihre Wohlstandsbeschwerden (Rücken, Gewicht usw.) dank dem Pool pro aktiv im Griff haben. Einen Pool kann man mehr benutzen als ein Cabriolet ohne Verdeck. ■



Wir verstehen Gebäude

Die Alpiq InTec ist das schweizweit führende Unternehmen im Bereiche der Gebäudetechnik und des Gebäudemanagements. Kompetente Mitarbeitende mit teils langjähriger Erfahrung entwickeln massgeschneiderte, professionelle Lösungen.

Egal, ob es um einen einfachen Auftrag oder um ein grosses, komplexes Projekt geht. Im Kleinen wie im Grossen steht der Kunde mit seinen individuellen Bedürfnissen im Zentrum. Dieses ausgeprägte Dienstleistungsdenken in Verbindung zu Motivation und Professionalität ist eine ausgeprägte Stärke des Alpiq InTec Teams.

Alpiq InTec Ost – Ihr kompetenter Partner

Mit Alpiq InTec Ost haben Sie erfahrene Macher am Tisch, die unter professioneller Gebäudetechnik und professionellem Gebäudemanagement Massarbeit bei der Planung, der Projektierung, beim Bau, bei der Inbetriebnahme sowie beim Betrieb und dem Unterhalt von Gebäuden verstehen. Nicht zu vergessen die Service- und Renovationsleistungen, die Alpiq InTec Ost ebenso zuverlässig und präzise erbringt.

Alpiq InTec-Lösungen basieren auf bewährter Technik in Kombination mit modernen Technologien und Applikationen. Sie sind optimiert für die geplante Aufgabe und abgestimmt auf die tatsächlichen Bedürfnisse. Um jederzeit auf dem neusten Stand der Technik zu sein, investiert Alpiq InTec permanent in die Schulung und Weiterbildung ihrer Fachleute. Von diesem Know-how wie auch von einer interessanten Kostenstruktur profitieren die Kunden von Alpiq InTec in hohem Masse.

Energieeffizienz – ein Wert im Zeichen der Zeit

Immer mehr privatwirtschaftliche Unternehmen und Institutionen der öffentlichen Hand bekennen sich zu ökologisch verantwortungsvollem Handeln. Diese Haltung äussert sich zunehmend in energieeffizienten Gebäuden und Anlagen. Tiefere Energiekosten, höhere Immobilienwerte und ein substantieller Imagegewinn sind die erfreulichen Effekte. Sie profitieren von diesen



Vorteilen, wenn Sie auch die Alpiq InTec-Angebote auf dem Gebiet der Energieeffizienz gezielt einsetzen.

Ihr Partner in Ihrer Nähe

Die Alpiq InTec Ost AG ist Teil der Alpiq InTec Gruppe. Über 3700 Mitarbeitende stehen an mehr als 80 Standorten für Sie bereit. Sie werden kompetent beraten und Ihr Projekt wird mit dem nötigen Fachwissen umgesetzt. Auch nach der Installation und Inbetriebnahme sind Sie bei Alpiq InTec in guten Händen, denn Alpiq InTec ist in Ihrer Nähe. Eine schweizweite Präsenz für Service- und Unterhaltsleistungen garantiert im Störfall kurze Reaktionszeiten. Deshalb können Sie sich auf Alpiq InTec verlassen – überall und rund um die Uhr.

Die Leistungen mit Zukunft

Investitionen in Dienstleistungen oder in Produkte und Anlagen von Alpiq InTec sind zukunftssicher. Sie verkörpern den neusten technologischen Stand und erfüllen höchste Anforderungen bezüglich Betriebssicherheit, Funktionsfähigkeit, Effizienz und Ökologie.



Alpiq InTec Ost AG

Lindentalstrasse 10
9006 St. Gallen
Tel. +41 71 242 22 22
Fax +41 71 242 21 21
www.alpiq-intec.ch

Natürlich wohnen mit grossen Landhausdielen

Behagliche und gemütliche Stunden daheim zu erleben, ist der Luxus der Zeit. Um sich rund um wohl zu fühlen, sollte gerade auf die Wahl des richtigen Bodenbelags geachtet werden. Vor allem Echtholz verleiht Räumen eine besondere, natürliche Atmosphäre und belebt die Sinne. Darum geniessen immer mehr Menschen die warme Ausstrahlung von grossformatigen Landhausdielen.

Weitere Informationen unter www.bauwerk.com



AFG – Zukunftsorientierte Lebens- und Arbeitsräume

Die AFG stellt ihre Innovationskraft ganz in den Dienst einzigartiger, massgeschneiderter und hochwertiger Bau- und Technologieformen. Mit den Divisionen Heiztechnik und Sanitär, Küchen und Kühlen, Fenster und Türen, Stahltechnik und Oberflächentechnologie bietet die AFG ihren Kunden ein Höchstmass an aussergewöhnlichen Lösungen und strebt kontinuierlich nach dem Maximum. Die AFG baut stetig an einer innovativen Zukunft:

Heiz- und Klimatechnik vom Feinsten

Wohlbefinden beginnt bei einem angenehmen Raumklima. Mit der Division Heiztechnik und Sanitär deckt die AFG den Bereich Heiz-, Lüftungs- und Klimatechnik umfassend ab: Die Marken Kermi, Arbonia, Prolux, ASCO Swiss und Aqualux gehören zu den führenden Anbietern von Radiatoren, Bodenheizungssystemen, Duschkabinen und weiteren Produkten, die einen optimalen Wohlfühl-Komfort bieten.

Bei Arbonia erstrahlt der bewährte Decotherm in neuem Glanz: Mit seinem hochwertigen Wärme-Design und seiner klaren Linienführung passt der neue Raumwärmer Decotherm Plus in jede anspruchsvolle Innenarchitektur. Ebenso lanciert Arbonia den neuen Flagtherm, der gradlinig und qualitätsbetont «Made in Switzerland» auf den Punkt bringt.

Seit dem Herbst 2009 punktet auch Kermi mit drei Neuheiten. Die neuen Premium-Duschkabinenserien Pasa (auf Mass) und Pasa XP (Wandanschluss-Profil) bieten hochklassige Funktionalität verbunden mit klarer, sachlicher Wertigkeit und organischer Weichheit. Ideos verbindet sternenförmige Elemente zu einem faszinierenden Ganzen von unverwechselbarer Ausstrahlung. Unnachahmlich konsequent in seiner flächigen Geradlinigkeit und dabei einzigartig individuell – Fedon setzt völlig neue Akzente in der anspruchsvollen Wärmegestaltung.

Mit AFG-Küchen Träume erfüllen

Jeder Kunde hat eigene, individuelle Vorstellungen von seiner Traumküche. Diesem



Decotherm Plus.

Umstand trägt die AFG voll und ganz Rechnung: Die Division Küchen und Kühlen umfasst die Marken Forster Küchen, Forster Kühlen, Miele Die Küche, Warendorf und Piatti.

Die Stahlküchen von Forster sind einzigartig in ihrem Design und besitzen eine sehr lange Lebensdauer. Miele Die Küche, Warendorf, ist international in rund 50 Ländern vertreten und profiliert sich mit einer neuen exklusiven Küchenlinie des Star-designers Philippe Starck. Unter dem Namen «Starck by Warendorf» erfüllen die neu entwickelten Konzepte und Designlinien den Wunsch nach absoluter Küchenwohnlichkeit bei gleichzeitig hohem Nutzwert. «Starck by



Flagtherm.

Warendorf» ist ein Baukastensystem, das sich mit verschiedensten Elementen kombinieren lässt. Piatti ist Marktführer in der Schweiz und der grösste Anbieter von qualitativ hochwertigen Küchen für den Mietwohnungsmarkt. Obwohl sich alle drei Unternehmen auf verschiedene Marktsegmente konzentrieren, ergänzen sie sich optimal in Bezug auf Materialien und Design.

AFG – führend bei Türen und Fenstern

Mit den Marken EgoKiefer, RWD Schlatter und Slovaktual ist die Division Fenster und Türen führender Anbieter für Fenster und Türen in Europa. EgoKiefer entwickelt, fa-



«Starck by Warendorf» - Die integrierte Library bereichert die traditionsorientierte Küche.



Die Neuheiten von Kermi:Pasa/Pasa XP, Ideos und Fedon.

briziert, verkauft und montiert Fenster- und Türelemente in verschiedensten Werkstoffen. Die Produkte eignen sich für die Anwendungsgebiete thermische und akustische Isolation, Einbruchssicherheit und Brandschutz. EgoKiefer stellte Anfang 2010 seine mit Spannung erwartete Fensterlinie Allstar AS1 vor. AS1 reduziert den Energieverbrauch über das Fenster um bis zu 75%. Nachhaltiges Energiesparen bestätigt sich als Megatrend. Auch in diesem Bereich trumpft EgoKiefer und bietet eine Fenstertechnologie in Kunststoff, Kunststoff/Aluminium und Holz/Aluminium an, die den jährlichen Heizenergieverbrauch um mehr als 70% reduziert.

RWD Schlatter ist der führende Türen-



Minergie-P®-Einfamilienhaus mit EgoKiefer Holz-/Aluminium Fenster XL®. – Klimaschutz inbegriffen.

hersteller der Schweiz. Gemeinsam mit der Empa (Eidgenössische Materialprüfungs-Anstalt) testet der innovative Türenhersteller verschiedenste Holzarten auf ihr Brandverhalten. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse fließen in die Forschung und Entwicklung ein und tragen dazu bei, die Sicherheitsstandards im Brandschutz laufend zu verbessern.

Forster Präzisionsstahlrohre und Profilsysteme – einzigartig

Die Division Stahltechnik gliedert sich in zwei Geschäftsbereiche, die in einem gemeinsamen Werk produzieren. Der Geschäftsbereich Forster Präzisionsstahlrohre konzentriert sich auf den Vertrieb hochwertiger massgewalzter Stahlrohre und gezogener Stahlprofile. Forster Profilsysteme entwickelt, produziert und vertreibt Profilsysteme aus Stahl und Edelstahl für Fenster, Türen und Fassaden. Neben bedingungslosem Innovationswillen wird in der AFG ebenso Ökologie gross geschrieben. Das gilt auch für Forster Profilsysteme, die mit ihren Profilsystemen nicht nur höchste Ansprüche erfüllt, sondern ohne Zusatz von Kunststoffkomponenten voll und ganz auf den zu 100% recycelbaren Werkstoff Stahl setzt. In Gebäuden mit grossen Besucherströmen wie z.B. in Sportstadien spielt Sicherheit eine immense Rolle. Tür- und Fassadenelemente von Forster Profilsys-

teme tragen wesentlich dazu bei, dass sich die Gäste wohlfühlen.

STI | Hartchrom: weltweit führend

Die fünfte AFG-Division Oberflächentechnologie mit der STI | Hartchrom, Steinach, ist führend in der funktionellen Oberflächenbeschichtung und –bearbeitung. Sie veredelt Komponenten und Bauteile bis 6 m Durchmesser, bis 27 m Länge und bis 64 t Gewicht in den Sektoren Papier, Druck, Film sowie für den Motorenbau, die Schifffahrt, den allgemeinen Anlagenbau und die Wehrtechnik. Die Division ist mit fünf Produktionsstandorten, zwölf Unternehmen und diversen Vertretungen weltweit präsent. Ihre Marken stehen für innovative, funktionale Oberflächenlösungen. ■

Weitere Informationen

AFG Arbonia-Forster-Holding AG
Amriswilerstrasse 50
Postfach 134
9320 Arbon
T 071 447 41 41
F 071 447 45 88
info.holding@afg.ch
www.afg.ch

Mit Strom vom Dach Auto fahren: Sonderschau der Immo-Messe 2010

Ab 2012 sollen die ersten Elektroautos aus den Fabriken rollen. Aber woher kommt der Strom? Vorarlberg machts vor: dort fahren bereits 75 Elektroautos – mit Sonnenstrom. An der Immo-Messe zeigen die Vorarlberger in einer Sonderschau Elektroauto und Sonnenstrom-Tankstelle. Ausserdem wird die sich selbst versorgende Wohneinheit SELF der Empa ausgestellt: dort können zwei Personen bis zu vier Wochen ohne Zufuhr von Strom und Wasser leben – und zwar komfortabel. Die zwölfte Immo-Messe für Eigentum, Umwelt, Energie findet vom 19. bis 21. März 2010 in den Olma-Hallen St.Gallen statt.



SELF, ein autarkes Raummodul zum Wohnen und Arbeiten, versorgt sich selbst mit Energie und Wasser und demonstriert nachhaltige Technologien für das Haus der Zukunft. Zu sehen ist SELF an der Sonderschau der Immo-Messe 2010.

Die Bilanz der Vorarlberger Elektromobil-Flotte nach einem Jahr kann sich wahrlich sehen lassen. 75 Elektrofahrzeuge sind auf der Strasse, 32 Stromstellen wurden errichtet. Insgesamt legten die Elektromobile beeindruckende 150'000 Kilometer zurück. Ein noch besseres Ergebnis verhinderte nur die Tatsache, dass nicht genügend Elektrofahrzeuge auf dem Markt erhältlich sind. Über 200 Interessenten befinden sich bereits auf der Warteliste für ein Elektrofahrzeug. Vorbildlich ist das Umwelt-Engagement der Vorarlberger: Die gesamte Energiemenge, die für das Projekt benötigt wird, wird nämlich über zusätzliche erneuerbare Energiequellen aufgebracht. Dazu wurde auf dem Gelände

von illwerke vkw eigens eine Fotovoltaikanlage mit einer Größe von 460 Quadratmeter errichtet. Zwei weitere Anlagen befinden sich in der Planung. Ein Modellprojekt auch für die Schweiz – 15 Quadratmeter Photovoltaik genügen nämlich, um ein Elektrofahrzeug 10'000 Kilometer zu bewegen – und für 15 Quadratmeter hätte auch fast jeder auf dem eigenen Hausdach Platz. Das Projekt wird präsentiert von Ralos Austria inklusive PV-Carport und VLOTTE E-Auto

Wasser- und Stromanschluss unnötig – SELF

Aus der Wissenschaftssendung «Einstein» des Schweizer Fernsehens DRS bekannt ist die sich selbst versorgende Wohneinheit «SELF»

der Empa. Dieser «Wohncontainer» wurde von Industriedesignern der Zürcher Hochschule der Künste entworfen und die ausgefeilte Technik von Wissenschaftlern der Empa und der Eawag entwickelt. Im «SELF» sollen in Zukunft zwei Personen bis zu vier Wochen leben können, ohne dass Wärme, Strom und Wasser von aussen zugeführt werden: Ausgefeilte Energieproduktion – natürlich Photovoltaik –, Wärme- und Wasserrückgewinnung machen das möglich. Die Immo-Messe will mit diesen beiden Sonderschauen Architekten, Fachleute und auch das Messepublikum zum Staunen einladen, welche Möglichkeiten zur CO₂-Reduktion heute bereits bestehen und dazu anregen, diese Möglichkeiten auch im eigenen Umfeld umzusetzen.



Dieses Einfamilienhaus im Thurgau ist etwas ganz Besonderes: Dank Photovoltaik-Anlage ist dieses Passivhaus, zertifiziert nach MINERGIE-P-Eco, energieautonom. Architekt: Pierre Honegger, Herdern

Weniger CO₂ – jeder kann etwas dazu tun

Das Sonderthema «Energie» an der Immo-Messe zeigt darüber hinaus ein breites Spektrum an erneuerbaren Energien, von kleinen, «eigenheimtauglichen» Windturbinen über Sonnenstrom und solar erwärmtes Wasser bis hin zur Erdwärme. Natürlich werden auch energiesparende Heizsysteme mit Holz, Gas oder Öl gezeigt. Genauso wichtig wie die Energieerzeugung ist aber die Wärmedämmung – der Gebäudeenergieausweis, die Energieetikette fürs Haus wird eingeführt, und die gute Dämmung ist dann gerade bei Altbauten ein Kriterium für den Wert des Gebäudes. Die IG Passivhaus und spezialisierte Aussteller zeigen zudem, wie man Häuser baut, die ganz mit erneuerbaren Energien betrieben werden können, ja sogar mehr Energie erzeugen als die Bewohner verbrauchen.

Energieautonomie – so sieht die Zukunft aus

«Energieautonomie» ist das Leitmotiv des Begleitkongresses der Immo-Messe, der na-

tionalen MINERGIE-P/Passivhaustage. Er beginnt am Donnerstag, 18. März, mit einem Fachplanerseminar, dem «MINERGIE-P-Kurs» in der Empa in St.Gallen. Am Freitag, 19. März findet in der Olma-Halle 9.2 in St.Gallen die Fachtagung «Energieautonomie: Der Weg zur sicheren Energieversorgung» statt. Vorgestellt werden Konzepte für Gemeinden, Gebäude als Kraftwerke und Visionen für eine neue Architektur. Programm und Anmeldungen unter www.immomesse.ch/passivhaustage.

Kostenlose Bauherren-Seminare

Am Samstag lädt die Immo-Messe zu zwei kostenlosen Bauherren-Seminaren ein: Das eine Seminar zeigt das Potenzial von Neubauten gemäss Passivhaus (zertifiziert nach MINERGIE-P). Das zweite Seminar richtet sich an Besitzer älterer Liegenschaften. Die IG Passivhaus demonstriert, wie man aus einem Altbau einen energieeffizienten Neubau macht (MINERGIE-P/Passivhaus) und gleichzeitig die ästhetischen Ansprüche befriedigt. ■

Fachtagung der Immo-Messe 2010

Energieautonomie: der Weg zur sicheren Energieversorgung Konzepte für Gemeinden, Gebäude als Kraftwerke, Visionen für eine neue Architektur

19. März, Olma-Halle 9.2, St.Gallen
Beginn: 9 Uhr, Ende 16.15 Uhr.

Anmeldung: www.immomesse.ch/

Passivhaustage

Kosten: Fr. 250.–.

Bauherrenseminare

Passivhaus (MINERGIE-P): Neubau

20. März, Olma-Halle 9.2, St.Gallen
10 bis 12 Uhr

Bauerneuerung gemäss MINERGIE-

Standard: Tipps und Tricks

20. März, Olma-Halle 9.2, St.Gallen
12 bis 14 Uhr

Passivhaus (Minergie-P): Modernisierung

20. März, Olma-Halle 9.2, St.Gallen
14 bis 16 Uhr

Um online-Anmeldung wird gebeten:
www.immomesse.ch/Passivhaustage
Veranstaltungen kostenlos

Umwelt und Wirtschaft:

Podiumsdiskussion

Holzkraftwerk Bischofszell

Nachhaltige Energieversorgung mit Schaffung neuer Arbeitsplätze und Oberthurgauer Tag: Auszeichnung des Oberthurgauer des Jahres 2009

20. März, Olma-Halle 9.2, St.Gallen
16.30 Uhr

Veranstaltung öffentlich und kostenlos,
keine Anmeldung erforderlich.
www.immomesse.ch

× Brutto Rendite
× Standort, Lage
× Vermietung

OK. ✓

cristuzzi

Für Ihr Investment

Über 50 Jahre Cristuzzi-Kompetenz in Immobilien und Architektur.

Als Ihr Immobilien-Treuhänder

verwalten, vermitteln, bewirtschaften wir Wohn-, Geschäfts- und Stockwerkeigentum und entwickeln Projekte für nationale und internationale Investoren.

Als Ihr Architekt ETH/SIA

beraten, gestalten, planen wir Hochbauten aller Art: Einfamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser, Geschäftshäuser, Industriebauten, öffentliche Bauten.

Als Ihr Generalunternehmer

leiten, steuern, realisieren wir komplexe Bauvorhaben bis zur Abnahme mit garantiert fixen Preisen zu fixen Terminen.

Cristuzzi Immobilien-Treuhand AG
Cristuzzi Architektur AG
Cristuzzi Generalunternehmung AG

9435 Heerbrugg T +41 71 727 06 20

9443 Widnau T +41 71 727 89 89

7320 Sargans T +41 81 511 61 61

info@cristuzzi.ch | www.cristuzzi.ch

Ein Partnerunternehmen von
alaCasa.ch
Experten für Wohneigentum

svit
OSTSCHWEIZ
Mitglied Schweizerischer
Verband der Immobilien-
wirtschaft

svit
SMK SCHWEIZ
Mitglied Schweizerische
Maklerkammer

HSG-Studierende forschen für St.Gallens Energiezukunft

Wie kann die St.Galler Politik die Ressourcen der Region effizient nutzen? Und welche Standortfaktoren locken nachhaltig wirtschaftende Unternehmen in die Ostschweiz? Mit diesen Fragen beschäftigen sich zwei Studierende der Universität St.Gallen (HSG) in ihren Masterarbeiten.

Unterstützt werden sie dabei vom Amt für Umwelt und Energie der Stadt St.Gallen mit Stipendien. Die Untersuchungen der Studierenden leisten einen Beitrag zur Umsetzung und Nachführung des Energiekonzepts 2050 der Stadt St.Gallen.

Bettina Hirl und Christopher Bisang arbeiten an Lösungen für die künftige Energieversorgung in der Region. «Durch die Unterstützung der Studierenden möchten wir neue Erkenntnisse gewinnen, wie wir unsere Ressourcen in Zukunft sparsamer nutzen und die Attraktivität des Standorts St.Gallen für

Unternehmen weiter erhöhen können. Und vor allem, wie junge Menschen die heute drängenden Fragen ihrer Zukunft anpacken wollen», sagt Harry Künzle, Energiebeauftragter der Stadt St.Gallen.

Den Stipendiaten bietet die Kooperation mit dem Amt für Umwelt und Energie neben der finanziellen Unterstützung von jeweils 5000 Franken einen wertvollen Austausch: «Sie können ihr Wissen für die Region nutzen und mit der praxisnahen Forschungsarbeit einen wichtigen Beitrag zum zukunftsweisenden St.Galler Energiekonzept leisten», sagt Prof. Dr. Rolf Wüstenhagen, Inhaber des

Good Energies Lehrstuhls für das Management Erneuerbarer Energien an der HSG.

Bettina Hirl sucht in ihrer Forschungsarbeit nach Wegen, wie die Politik den effizienten Umgang mit Ressourcen optimal fördern kann. Christoph Bisang analysiert, welche Faktoren für die Standortwahl nachhaltiger Unternehmen eine Rolle spielen und wie die Region für solche Firmen noch attraktiver wird. Die Studierenden arbeiten eng mit den zuständigen Stellen der Stadt und der HSG zusammen. Die Ergebnisse der Masterarbeiten werden voraussichtlich im Sommer 2010 präsentiert. ■

Anzeige



Alpiq InTec Ost AG.
Wir verstehen Gebäude.

Die Alpiq InTec Ost AG bietet die gesamte Gebäudetechnik aus einer Hand: Elektro, Heizung, Lüftung, Klima, Sanitär, Telekommunikation, Sicherheit & Automation sowie technische Hauswartungen.

Alpiq InTec Ost AG
Lindentalstrasse 10, CH-9006 St. Gallen
T +41 71 242 22 22, F +41 71 242 21 21
info.ait.stgallen@alpiq.com
www.alpiq-intec.ch

ALPIQ



Der LEADER ist eine Marke – und davon profitieren ab sofort auch Sie

Der LEADER ist zum Label für ein starkes Unternehmertum mit Visionen geworden. Ab sofort können Sie nun dieses Label auch für Ihre eigenen Ziele nutzen. 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 info@metrocomm.ch gerne zur Verfügung. www.leaderonline.ch

Presented by
LEADER

Die CRISTUZZI-Gruppe: alles aus einer Hand

Seit den Anfängen 1955 hat sich die CRISTUZZI Gruppe kontinuierlich entwickelt. Unter der Führung von Rolf Cristuzzi, dipl. Arch. ETH/SIA und Toni Cristuzzi, Betriebswirt-schafter M.B.A., bietet sie heute eine umfassende Dienstleistungspalette für den Bauherrn, Investor und Mieter.

An den drei Standorten in Widnau, Heer-brugg und Sargans arbeiten über 25 hochqua-lifizierte Mitarbeitende.

Cristuzzi Immobilien-Treuhand AG

- › Maklerdienstleistungen
- › Bewirtschaftung/Verwaltung von über 2'200 Mietverträgen und 40 Stockwerkei-gentumseinheiten
- › Projektentwicklungen
- › Recovery Dienstleistungen

Cristuzzi Architektur AG

- › Gesamtrealisierungen vom Entwurf bis zur Bauübergabe
- › Bauleitungen für Dritte bei Grossprojekten

Cristuzzi Generalunternehmung AG

- › Totalunternehmung
- › Generalunternehmung
- › Generalplanung

Die Zusammenarbeit mit CRISTUZZI bringt dem Kunden den Vorteil, alles aus ei-ner Hand über den ganzen Lebenszyklus ei-ner Investition zu erhalten.

cristuzzi
www.cristuzzi.ch

Kompetenz in Immobilien und Architektur

Cristuzzi Immobilien-Treuhand AG · 9435 Heerbrugg · Tel. 071 727 06 20
Cristuzzi Architektur AG · 9443 Widnau · Tel. 071 727 89 89
Cristuzzi Generalunternehmung AG · 9443 Widnau · Tel. 071 727 89 89

Leader lesen LEADER®

LEADER. Das Ostschweizer Unternehmermagazin. www.leaderonline.ch



Wussten Sie schon, dass es nun auch eine Ostschweizer Ausgabe des Standardwerks «Who's who» gibt? Und zwar die Liste unserer Abonnenten. Die führenden Persönlichkeiten unserer Region finden Sie hier – im Magazin oder unter der Leserschaft. Denn wir setzen auf Qualität statt Quantität, auf Klasse statt Masse. – Elitär, finden Sie? Da haben Sie völlig Recht.

www.leaderonline.ch



Einer kam durch

Verantwortung des Hauseigentümers im Gewässerschutz

Unsere Konsumgesellschaft neigt dazu, mit Gütern, die anscheinend in Hülle und Fülle zu günstigen Preisen zur Verfügung stehen, sorglos ja verschwenderisch umzugehen. Dies trifft insbesondere für die Ressource Wasser zu. Trinkwasser ist im „Wasserschloss Schweiz“ zwar - noch - genügend vorhanden, aber nur dank grosser Investitionen im Bereich Abwasser.

In den letzten vier Jahrzehnten wurden in der Schweiz grosse Summen für Kanalisationen und Kläranlagen ausgegeben. Das öffentliche Abwasserkanalnetz ist mittlerweile über 40'000 Kilometer lang. In mehr als 700 Kläranlagen wird Abwasser weitgehend gereinigt. Für Unterhalt und Betrieb dieser Anlagen wird national jährlich mehr als 1,7 Mia. Franken ausgegeben: Das sind rund 50 Prozent der gesamten staatlichen Umweltschutzausgaben. Auch wenn dadurch die Wasserqualität unserer Seen und Fließgewässer in den vergangenen Jahren kontinuierlich besser geworden ist, wäre eine Entwarnung im jetzigen Zeitpunkt verfrüht.

Hauseigentümer in der Verantwortung

Im Bereich einer Liegenschaft bestehen normalerweise diverse Grundleitungen, die irgendwo unter dem Boden des Hauses verlaufen und schliesslich in der öffentlichen Abwasserkanalisation münden. Oft fehlen Kontrollschächte und niemand weiss genau, wo sich die Leitungen befinden, weil genaue Kanalisationspläne fehlen. Trotzdem ist der Liegenschaftsbesitzer für diese unsichtbaren Bauteile verantwortlich! Einmal in Betrieb, kümmert sich oft niemand mehr um die Haus- und Grundstücksentwässerung. Erst wenn Bewohner einen Rückstau oder üble Gerüche feststellen, wird man aktiv. Kanal- und Rohrreinigungsunternehmen werden tagtäglich mit dieser Nachlässigkeit vieler Grundeigentümer konfrontiert.

Langes Zuwarten mit dem Unterhalt von Entwässerungsanlagen lohnt sich nicht und ist im Hinblick auf eine nachhaltige Trinkwasserversorgung verantwortungslos.

Welche Entwässerungsanlage gehört Ihnen als Hauseigentümer?

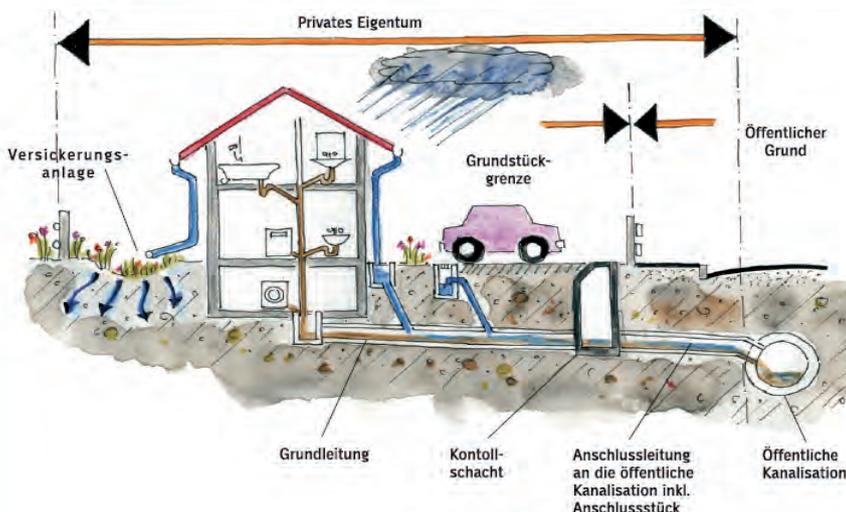


Abb. 1 Geschäftsleitung Jürg Brunner und Martin Riedener



Abb. 2 Teil der Fahrzeuge aus der ASA-Flotte



Abb. 3 Aufnahme des Leitungsverlauf zur Erstellung einer Skizze

ASA-Service AG
Industriestrasse 15
9015 St. Gallen

Tel: 0848 310 200
Fax: 071 310 20 05
www.asa-service.ch



Einer kam durch

Seit 1995 sind wir ein führendes Ostschweizer Unternehmen im Bereich Unterhalt Liegenschafts-entwässerung und weiterer Facility-Dienstleistungen.

Neben den Bereichen Ablauf und Rohrreinigung unterhält die ASA-Service auch einen modernen Mobil-Toiletten-Service für Baufirmen und Festanlässe sowie den Waschbär-Container-Service für die ganze Nordostschweiz.

Wir setzen auf zukunftsweisende Technik

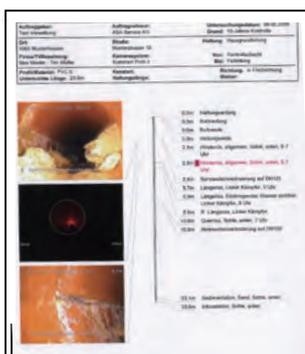


Abb. 7 Kameraprotokoll

Mit unseren Kamera-Systemen erkennen wir kleinste Beschädigungen oder Verstopfungsursachen und können diese so genau lokalisieren. Mittels High-Technologie protokollieren wir das Innenleben von Leitungen mit Filmen oder Fotos und dies nach SN EN-Norm 13508-2.

Sämtliche selbstgezeichneten Skizzen oder uns zur Verfügung gestellten Pläne werden von uns eingescannt und mittels moderner Software (CAD sowie Microsoft Dynamics) archiviert.

Bei Bedarf führen wir auch Dichtheitsprüfungen durch.

Ganz im Sinne unseres Slogans "Führend durch Leistung und Qualität!" streben wir einen hohen Standard bei allen unserer Dienstleistungen an.

Dies bedeutet für unsere Mitarbeiter die tägliche Herausforderung, mit möglichst geringer Umweltbelastung, in sicherer Arbeitsumgebung und zu konkurrenzfähigen Preisen die Aufträge unserer Kunden zu erledigen.



Abb. 4 Containerreinigung mit Waschbär



Abb. 5 Mobil-Toilette mit Kranhacken (AFG-Arena)

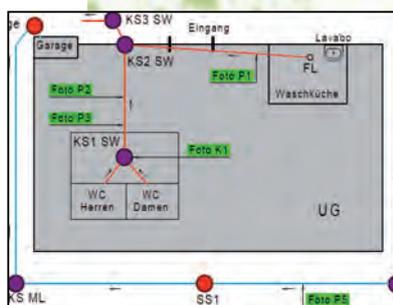


Abb. 6 CAD-Skizze vom Leitungsverlauf

**Ablauf- und Rohrreinigung
Vermietung und Service von Mobiltoiletten
Reinigung und Wartung von Containern**



Rufen Sie uns an bevor Sie nasse Füße bekommen

ASA-Service AG
Industriestrasse 15
9015 St. Gallen

Tel: 0848 310 200
Fax: 071 310 20 05
www.asa-service.ch

Wohnen als stilvolle Entfaltung der Persönlichkeit

Die eigenen vier Wände sind weniger statisch als es scheint. Sie verändern sich mit unseren wechselnden Bedürfnissen. Auf der Suche nach dem individuellen Wohnstil bietet die Domus Leuchten und Möbel AG in St.Gallen professionelle Begleitung. Im Gespräch mit domus-Inhaber Bruno Manser.



Bruno Manser, gibt es den «typischen» domus-Kunden – und wenn ja, wie lässt er sich beschreiben?

Viele unserer Kunden sind anspruchsvoll, sie haben Freude an Design, Mode, Architektur und Kultur. Dieser Background spiegelt sich natürlich auch in Einrichtungsfragen. Wer sich von uns beraten lässt, richtet in der Regel nicht zum ersten Mal ein, sondern befindet sich oft in einem neuen Lebensabschnitt – beispielsweise, nachdem die Kinder ausgeflogen sind. Entsprechend ist er oder sie nicht bereit zur Ad-hoc-Aktion, sondern nimmt sich Zeit für die richtige Wahl.

Und welche Ansprüche stellt er an diese Wahl?

domus-Kunden wollen langlebige, nachhaltige Produkte von hoher Qualität und aus internationalen Top-Markenkollektionen. Dabei wünschen sie sich Hilfe bei der Suche nach ihrem ganz individuellen Stil. Was uns auszeichnet, ist die Beratung durch Spezialisten aus allen Bereichen inklusive Innenarchitekt vor Ort beim Kunden zu Hause. Was viele unserer Kunden ebenfalls schätzen: Wir unterstützen sie auch bei der Integration von liebgewordenen, bestehenden Möbeln bis hin zu Antiquitäten und zeigen, wie sich diese mit den neuen, modernen Möbeln ideal kombinieren lassen.

Bekannt geworden ist Ihr Unternehmen nicht zuletzt auch durch Beleuchtungslösungen. Was zeichnet domus hier gegenüber anderen Anbietern aus?

Das Licht gehört zum Wohnkonzept; ohne das richtige Licht kommen weder die gute Architektur noch die Möbel zur Geltung. Gefragt ist die perfekte Verbindung zwischen Funktionalität und der Schaffung einer angenehmen Stimmung. Unsere Erfahrung in diesem Bereich geht auf 1974 zurück, moderne Leuchten waren einst der Ursprung von domus. Entsprechend bieten wir heute eine vielfältige Auswahl an Leuchten in unserem grossflächigen Lichtstudio an. Und auch hier zeichnet uns die fachmännische Beratung aus: Zwei Lichtberater unterstützen die Kundschaft bis hin zum umfassenden Lichtkonzept.

Nicht nur bezüglich Licht, auch in den anderen Fachbereichen setzen Sie stark auf Fachleute und deren Beratungs-Know-how. Welche Philosophie steckt dahinter?

Wir sind ja nicht einfach «Möbel- und Lampenberater», sondern denken immer lösungs-



orientiert und ganzheitlich. Unsere Planungsabteilung unterstützt die drei Fachabteilungen und entwickelt Gesamtkonzepte im Privat- wie auch im Geschäftsbereich. Beginnen kann das bereits bei der Wahl der Bodenbeläge. Es geht weiter über Lichtkonzept, Farbwahl der einzelnen Komponenten, Selektion von neuen Möbeln und allenfalls Integration von bestehendem Mobiliar. Heim-Textilien wie Vorhänge, Mass-Teppiche und Plaids sowie Accessoires oder sogar Kunst und Dekorartikel gehören ebenso dazu.

Sie haben den Geschäftsbereich angesprochen. Was kann der Office-Kunde von domus erwarten?

Unser Schwerpunkt liegt auf dem USM-Möbelbausystem. Hierfür sind wir der kompeten-

teste Ansprechpartner in der Ostschweiz, was uns von andern Anbietern abhebt. USM gilt als Klassiker und ist das «Urgestein» des modularen Möbelbaus. Langlebigkeit, Flexibilität, Stabilität und das zeitlos moderne Erscheinungsbild sind einzigartig und dies nun seit über 40 Jahren. Auch im Bereich Office arbeiten wir planungs- und lösungsorientiert – vom einzelnen USM-Möbel bis zur gesamten Büroplanung. Darin eingeschlossen sind Conferencing und der Bereich Bürostühle von Vitra und Wilkhahn.

Können Sie für die Kompetenz im Office-Bereich ein aktuelles Beispiel nennen?

Im Geschäftsbereich entwickelten wir im vergangenen Jahr für die Firma Trunz Metalltechnik AG in Steinach ein Gesamtkonzept für die Möblierung. Das begann mit der ganzen Büroplanung und erstreckte sich über Empfangs-Lounge, Wartezonen, Sitzungszimmer, Restaurant Indoor und Outdoor. Sogar die spezielle Empfangstheke wurde von uns entworfen und designed. Gebaut wurde sie vom Schreiner und anschliessend vom Kunden selber mit Chromstahl belegt.

Schauen wir zum Schluss nach vorne. Welche Trends sehen Sie als genauer Beobachter des Markts in Ihren Fachbereichen?

Im Bereich Licht ist alles möglich. Nebst den technischen Leuchten, die besonders im LED-Bereich weiterentwickelt werden, sind vor allem sinnlichere, emotionalere Leuchten im Trend. Sehr textil und eigenständig ist die neue Kollektion von Diesel by Foscarini. In das gleiche Segment gehört die Kollektion Nana. Zerknitterte Textilschirme auf gedrehten Füßen, alles ganz in Weiss gehalten, geben einen lieblichen Effekt. Diesem Trend folgt auch Belux mit der Leuchte ARBA, die ganz in hellem Ahorn gefertigt ist. Auch im Wohnen ist optische und haptische Wärme sowie Weichheit gefragt. Dies als Ergänzung zur modernen Architektur mit vielen kühlen Materialien.

Und wie würden Sie diese verschiedenen Trendentwicklungen gesamthaft zusammenfassen?

Der Trend ist klar: Es geht darum, seinen eigenen Wohnstil zu finden. Dabei wird kräftig gemixt mit Altem und Neuem, Strenghem und Verspieltem, Kaltem und Warmen, Wertvollem und Kostengünstigem und vielem mehr. In der richtigen Kombination ist vieles erlaubt. ■

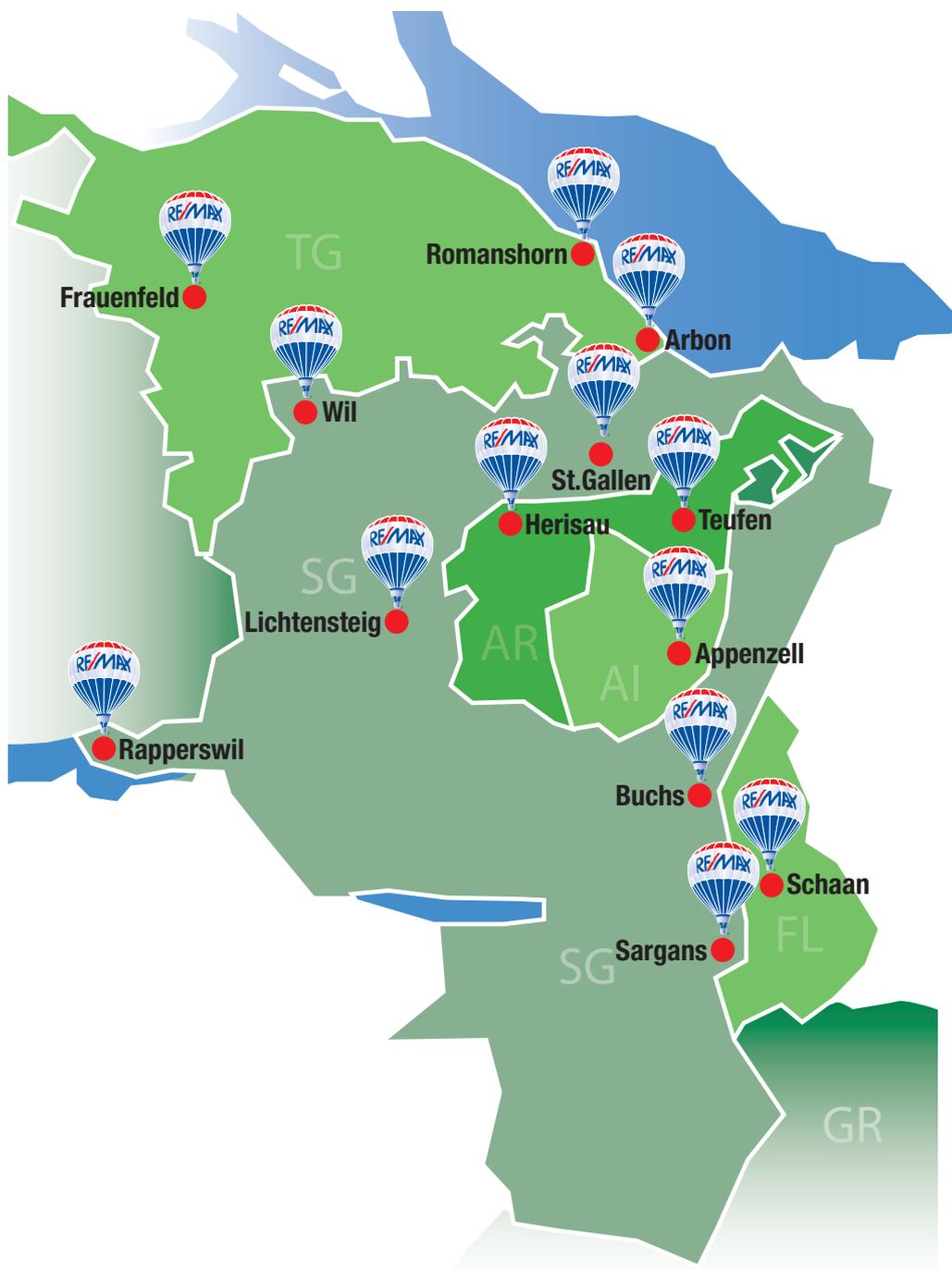
Zum Unternehmen

Die Domus Leuchten und Möbel AG an der Davidstrasse 24 in St.Gallen steht für internationale Topmarken im Wohnbereich und Office, kombiniert mit professioneller Fachberatung für das kreative Einrichten. Im Showroom auf 1000 Quadratmetern kann frei und ungezwungen gestöbert werden, und wer individuelle Beratung wünscht, findet für jede Einrichtungsfrage den richtigen Ansprechpartner. Weitere Informationen im Internet unter www.domusag.ch.

Domus Leuchten und Möbel AG
Davidstrasse 24
9000 St.Gallen
Telefon: 071 228 20 60
Fax: 071 228 20 69
www.domusag.ch
info@domusag.ch

RE/MAX Ostschweiz – 13 x in Ihrer Nähe

Die Expansionsstrategie von RE/MAX in der Ostschweiz zeigt weitere Erfolge: In den Kantonen St. Gallen, Thurgau, Appenzell AI/AR sowie im Fürstentum Liechtenstein sind bereits 13 erfolgreiche und expandierende Büros mit über 30 Maklern am Markt.



Kontakt

RE/MAX
Region Bodensee
 Landquartstr. 3
 9320 Arbon
 071 447 88 77

RE/MAX
Region Wil – Toggenburg
 Sonnenhofstr. 1
 9500 Wil
 071 911 91 91

RE/MAX
Region St. Gallen
 Schmiedgasse 13
 9000 St. Gallen
 071 223 50 90

RE/MAX
Region Rheintal
 Bahnhofstrasse 20
 9471 Buchs
 0848 844 488

RE/MAX
Region Appenzellerland
 Weissbadstrasse 7
 9050 Appenzell
 071 353 35 05

RE/MAX
Fürstentum Liechtenstein
 Bahnhofstrasse 1
 LI-9494 Schaan
 +423 263 42 83

Traumberuf ImmobilienmaklerIn? – Wir suchen Sie!

Zeichnen Sie sich durch Erfolgswillen aus und sind Sie leistungsorientiert? Interessieren Sie sich für eine berufliche Selbständigkeit als ImmobilienmaklerIn und verfügen Sie über Startkapital?

Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

www.remax.ch

Obertoggenburg – Unterwasser SG



Eine Perle in der Toggenburger Bergwelt

Das neuwertige Haus befindet am Ende einer Ringstrasse und grenzt an die Landwirtschaftszone. Die paradiesische Rundumsicht und die Nähe zur Skipiste verraten die absolute Top-Lage für Sportaktive und Erholungsuchende! Der durchdachte Grundriss lässt ein sehr heimeliges Wohngefühl zu, speziell der künstliche Sternenhimmel im Wohnzimmer und das Cheminée mit dem Ofenbänkli. Wohnfläche 222 m², Grundstück 845 m², Kubatur 1'310 m³

VP CHF 850'000.–

Martin Meyer

Tel: 079 215 02 33

Sennwald SG



Gewerbeliegenschaft mit Baulandreserve

In Sennwald verkaufen wir diese Gewerbeliegenschaft mit grosser Baulandreserve. Direkt am Autobahzubringer A13. Der Bauzustand ist von sehr hoher Qualität. Das Gebäude ist ideal für Eigennutzung oder auch als Anlageobjekt. Der Preis ist inkl. Baulandreserve von ca. 6'800 m² (IZ).

Preisbasis CHF 4'600'000.–

Klaus Schneeberger

Tel: 079 207 70 82

Steinach SG



Schöner wohnen am Bodensee – STEINACHERHOF

Moderne Wohnüberbauung Minergie zertifiziert beim Steinacher Hafen. Mit Blick auf den See und auf den Säntis! 2½- bis 5½-Zi.-Eigentumswohnungen, Attika-Wohnungen und Reihen-Einfamilienhäuser. Idyllisches Wohnen im Grünen.

VP ab CHF 365'000.–

MINERGIE®
www.minergie.ch

Christoph Wanner und Gabriele Maassen

Tel: 071 447 88 77

Wattwil SG



Wohnhaus und/oder Geschäftshaus

Repräsentative Liegenschaft «Villa Hofstatt» an erstklassiger Aussichtslage mit 3'443 m². Aktuelle Aufteilung: 6½ Zi-Wohnung mit 195 m² und grosszügige Büroräume 420m². Schöne Parkanlage mit Schwimmteich. Verschiedene Nutzungen denkbar für Wohnen und/oder Arbeiten. Grundstück: 2'552 m² mit grossem Erweiterungspotenzial; Zone WG3.

VP CHF 2'200'000.– inkl. Bauland

Claudia Widmer

Tel: 079 770 78 78

RE/MAX Ostschweiz an der IMMO-Messe vom 19. – 21.03.2010 in St.Gallen



RE/MAX Ostschweiz wird in St. Gallen mit einem eigenen Stand vertreten sein und den Messebesuchern einen Auszug aus den schweizweit über 3000 Objekten präsentieren.

Der persönliche Kontakt mit den Kunden, seien es Verkäufer oder Käufer, ist für die Maklerinnen und Makler sehr wichtig. Ein Messeauftritt ist für diesen Zweck bestens geeignet. – Wir freuen uns auf Ihren Besuch an unserem Messestand Nr. 203!

Hallenneubau der Jansen AG in Oberriet setzt Massstäbe

Masstab der Technik

Am Stammsitz Oberriet errichtete die Jansen AG eine neue Produktionshalle für die Anarbeitung von Stahlrohren. Die dem Minergie-Standard entsprechende Halle repräsentiert Stahl- und Metallbautechnik der Zukunft.



Das geplante Wachstum der Jansen AG im Geschäftsfeld Stahlrohre erforderte zusätzliche Produktionskapazitäten. Deshalb entschied sich die Geschäftsleitung zum Bau einer neuen Produktionshalle mit mehr als 8'000 m² Grundfläche. Innert nur zwei Jahren konnte das ambitionierte und zukunftsorientierte Projekt realisiert werden.

Strategische Überlegungen beim Konzept

Neben den grundsätzlichen Anforderungen eines Prozess- und Logistik-gerechten Hallenkonzepts wurde insbesondere die Energie-Effizienz berücksichtigt. Die Errichtung einer Minergie-Industriehalle basiert auf der Jansen Tradition einer möglichst effizienten Energienutzung, aber auch auf produktstrategischen Überlegungen. Jansen bedient den Markt für hochwärmedämmte Bausysteme, weshalb ausschliesslich eigene Standard-Systemlösungen eingesetzt wurden.

Stahlbau mit Glasfassade

Die riesige Halle ist als Stahlbau aufgerichtet. Lediglich im Büro- und Sozialtrakt sind einzelne Zwischenböden aus Beton eingefügt. Rund 350 m Länge und 6 m Höhe misst der umlaufende Fassadenmantel aus Metallpaneelen, Glasfassaden und einzelnen Toranlagen. Die Pfosten-Riegel Fassade wurde mit hoch-

isolierten Stahlprofilen von Jansen ausgeführt. Ein vorgebautes Aluminium-Lamellensystem sorgt für Sonnenstands-nachgeführte Beschattung. Die geschwungene Eingangsfassade wirkt in Kombination mit dem rot leuchtenden Vorbau sehr einladend und verleiht dem Gebäude Frische und Dynamik.

Erster Minergie-Industriebau im Kanton

Gemäss den hohen Anforderungen des Minergiestandards sorgt eine kontrollierte Lüftungsanlage für optimales Raumklima. Als Wärmequelle kommen Grundwasser-Wärmepumpen zum Einsatz. Grundwasser wird auch zum Kühlen der Halle im Sommer verwendet. Durch die Nutzung von Solarthermie- und Photovoltaik-Systemen wird die umweltfreundliche Energieversorgung für Wasseraufbereitung und Wärmepumpe gewährleistet.

Mit insgesamt 150 kW installierter Leistung verfügt Jansen über das derzeit grösste private Solarkraftwerk im Kanton St. Gallen.

Die Entscheidung für eine Industriehalle im Minergiestandard ist für Jansen mehr als eine reine Kostenfrage, obwohl das Potenzial zur Reduktion der Energiekosten sehr wohl eine Rolle spielte. Doch mindestens genauso entscheidend ist die Frage der Nachhaltigkeit. Die neue Produktionshalle von Jansen ist somit beispielgebend für zukunftsweisendes Bauen. ■

Für weitere Informationen

Jansen AG
Industriestrasse 34
CH-9463 Oberriet SG
Tel. +41 (0)71 76 39 -111
Fax +41 (0)71 76 12 -270
info@jansen.com
www.jansen.com

Info-Box Jansen AG

Die Jansen AG wurde 1923 gegründet und ist ein unabhängiges Schweizer Privatunternehmen, das mehr als 750 Mitarbeitende beschäftigt und jährlich rund 300 Mio. CHF Umsatz erwirtschaftet. An den beiden Produktionsstandorten Oberriet / CH und Dingelstädt / DE werden jährlich rund 90'000 Tonnen Stahl und Kunststoff verarbeitet. Jansen fertigt und vertreibt Präzisionsstahlrohre, Kunststoffrohre sowie Metallbau- und Solarsysteme. Zu den wichtigsten Kunden gehören die Automobil- und Möbelindustrie, Metallbaubetriebe, Hoch- und Tiefbauunternehmen, der Handel sowie Anbieter von Sanitär- und Heizsystemen. Seit 1978 ist Jansen der Schweizer Lizenzpartner der deutschen Schüco International KG.



Picasso Center, Basel (Stahl-Fassade)



Universität Lausanne (Aluminium-Fassade)



Präzisionsstahlrohre
(Automobilindustrie)



Kunststoff-Rohrleitungssysteme



Solarthermie und Photovoltaik

Profilsysteme in Stahl und Edelstahl

für Türen, Tore, Fenster und Fassaden sowie für Brandschutz-Konstruktionen.

Präzisionsstahlrohre

für die Automobil- und die Möbel-Industrie, den Maschinen- und Apparatebau und viele weitere Anwendungen.

Kunststoff-Rohrleitungssysteme

für die Versorgung, Entsorgung und die Haustechnik.

Schüco Profilsysteme in Aluminium und Kunststoff

für Fenster, Türen und Fassaden.

Schüco Solarsysteme

für die Warmwasseraufbereitung und die solare Stromerzeugung.

System Lumon

für Balkon- und Sitzplatzverglasungen.

Jansen AG, 9463 Oberriet SG
www.jansen.com, info@jansen.com

JANSEN

Erlebniswelten der AFG: Täglich 1'440 Minuten pure Lebensqualität.



Heiztechnik und Sanitär



Küchen und Kühlen



Fenster und Türen



Stahltechnik



Oberflächentechnologie



Logistik



AFG Arbonia-Forster-Holding AG
Amriswilerstrasse 50, CH-9320 Arbon
T +41 71 447 41 41, F +41 71 447 45 88
holding@afg.ch, www.afg.ch



AFG
Arbonia-Forster-Holding AG