

SONDERAUSGABE ZUM NEUBAU DER HIRSCH-GRUPPE IN ST.GALLEN

Mercedes-Benz-CEO Marcel Guerry:

«Das Beste oder nichts» auch in St.Gallen

Seite 10

Die Neubau-Architektur:

Klar strukturierte Gebäuderiegel

Seite 26



Hirsch Automobile AG



www.facebook.com/rmpaint



**“ Ich baue meinen Erfolg auf
das Dienstleistungsangebot von
R-M „Programmes For Success“.
So einfach ist das.“**

Nur wer effizient arbeitet, kann erfolgreich sein. R-M bietet deshalb nicht nur die neusten Produkte, Farbfindungssysteme und Schulungen an, sondern auch „Programmes For Success“. Es bietet alles was Sie benötigen, um Ihren Betrieb zu steuern, weiterzuentwickeln und zu führen - kurz, sich gewinnbringend und nachhaltig die Zukunft zu sichern. Perfektion zu erreichen kann so einfach sein.

www.rmpaint.ch

Perfektion einfach gemacht



A brand of

 **BASF**

The Chemical Company



Gratulation und Dank

Die Agglomerationen und insbesondere die Zentrumsstädte sind die Motoren der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung. Die Statistiken betreffend Bevölkerung und Arbeitsplätze zeigen für die Stadt und die Region St.Gallen positive Wachstumstrends. Damit diese Entwicklung zustande kommt, braucht es gute Partner, einerseits Unternehmen und andererseits die Stadt.

Die Stadt schafft die raumplanerischen Voraussetzungen, damit sich Unternehmen entwickeln können. Sie hat die Infrastruktur so bereitzustellen, dass es attraktiv ist, in St.Gallen zu investieren. Andererseits braucht es Unternehmen, die in St.Gallen investieren und Arbeitsplätze bereitstellen. Attraktive, moderne Unternehmen mit guten Arbeitsplätzen sind Voraussetzung für Wachstum, Einkommen und Wohlstand in unserer Region.

Die Hirsch Automobile AG gehört mit ihrem Neubau zu den Unternehmen, die in St.Gallen investieren und damit moderne Arbeitsplätze zur Verfügung stellen. Gerade in der heutigen Zeit ist es nicht selbstverständlich, dass Firmen das Risiko einer grossen Investition auf sich nehmen. Investierende Unternehmen tragen dazu bei, dass der Standort attraktiv bleibt und sich weiterentwickeln kann.

Ich bedanke mich für diese Investition am Standort St.Gallen und gratuliere zum gelungenen Neubau. Dieser signalisiert eine klare, in die Zukunft orientierte Strategie. Diese passt sehr gut zur Stadt St.Gallen. Wir wollen gemeinsam mit der Wirtschaft den Standort erfolgreich in die Zukunft führen. In diesem Sinne wünsche ich der Hirsch Automobile AG viel Erfolg für die Zukunft!

Thomas Scheitlin
St.Galler Stadtpräsident

Das Beste oder nichts.

Wir gratulieren Ihnen zur Eröffnung des Hirsch Automobile - Neubaus.

Ihre Architekten 



www.beichler-rohr.de

WALO, Ihr Spezialist für alle Bauwerke!

Industrieböden, Decorbeläge, Terrazzobeläge,
Betonsanierung, Strassenbau, Gleisbau, Hoch-
und Tiefbau, Sportbeläge, Gussasphalt, Abdich-
tungen, Damm- und Deponiebau, Untertagbau,
Anker- und Injektionsarbeiten

Walo Bertschinger AG
Hofenstrasse 27
CH-9300 Wittenbach

Telefon: 071 292 30 30
Telefax: 071 292 30 33
walo.sg@walo.ch
www.walo.ch



Leader. Das Ostschweizer Unternehmermagazin.

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



«Das Beste oder nichts» auch in St.Gallen

Marcel Guerry, CEO von Mercedes-Benz Schweiz AG, erklärt im Gespräch, warum sich Mercedes-Benz und Hirsch gefunden haben und wie er die Partnerschaft sieht.

Seite 18

6 «Begeisterung für Automobile – darum dreht sich bei uns alles»
Geschäftsführer René Hirsch zeigt sich im Interview erfreut über «seinen» Neubau im Speziellen und den Schweizer Automarkt im Allgemeinen.

17 In professionellen Händen
Sie sind ein eingespieltes Team seit 25 Jahren: Salvatore Rigione, Leiter Werkstatt, und Peter Albrecht, Leiter Kundendienst. Bei ihnen ist ein Mercedes in den besten Händen.

18 Modernstes Karosserie- und Lackierzentrum der Ostschweiz
Auf 1200 Quadratmetern ist im Neubau das modernste Karosserie- und Lackzentrum im Raum St.Gallen entstanden. Dabei war nur das Beste gut genug.

22 Herzlich willkommen
Sie sind das Gesicht der Hirsch Automobile AG: Suzanne Schefer und Renata Von Flüe empfangen Kunden und leiten sie an die richtige Stelle weiter.

23 Ein Ambiente, das Mercedes entspricht
Grosszügigkeit, Transparenz und Helligkeit des neuen Verkaufsraums geben ausgestellten Fahrzeugen das ihnen entsprechende gehobene Ambiente.

26 Klar strukturierte Gebäuderiegel
Mit dem Kauf des rund 7700 m² grossen Grundstücks an der Ecke Tesla-/Geissbergstrasse in St.Gallen hat Rene Hirsch den Grundstein für den Neubau gelegt.



SPECIAL zum Neubau der Hirsch-Gruppe in St.Gallen

Impressum

Magazin LEADER, MetroComm AG, Bahnhofstrasse 8, 9001 St.Gallen, Telefon 071 272 80 50, Fax 071 272 80 51, leader@metrocomm.ch, www.leaderonline.ch | Verleger: Natal Schnetzer | Redaktion: Stephan Ziegler (Leitung), sziegler@metrocomm.ch | Autoren in dieser Ausgabe: Daniela Winkler | Fotografie: Bodo Rüedi | Geschäftsleitung: Natal Schnetzer, nschnetzer@metrocomm.ch | Anzeigenleitung: Martin Schwizer, mschwizer@metrocomm.ch | Marketingservice/Aboverwaltung: Daniela Ritz, info@metrocomm.ch | Abopreis: Fr. 60.– für 18 Ausgaben | Erscheinung: Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben | Gestaltung/Satz: Tammy Rühli, truhli@metrocomm.ch | Druck: Ostschweiz Druck AG, Wittenbach | Titelbild: Ammann/Siebrecht, St.Gallen | LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung. ISSN 1660-2757

metr
comm

«Begeisterung für Automobile – darum dreht sich bei uns alles»

René Hirsch ist Geschäftsführer und Inhaber der Hirsch Automobile AG und als solcher nicht nur verantwortlich für Mercedes-Benz, AMG und Smart, die im Neubau an der Teslastrasse 3 zusammengefasst sind, sondern auch für Lamborghini St.Gallen und Bentley-Service St.Gallen, beide an der Zürcherstrasse 202. Im Interview zeigt sich der Familienvater erfreut über «seinen» Neubau im Speziellen – und den Schweizer Automarkt im Allgemeinen.

Text: Stephan Ziegler **Bilder:** Bodo Rüedi

René Hirsch, allenthalben spricht man von Krise – und Sie bauen einen Neubau mit 60 000 Kubikmetern Inhalt. Warum gerade jetzt?

Nun, im Schweizer Autohandel gibt's, zumindest bei Mercedes-Benz, keine Krise. Die Stuttgarter haben in den letzten Jahren eine unheimliche Modelloffensive gestartet, die immer noch anhält, und mit der sich die Marke extrem entstaubt hat – heute fahren auch junge und sportliche Fahrer wieder Mercedes. Mercedes-Benz' Ziel ist klar: Sie wollen wieder die Nummer 1 im Premiumbereich werden.

Das heisst, Mercedes-Benz hat verlangt, dass Sie neu bauen – und zwar so, wie die Daimler AG es sich wünscht?

Mercedes-Benz wollte eine Veränderung in St.Gallen, dazu gehörte auch ein neues Gebäude. Und sie haben ihre Corporate Identity, die sie in ihren Vertretungen durchgezogen haben wollen – wie jeder Autobauer. Wir hatten aber in der Ausgestaltung Freiräume, die wir nutzten und so eigene Highlights setzen konnten. Es war aber bei der Übernahme des Betriebs 2011 schon klar, dass wir neu bauen werden, das stimmt.

«Der Bau ist so ausgeführt worden, dass unsere 50 Angestellten bestmögliche Arbeitsbedingungen vorfinden.»

Dazu gehören auch standesgemässe Vertretungen.

Genau. Wir haben seit der Übernahme des ehemaligen Merbag-Betriebs im Breitfeld im April 2011 schon bewiesen, dass wir ein adäquater Partner sind: Wir konnten den Marktanteil seit dieser Zeit mehr als verdoppeln. Die Zeichen stehen also gut, und da sind wir mit dem Neubau an der Geissbergstrasse absolut am Puls der Zeit.

Theoretisch hätten Sie ja auch am alten Standort im Breitfeld weitergeschäften können.

Theoretisch ja, praktisch nein: Das Gebäude dort ist in die Jahre gekommen und mit der Aufteilung auf vier, fünf Stockwerke alles andere als ideal für einen Autobetrieb. Dazu kommt, dass Mercedes-Benz gewisse Ansprüche an das innere und äussere Erscheinungsbild seiner Vertretungen stellt. Diese können wir mit dem Neubau bestens erfüllen.

Heute haben Sie eines der modernsten Mercedes-Benz-Zentren der Schweiz, und das noch an idealer Lage.

Das Grundstück an der Geissbergstrasse gehört schon länger uns; das haben wir einst als Reserve gekauft, weil wir schon immer vom Potenzial der Region St.Gallen/Abtwil überzeugt waren. Heute sehen wir, dass wir richtig gelegen haben – St.Gallen-West lebt, es ist dort eine schöne Dynamik zu verspüren. Dass wir auch noch sehr nahe an der A1 liegen, ist das Tüpfelchen auf dem i.

Sie haben angetönt, dass Sie mit dem Neubau eigene Highlights gesetzt haben. Welche?

Zuerst möchte ich hier die Zufahrt erwähnen: Sie kommen zu uns wie in ein Hotel. Sie fahren gedeckt ein, geben den Schlüssel ab und gehen trockenen Fusses zu unserem Empfang. Das war mir ein grosses Anliegen. Dann finden Sie neben 50 bis 60 Neuwagen und Gebrauchtwagen im Showroom, das gibt's nicht überall. Und das vielleicht Wichtigste ist, dass Sie bei uns alles buchstäblich unter einem Dach finden. Wir sind ein Komplettanbieter, der in jeder



René Hirsch hat, genauso wie sein Team, Benzin im Blut.

KOMPETENZ AN DER GEBÄUDEHÜLLE

SEIT 1926

Flachdach
Steildach
Fassaden
Photovoltaik

Spenglerei
Unterhalt
Kranarbeiten

grob Ag
Bedachungen
Fassadenbau
Spenglerei

Grob AG · Lerchentalsstrasse 2 · 9016 St. Gallen
Tel. 071 282 40 30 · Fax 071 282 40 31
buero@grob-ag.ch · www.grob-ag.ch

Hans Grob

Stefan Grob

Der kompetente
Fachpartner
für die Energiequelle
der Zukunft

**umweltfreundliche
Erdwärmesonden**
für Heizung und Kühlung

FORALITH
Erdwärme AG

Bionstrasse 4
CH-9015 St. Gallen
Tel. +41 71 313 70 55
www.erdwaerme-ag.ch

DER SPENGLER

beat brönnimann gmbh

www.beatbroennimann-gmbh.ch

**Ihre kompetenten
Partner in der
Oberflächentechnik**

GRASS
MALEREI
OBERFLÄCHENTECHNIK

GRASS
NASS-PULVERBESCHICHTUNG

GRASS
RCS
RAIL COATING SYSTEMS

THE SPIRIT OF COLOR GOSSAU SG • ALTENRHEIN • www.grass.ch



Phase des Fahrzeuglebenszyklus' als Partner an Ihrer Seite steht – vom Verkauf über den Service und die Reparatur bis hin zum Wiederverkauf bzw. Austausch. Unsere grosse Werkstatt sowie das eigene Karosserie- und Lackierwerk sprechen hier eine deutliche Sprache.

Bei so vielen Neuwagen ab Lager brauche ich als Kunde auch nicht lange auf mein Wunschfahrzeug zu warten?

Das ist der Clou. Bei uns finden Sie die Neuwagen übersichtlich nach Klassen geordnet – immer mit gesuchten Ausstattungen. Die Chance, dass Ihr

«Sie kommen zu uns wie in ein Hotel.»

Traumfahrzeug dabei ist, ist sehr hoch. Wir verkaufen über 50 Prozent aller Autos aus dem Showroom. Sie brauchen also nicht monatelang auf ihren Wagen zu warten.

Beim Rundgang durch den Neubau fällt auf, dass dieser bis ins kleinste Detail geplant ist – besonderes Augenmerk wurde offensichtlich auf optimale Betriebsabläufe gelegt.

Natürlich. Der Bau ist so ausgeführt worden, dass unsere 50 Angestellten bestmögliche Arbeitsbedingungen vorfinden. So befindet sich etwa das Ersatzteillager im 1. Untergeschoss, sodass von der Karosserie im 2. Untergeschoss ebenso bequem darauf zugegriffen werden kann wie von der Werkstatt im Parterre. Oder ein Detail: Jeder Werkstattarbeitsplatz ist mit Energieampeln und allen Flüssigkeiten ausgerüstet, so können wir sehr effizient arbeiten.

Wenn ich als Fahrer einer Fremdmарke von der wohl modernsten Karosserie- und Lackwerkstatt in der Ostschweiz profitieren will, kann ich das auch?

Selbstverständlich. Wir sind vorbereitet, Fahrzeuge aller Marken gemäss Herstellervorschriften zu reparieren. Bei den Lackierungen können wir praktisch jeden erdenklichen Farbton mischen – und die Reparatur in kürzester Zeit vornehmen, da das Lackieren und Trocknen nicht mehr an verschiedenen Orten stattfindet.

Auch smart gehört wie Mercedes-Benz zum Daimler-Konzern. Wie passt die Marke ins Hirsch-Portfolio?

Optimal. Dank smart können die Hirsch-Betriebe Fahrzeuge in allen Preisklassen von 15'000 bis 500'000 Franken anbieten – vom Cityflitzer bis zum Lamborghini oder Bentley. Unsere Modellpalette wird also perfekt nach unten abgerundet – Mercedes-Benz schliesst da fast nahtlos an, bekommen Sie doch die neue A-Klasse bereits ab 30'000 Franken. Mercedes-Benz hat heute eine so breite und tiefe Modellpalette, dass dort für fast jeden Geschmack und fast jedes Budget etwas dabei ist.

Und wenns ganz exklusiv sein soll, bekommt man bei Ihnen auch die extravaganten AMG-Modelle.

Ja, mit dem integrierten AMG Performance Center – ebenfalls eines der grössten der Schweiz – können wir auch die Hochleistungsfahrzeuge der Mercedes-AMG GmbH anbieten: sportive Limousinen, SUVs, Coupés, Cabriolets, Roadster und neu auch mit viele Modelle mit dem für die Schweiz wichtigen Allrad-Antrieb.

Wer mit Ihnen spricht, merkt, dass Sie Benzin im Blut haben, dass Automobile für Sie mehr sind als ein Verkaufsobjekt. Täuscht dieser Eindruck?

Nein. Alle meine Mitarbeiter und ich selbst leben für und lieben Autos. Wir arbeiten mit Herzblut, nicht mit dem Rotstift. Ich achte auch bei Einstellungen darauf, dass wir nur Fachkräfte engagieren, die auf der gleichen Linie sind, die ähnlich ticken. Begeisterung für Automobile – darum dreht sich bei uns alles.

Zum Schluss: Lange Zeit waren die Namen «Hirsch» und «Saab» in St.Gallen untrennbar verbunden. Wie geht's mit Saab weiter, nachdem die Schweden Konkurs anmelden mussten?

Wir werden auch in Zukunft Service und Reparaturen für diese tollen Automobile anbieten. Zwar nicht im Neubau an der Geissbergstrasse, aber an unserem Sitz an der Zürcherstrasse 202, wo sich auch unsere Lamborghini-Vertretung und der Bentley-Service befinden.

«Das Beste oder nichts» auch in St.Gallen

Marcel Guerry, CEO von Mercedes-Benz Schweiz AG, gratuliert der Hirsch Automobile AG zum gelungenen Neubau. Im Gespräch erklärt er, warum sich Mercedes-Benz und Hirsch gefunden haben, wie er die Partnerschaft sieht und warum gerade Hochleistungsfahrzeuge für Mercedes-Benz sehr wichtig sind.

Text: Stephan Ziegler Bild: zVg.

Marcel Guerry, soeben hat die Hirsch Automobile AG ihren imposanten Neubau an der Teslastrasse in St.Gallen fertiggestellt. Was bedeutet das neue Mercedes-Benz-Zentrum für die Mercedes-Benz Schweiz AG?

Wir freuen uns über die Fertigstellung. Mit dem Neubau in St.Gallen ist ein weiteres hochmodernes Mercedes-Benz- und smart-Kompetenzzentrum entstanden, das die Werte der Marke Mercedes-Benz hervorragend widerspiegelt. Wir setzen uns hohe Massstäbe, um den Kunden in unseren Showrooms ein ansprechendes Ambiente und eine moderne Infrastruktur zu bieten. Dies ist in St.Gallen zweifelsfrei gelungen.

«Die Verdoppelung des Marktanteils beweist, mit wieviel Herzblut und Engagement das Hirsch-Team seine Geschäfte betreibt.»

Hirsch-Automobile wurde mit der Übernahme des ehemaligen Merbag-Betriebs im St.Galler Breitfeld 2011 zum Partner von Mercedes-Benz. Was hat damals den Ausschlag gegeben, dass Hirsch ausgewählt wurde?

Die Hirsch-Gruppe war damals sehr offen für eine neue Marke. René Hirsch ist als erfolgreicher Automobilunternehmer in der Region St.Gallen etabliert und vernetzt und hat eine langjährige Erfahrung mit Premium-Kunden. Ferner war er bereit, einen Neubau zu erstellen. Die Verdoppelung des Marktanteils beweist, mit wieviel Herzblut und Engagement das Hirsch-Team seine Geschäfte betreibt. Die Markenöffnung von Mercedes-Benz hat in der gesamten Schweiz einen äusserst positiven Start hingelegt. Dank unserer Partner und unserer Produktoffensive konnten wir in der Schweiz flächendeckend Marktanteile gewinnen.

Hand aufs Herz: Wie stark hat Mercedes-Benz Einfluss auf Gestaltung und Struktur des neuen Gebäudes genommen?

Im Hinblick auf die Gestaltung sind im Rahmen unserer geltenden Mercedes-Benz Standards gewisse Vorgaben gegeben. Diese dienen dazu, die Corporate Identity sowohl im Innenbereich als auch draussen sicherzustellen. Die Struktur bzw. die Architektur eines neuen Gebäudes hingegen ist nicht Bestandteil unserer Standards. Hier wirken wir lediglich beratend bzw. begleitend mit.

Eine schöne Verpackung ist das eine, der Inhalt das andere. Was darf ein Kunde von Mercedes-Benz allgemein erwarten, wenn er sich für einen Neuwagen oder auch eine Occasion des Stuttgarter Autobauers interessiert?

Unser Markenclaim «Das Beste oder nichts» ist selbst erklärend. Ein Mercedes-Benz Kunde darf von unserer Marke erwarten, dass er sowohl ein erstklassiges Produkt als auch einen vorbildlichen Service erhält. Und zwar unabhängig davon, ob es sich um einen Neuwagen oder eine Occasion unseres Hauses handelt.

Mercedes-Benz bringt mit der neuen A-Klasse und mit dem neuen CLA betont dynamische Modelle auf den Markt, auch die überarbeitete E-Klasse zielt in diese Richtung. Wird damit auch eine Veränderung der Zielgruppenstruktur angestrebt?

Im Rahmen der Mercedes-Benz Markenöffnung wollen wir sowohl unsere bestehende Kundschaft als auch neue Zielgruppen gleichermaßen ansprechen. Die Markenwerte von Mercedes-Benz haben eine lange Tradition und bleiben weiter bestehen. Mercedes-Benz wird aber noch leidenschaftlicher und sportlicher werden. Das Design unserer neuen A-Klasse und des CLA verdeutlichen dies. Unsere Fahrzeuge werden für alle Kunden attraktiver; davon bin ich überzeugt.

Mercedes-Benz-CEO Marcel Guerry freut sich über die Fertigstellung des hochmodernen Mercedes-Benz- und smart-Kompetenzzentrums.



Und was dürfen wir in naher Zukunft von Mercedes-Benz noch alles erwarten?

Die Kompaktwagen-Familie wird weiter ausgebaut. Neben der neuen A-Klasse, der B-Klasse und dem viertürigen Coupé erwarten uns in Zukunft weitere hochemotionale, progressive und charakterstarke Fahrzeuge. Auch die nächste Generation der S-Klasse wird demnächst auf den Schweizer Strassen zu sehen sein und Massstäbe setzen.

«Mercedes-Benz wird noch leidenschaftlicher und sportlicher werden.»

Wie wichtig sind bzw. werden für Mercedes-Benz alternative Antriebskonzepte in Zukunft?

Mercedes-Benz hat den Anspruch, auch bei den alternativen Antrieben Technologieführer zu sein. Die Forschung und Entwicklung hat im Hause Mercedes-Benz insofern einen sehr hohen Stellenwert. In diesem und im nächsten Jahr sind alleine für Forschung und Entwicklung 10.8 Milliarden Euro vorgesehen. Mit der Brennstoffzelle sind wir beispielsweise schon

lange unterwegs. Unsere Testflotten in Europa und in den USA haben jüngst bewiesen, dass Mercedes-Benz diese Technik zur Serienreife entwickelt hat.

Vergessen wir AMG nicht: Das integrierte AMG Performance Center ist ein weiteres Highlight bei Hirsch Automobile. Wie wichtig sind Hochleistungsfahrzeuge im Portefeuille von Mercedes-Benz?

Sehr wichtig – und nicht nur als Technologieträger. Die Begeisterung für Hochleistungsfahrzeuge ist bei Automobilfans grösser denn je. AMG baut zweifelsohne die emotionalsten Fahrzeuge innerhalb des Mercedes-Produktportfolios. Mit dem Einstieg von AMG in die Kompaktklasse haben wir jüngst den stärksten serienmässig gebauten Vierzylinder lanciert. Im Performance Segment ist es unser Ziel, die modernsten und effizientesten Antriebe anzubieten. Leichtbau, Allrad und Elektrifizierung sind dabei wichtig. Der Mercedes CLS 63 AMG Shooting Brake zum Beispiel zeigt deutlich auf, dass Hochleistung und vernünftiger Verbrauch vereinbar sind. Das Ziel von Mercedes-Benz ist es, den weltweiten Absatz um 50 Prozent auf über 30 000 Einheiten zu steigern.



Ästhetischer und funktionaler Bau

Die Schwizer Haustechnik AG war beim Neubau «Garage Hirsch» für die gesamten sanitären Installationen verantwortlich. Ein Auftrag, der mit einem sportlichen Terminplan verbunden war. Im Gespräch mit Roland Riedweg, Projektleiter und Mitglied des Kaders der Schwizer Haustechnik AG.



*Roland Riedweg,
Projektleiter und Mitglied
des Kaders der Schwizer
Haustechnik AG.*

Roland Riedweg, bei der Umsetzung des Neubaus mussten Corporate Identity-Vorgaben von Mercedes-Benz berücksichtigt werden. Mussten auch Sie sich an einem gewissen Grundraster orientieren?

Vorgegeben war von Seiten Mercedes-Benz lediglich eine Produktlinie für Einrichtungsgegenstände, Armaturen und Apparate. So mussten beispielsweise die WC-Schüsseln einem bestimmten Typ entsprechen. Das waren dann aber schon die einzigen Vorgaben, an welche wir uns halten mussten.

Könnten Sie einen Gast durch das Gebäude führen: Auf welchen Aspekt würden Sie ihn als erstes aufmerksam machen?

Natürlich als erstes auf die ganze Technik und die Installationen, für welche wir zuständig waren. Aber grundsätzlich ist das gesamte Gebäude ein echter Blickfang. Hier ist ein Bau entstanden, der mit seiner Ästhetik und Funktionalität zu gleichen Teilen glänzt.

Was war speziell an diesem Projekt?

Der Aufbau mit Fertigelementen in Beton erforderte eine sehr detaillierte Planung von allen Beteiligten. Es ist ein komplexer Bau; sehr viele Entscheide mussten aufgrund der Vorfertigung schon in einer frühen Phase gefällt werden – gerade auch bei den Installationen. Anpassungen in der Bauphase waren hier eigentlich keine mehr vorgesehen.

Für das Unternehmen war die rasche Inbetriebnahme des Neubaus wichtig. Wie hoch war der Termindruck?

Zwischen der Auftragsvergabe und des Bezugs lagen nur wenige Monate. Wir mussten uns – wie sämtliche Handwerker auch – an einen sportlichen Terminplan halten. Das wurde vom Bauherrn aber schon in einer frühen Phase so kommuniziert. Wir wussten also, was auf uns zukommt und konnten uns entsprechend darauf einstellen. Zwischenzeitlich war fast die halbe Belegschaft unseres Unternehmens vor Ort. So erreichten wir einen speditiven Ablauf und eine fristgerechte Fertigstellung.

Haben sich ganz allgemein die Kundenwünsche in Ihrem Bereich in den vergangenen Jahren stark verändert?

Die Kundenwünsche als solche eigentlich nicht. Aber der erwähnte Termindruck ist stärker geworden. Das stellen wir grundsätzlich fest. Es vergeht oftmals viel Zeit bis zur Auftragsvergabe. Ist diese dann aber erfolgt, ist man als Anbieter gefordert. Ein Umstand, der unsere Tätigkeit aber auch spannend macht.

Jedoch die Planung erschwert?

Das ist so. Eine übergeordnete und längerfristige Einsatzplanung ist praktisch nicht mehr möglich. Ebenso gibt es die «optimale Auslastung» nicht mehr. Damit kämpfen aber alle auf dem Bau. Fliesst einmal alles so, wie man es gerne hätte, macht einem ganz sicherlich das Wetter einen Strich durch die Rechnung – wie beispielweise auch diesen Winter. Die tiefen Temperaturen werfen dann die gesamte Planung über den Haufen.

Zum Unternehmen

Die Schwizer Haustechnik AG ist ein Familienunternehmen, das seit über 75 Jahren besteht und rund 40 Mitarbeiter beschäftigt. Die Firma mit Standorten in Gossau, St.Gallen und Herisau ist in die Bereiche «Sanitär» und «Badewelten» gegliedert.



Schwizer Haustechnik AG, Andwilerstrasse 32,
9200 Gossau, E-Mail: info@schwizer-haustechnik.ch
Telefon 071 388 87 88, Telefax 071 388 87 78





Herzlichen Dank!

Wir danken der Hirsch Automobile AG für den erteilten Auftrag zur Lieferung von Garageneinrichtungen, Carrosserie-Installationen, Autowasch- und Lagertechnik und Verbrauchsgütern.

Wir wünschen auch in Zukunft weiterhin viel Erfolg!



ESA
Maritzstrasse 47
3401 Burgdorf

Tel. 034 429 00 21
www.esa.ch | info@esa.ch

Meine
ESA⁺
TECH
Zusammen sind wir stark

 **WÜRTH**



JEDEM KUNDEN SEINEN WÜRTH

Passgenaue Lösungen für individuelle Bedürfnisse.
Für uns von Würth Anspruch und Ansporn zugleich.
Wir geben alles für unsere Kunden und helfen mit,
ihr Geschäft voran zu bringen.

Würth in Ihrer Nähe:
www.handwerker-shop.ch

www.wuerth-ag.ch



**SANITÄRE
ANLAGEN?
Natürlich von
uns!**

**DAS BESTE
ODER NICHTS!**

**WIRD SICH WOHL
AUCH RENÉ HIRSCH
GEDACHT HABEN.**


schwizer
HAUSTECHNIK

Gossau | Herisau | St.Gallen
Telefon 071 388 87 88

info@schwizer-haustechnik.ch
www.schwizer-haustechnik.ch

In professionellen Händen

Sie sind ein eingespieltes Team – und das seit 25 Jahren: Salvatore Rigione, Leiter Werkstatt, und Peter Albrecht, Leiter Kundendienst. Bei ihnen, bei der Hirsch Automobile AG, ist ein Mercedes für Wartungs- und Reparaturarbeiten in den besten Händen. Denn Mercedes ist für beide nicht nur eine Automarke, Mercedes ist eine Philosophie. Das merken die Kunden auch.



Salvatore Rigione,
Leiter Werkstatt

«Bindeglied zum Importeur»

Salvatore Rigione ist seit der Ausbildung zum Auto-mechaniker vor 20 Jahren der Marke Mercedes treu geblieben. «Bei den heutigen Entwicklungen in der Automobilbranche ist es immer wichtiger, die Technik einer Marke genau zu kennen und sie über Jahre mitzuverfolgen.» Zwei Jahrzehnte Erfahrung auf Mercedes und etliche Mercedes-Weiterbildungen garantieren bei Rigione für dieses Wissen – und natürlich seine Begeisterung für die Marke. Mit dieser Begeisterung leitet er seine Werkstatt mit 13 Mechanikern und zwei Lehrlingen und sieht sich damit als Bindeglied zwischen Mitarbeiter und Importeur bei allen technischen Abklärungen. Selber am «Schrauben» sei er heute weniger, sondern vielmehr administrativ tätig. Das hält Rigione aber nicht davon ab, in der Werkstatt selbst Hand anzulegen, wenn er das Schrauben einmal zu kurz hat.



Peter Albrecht,
Leiter Kundendienst

«Schon als Bub Mercedes-Fan»

Mercedes ist auch Peter Albrechts grosse Leidenschaft, und dies seit 28 Jahren bei Hirsch. «Mercedes ist eine Philosophie, eine Geschichte.» Keine andere Automarke habe mit ihren Innovationen so sehr Autogeschichte geschrieben. Bei aktiven Sicherheitssystemen wie Airbag oder ABS hat Mercedes einen entscheidenden Anstoss gegeben. Die Faszination Mercedes hatte Albrecht schon als keinen Buben gepackt. «Vielleicht war es der Stern, der mich im Kindesalter faszinierte. Auf jeden Fall war mir schon in der Schule klar, dass ich einmal mit Mercedes arbeiten möchte.» Gedacht, getan. So hat er auch die Lehre zum Auto-mechaniker und eine Weiterbildung zum Kundenberater absolviert. Heute stehen bei Albrecht die Bedürfnisse seiner Kunden im Mittelpunkt. Für ihn und seine Mitarbeiter ist dabei immer oberstes Ziel, die Wünsche der Mercedes-Kundschaft in jedem Punkt zu erfüllen – oder zu übertreffen. Besonders Spass macht ihm die Arbeit natürlich im neuen Autohaus. Um dieses zu beschreiben, braucht Albrecht nicht viele Worte. «Mercedes-like» beschreibe alles.

Modernstes Karosserie- und Lackierzentrum der Ostschweiz

Auf 1200 Quadratmetern ist im Neubau der Hirsch Automobile AG das modernste Karosserie- und Lackzentrum im Raum St.Gallen entstanden. Dabei war nur das Beste gut genug, was modernste Anlagen und Geräte, aber auch den Umweltgedanken und das Arbeitsplatzklima angeht. Zu den Highlights zählen das computergesteuerte Karosserievermessungssystem Car O Liner, ein neues Einbrennsystem für ökologische Wasserlacke oder der Spotrepair-Platz.

«Man sieht, was man gemacht hat»

Das ist Treue: Peter Treichler ist als Karossier 36 Jahre lang Mercedes treu geblieben. Einiges hat sich in diesen Jahren in seinem Beruf verändert, aber was



Peter Treichler,
Karossier

einen guten Karossier wie Treichler ausmacht, ist gleich geblieben. «Für das Ausbeulen, Ersetzen von defekten Teilen oder Richtarbeiten am Chassis eines Fahrzeuges sind Genauigkeit, Erfahrung, logisches Denken, Fingerspitzgefühl und ein gutes Auge gefragt. Ein guter Karossier muss schon vor dem Hammerschlag sehen, wie das Blech darauf reagiert.» Früher sei dies alles Handarbeit gewesen, heute werde man von den modernsten computergesteuerten Geräten unterstützt. So kann beispielsweise mit dem innovativen Car-O-Liner jede Karosserie vollelektronisch vermessen und die Abweichungen aufs Genaueste am Computer angezeigt werden. «Diese elektronische Unterstützung erleichtert unsere Arbeit und verspricht noch grössere Präzision. Trotzdem ist die Freude am gelungenen Resultat gleich geblieben. Bei kaum einer andern Arbeit sieht man so gut, was man gemacht hat – ein Fahrzeug dem Kunden abgeben zu können, das wieder genauso aussieht wie vor dem Schaden, ist jedes Mal der Ansporn.»

«Vorreiterin der Autolackierinnen»

Eigentlich wollte Claudia Tischhauser vor 32 Jahren eine Lehre als Automechanikerin starten. «Aber für eine Frau in diesem Männerberuf war damals die Zeit noch nicht reif.» Trotzdem war ihr klar: Sie wollte eine Ausbildung machen, bei der sie ihre Begeisterung für Fahrzeuge einbringen konnte. Davon liess sie nicht ab, und die Beharrlichkeit zahlte sich aus. 1981 startete Tischhauser – nach langer Lehrstellen-suche – ihre Lehre als erste Autolackiererin im Raum St.Gallen. Eine sehr gute Lehrabschlussprüfung hat ihr Recht gegeben, dass ihre Entscheidung für diesen Beruf die richtige war. Ihren Beruf liebt sie heute noch genauso, Tischhauser zeigt immer noch die gleiche Begeisterung für ihre Arbeit. «Die Mercedes-Kundschaft ist sehr anspruchsvoll. Das verlangt ein



Claudia Tischhauser,
Autolackiererin

äusserst sauberes Arbeiten und höchste Perfektion und Präzision. Ein Resultat, das einem Neuwagen gleichkommt, ist jedes Mal unser Ziel. Vorher geht das Fahrzeug nicht an den Kunden zurück». Im neuen Autohaus fänden sich auch die optimalen Grundla-

gen für das beste Resultat. Der neue Spotrepair-Platz ist mit einer Absauganlage ausgerüstet, sodass Dampf und Staub abgesogen werden können. Zum optimalen Resultat trägt ebenfalls das neue Einbrennsystem bei, das den Lack in kürzester Zeit trocknen lässt.

«Mit grossem Umweltbewusstsein»

«In den neuen Räumlichkeiten macht das Arbeiten noch mehr Freude. Besonders auch wenn man sieht, wie effizient alle Arbeitsabläufe hier vor sich



Thomas Bigger,
Leiter Karosserie

gehen oder mit welchem perfektem Resultat die neuen Anlagen eingesetzt werden können.» Mit der Effizienz meint Thomas Bigger, der seit 2004 bei Mercedes arbeitet und seit drei Jahren Leiter der Karosserie ist, die vereinfachten logistischen Abläufe von der Annahme der Fahrzeuge bis zur Ablieferung. Das macht die neue «Arbeitsstrasse» möglich, bei der das Fahrzeug durch die verschiedenen Stationen wie Lackiererei oder Spenglerei läuft. Effizienz ist das eine, Qualität und Präzision das andere, was er an seine Arbeit und jene seiner Mitarbeiter stellt. «Mit den innovativen Anlagen können wir sämtliche Karosseriereparaturen wie Blechschäden oder Glasersatz beheben. Für kleinere Schäden bis A4 können wir neu auch Alternativreparaturen anbieten, die sehr schnell – zum Teil innert zwei Stunden – und günstig erledigt werden können.» Das sei meist auch das grosse Anliegen der Kunden, so schnell wie möglich wieder in ihrem Fahrzeug sitzen zu können. «Das ist auch das Schöne am Beruf: Der Kunde kommt bekümmert mit dem beschädigten Fahrzeug zu uns. Wenn ihm dann nach kürzester Zeit ein perfektes Resultat zurückgeben werden kann, ist sein glückliche Lachen unser grösstes Lob.»

«Jeden Tag etwas Neues»

Wenn jemand wie Roland Stefani 32 Jahre einem Betrieb und einer Fahrzeugmarke treu bleibt, dann spricht das für sich. «Dazu beigetragen hat sicherlich, dass ich 100-prozentig hinter Marke und Unternehmen stehen kann. Dann natürlich auch das sehr gute



Roland Stefani,
Mitarbeiter Werkstatt

Arbeitsklima, die Vielseitigkeit des Berufes und die Möglichkeiten, mich weiterentwickeln zu können.» Angefangen bei Mercedes hat er direkt nach seiner Lehre als Automechaniker. Bereits nach drei Jahren und einigen Weiterbildungen konnte Stefani als Chef die Werkstatt leiten. Danach nahm er sich eine Auszeit zum Reisen und kehrte anschliessend in die Werkstatt zurück. «Jedoch nicht als Chef. Ich übernahm interessante Zusatzaufgaben im Aufbau des Qualitätsmanagements und der Lehrlingsbetreuung. Heute habe ich mein Arbeitspensum etwas reduziert und mache Jüngeren Platz.» Sein Beruf fasziniert ihn aber noch genauso. «Jeden Tag kommt etwas Neues dazu. Es ist nie ein Stillstehen, sondern immer ein Weiterentwickeln – auch nach all den Jahren.» Das habe damit zu tun, dass sich die Fahrzeugtechnik stetig entwickelt. Heute sei ein grosses Thema die Kommunikation in den Fahrzeugen, etwa die Vernetzung mit Internet. Das seien immer wieder Herausforderungen an Werkstatt und Mitarbeiter. Dadurch werde von einem Automechaniker mehr und mehr die Computer- anstelle der Handarbeit gefordert. Das nehme mit der Weiterentwicklung der Fahrzeugassistenzsysteme auch künftig zu, ist sich Stefani sicher.

Elektroanlagen: Moderne Technik für moderne Autos

Wenn die Hirsch Automobile AG ihre neuen Räumlichkeiten eröffnet, präsentiert sie ihre Autos in Räumen, die mit modernster Technik ausgerüstet sind. Die Huber + Munsch AG mit Niederlassungen in St. Gallen, Gossau und Rorschach installierte zeitgemässe Anlagen in allen Bereichen der Elektro- und Kommunikationstechnik. In der Schlussphase waren 35 Spezialisten der Firma in den verschiedensten Anlagenteilen im Einsatz.

Was jedem Besucher der neuen Räumlichkeiten weniger auffällt, ist ein wesentlicher Teil der Gebäudetechnik. Wie so oft, kann man die Elektro- und Kommunikationsanlagen mit Ausnahme von ein paar Leuchten, Schaltern und Steckdosen kaum sehen. Unsere Techniker und Spezialisten installieren alle Leitungen möglichst unsichtbar, ebenso wie die Steuer- und Reguliergeräte. Dies ist ihnen auch bei der Hirsch Automobile AG bestens gelungen, obwohl die neuen Räumlichkeiten eine Vielzahl von Technik- und Kommunikationseinrichtungen benötigt.

Starkstrominstallation

So wurden allein im Showroom 60 Schwerlastbodendosen zur Aufnahme von Steckdosen für Scheinwerfer und EDV verbaut. Diese Dosen sind mit Autos «überfahrbar». In den Büros von Verwaltung und Verkauf sind 18 Bodendosen von normaler Bauart installiert. Dabei sind in den Dosen sowohl Anschlüsse für 230 V, also normale Steckdosen, wie auch alle Anschlüsse für die Kommunikationstechnik wie Telefonie und EDV beheimatet.

Neben weiteren rund 30 Steckdosenkästen mit verschiedenen Starkstromsteckdosen, die im Werkstatt- und Lagerbereich installiert sind, werden auch die verschiedensten Spezialgeräte und Werkstattanlagen mit elektrischer Energie versorgt. Ein Auszug:

- 1 Portalwaschanlage
- 1 Schleifstaubturbine
- 1 zentrale Frischölversorgung
- 1 Bremsprüfstand
- 2 Lackierkabinen inkl. Abluftanlage
- 2 IR-Trockner
- 2 Kompressoren für die Bereitstellung der Druckluft
- 3 Spritzwerke inkl. Abluftanlage
- 3 Abgasabsauganlagen
- 14 automatische Tore
- 19 Autolifte

Die elektrische Energie wird dabei vom 500-A-Anschluss des energieliefernden Werkes in der Niederspannung-Hauptverteilung über neun Untervertei-

lungen mit total 24 Feldern zu den entsprechenden Endverbrauchern verteilt. In den Haupt- und Unterverteilungen sind Steuer- und Sicherheitseinrichtungen untergebracht. Sie dienen dem Personen- und Sachschutz.

Unsichtbar für Besucher wurden auch sämtliche Einrichtungen der Heiz- und Lüftungszentralen installiert. Diese umfassen Umwälzpumpen, Ventilatoren, Ventile und Klappen sowie unzählige Messeinrichtungen für Temperaturen und Luftqualität, die ein tadelloses Klima garantieren, sodass sich sowohl Personal wie Besucher jederzeit wohlfühlen.

Moderne Gebäudeautomation

Für die Steuerung der Beleuchtung in Büros und Showroom kommt ein modernes Gebäudeautomationssystem (KNX) zum Einsatz. Der KNX ist ein offenes, weltweit genormtes Bussystem, das von vielen Gebäudeautomationsherstellern unterstützt wird. So hat der Kunde Gewähr, nicht einem einzelnen Hersteller ausgeliefert zu sein. Nur mit solch offenen Systemen kann den schnell ändernden Anforderungen der Betreiber und Eigentümer Rechnung getragen werden.

Zusätzlich unterstützen diese Systeme das Energiesparen, indem z. B. Beleuchtungen tageslichtabhängig geregelt werden können. Es wird also nur so viel künstliches Licht erzeugt, wie benötigt wird. Im



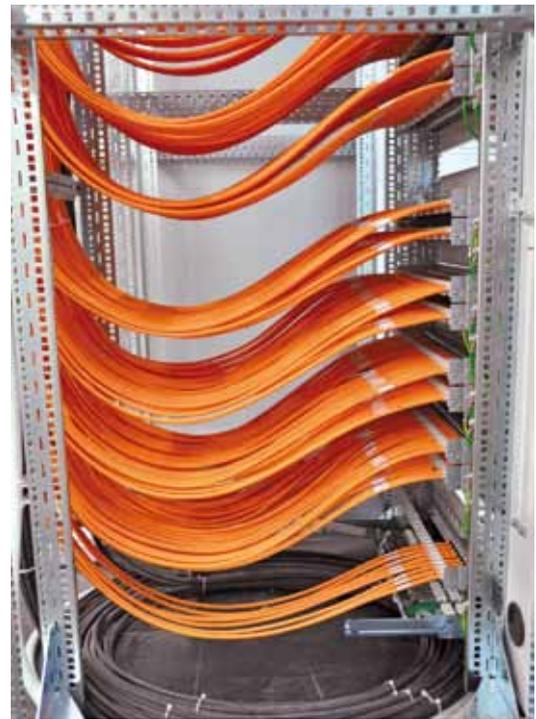
Showroom sind 89 besonders energiesparende LED-Scheinwerfer im Einsatz. Zusammen mit der Bürobeleuchtung kommen so 25 Schaltgruppen zusammen, die alle über Schalter vor Ort oder ein Touchpanel im Showroom individuell geregelt werden können. Ebenfalls über KNX werden die elf Dachkuppen und 25 Kippfenster, unterteilt in 16 Schaltgruppen, gesteuert. Damit bei Regen oder Wind automatisch richtig reagiert wird, gehört auch eine Wetterstation zur Ausrüstung. Diese meldet einsetzenden Regen oder Sturmböen rechtzeitig, damit die Fenster geschlossen werden. Total kommen so gegen 45 Sensoren und 35 Aktoren zusammen, die alle über den KNX-2-Drahtbus miteinander kommunizieren.

Sicherheitsanlagen

Auch für die Sicherheit ist selbstverständlich gesorgt. Ohne Strom und somit den Elektroinstallateur geht aber auch hier nicht viel. So ist in der Tiefgarage eine CO/NO Anlage installiert, die Alarm schlägt, wenn sich Abgase in einer gefährlichen Konzentration ansammeln.

Die Notbeleuchtung umfasst rund 190 LED-Leuchten, unterteilt in elf Linien, die auch bei einem Stromausfall ein sicheres Verlassen des Gebäudes gewährleisten. Weiter sind die vier Treppenhäuser und zwei Liftanlagen mit einer Rauch- und Wärmeabzugsanlage ausgerüstet. Diese schliesst sich im Brandfall und wird erst durch die Feuerwehr beim Eintreffen vor Ort allenfalls wieder geöffnet.

Fast von selbst versteht sich, dass das gesamte Gebäude mit einer Vollschutz-Brandmeldeanlage überwacht wird. Diese meldet einen allfälligen Brand sofort und setzt automatisch eine entsprechende Alarmmeldung an die kantonale Notrufzentrale ab. Kommunikationsinstallation



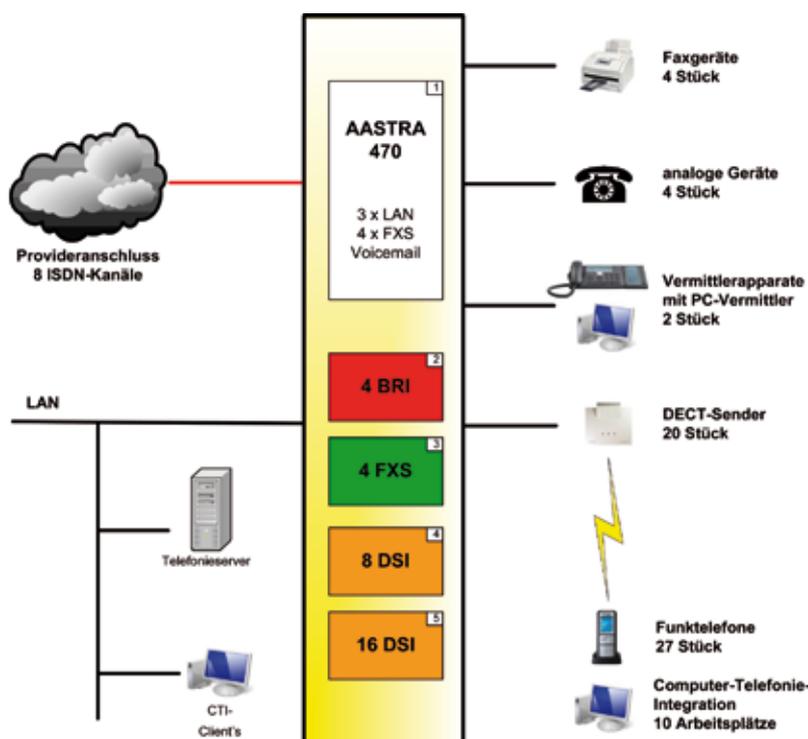
Auch die Daten und Möglichkeiten der Kommunikationsinstallation sind eindrucklich.

- 300 Netzwerkanschlüsse Kat. 6 A für die Vernetzung von EDV-Geräten (Computer, Drucker etc.) und den Betrieb der Telefonendgeräte
- Über 500 Kat. 6-A-Module verbaut
- Über 11000 m Netzwerkkabel Kat. 7 eingezogen
- TV-Signal über Kommunikationsverkabelung

Das Telefonsystem besteht aus einem AASTRA 470-System:

- 2 Vermittlerarbeitsplätze mit Bedienung über den PC für die Telefonistinnen
- 4 Basisanschlüsse
- 8 analoge Schnittstellen
- 24 Systemschnittstellen
- 27 Funktelefone mit 20 Antennen, im Gebäude verteilt installiert

Als Integrationsserver ist ein AASTRA OIP-Server im Einsatz. Dieser macht die Verbindung zur ERP-Datenbank des Betriebes, zum Exchange-Server und zu Outlook. Somit stehen Adressdaten aus den beiden Datenquellen in den 10 ESTOS-PCs (CTI-Client), aber auch auf den Endgeräten zur Verfügung. Ausserdem haben Anwender und Telefonistinnen die Möglichkeit, untereinander ihre Verfügbarkeit einzusehen. Die Informationen dafür kommen aus dem Outlook-Kalender vom Exchange-Server und direkt aus dem Telefonsystem durch Frei- oder Besetzungsanzeige. All diese Technik ist steht also den modernen Autos in der Ausstellungshalle in nichts nach. Einzig, dass sie kaum jemand wirklich beachtet – aber sehr wohl, wenn auch nur im Unterbewusstsein, wahrnimmt. Kurz: Moderne Gebäude- und Kommunikationstechnik für moderne Autos.



Herzlich willkommen

Sie sind das Gesicht der Hirsch Automobile AG: Suzanne Schefer und Renata Von Flüe. Ihr Arbeitsplatz ist mitten im grossen und hellen Ausstellungsraum. Hier empfangen sie die Kunden, erkundigen sich nach ihren Wünschen und leiten sie an den Verkauf oder Kundendienst weiter.



Suzanne Schefer,
Empfang

«Wer einmal dabei ist, bleibt hier»

Als gelernte Arzthelferin war Suzanne Schefer der Kontakt zu Menschen schon immer wichtig. Und genau das macht auch hier, am Empfang der Hirsch Automobile AG, die Liebe zu ihrem Beruf aus. «Man kennt die Kunden mit Namen und weiss meist schon, wenn sie eintreten, was ihr Anliegen ist.» Seit vier Jahren sitzt sie am Empfang bei Mercedes. Jetzt, in den neuen hellen und grossen Räumlichkeiten, mache das Arbeiten noch mehr Freude. «Mit dem neuen Konzept des Empfangs – mitten im Ausstellungsraum – ist die Kommunikation sowohl für den Kunden wie für uns perfekt. Wir sitzen hinter einer Theke und können so auf Augenhöhe miteinander sprechen. Der Arbeitsort verdient wirklich das Wort Empfang.» Der Kontakt zu den Kunden ist Schefer sehr wichtig, aber auch der Kontakt untereinander im Team. Teamarbeit werde hier grossgeschrieben. Sicherlich trägt dazu bei, dass das Team seit Jahren, zum Teil gar Jahrzehnten, zusammengewachsen sei. Da springe jeder für jeden ein, wenn Not am Mann ist.

«Arbeitsplatz mitten im Geschehen»

«Wenn die Kunden in die neuen Räumlichkeiten eintreten, stelle ich immer dasselbe fest: Sie sind überwältigt, begeistert. Von der Grösse und Helligkeit im



Renata Von Flüe,
Empfang

Innern und vom modernen Ambiente.» Genauso begeistert ist Renata Von Flüe von ihrem neuen Arbeitsplatz. Sie ist zwar erst seit drei Monaten bei der Hirsch Automobile AG, aber die Automobilbranche ist für sie kein Neuland. Von Flüe hat bereits ihre Lehrzeit bei Mercedes verbracht und ist als Wiedereinsteigerin nach der Familienzeit zu Mercedes zurückgekommen, weil sie sich völlig mit der Autobranche im Allgemeinen und mit der Marke Mercedes identifizieren könne. «Im Moment bin ich noch daran, die Kunden kennenzulernen.» Ein schöner Anlass dazu sei der Eröffnungsereignis am Donnerstag, 21. März, gewesen. Namen, die sie bisher nur von der administrativen Tätigkeit her kannte, bekamen plötzlich ein Gesicht. Der direkte Kundenkontakt ist Von Flüe sehr wichtig, denn «vor 20 Jahren war dies noch anders. Früher hatte ich meinen Arbeitsplatz in Backoffice eines Autohauses, damit war man vom Kunden abgeschirmt. Man kannte nur ihre Namen, hatte aber nie persönlichen Kontakt. Mit dem Arbeitsplatz inmitten der Ausstellungshalle ist dieser Kontakt jeden Tag gegeben. Das schätze ich sehr».

Ein Ambiente, das Mercedes entspricht

Die Besucher empfinden den neuen Verkaufsraum der Hirsch Automobile AG als Erlebnis. Die Grosszügigkeit, Transparenz und Helligkeit geben ausgestellten Fahrzeugen das ihnen entsprechende gehobene Ambiente. Rund 30 Neuwagen von Mercedes und smart und zehn bis 20 Gebrauchtwagen finden in der Halle Platz und warten darauf, von den Kunden besichtigt und probefahren zu werden.



Manuel Eberle,
Stellvertretender
Geschäftsführer

«Das Beste oder nichts»

Manuel Eberle kennt die Autobranche aus den verschiedensten Perspektiven. In den 15 Jahren, die er für Hirsch arbeitet, hat er die Vielseitigkeit der Tätigkeiten in der Automobilbranche kennengelernt. Nach der Lehre als Automechaniker arbeitet er einige Jahre bei Saab auf dem Beruf. Anschliessend hat Eberle in den Kundendienst gewechselt, danach in den Verkauf. Heute weiss er in allen Bereichen Bescheid und hat auch die Entwicklung der Marke in den letzten Jahren verfolgt. Er beschreibt Mercedes heute als sehr dynamisch, sportlich und sicher. «So sehen das auch meine Kunden, und das sind auch ihre Argumente für einen Kauf.» Als Stellvertretender Geschäftsführer berät Manuel Eberle heute nicht nur Kunden, sein Aufgabengebiet hat sich erweitert: Neben Geschäftsführungsfunktionen steht er auch allen Verkaufsmitarbeitern zur Seite, wenn es um Fragen rund um den Verkauf oder den Eintausch eines Fahrzeuges geht. «Oberstes Gebot ist dabei immer, eine Lösung zu finden, die alle zufriedenstellt.»

«Vergleichbar mit dem Automobilsalon»

Die Bedürfnisse der Kunden zu erfassen, darin erkennt Sandro Isler einen guten Verkäufer. «Egal in



Sandro Isler, Verkauf

welcher Branche, es geht bei einer guten Beratung immer darum, die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden ermitteln und in unserem Fall das passende Fahrzeug empfehlen zu können. Ein Fahrzeug, mit dem der Kunden zufrieden ist, nicht nur heute und morgen, sondern auch in Zukunft.» Mercedes-Kunden beschreibt Isler als sehr treu. «Für die meisten ist auch ganz klar, dass ihr Neuwagen wieder ein Mercedes sein soll. Sie sehen darin eine starke Marke und dementsprechend einen starken Partner – und damit wollen sie sich auch gegen aussen präsentieren.» Mit der grossen Palette findet bei Mercedes jeder das Passende, von der kleinen A-Klasse über den Sportwagen und Offroader bis zum Familienvan mit sechs oder sieben Sitzen. Wer sich darüber einen Überblick verschaffen will: natürlich im neuen Ausstellungsraum. «Unsere Kunden sind davon begeistert. Sie beschreiben das Besichtigen der neuen Modelle als Erlebnis und sehen in der Ausstellung Ähnlichkeit mit dem Automobilsalon. Das ist ein schönes Kompliment.»

Ein Gebäude, das Massstäbe setzt

Es darf als architektonisches Highlight bezeichnet werden: das neue Autohaus der Hirsch Automobile AG an der Teslastrasse 3 in St.Gallen-Abtwil. Dazu bei trägt die zukunftsweisende Aussenfassade des Gebäudes. Die Glas- und Metallarbeiten wurden durch die ATEC Metallbau GmbH in Staad realisiert. Im Gespräch mit Inhaber und Geschäftsführer Benito Tomasone.

Interview: Daniela Winkler **Bild:** Bodo Rüedi

Benito Tomasone, was zeichnet heute ein modernes Büro-, Industrie oder Dienstleistungsgebäude aus?

Oberste Priorität haben die hohen Anforderungen in puncto Energieeffizienz, damit Energieressourcen nicht unnötig verbraucht werden und die Umwelt nicht zusätzlich belastet wird. Zudem steht die Langlebigkeit des Gebäudes im Vordergrund, die mit der Auswahl entsprechender Materialien erreicht wird. Ein ebenso wichtiger Punkt sind die Unterhaltskosten. Diesbezügliche Überlegungen fliessen heute bereits in die Planung ein, damit diese auf ein Minimum reduziert werden. Jedes Gebäude lebt aber von

transmission möglichst gross und die Reflektion minimal zu halten. Trotz der vielen Glasflächen galt es also eine Aufheizung unbedingt zu verhindern. Deshalb haben wir Sonnenschutzgläser verwendet. Doch je besser der Sonnenschutz ist, desto grösser die Reflektion oder die Farbintensität. Um allen Anforderungen gerecht zu werden, haben wir in ganz Europa nach diesem einzigartigem Glas gesucht – und wurden auch fündig. Wir haben an diesem Objekt 1215 Quadratmeter Glas verbaut, das sind etwa 70 Tonnen. Der Wärmedurchgangskoeffizient war mit $0.7W/m^2$ vorgegeben. Dieser Wert wurde mit $0.5W/m^2$ deutlich unterschritten.

«Glas ist ein faszinierendes Material, das aber viel Fachwissen verlangt. Mit einer schönen Glasfront ist das Ziel noch lange nicht erreicht.»

seinen ganz spezifischen Eigenheiten sowie den Erwartungen und finanziellen Möglichkeiten der Bauherrschaft, der Art des Objektes (Anlage- oder Verkaufsobjekt) und den gestalterischen Anforderungen des Architekten.

Das Autohaus der Hirsch Automobile AG steht als Beispiel zukunftsweisender Architektur. Welche architektonischen Highlights würden Sie dabei herausstreichen?

Da es sich um ein Autohaus handelt, wollte man möglichst viel Licht in Ausstellung und Werkstatt bringen. Die Kunden und Mitarbeiter sollen sich wohlfühlen, dazu braucht der Mensch das Tageslicht. Dies wurde mit der Architektur eindeutig erreicht.

Auffällig ist die grosse Glasfront. Glasfronten sind wärmetechnisch immer ein Problem. Wie wurde das hier gelöst?

Die Herausforderung bei einem Autohaus besteht darin, die Aufheizung möglichst klein, die Licht-

Müssen die Mitarbeitenden durch die grossen Glasfronten keine Abstriche machen, was das Wohlfühlklima anbelangt?

Nein, das Wohlfühlklima wird im Winter durch den guten U-Wert erreicht, da es keine Abstrahlung durch das Glas gibt und im Innern auch keine Zugwirkung gespürt wird. Zudem wurde mit der Sonnenschutzbeschichtung das Aufheizen der Räume bei Sonnenschein drastisch minimiert. Diese grosse Herausforderung ist gelungen und wird den Kunden und den Mitarbeitern grosse Arbeitsqualität bringen, denn die grosse Lichttransmission lässt Licht in alle Räume.

Ist Glas heute unverzichtbar in der modernen Architektur?

Es ist ein wichtiges Element geworden. Leider wird beim Einsatz von Glas aber auch viel falsch gemacht. Als Negativbeispiele gibt es neue Einfamilienhäuser, die grosse Glasfronten gegen Süden haben, um Aussicht und Sonne zu geniessen. Leider heizen diese Fronten die gut isolierten Häuser so stark auf, dass eine Beschattung tagsüber unerlässlich ist. Das nenne ich kontraproduktiv. Glas ist also ein faszinierendes Material, das viel Fachwissen verlangt. Nur wer sich stetig weiterbildet, wird auch in Zukunft Glas mit allen neuen Herausforderungen optimal einsetzen können.



Die ATEC Metallbau GmbH mit Sitz in Staad wurde am 1. Oktober 1995 von Benito Tomasone gegründet. Sie ist spezialisiert auf Metall- und Fassadenbau und beschäftigt heute 24 Mitarbeiter. Einige Referenzen: HP Schule Romanshorn, Schule Altstätten, Sportanlage Kreuzbleiche St.Gallen, Bürohaus Geltenwilenstrasse St.Gallen.

18 Jahre!
Metallbau
ATEC
 Metallbau GmbH

ATEC Metallbau GmbH
 Rietlistrasse 10, CH-9422 Staad
 Tel. 071 855 77 33, info@atec-metallbau.ch
 www.atec-metallbau.ch

Was waren Ihre Herausforderungen bei der Realisation der markanten Hülle des Autohauses?

Als wirkliche Herausforderung erwies sich für uns, die sehr grossen Gläser in ein schlankes Pfosten-Riegel-System einzubauen. Damit stellte die Statik dem Ingenieur und uns eine schwierige Aufgabe.

«Wer auf Langlebigkeit von Fassaden, Fenstern und Türen setzt, für den wird in der modernen Architektur Metall ein unverzichtbarer Bestandteil sein.»

Der Termin war auch ein ambitioniertes Ziel. Baubeginn für die Aussenfassade war Ende September 2012, Eröffnung März 2013. Dazwischen lagen schneereiche Wintermonate...

Diesen engen Zeitplan konnten wir nur mit zusätzlichen Schichten in Produktion und Montage realisie-

ren. Infolge des schlechten Untergrunds mussten zusätzliche Pfähle in den Boden verbaut werden. Dies ergab Terminverschiebungen, welche die nachfolgenden Unternehmer aufzuholen hatten. Die örtlichen Platzverhältnisse – keine Parkmöglichkeiten für Montagefahrzeuge – beeinträchtigten unsere Effizienz zusätzlich.

Das Autohaus ist eine Referenz für Ihr Unternehmen. Was sind die Kompetenzen der ATEC Metallbau?

Das Autohaus der Hirsch Automobile AG ist für uns ein sehr schönes Referenzobjekt. Wir sind stolz darauf, hier alle Glas- und Metallbauarbeiten ausgeführt zu haben. Es zeigt auch unsere Kompetenzen klar, die vorwiegend bei den Glas-Metall-Fassaden, Alufenstern und -türen sowie EG-Verglasungen liegen. Dazu gehört selbstverständlich immer eine umfassende Beratung unserer Kundschaft.

Klar strukturierte Gebäuderiegel

Mit dem Kauf des rund 7700 m² grossen Grundstücks an der Ecke Tesla-/ Geissbergstrasse in St.Gallen hat Rene Hirsch den Grundstein für den Neubau des Mercedes-Benz Autohauses Hirsch gelegt. Für die Planung des Gebäudes beauftragte er als Autohauspezialisten das Architekturbüro beichler + rohr aus Bremen. Das Architekturbüro Boscardin + Roefs aus St.Gallen war für die Umsetzung vor Ort, d. h. Ausschreibung, Vergabe und Bauleitung, verantwortlich.

Text: beichler + rohr architekten; Boscardin + Roefs Architektur + Baumanagement GmbH

Bilder: Bodo Rüedi



Um die Gesamtnutzfläche von etwa 11 600 m² auf dem Grundstück unterzubringen, war es notwendig, vier Geschosse zu planen. Im 2. Untergeschoss befindet sich eine grosse Karosserie- und Lackierwerkstatt mit zwei Lackier- und Trocknungsboxen sowie eine Tiefgarage mit insgesamt 128 Stellplätzen, die über

Ein verglastes Sheddach überspannt den Innenhof und setzt sich im Gebäude als Ausstellungsraum fort.

eine aussenliegende Rampe erschlossen wird. Im 1. Untergeschoss befinden sich das Teile- und ein riesiges Reifenlager mit einer Kapazität von 5000 Kundenrädern. Sämtliche Sozial- und Technikräume liegen ebenfalls in 1. Untergeschoss, damit die wertvollen Flächen im Erdgeschoss ausschliesslich für Fahrzeugverkauf und Servicearbeiten genutzt werden können.

Innenhof zwischen zwei Baukörpern

Der oberirdische Gebäudekomplex besteht aus zwei parallel verlaufenden Gebäuderiegeln, die architektonisch klar strukturiert sind. Zwischen diesen Baukörpern befindet sich der grosse, überdachte Innenhof mit den Kundenparkplätzen und dem Haupteingang. Ein verglastes Sheddach überspannt den Innenhof und setzt sich im Gebäude als Ausstellungsraum fort. Dieses Dach sorgt für eine ausreichende Belichtung und Belüftung des Innenhofes, sodass der Kunde witterungsgeschützt zu allen Jahreszeiten das Gebäude betreten kann. Die Tore der Direktannahme, der Werkstatt, des Auslieferungsbereichs sowie der Wasch- und Aufbereitungsboxen werden ebenfalls von diesem Innenhof aus erschlossen.

Im Innenbereich erwartet den Kunden ein lichtdurchfluteter Ausstellungsraum mit den Bereichen für die Mercedes-Benz-, die AMG- und die Smart-Ausstellung sowie eine Gebrauchtwagen-Präsentation. Sämtliche Kundenbereiche wie die Information, die Serviceannahme, der Verkauf und das Cafe mit einer Kundenlounge befinden sich ebenfalls hier. Aufgrund der grossen Transparenz des Gebäudes werden dem Kunden Einblicke in die helle, lichtdurchflutete Werkstatt gewährt.

Modernste Technik überall

Alle Bereiche des gesamten Gebäudes wurden mit der modernsten Werkstatt- und Gebäudetechnik ausgestattet, um alle Kundenwünsche perfekt erfüllen zu können. Dank eines hohen Tageslichtanteils, einer sparsamen LED-Lichttechnik, eines guten Raumklimas und einer perfekten Raumakustik wird im gesamten Gebäude eine sehr hohe Aufenthaltsqualität erreicht.

Am besten macht man sich selbst ein Bild, ob das Zitat des Mercedes-Benz-Slogans: «Das Beste oder nichts» mit dem neuen Autohaus der Hirsch Automobile AG erfüllt wird.

STUTZ

Baunternehmung
ST. GALLEN

www.stutzag.ch

Wir danken für den Auftrag und das Vertrauen



Tore - Türen - Antriebe - Verladetechnik

Letzistrasse 36 / 9015 St.Gallen
Tel. 071 314 22 22 / Fax 071 314 22 23
www.stebro.ch / stebroag@bluewin.ch



...Alles aus einer Hand in einer Qualität ohne Kompromisse

Brightlix®

LED PROFESSIONAL LIGHTING



VN Import GmbH

Den gesamten Car-Showroom
haben wir mit dem unten
abgebildeten LED High Power
Strahler ausgerüstet.



BX-MTII-100, 120W

Ihr kompetenter Partner für
professionelle LED Beleuchtungen!

Besuchen Sie unsere Website.

www.brightlix.com

Planungen - Beratungen - Lichtberechnungen - Verkauf

VN Import GmbH
Thalerstrasse 5
CH-9422 Staad

Tel: +41 71 855 40 65
E-Mail: info@brightlix.com

phonex

Die Natur erschafft kreative Decken. Wir auch.



Phonex AG
Lehnstrasse 90

Postfach 336
CH-9014 St. Gallen

Tel. +41 71 313 55 99
info-sg@phonex.ch

www.phonex.ch

Mein erstes Erfolgsrezept.



Meine erste Bank.

Eine gute Idee. Eine Portion Mut. Viel Können und Weitsicht. Daraus entwickeln sich starke Marken und erfolgreiche Unternehmen. Dazu gehört auch eine Partnerin wie die St.Galler Kantonalbank, die Visionen unterstützt, umsichtig handelt und rasch entscheidet. Das hat sie für viele Unternehmer zur ersten Bank gemacht. sgkb.ch

Gemeinsam wachsen.  St.Galler
Kantonalbank