



Gebäudeautomation:

Von Möglichkeiten, Abhängigkeiten und Investitionen

Ab Seite 12

Innenausbau:

Bad, Küche und Wohnen: Wie man Glanzpunkte setzt

Ab Seite 56

Olma Messen St.Gallen
21.-23. März 2014
www.immomesse.ch

IMMO
MESSE
SCHWEIZ

Sonderthema
«Intelligentes Wohnen»

Das offizielle Messemagazin mit
Hinweisen zur Messe ab S. 6
Ausstellerverzeichnis ab S. 98



ASA-Service AG
Abwasser- und Umwelttechnik



www.asa-service.ch Service-Nr. 0848 310 200



Mein erstes Haus.

Meine erste Bank.

Der Drang nach mehr Gestaltungsspielraum. Die Zukunft ausmalen. Ein eigenes Zuhause. Wer so denkt, ist bei der St.Galler Kantonalbank an der richtigen Adresse. Sie kennt den Immobilienmarkt und weiss aus langer Erfahrung, was sich wo mit welchem Modell sicher und preiswert finanzieren lässt. Das hat sie für viele zur ersten Bank gemacht. **sgkb.ch**

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

Gemeinsam wachsen.



**St.Galler
Kantonalbank**



Werthaltung sicherstellen

Das eigene Haus, die eigene Eigentumswohnung oder eine Liegenschaft als Anlageobjekt bedürfen immer einer steten Aufmerksamkeit. Die Nutzung, aber auch der permanente Wandel in der Haustechnik verursachen einen dauernden und konsequenten Investitionsbedarf. Nur so sind die Attraktivität und die langfristige Werthaltung sichergestellt. Das gilt natürlich nicht nur für die stete Erneuerung und Modernisierung einer bestehenden Liegenschaft, sondern auch für die Erstellung, also den Bau einer neuen Immobilie.

Um alle Faktoren zum Stimmen zu bringen, braucht es Fachwissen, Inspiration und Diskussionen mit Fachleuten. Die Immo Messe Schweiz in St.Gallen ist eine Plattform, um Fachleute zu treffen. Vom Planen, Kaufen, Sanieren bis zum Installieren von intelligenten Haussteuerungen sind alle Informationen verfügbar.

An der diesjährigen Immo Messe Schweiz stehen drei Themenschwerpunkte im Zentrum: In der Sonderschau «Intelligentes Wohnen» werden die neuesten Möglichkeiten aufgezeigt, wie durch Vernetzung der verschiedenen Systeme der Haussteuerung der Alltag erleichtert, Energie gespart oder die Sicherheit erhöht werden kann. Die zweite Sonderschau widmet ihren Schwerpunkt dem Thema «Einbruch und Sicherheitstechnik». Abwesenheit soll nicht mehr zu einem Sicherheitsrisiko werden. Was es heute Neues auf dem Markt gibt, um sein Eigentum zu schützen, wird von Fachleuten aufgezeigt. «Grün am Bau» ist das Thema der dritten Sonderschau. Die verdichtete Bauweise erfordert zum Ausgleich zunehmend auch Grünflächen. Sie machen Siedlungen attraktiv und lebenswert und dienen gleichzeitig auch als Isolation oder Schutz.

Wie hat König Salomo schon gesagt: «Durch Weisheit wird ein Haus gebaut und durch Verstand erhalten». Dieser Grundsatz gilt bis in die heutige Zeit. Ein gut unterhaltener und moderner Immobilienbestand wertet Wohngebiete, ja ganze Regionen auf. Sie werden zum Anziehungspunkt für Menschen. Davon können alle profitieren.

Thomas Scheitlin

Stadtpräsident St.Gallen, Verwaltungsratspräsident Olma Messen St.Gallen



51



80



65

06 Immo Messe Schweiz

Hinweise zur 16. Durchführung
vom 21. bis 23. März

11 Property&Facility

Spitäler sanieren oder neu bauen?

12 Baumann Electro AG

«Intelligentes Wohnen» richtig planen

18 A. Lehmann Elektro AG

Gebäudeautomation in Altbauten

24 Visiobau Architekturbüro STV

Solarpreis für «Energiewunder»

30 Architektin Michèle Frehner

«Ein Haus soll ‚mitwachsen‘»

36 Thomas Mesmer, SVIT

«Immobilien sind kein Feierabendjob»

39 Calandawind AG

Erste Gross-Windenergieanlage
in der Ostschweiz

42 Hugo Steiner AG

Vitaler Immobilienmarkt Ostschweiz

46 Jetzer und Zilli

Rückblick auf die Immobilienkrise

50 St.Galler Bausymposium

Herausforderungen zu Boden und im All

54 Architekt Peter Wenig

Baubiologisch bauen

56 Beyoo AG

Mehr Stil in den eigenen vier Wänden

62 Heliobus AG

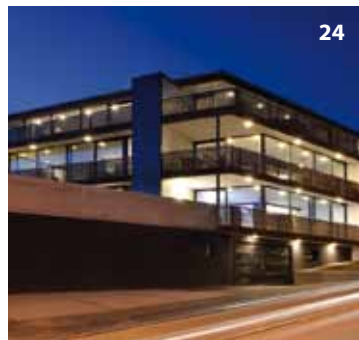
Licht ins Dunkle bringen

68 Nero Wellness Bad Küche

Effektiv oder schön fürs Auge?

76 Herzog Küchen AG

Drehscheibe des Wohnens



24



30



76



90

82 Gartengestaltung Andreas Jakob GmbH

Natur auf dem Dach

84 Baumann Küchen AG

«Jede Küche ist ein Unikat»

90 Türmlihuus Lombriser AG

Den innovativen Holzweg eingeschlagen

94 Kantonspolizei St.Gallen

«Einbrecher sind heute kompromissloser»

98 Immo Messe Schweiz

Ausstellerverzeichnis nach Hallen

102 Immo Messe Schweiz

Ausstellerverzeichnis nach Branchen

106 Schlusswort

Ein Volk von Immobilienhändlern

Markt/Publireportagen

16 Privera AG / Neumarkt St.Gallen

22 WIM AG

28 IG Passivhaus Schweiz

33 Homegate

34 Sanitas Troesch AG

40 Energieagentur St.Gallen

44 Piora AG

48 Nater AG Nutzfahrzeuge

52 HRS Real Estate AG

60 GAMMA

66 Hans Eisenring AG

79 Casa Verde Hydro + Innenbegrünung AG

80 Domus Leuchten und Möbel AG

88 Grossenbacher Geräteverkauf AG

96 Kobelthaus AG

96 Marbacher Zimmermeister-Haus
und Kobelt Holzbau

97 Columbus Treppen AG

Immo Messe Schweiz zeigt «Intelligentes Wohnen»

Sie planen den Erwerb von Wohneigentum oder die Modernisierung Ihres Heims? Finden Sie Inspirationen für Ihr Vorhaben an der 16. Immo Messe Schweiz. Über 200 Aussteller heissen Sie vom 21. bis 23. März 2014 in den Olma-Hallen St.Gallen willkommen. Einer der Höhepunkte ist die Sonderschau «Intelligentes Wohnen».

Bilder: Regina Kühne, Immo Messe Schweiz

Die Immo Messe Schweiz ist die grösste nationale Themenveranstaltung für die Planung und den Erwerb von Wohneigentum. Sie widmet sich speziell den Bereichen Bau, Renovation, Finanzierung, Umwelt und Energie und zeigt Angebote aus dem ganzen Immobilien-Lebenszyklus – vom Ankauf und der Erstellung einer Immobilie bis zur Gebäudesanierung. «Intelligentes Wohnen» ist das Sonderthema der diesjährigen Messe. Eine grosse Sonderschau beleuchtet auf eingängige Weise die Vorzüge eines vernetzten Zuhauses. Bei der zweiten Sonderschau «Einbruch und Sicherungstechnik» erfahren die Wohneigentümer und Bauherren, wie man ungebetenen Gästen schon im Vorhinein das Handwerk legt. Den Trend von begrünten Dächern und Fassaden greift die dritte Sonderschau «Grün am Bau» auf. Die Ostschweizer Immobilienmesse ist, nicht zuletzt wegen der Fachveranstaltungen «Property&Facility» und «Immobilien-Vision Ostschweiz», auch ein beliebter Treffpunkt für Immobilien- und Bauspezialisten.

Für die beiden Veranstaltungen ist eine Anmeldung erforderlich. Der Eintritt zur Messe ist kostenlos.

Sonderschau Intelligentes Wohnen

Wohnen im intelligenten Gebäude erleichtert nicht nur den Alltag, sondern erhöht auch die Sicherheit und minimiert den Energieverbrauch. Intelligentes Wohnen – die Vernetzung von Haussteuerung, Sicherheitssystemen, Elektrohaushalts- und Multimedialegeräten – ist das Sonderthema 2014. Die grosse Sonderschau in der Halle 9.0 zeigt die heutigen Standards und Möglichkeiten des modernen Zuhauses.

Sonderschau-Aussteller:

- A. Lehmann Elektro AG, Gossau
- Baumann Electro AG, St.Gallen
- Binder & Co. AG, St.Gallen
- Elektro Kobler & Lehmann AG, Herisau
- Elektro Steiger, Altstätten
- Elektro Wegmann, Niederuzwil

Sonderschau Einbruch und Sicherungstechnik

Ein Einbruch in die eigenen vier Wände verursacht bei vielen Menschen einen Schock. Dabei machen den Betroffenen die Verletzung der Privatsphäre, das verloren gegangene Sicherheitsgefühl und auch mögliche psychische Folgen häufig mehr zu schaffen als der materielle Schaden. Die Sicherheitsberatung der Kantonspolizei St.Gallen sowie spezialisierte Firmen aus den Bereichen Fenster, Türen, Alarmsysteme und Tresor zeigen in der Halle 9.0, wie man einem Einbruch vorbeugt oder nach einem Einbruch richtig vorgeht.

Sonderschau Grün am Bau

Begrünte Dächer und Fassaden schützen und isolieren das Bauwerk, halten Regenwasser zurück, binden Staub und Schadstoffe und machen den Siedlungsraum attraktiver. Gartengestaltung Andreas Jakob GmbH und Braunwalder Gebäudehüllen AG, beide aus Mörschwil, stellen in der Halle 9.1 die





Möglichkeiten für lebendige Dächer und Fassaden sowie Trogbepflanzungen vor.

Fachveranstaltungen: Freitag, 21. März 2014

Immobilien-Vision Ostschweiz –

«Nachhaltige Immobilienfinanzierung»:

Rekordtiefe Hypothekarzinsen in der Schweiz. Strengere Eigenkapitalvorschriften für Banken. Was kommt auf die Hauseigentümerinnen und Hauseigentümer zu? Die Finanzierung von Immobilien ist in der Regel ein längerfristiger Entscheid sowohl für den Eigentümer als auch die Bank. Schenken beide Parteien dieser Problematik genügend Beachtung? Mit Prof. Dr. Donato Scognamiglio, CEO und Partner IAZI AG, nimmt ein profunder Kenner des Immobilienmarktes Schweiz dazu Stellung. Zur «Immobilien-Vision Ostschweiz» laden der Schweizerische Verband der Immobilienwirtschaft Ostschweiz und der Hauseigentümer-Verband Kanton St.Gallen ein.

Property&Facility – «Healthcare Architecture»:

Spitalbauten: Sanieren oder neu bauen? Die Spitallandschaft in der Schweiz ist im Umbruch, und gleichzeitig sind Investitionen nötig. In den nächsten Jahren steht eine Erneuerungsphase im geschätzten Umfang von 20 Milliarden Franken bevor. Spitalplanungen sind äusserst komplex. Mehrere Kantonsbaumeister und Spitalplanungsfachleute stellen ihre Immobilienstrategie vor und beleuchten den Zielkonflikt zwischen Gestaltung und den Anforderungen an den Betrieb eines Spitals. «Property&Facility» ist eine anmeldungspflichtige Veranstaltung der Olma Messen St.Gallen (www.property-facility.ch).

Messethemen

Immobilien:

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

Bauen und Renovieren:

- Energieeffizientes und ökologisch nachhaltiges Bauen (Minergie, Passivhaus)
- Energieeffiziente Sanierung
- Bau- und Renovationsberatung
- Baubiologie, Bauökologie
- Hausbau, Systembau, Holzbau
- Rohbau, Gebäudehülle, Baumaterialien
- Wärme- und Schalldämmung
- Fassade, Bedachungen
- Fenster, Türen, Treppen
- Balkon und Wintergarten
- Innenausbau, Bodenbeläge, Wände und Decken
- Küchenbau, Badezimmer, Sanitäranlagen
- Haustechnik: Heizung, Lüftung, Klima
- Elektro-, Sicherheits-, Informations- und Kommunikationstechnik

Energie und Umwelt:

- Energie: Erdöl, Erdgas, Elektrizität
- Erneuerbare Energie: Fotovoltaik, Erdwärme, solare Wassererwärmung, Holz, Biogas
- Umwelttechnik, Regenwassernutzung, Abwärmenutzung

Programm öffentliches Vortragsforum

Freitag, 21. März 2014

- 16.00 Intelligentes Wohnen (für Architekten, Elektroplaner und Bauherren)
A. Lehmann Elektro AG, A. Lehmann, Geschäftsführer, und Baumann Electro AG, T. Baumann, Geschäftsführer

Samstag, 22. März 2014

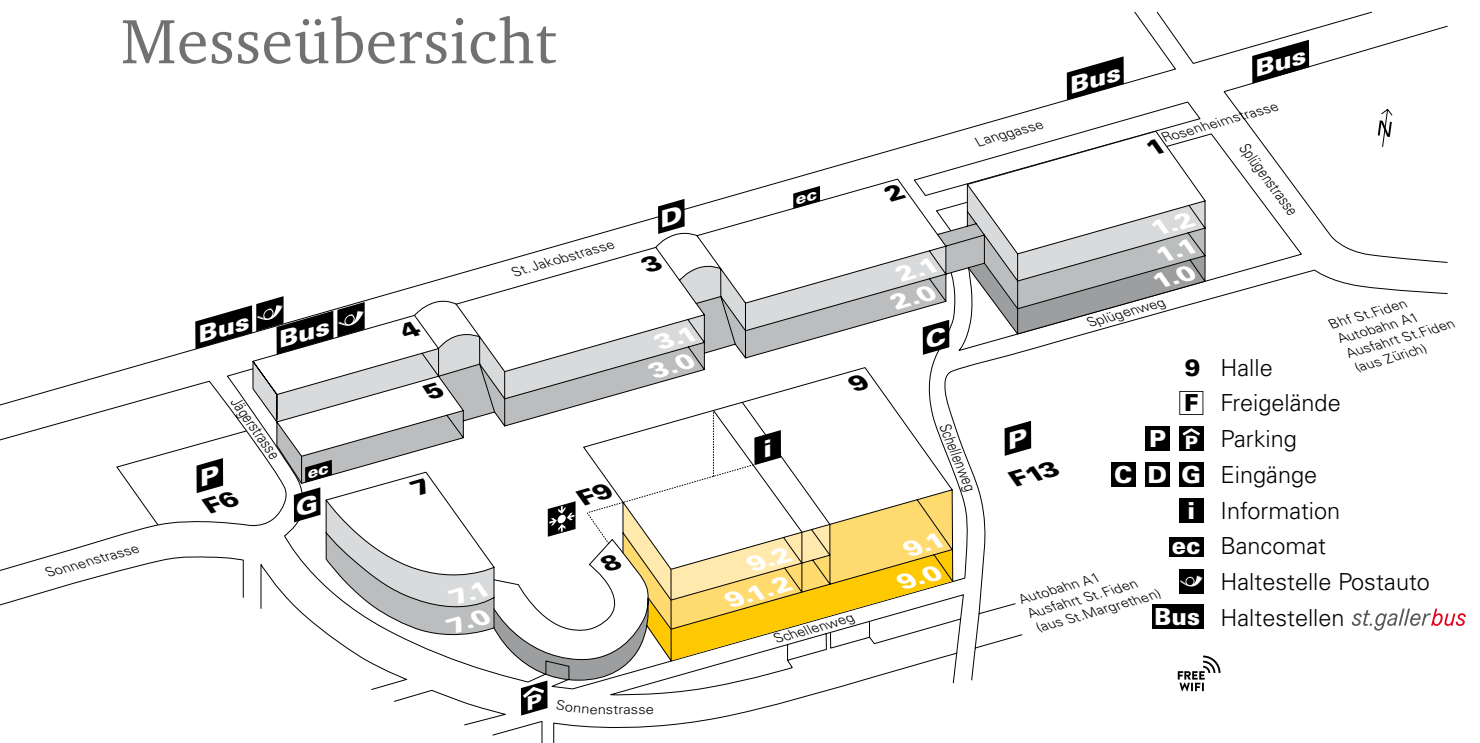
- 10.30 Einbruchhemmende Massnahmen aus polizeilicher Sicht
Kantonspolizei St.Gallen, B. Metzger, Chef Sicherheitsberatung
- 11.00 Regenwasser - Vorschriften als Chance
Faserplast AG, J. Imhof, Verkaufsleiter Technik/Industrie
- 11.30 Photovoltaik 2.0 – Smarthome – Mehr als nur Stromproduktion
Helion Solar Ost AG, S. Merz, Geschäftsleitung
- 12.00 Mit der Energybox Strom sparen im Haushalt
Energieagentur St.Gallen GmbH, P. Egger, Geschäftsleiter
- 12.30 Wertvolle Tipps zur Eigenheimfinanzierung
St.Galler Kantonalbank AG, M. Schafhäutle, Teamleiter Privatkunden
- 13.00 Neu Bauen und Modernisieren mit Minergie
Energieagentur St.Gallen GmbH, S. Gemperle, Leiterin Energie und Bauen
- 13.30 Cheminée im Minergiehaus - geht das?
Markus Rüegg Feuer AG, M. Rüegg, Inhaber
- 14.00 Identity-Living Modell: Widerspiegelt dein Wohnumfeld deine Identität?
Frehner Architekten GmbH, F. Lachat
- 14.30 Intelligentes Wohnen
A. Lehmann Elektro AG, A. Lehmann, und Baumann Electro AG, T. Baumann, Geschäftsführer
- 15.00 Wärmepumpen - kaum zu hören
Mons Gruppe, N. Grabherr, Mitglied der Geschäftsleitung
- 15.30 Ihre Liegenschaft am Swisscom Netz – und Ihnen steht die Welt offen
Swisscom, T. Meyer, Leiter Region Ost Anschluss-Vermarktung
- 16.00 Qualitätsstandards in der RE/MAX-Immobilienvermittlung
RE/MAX Immobilienvermittlung, U. Rieger, Mitglied der Geschäftsleitung

- 16.30 SOLTOP Energiedach
SOLTOP Schuppisser AG, R. Dornbierer, Gebietsbetreuer Ostschweiz
- 17.00 LWZ 504 E, das Multitalent: Heizen, Lüften, Kühlen und Warmwasser
Stiebel Eltron AG, P. Fenner, Verkaufsberater Nordostschweiz

Sonntag, 23. März 2014

- 10.30 Einbruchhemmende Massnahmen aus polizeilicher Sicht
Kantonspolizei St.Gallen, B. Metzger, Chef Sicherheitsberatung
- 11.00 Wärmepumpen – kaum zu hören
Mons Gruppe, N. Grabherr, Mitglied der Geschäftsleitung
- 11.30 Ihre Liegenschaft am Swisscom Netz – und Ihnen steht die Welt offen
Swisscom, T. Meyer, Leiter Region Ost Anschluss-Vermarktung
- 12.00 Neu Bauen und Modernisieren mit Minergie
Energieagentur St.Gallen GmbH, S. Gemperle, Leiterin Energie und Bauen
- 12.30 Wertvolle Tipps zur Eigenheimfinanzierung
St.Galler Kantonalbank AG, M. Schafhäutle, Teamleiter Privatkunden
- 13.00 Identity-Living Modell: Widerspiegelt dein Wohnumfeld deine Identität?
Frehner Architekten GmbH, F. Lachat
- 13.30 Photovoltaik 2.0 – Smarthome – Mehr als nur Stromproduktion
Helion Solar Ost AG, S. Merz, Geschäftsleitung
- 14.00 Mit der Energybox Strom sparen im Haushalt
Energieagentur St.Gallen GmbH, Philipp Egger, Geschäftsleiter
- 14.30 Intelligentes Wohnen
A. Lehmann Elektro AG, A. Lehmann, und Baumann Electro AG, T. Baumann, Geschäftsführer
- 15.00 Regenwasser - Vorschriften als Chance
Faserplast AG, J. Imhof, Verkaufsleiter Technik/Industrie
- 15.30 LWZ 504 E, das Multitalent: Heizen, Lüften, Kühlen und Warmwasser
Stiebel Eltron AG, P. Fenner, Verkaufsberater Nordostschweiz

Messeübersicht



Halle 9.0

- Ausstellung
- Sonderschau «Intelligentes Wohnen»
- Sonderschau «Einbruch und Sicherungstechnik»
- Eisblockwette
- Vortragsforum
- Messebar

Halle 9.1

- Ausstellung
- Sonderschau «Grün am Bau»
- newhome.ch Lounge
- Pressecorner

Halle 9.1.2

- Restaurant
- Property&Facility (Anmeldung erforderlich)

Halle 9.2

- Eröffnung (nicht öffentlich)
- Immobilien-Vision Ostschweiz (nicht öffentlich)

Freigelände F9

- Ecocar Expo mit Probefahrten
- Verpflegungsstände

Öffnungszeiten

Freitag, 21. März	14.00 – 19.30 Uhr
Samstag, 22. März	10.00 – 18.00 Uhr
Sonntag, 23. März	10.00 – 17.00 Uhr

Der Eintritt ist kostenlos.

Olma Messen St.Gallen, Hallen 9.0 / 9.1 und Freigelände F9

Anreise/Parking

Öffentliche Verkehrsmittel: Ab Hauptbahnhof St.Gallen mit Bus Nr. 3 (Heiligkreuz) bis Haltestelle «Olma Messen». Ab Bahnhof St.Gallen-St.Fiden der Beschilderung folgen (ca. 5 Gehminuten). Autobahnausfahrt St.Gallen-St.Fiden. Parking auf dem Messegelände (Parkhaus Olma oder Freigelände).

Hunde

Hunde sind in den Messehallen nicht zugelassen.

Weitere Informationen

www.immomesse.ch

Mobiler Messeguide für Smartphones auf m.immomesse.ch (ab März online).
Gratis-WiFi auf dem gesamten Messegelände.

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

pleased²show



Davos, «SymondPark»



Spreitenbach, «Sanevita Lindenbaum»



Stachen, «Südstrasse»



Glattpark, «Earhart-Strasse»



Altstätten, «Freihof Areal»



Pratteln, «VIERFELD»



Zürich-Wiedikon, «Winterhalder Areal»

Der Blick fürs Besondere. Die Erfahrung fürs Grosse. Das Herz für Details.

Spezialisiert auf die Entwicklung, Umsetzung und Finanzierung von mittleren bis komplexen Immobilienprojekten ist Mettler2Invest ein kompetenter Partner für perfekt strukturierte, effiziente Konzepte.

Bauen Sie bei Ihrem nächsten Projekt auf unseren wertvollen Erfahrungsschatz.

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme.

mettler²invest

Wir erden Ideen.

Mettler2Invest AG

Nachhaltige
Projektentwicklung

Schönbüelpark 10
CH-9016 St. Gallen
Telefon +41 (0)71 791 91 91
www.mettler2invest.ch

_St. Gallen _Zürich _Basel

Spitäler sanieren oder neu bauen?

Die ständig steigenden Gesundheitskosten sind zum breit diskutierten Thema geworden. Einer der Kostentreiber sind die Spitalbauten. Angesichts der kostspieligen medizintechnischen Erneuerung sind die Spitalgebäude vielerorts vernachlässigt worden. Die Fachtagung «Property&Facility» befasst sich mit dieser Thematik und findet am Freitag, 21. März 2014, in St.Gallen während der Immo Messe Schweiz statt.

Text: Sandrine Kuster Bild: Raumgleiter GmbH



Auf bis zu 20 Milliarden Franken werden gesamtschweizerisch die Kosten für die Sanierung oder den Neubau der Spitalgebäude in den nächsten 15 bis 20 Jahren geschätzt. An den meisten Orten ist der Nachholbedarf gross. Sowohl für die Behandlung wie für den Aufenthalt der Patientinnen und Patienten braucht es Erneuerungen. Weil aber parallel

Als Kantone mit besonders hohem Investitionsbedarf gelten neben Zürich mit seinem Universitätsspital auch Uri und St.Gallen.

dazu in vielen Kantonen auch Standortdiskussionen laufen und die Politik immer wieder über Spitalstandorte streitet, wird in vielen Betrieben kaum mehr investiert. Die von der Credit Suisse herausgegebene Studie «Gesundheitswesen Schweiz 2013: Der Spitalmarkt im Wandel» hält aufgrund einer breiten Befragung fest, dass in den vergangenen 20 Jahren schweizweit zu wenig in Spitalgebäude investiert worden sei. Als Ausnahmen werden vor allem Glarus und Solothurn genannt. Als Kantone mit besonders hohem Investitionsbedarf gelten neben Zürich mit seinem Universitätsspital auch Uri und St.Gallen.

Wem gehören künftig die Spitalgebäude?

Nun ist die Politik gefordert. Sie muss – mindestens bei den öffentlichen Spitälern – Weichen stellen, denn der bauliche Zustand ist zu einem wichtigen Trumpf im aufkommenden Wettbewerb unter den Kliniken geworden. Dabei muss die Politik heute in den meisten Kantonen zuerst eine Grundsatzfrage beantworten. Sie lautet: Wem gehören künftig die Spitalgebäude? Oft sind heute noch die Kantone die Eigentümer. Dort, wo die Spitäler als selbständige öffentliche Anstalten respektive Aktiengesellschaften organisiert sind, gehören ihnen teilweise auch die Gebäude. Hier müssen die Kliniken aus ihren eigenen Budgets die Sanierungen und Neubauten finanzieren – eine Aufgabe, die die meisten Spitäler überfordert. Sie benötigen deshalb hohe Kredite, die sie verzinsen müssen, was wiederum die Budgets belastet. Eine einheitliche Doktrin, wie Spitäler saniert und erweitert werden sollen, gibt es in der Schweiz bisher nicht. Noch zeichnet sich kein allgemeingültiges Zukunftsmodell ab, denn die Ausgangslagen sind sehr unterschiedlich. Und schliesslich sind die Diskussionen langwierig, denn in Gesundheitsfragen ist jede und jeder potentiell betroffen und deshalb auch ein Stück weit Experte und Experte.

«Healthcare Architecture»

Im Rahmen der Immo Messe Schweiz in St.Gallen wird am 21. März 2014 an der Fachtagung «Property&Facility» das Thema «Healthcare Architecture» diskutiert. Mehrere Kantonsbaumeister und Spitalplanungsfachleute stellen die laufenden und anstehenden Projekte vor und beleuchten insbesondere den Zielkonflikt zwischen Gestaltung und Anforderungen an den Betrieb eines Spitals. Angesprochen sind neben Bauherren, Investoren und Planer auch Entscheidungsträger sowie Interessenvertreter von Spitälern.

Tagungsprogramm und Anmeldung:
www.property-facility.ch



*Thomas Baumann, Geschäftsführer
der Baumann Electro AG:*

*«Der Faktor Mensch grenzt
viel technisch Machbares ein.»*

Die Zukunft bei der Planung miteinbeziehen

Sind die Gebäude der Zukunft schon beinahe intelligenter als ihre Bewohner? Schon heute lässt sich mit einfachen Mitteln der Komfort deutlich steigern. Hinzu kommen Einsparungen bei den Unterhaltskosten. Thomas Baumann, Geschäftsführer der Baumann Electro AG, erklärt, wieso das volle Potential nur durch eine frühzeitige Planung ausgeschöpft werden kann und inwiefern die Abhängigkeit vom Internet eine Gefahr darstellt.

Interview: Marcel Baumgartner **Bild:** Tiziana Secchi

Thomas Baumann, man sagt, dass in einem Neubau heute mehr Kabel als Armierungseisen vorzufinden seien. Wahrheit oder Übertreibung?

Wenn Sie die einzelnen Drähte zählen, ist es sicherlich so. Tatsache ist, dass der Anteil Elektroinstallationen in den letzten fünf Jahren schon bei der Standardinstallation rund 30 Prozent zugenommen hat. Elektrische Rollläden, Computervernetzungen, elektronische Raumthermostate etc. gehören heute zum normalen Ausbaustandard. Ganz abgesehen vom intelligenten Wohnen.

«Wir kommen oft viel zu spät an die Projekte und müssen dem Bauherrn dann mitteilen, dass er einfache Vorarbeiten leider verpasst hat.»

Sie sprechen es an: «intelligentes Wohnen». Das ist ein Trend, der sich immer mehr durchsetzt. Hat dieser Aspekt Ihre Branche massgeblich verändert?

Unsere Branche hat einen neuen Betriebszweig erhalten, den Gebäudeautomatiker. Einerseits ist die klassische Telefonie stark rückläufig, dafür boomt das Zusammenspiel von Gebäudeautomatik, Telematik und Entertainment. Die einzelnen Funktionen werden IT-mässig vernetzt und bekommen so einen übergeordneten Nutzen.

Die totale Vernetzung hat also auch im Eigenheim Einzug gehalten. Was schliesst das alles mit ein?

Von der Lichtsteuerung über Rollläden, Beschattungssysteme und Heizung, Lüftung sowie Klima bis hin zur Audio, Video, Alarm und Kommunikation kann alles über eine einheitliche Plattform gesteuert und überwacht werden – via Internet auch aus der Ferne.

Sind solche Vorrichtungen mit immensen Kosten verbunden? Oder hat die immer höher werdende Nachfrage direkte Auswirkungen auf den Preis?

Mit dem Essen kommt der Appetit. So ist es auch beim intelligenten Wohnen. Angefangen bei einfachen Steuerungen wie der zentralen Bedienung der Rollläden kommt der Nutzer auf den Geschmack und möchte immer mehr vernetzen und den daraus entstehenden Komfort geniessen. So ist der finanzielle Umfang ganz vom Wunschkatalog des Bauherrn abhängig. Von wenigen 1000 bis zu einigen 10 000 Franken ist nach oben fast kein Limit gegeben.

Nun gibt es auch Tüftler, die beispielsweise die Soundanlage im Haus selber installieren. Raten Sie davon ab?

Bei vielen Systemen gibt es eine sogenannte Systemgarantie. Diese beinhaltet die Lieferung, Installation und die komplette Inbetriebsetzung eines Systems. Werden Teile daraus in Eigenregie erstellt, entfällt diese Garantie. Dann wird es im Störfall schwierig, für den Benutzer, die zuständige Ansprechstelle zu finden. Der richtige Partner liefert und betreut alles aus einer Hand und ist quasi der Generalunternehmer in der Gebäudeautomation.

Betrachten wir den Neubau: Die Möblierung kann ich etappenweise vornehmen. Wie sieht es bei der Vernetzung aus? Muss ich einfach möglichst viele Leerrohre verlegen lassen? Oder kann ich auch hier mit einem umfassenden Konzept schon den künftigen Bedürfnissen gerecht werden?

Sie sprechen einen wichtigen Punkt an. Wir kommen oft viel zu spät an die Projekte und müssen dem Bauherrn dann mitteilen, dass er einfache Vorarbeiten leider verpasst hat. Wie eine gute Architektur muss auch die Gebäudeautomation sehr fachkundig vorbesprochen werden. Es muss ein



Mit ALL CONSULTING und Abalmmo zur optimalen Immobilienbewirtschaftung

Die Software Abalmmo für die Immobilienbewirtschaftung ist eine modulare Gesamtlösung, die von ABACUS gemeinsam mit renommierten Spezialisten aus der Immobilienbranche entwickelt wurde. Mit Abalmmo befindet sich Ihre Immobilienverwaltung stets auf dem neuesten Stand der Technik.

Arbeiten Sie plattformunabhängig und erledigen Sie Wohnungsabnahmen sowie andere Arbeiten mobil auf dem iPad. Vom Vertrag über die Sollstellung und Inkasso bis zum Mahnwesen und der Mietzinsanpassung. Ob Mietwohnungen oder Stockwerkeigentum, Abalmmo ist in jedem Fall eine Erleichterung in Ihrem Arbeitsalltag.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Gerne stehen wir Ihnen beratend zur Seite. Rufen Sie uns an.

ALL CONSULTING AG

9000 St.Gallen
Scheibenackerstr. 2

www.all-consulting.ch
info@all-consulting.ch

Telefon 0848 733 733
ABACUS Gold-Partner

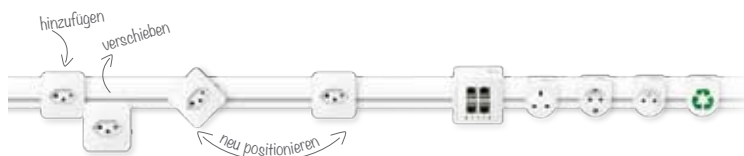
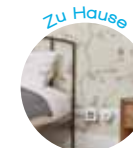
Ihr Vertriebspartner für



Endlich eine Lösung, die Träume wahr werden lässt

Mainline ist eine innovative Stromschiene, auf deren gesamten Länge auf ganz einfache und sichere Weise Strom- und Datensteckdosen vom Anwender hinzugefügt, entfernt und neu positioniert werden können - wo und wann sie notwendig sind.

www.mainlinepower.com



MAX HAURI AG

Weidstrasse 16, CH-9220 Bischofzell
Telefon +41 71 424 25 25 | www.maxhauri.ch | info@maxhauri.ch



möglichst offenes Konzept erarbeitet werden, das den stetig wechselnden Neuerungen in der Elektronikwelt gerecht wird. Ein Fachmann bespricht mit der Bauherrschaft die Bedürfnisse und erarbeitet ein entsprechendes Konzept. Richtig dimensionierte Rohre am richtigen Standort, Platz für die zu erwartenden Gerätschaften, Steigzonen und Anschlussmöglichkeiten an sinnvollen Orten kosten nicht viel, ermöglichen es aber, jederzeit mit dem aktuellen Stand der Technik mithalten zu können. Natürlich kann heute vieles wireless kommuniziert werden. Betrachtet man aber die elektromagnetisch ungesunden Einflüsse auf den Benutzer und die Störanfälligkeiten durch Fremdbeeinflussung, dann ist eine fest verkabelte Installation nach wie vor die beste Investition.

Was raten Sie Bauherren mit tiefem Budget und hohen Ansprüchen?

Wie im Vorfeld genannt, soll dieser Bauherr ein gut durchdachtes Konzept ausarbeiten lassen und dann step by step die Ausbauten nach seinen finanziellen

«Mit entsprechenden Vorkehrungen wie Datensicherungen, Notstromerzeugern etc. lässt sich ein solcher GAU weitestgehend vermeiden.»

Möglichkeiten realisieren. Tatsache ist, dass täglich neue Technologien auf den Markt kommen und die Preise sehr stark schwanken.

Und wie sieht es beim Aufrüsten einer bestehenden Wohnung bzw. beim Umbau aus?

Da werden die Möglichkeiten sicherlich eingeschränkt. Denke ich aber an Digitalstrom oder funkbasierte Lösungen, kann dem Kunden heute schon eine sehr komfortable Lösung präsentiert werden.

Seit Jahren wird immer wieder der intelligente Kühlschrank als Beispiel für «intelligentes Wohnen» genannt. Ich habe noch nie einen solchen im Einsatz gesehen.

Theorie und Praxis differieren halt auch beim intelligenten Wohnen sehr stark. Viel technisch Machbares verlangt von den Benutzern halt auch eine strenge Disziplin. Der Faktor Mensch grenzt somit viel technisch Machbares ein.

Inwiefern kann eine geschickte Gebäudeautomation meine Unterhaltskosten reduzieren?

Ein geschicktes Zusammenspiel von Heizung, Lüftung, Klima, aber auch Beschattung verhindert ohne Einschränkungen für den Benutzer, dass nicht

Gebäudeautomation

Als Gebäudeautomation bezeichnet man die Gesamtheit von Überwachungs-, Steuer-, Regel- und Optimierungseinrichtungen in Gebäuden. Sie ist damit ein wichtiger Bestandteil des technischen Facilitymanagements. Ziel ist es, Funktionsabläufe gewerkeübergreifend selbstständig (automatisch), nach vorgegebenen Einstellwerten, durchzuführen oder deren Bedienung bzw. Überwachung zu vereinfachen. Alle Sensoren, Aktoren, Bedienelemente, Verbraucher und andere technische Einheiten im Gebäude werden miteinander vernetzt. Abläufe können in Szenarien zusammengefasst werden. Kennzeichnendes Merkmal ist die dezentrale Anordnung der Steuerungseinheiten sowie die durchgängige Vernetzung mittels eines Bussystems.

gleichzeitig zum Beispiel die Fenster geöffnet werden, währenddem die Heizung auf voller Leistung läuft. Ein Anpassen des Raumklimas bei Abwesenheit, Fernschaltungen etc. gewährleisten ebenfalls einen wirkungsvollen Einsatz der Energien. Je höher die Strompreise steigen, um so wirtschaftlicher werden solche Investitionen.

Hinzu kommt ein hoher Bedienungskomfort. Die Kehrseite ist aber, dass wir immer abhängiger vom Internet werden. Wie gross ist die Gefahr, dereinst bei einem Ausfall im eigenen Haus gefangen zu sein?

Da besteht tatsächlich eine Abhängigkeit vom funktionierenden Strom- und Datennetz. Mit entsprechenden Vorkehrungen wie Datensicherungen, Notstromerzeugern etc. lässt sich ein solcher GAU weitestgehend vermeiden. Denn handkehrum lassen sich per Fernzugriff viele Störungen schnell und kostengünstig beheben.

Zum Unternehmen

Die Baumann Electro AG ist eine Unternehmung der schweizweit tätigen Burkhalter-Gruppe. 1989 gegründet, beschäftigt das Unternehmen am Hauptsitz St.Gallen sowie in Niederlassungen in Altstätten, Niederuzwil und im Fürstentum Lichtenstein gut 120 Mitarbeiter. Die Dienstleistungspalette beginnt bei der einfachen Elektroinstallation und endet bei der komplexen Gebäudeautomation. Ganz nach dem Motto «360° Schweizer Elektrotechnik». Mit rund 30 Lehrlingen sorgt das Unternehmen zudem für den notwendigen Nachwuchs. Interne und externe Aus- und Weiterbildung der Fachkräfte sind Gewähr dafür, dass die «Baumänner» immer auf dem neusten Stand der Technik arbeiten.

Neumarkt 3 | 4 | 5

ERSTVERMIETUNG!



**IHR NEUER
ARBEITSRAUM
IM ZENTRUM.**
REPRÄSENTATIV UND
AUSSICHTSREICH.

**KOMPLETT
NEU
MARKT**

www.neumarkt-business.ch

NEUMARKT- ERNEUERUNG KURZ VOR ABSCHLUSS

Es geht voran mit der Sanierung des Neumarkts 3, 4 und 5. Dieses Jahr soll alles fertig werden: die modernisierten Verkaufsflächen, die grosszügigen Büroräumlichkeiten mit Blick über die Stadt und die Erneuerung aller Fassaden. Für Unternehmen im Neumarkt und die Stadt St.Gallen eröffnet dies vielversprechende Zukunftsperspektiven.

Pulsierendes Zentrum der Stadt

Rund 78'000 Einwohner zählt St.Gallen, über 20'000 Besucher pro Tag der Neumarkt. An zentraler Lage mit 350 Parkplätzen, in unmittelbarer Nähe von Bahn, Bus und Autobahn pulsiert hier das Leben der Gallusstadt. Kein Wunder also, dass viele Unternehmen ein Interesse daran haben, von dieser hohen Besucherfrequenz an bester Lage zu profitieren. Sie beleben das erste Geschäfts- und Einkaufszentrum der Stadt mit einem äusserst vielseitigen Mix an Läden und Gastro-Betrieben, Büros, Praxen und Kanzleien, Beratungs- und Schulungszentren, usw. Durch den Umbau des Neumarkts 3, 4 und 5 wird dieses Angebot für Besucher noch attraktiver.

Fertigstellung in Sicht

Vieles ist bereits erreicht seit dem Beginn der Bauarbeiten im Jahr 2012. Die Sanierung der Fassaden in den oberen Etagen ist abgeschlossen. Der erweiterte Migros Supermarkt und das erneuerte Migros Restaurant konnten bereits Eröffnung feiern.

Für optimale Personensicherheit wurden Haustechnik und Brandschutz auf den neusten Stand gebracht und in der Einkaufszone wurden diverse Läden und Gastrobetriebe erneuert. Was noch ansteht, ist die Fertigstellung der letzten Fassadenbereiche, die Erneuerung von weiteren Verkaufsflächen und Bauarbeiten in der Tiefgarage.



Mietflächen zwischen 155 bis 4'900m² sind verfügbar und stehen Mietern zum individuellen Ausbau frei.

Geschäftsstandorte mit Perspektiven

Mit dem absehbaren Abschluss der Bauarbeiten werden in den oberen Etagen weitere Mietflächen für Unternehmen frei, zwischen 155 bis 4'900m², welche die Mieter individuell ausbauen können.

Die modernen Arbeitsräume mit Blick über die Stadt sind ausgestattet mit Kommunikation, Haustechnik und Brandschutz auf dem neuesten Stand und verfügen über einen wirksamen Sonnenschutz, wobei die neue Glasfassade für erhöhte Energieeffizienz sorgt. Erfolgversprechende Aussichten für den Detailhandel eröffnen zudem die freien Verkaufsflächen in der Einkaufswelt in den unteren Etagen.

Für Verkaufsgeschäfte, die von der hohen Besucherfrequenz profitieren möchten, sind noch einige Flächen frei.

Unternehmen mit Elan und Weitblick finden im Neumarkt eine optimale, flexible Basis für einen Standort mit aussichtsreichen Perspektiven, der alle Voraussetzungen für eine nachhaltig positive Geschäftsentwicklung beinhaltet. Das optimale Umfeld mit der nahen Altstadt, Bahn und Busverbindungen in alle Richtungen und Parkieren im Haus verleiht zusätzliche Qualitäten. Infos zu noch verfügbaren Mietflächen sind erhältlich bei:

Privera AG, T. +41 (0)71 314 25 25
oder unter www.neumarkt-business.ch

VERMARKTUNG

PRIVERA
Mehr als Immobilien

Privera AG
Bionstrasse 1
9015 St. Gallen
T. +41 (0)71 314 25 25
neumarkt.sg@privera.ch
www.privera.ch



Gebäudeautomation in Altbauten

Neubauten total zu vernetzen, ist inzwischen schon fast zum Standard geworden. Mit den entsprechenden Mitteln ist praktisch alles machbar. Wie aber verhält es sich bei Umbauten? Müssen hier Abstriche in der Gebäudeautomation gemacht werden? Albert Lehmann, Geschäftsführer der A. Lehmann Elektro AG, nennt Möglichkeiten und Hürden.

Text: Stefan Millius **Bilder:** Tiziana Secchi

Mit einem Fundament, ein paar Wänden und einem Dach über das gesamte Konstrukt ist es schon längst nicht mehr getan. Wir wollen vermehrt komfortabler und energiebewusster wohnen. Die Gebäudeautomation trägt ihren Teil dazu bei. Immer mehr und immer umfassender. Um das Optimum für das Geld zu erhalten, lohnt sich der Einbezug eines Spezialisten. Doch nach wie vor wird der Gang zu einem solchen im Allgemeinen zu spät angetreten. «Je früher desto besser», lautet Albert Lehmanns Antwort auf die Frage, zu welchem Zeitpunkt bei einem Um- oder Neubau ein Planer beigezogen werden sollte. Denn die Freiheit in der Systemwahl ist in einer

ein wichtiger Aspekt ist, und entsprechende Produkte sind entwickelt worden.»

Diese nutzen zum Beispiel die vorhandene Elektroinstallation für die Datenübertragung. Ein Beispiel für diese innovative Technik nennt sich DigitalStrom. «Daneben werden strahlungsarme Funktechnologien verwendet, die sich ausgezeichnet eignen für Altbauten. EnOcean nennt sich eine solche Technologie, die sogar ganz ohne Hilfsenergie auskommt, also weder Akkus noch Batterien benötigt», so der Fachmann weiter. Ebenso wichtig wie die gebäudeinterne Vernetzung sei aber auch die Anbindung nach aussen. Und hier seien Altbauten überhaupt nicht im Nachteil.

Die Energiezukunft und der effiziente Umgang mit unseren Ressourcen verlangen nach intelligenten Infrastrukturen.

frühen Phase wesentlich grösser. Wenn der Kontakt mit dem Elektroplaner oder dem Elektroinstallateur spät stattfindet, ist ein Teil der möglichen Varianten bereits nicht mehr möglich – oder die Kosten sind entscheidend höher. «Zudem haben heute so viele Bereiche des modernen Lebens einen direkten Bezug zur Elektroinstallation, dass sie bei der Planung einen hohen Stellenwert haben sollte», ist Lehmann überzeugt.

Innovative Techniken

Während sich ein Neubau von A bis Z durchplanen lässt und in der Regel nicht für grosse Überraschungen sorgt, birgt ein Umbau viele Unsicherheiten. Das macht auch die Integration einer intelligenten Gebäudeautomation schwieriger. Es stellt sich die Frage, ob trotz der älteren Baustruktur und einer Gebäudehülle, die nicht den modernsten Anforderungen entspricht, eine totale Vernetzung möglich ist. «Hier hat sich in den letzten Jahren viel getan», sagt Lehmann. «Die Industrie hat erkannt, dass auch bei der Sanierung älterer Bauten die Gebäudeautomation

Regeln beachten

Auch punkto Optik stehen ältere Bauten den Neubauten inzwischen in nichts mehr nach. Albert Lehmann: «Die modernen Systeme bestechen durch gutes, zeitgemässes Design und entsprechen den heutigen Kundenbedürfnissen. Zudem werden für die Bedienung der Gebäudetechnik zunehmend Smartphones und Tablet-PCs verwendet, die heute ohnehin in praktisch jedem Haushalt vorhanden sind.»

Ebenso sind die Systeme der modernen Gebäudeautomation bezüglich Brandgefahr kein Problem. Vorausgesetzt natürlich, sie sind einwandfrei und nach den Regeln der Technik installiert. «Es ist also wichtig», so Lehmann, «dass ein Fachmann mit entsprechender Ausbildung die Installationen ausführt und anhand der gesetzlich vorgeschriebenen Messungen das einwandfreie Funktionieren garantiert.»

«Internet der Dinge»

Die Technik verändert sich laufend. Wohin wir sich der Bereich der Gebäudeautomation in Zukunft entwickeln? Diese Frage beschäftigt nicht nur Architekten und Bauherren, sondern natürlich in besonderem Masse die ausführenden Unternehmen. Die Energiezukunft und der effiziente Umgang mit unseren Ressourcen verlangen nach intelligenten In-



*Albert Lehmann, Geschäftsführer
der A. Lehmann Elektro AG:*

*«Die modernen Systeme bestechen
durch gutes, zeitgemässes Design.»*

www.columbus.ch

COLUMBUS TREPPEN

Immo Messe Schweiz
in St. Gallen
Halle 9.1 Stand 047



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



Treppen-Ausstellungen
Oberbüren SG + Niederbipp BE



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

Wohlfühl-Häuser für Individualisten!

- + Zeitgemässe Architektur
- + Traditionelle Handwerkskunst
- + Gesunde Holz-Systembauweise
- + **MINERGIE** - Standard möglich
- + Garantierter Offertpreis



+ **marbacher**
Zimmermeister
haus +

Besuchen Sie uns
in der
Halle 9.1 Stand 001

KOBELT AG, Staatsstrasse 11, 9437 Marbach SG
Tel.: +41 (0)71 775 85 85, Fax: +41 (0)71 775 85 76
www.marbacher-zimmermeister-haus.ch



Kobelthaus

Massiv. Individuell. Ehrlich.



KOBELT AG
Staatsstr. 11 · 9437 Marbach
Pilgerstr. 1 · 5405 Baden-Dättwil
Info & Beratung: 071 775 85 75
www.kobelthaus.ch



BRUNO LOCHER
Leiter Generalunternehmung

„SEIT 50 JAHREN EIN
QUALITÄTSVERSPRECHEN!“

HAUSTYP: HAUSIDEE FLYDO



MINERGIE



BESUCHEN SIE UNS IN DER HALLE 9.1 STAND-NR. 023



frastrukturen. Dazu gehören die Versorgungsnetze und natürlich auch die Gebäude. «Diese müssen sich den äusseren Rahmenbedingungen wie Wetter, Verfügbarkeit von Energie und Verhalten der Bewohner besser anpassen können», ist der Geschäftsführer überzeugt. «Moderne Gebäudesysteme von Heizung, Lüftung und Elektro kommunizieren intensiv miteinander, mit der Umwelt und den Nutzern. Das ‚Internet der Dinge‘ ist Realität und wird auch die Gebäudetechnik entscheidend prägen.»

«Das ‚Internet der Dinge‘ ist Realität und wird auch die Gebäudetechnik entscheidend prägen.»

Darauf hat man sich bei der A. Lehmann Elektro AG schon seit geraumer Zeit eingestellt und sich fit gemacht. «Wir haben uns bereits vor Jahren dieser technischen Entwicklung verschrieben und entsprechend in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeitenden investiert. Heute haben wir ein Team von ausgewiesenen Spezialisten in der Gebäudeautomation. So gesehen ist die Entwicklung in der Gebäudetechnik eine Herausforderung, die wir uns wünschen und auf die wir uns freuen.»

Zum Unternehmen

Die A. Lehmann Elektro AG wurde 1960 gegründet und beschäftigt heute rund 90 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an den vier Standorten Gossau, Herisau, St.Gallen und Waldkirch. Zur Unternehmensgruppe gehören die A. Lehmann Elektro AG in Gossau und Waldkirch, die Elektro Kobler & Lehmann AG in Herisau sowie die Binder & Co. AG in St.Gallen. Die Gruppe deckt mit ihren Dienstleistungen die gesamte Ostschweiz ab.

**Einfach
reinschauen!**

**Und
tolle Preise
gewinnen!**

**ImmoScout24-Stand
Halle 9.1**

IMMO

SCOUT 24

**Die erste Adresse
immoscout24.ch**

Fachwissen und Erfahrung als Fundament

Mit grossen Schritten nähert sich die WIM AG dem 20-Jahre-Jubiläum. Eine Marke, die Beständigkeit beweist und im Immobilienbereich keine Selbstverständlichkeit ist. Ein Blick hinter die Kulissen zeigt, wie sich das Unternehmen seit 1996 eine bedeutende Rolle in der Ostschweizer Immobilienlandschaft erarbeiten konnte – und weshalb das in Zukunft so bleiben dürfte.

Mit grossen Schritten nähert sich die in Wittenbach ansässige WIM AG mit ihren jüngsten Projekten der Marke von 600 realisierten Wohneinheiten. Doch reine Zahlenspielerien haben das Immobilienunternehmen nie interessiert. Im Zentrum steht die Qualität – von der Planung über die Abwicklung bis zur Vollendung. Die Bauträgergesellschaft und Investorin hat deshalb früh auf das Motto «Klein, aber fein» vertraut. Das vierköpfige Team arbeitet mit einem Netzwerk aus erfahrenen Partnern zusammen, setzt auf kurze Entscheidungswege und persönliche Beratung.

Schlanke Totalunternehmerin

Die WIM-Inhaber Werner Spitz und Hubert Raub sehen in dieser Philosophie einen grossen Teil des Erfolgs ihres Konzepts. Rund 18 Jahre nach der Gründung der Firma steht die WIM AG sinnbildlich für die Realisation innovativer Projekte, eine saubere Planung, eine makellose Umsetzung sowie ein vorbildliches Preis-/Leistungsverhältnis. Das Unternehmen ist bewusst schlank gehalten, bietet aber dennoch als Totalunternehmerin das gesamte Dienstleistungsspektrum rund um Immobilien an (siehe Box).

Projekt «Stapfenwispark» in Rheineck.



Dieses Spektrum ist über die Jahre gewachsen, eine Kompetenz kam zur anderen. Die Erstellung von Wohneigentum und Mietwohnungen ist noch immer das Herzstück der WIM AG. Verkauf und Vermittlung von Liegenschaften bilden einen weiteren wichtigen Pfeiler. Diesen Angeboten ist eines gemeinsam: Sie erfordern neben fundiertem Fachwissen auch langjährige Erfahrung, ein Plus, mit dem das Team der WIM AG auftrumpfen kann. Es ist diese Erfahrung, die es den Immobilienexperten ermöglicht, die Bedürfnisse der Kunden rasch zu erkennen und mit der passgenauen Lösung aufzuwarten. Das Ergebnis sind überdurchschnittliche Bauten in ausgezeichneter Qualität und mit höchstem Wohnkomfort.

Viele aktuelle Projekte

Zwei aktuelle Projekte stellen das in der Praxis unter Beweis. Das ist zum einen der «Spelterinipark» in Bazenheid, zwei Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 28 Miet- und Eigentumswohnungen. Das Projekt mit 3,5- und 4,5-Zimmer-Wohnungen geniesst grosse Beachtung dank der ausgewählten Lage mit Panoramansicht, die in den lichtdurchfluteten, gross angelegten Wohnräumen genossen werden kann. Zum anderen entsteht in Rheineck schon bald der «Stapfenwisipark», ein weiteres ehrgeiziges Projekt der WIM AG. Dabei handelt es sich um vier Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 80 Mietwohnungen. Nach der Baugrundpfählung im Januar erfolgt im März dieses Jahres der Spatenstich mit anschliessendem Baubeginn.

Die WIM AG fungiert dabei als Totalunternehmerin für die Bauherrschaft Tellco Anlagestiftung, die Ausführung übernimmt die DS Architektur AG aus Uzwil, die bei fast allen Projekten der WIM AG für die Architektur verantwortlich zeichnet. Darüber hinaus stehen bereits jetzt drei weitere Projekte in der Ostschweiz in Planung, die gesamthaft rund 150 Wohnungen umfassen.



Immobilien von A bis Z

Die WIM AG ist im Verbund mit ihren Partnern ein Gesamtanbieter rund um Immobilien.

Zu den Dienstleistungen gehören:

- Projektentwicklung
- Projektvermarktung
- Sanierung / Umbau
- Baumanagement
- Bauherrenvertretung
- Projektüberwachung
- Immobilienvermittlung
- Beratung
- Verkauf

Weitere Informationen unter www.wim.ch

Bewährtes Team

Das Inhaberd Duo der WIM AG bringt eine Kombination aus Fachwissen und Erfahrung mit, die für die Immobilienbranche wie gemacht ist. CEO Werner Spitz war als eidgenössisch diplomierter Bankkaufmann mehrere Jahre in leitenden Funktionen bei einer Schweizer Grossbank in New York und St.Gallen tätig. Zur Immobilienbranche fand er als Geschäftsleitungsmitglied bei einem Medienunternehmen, das auf diesen Bereich spezialisiert war. Seit 2008 ist Spitz CEO der WIM AG, 2011 übernahm er zusätzlich das Präsidium des Verwaltungsrates. Hubert Raub, Mitglied der Geschäftsleitung, studierte Betriebswirtschaft und Marketing und war danach in der Werbebranche tätig. 1996 gehörte er als Mitbegründer und Mitinhaber zur ersten Riege der WIM Verlags AG. Als Immobilienpromotor ist Raub seit 2001 für die WIM AG tätig, seit 2011 ist er Mitglied des Verwaltungsrats. Das Team wird ergänzt durch Brigitte Botta (Finanzen) und Caroline Wegelin (Sachbearbeitung).



Werner Spitz



Hubert Raub



Brigitte Botta



Caroline Wegelin

Solarpreis geht an Ostschweizer «Energiewunder»

Zum 23. Mal hat die «Solar Agentur Schweiz» in der Palexpo in Genf den Schweizer Solarpreis verliehen. Gewinner in der Kategorie Gebäude-Neubau ist die Visiobau aus Muolen. Ausgezeichnet wurde das Architekturbüro für die Entwicklung und Realisation des Projekts «Am Sonnenberg» in Abtwil. Dabei handelt es sich um das erste Plusenergie-Mehrfamilienhaus im Standard Minergie-A-Eco in der Ostschweiz.

Text: Stefan Millius **Bilder:** Bodo Rüedi, zVg.

Alljährlich wird der Schweizer Solarpreis in verschiedenen Kategorien verliehen. Engagierte Institutionen und Personen sowie beispielhafte Bauten und Anlagen werden in diesem Rahmen ausgezeichnet. Prominentester Gast bei der letzten Austragung war Stararchitekt Lord Norman Foster, der den nach ihm benannten «Solar Award für PlusEnergieBauten (PEB)» persönlich verlieh.

Ostschweizer Premiere

Höhepunkt aus Ostschweizer Sicht war die Preisvergabe in der Kategorie Gebäude-Neubau. Der Preisträger 2013 ist das Muolener Architekturbüro Visiobau. Belohnt wurde das Unternehmen für sein

mehr Energie produziert, als für Heizung, Lüftung, Wassererwärmung und Haushaltsstrom benötigt wird», sagt Truog. Eine weitere Mission war es, diese Massnahmen so umzusetzen, dass das architektonische Konzept des Neubaus nicht tangiert wird.

Vorgaben mehr als erfüllt

In der Standortgemeinde wie auch bei den direkten Nachbarn hat das Mehrfamilienhaus positive Reaktionen geerntet. Der Neubau erhielt von Fachzeitschriften Bestnoten bezüglich Architektur, Ausrichtung und Wohnkomfort. Das herausragende Merkmal des als «Energiewunder» bezeichneten Gebäudes ist aber die Tatsache, dass hier Wohnen ohne Energienebenkosten realisiert wurde. Für die Jury des Solarpreises ausschlaggebend war denn auch das durchdachte energetische Konzept. «Das MFH mit effizienten Elektrogeräten nutzt die Sonne aktiv und passiv», heisst es im Bericht des Preisgerichts. Die Reglement-Voraussetzungen für Plusenergie-Bauten seien für ein Durchschnittsjahr «mehr als erfüllt», so die Jury weiter. Von Januar bis Mai 2013 waren die Einstrahlungswerte nämlich unterdurch-

«Unser Ziel war, ein Gebäude zu realisieren, das mehr Energie produziert, als für Heizung, Lüftung, Wassererwärmung und Haushaltsstrom benötigt wird.»

Sechsfamilienhaus «Am Sonnenberg» in Abtwil. Dieses deckt mit Photovoltaikzellen und Vakuumkollektoren insgesamt 106 Prozent des gesamten Energiebedarfs des Gebäudes. Damit erfüllt es die Anforderungen an ein Plusenergie-Gebäude und ist das erste solche im Standard Minergie-A-ECO in der Ostschweiz überhaupt.

Für Stefan Truog von der Visiobau stellt der Schweizer Solarpreis einen Beleg dafür dar, dass das Unternehmen mit seiner Philosophie auf dem richtigen Weg ist. Neben der alltäglichen Arbeit habe es sich die Visiobau zur Aufgabe gemacht, in regelmässigen Abständen echte Innovationen zu entwickeln, die danach in künftige Projekte einfließen. «In diesem Fall war es unser Ziel, ein Gebäude zu realisieren, das

Über die Visiobau

Visiobau Architekturbüro STV in Muolen hat sich einen Namen gemacht mit der Entwicklung und Umsetzung von Gebäuden, die einen Bruchteil der früher üblichen Energie verbrauchen und gleichzeitig so kostengünstig wie möglich sind. Das Ziel sind gemäss Leitbild energetisch, ökologisch und ökonomisch überzeugende Gebäude. Das Familienunternehmen wurde 2003 gegründet und ist seither stetig auf heute acht Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gewachsen. Weitere Informationen unter www.visiobau.ch.



*Neue Erkenntnisse gewonnen:
Projektleiter Stefan Truog
vom Architekturbüro Visiobau.*

Suchen Sie eine Softwarelösung mit Wow-Effekt?



Abalmmo – die Branchenlösung von ABACUS – bietet Ihnen dieses Erlebnis mit Garantie.

Fragen Sie noch heute unsere Spezialisten – sie zeigen es Ihnen!

OBT AG

Rorschacher Strasse 63 | 9004 St.Gallen | Telefon 071 243 34 34

Baumann



Baumann Electro AG

Breitfeldstrasse 10
9015 St. Gallen

Telefon 071 311 88 88
Telefax 071 311 50 20

info@baumann-electro.ch
www.baumann-electro.ch

360° Schweizer Elektrotechnik

IHR ELEKTRO-PARTNER FÜR GEBÄUDEAUTOMATION

Wir zeigen Ihnen, wie komfortabel Sie Ihr Zuhause steuern können.

Ein Unternehmen der **Burkhalter**
Group



Vorzeige-Projekt «Am Sonnenberg» in Abtwil.

schnittlich, sodass das Mehrfamilienhaus im Normalfall sogar bis zu 110 Prozent des Energiebedarfs decken dürfte.

Laut Stefan Truog hat die Umsetzung des Projekts in Abtwil wie erhofft zu verschiedenen neuen Erkenntnissen geführt, die bei künftigen Bauten zur Anwendung kommen. Das ist bereits konkret der Fall. Aktuell steckt die Visiobau in den Planungen für eine Überbauung in Tägerwil, die ebenfalls eine Premiere darstellt: die erste Wohnüberbauung im Thurgau, die durchgehend nach dem Standard Minergie-A-ECO konzipiert ist.

Zum Schweizer Solarpreis

Der Schweizer Solarpreis wurde 1990 unter Mitwirkung des damaligen Energieministers Adolf Ogi lanciert. Seither werden jedes Jahr in verschiedenen Kategorien Bauten, Anlagen, Persönlichkeiten, Unternehmen oder auch Gemeinden und Kantone ausgezeichnet, die sich für die Solarenergie einsetzen. Seit der ersten Durchführung bis heute hat das Preisgericht insgesamt weit über 3000 Dossiers geprüft.

Weitere Informationen unter www.solaragentur.ch.

Anzeige



«Hier oben sitze ich gerne, um in mich hinein zu horchen. Ich kann so vom Alltag abschalten, einfach sein und geniessen.»

Daniel Lopar, Fussballer FC St.Gallen

Und wo ist Ihr Lieblingsplatz in St. Gallen?

www.liebingsplatz.ch standortfoerderung@stadt.sg.ch

eine Initiative Ihrer Sportstadt

Stadt St.Gallen

Passivhäuser nach Minergie-P® zertifiziert: Jedes Haus ein Kraftwerk!

Wer sich für ein Passivhaus entscheidet, fokussiert auf sensiblen Umgang mit Energie und exklusives Wohnklima. Die Informationsgesellschaft Passivhaus Schweiz setzt sich für die Verbreitung des Passivhaus-Gedankens ein. Ihre Mitglieder garantieren für beste Planungs- und Ausführungsqualität.

Das Haus der Zukunft heute bauen!

Die Informationsgemeinschaft Passivhaus Schweiz (IGPH) ist ein Zusammenschluss von innovativen Unternehmen, die sich seit zehn Jahren mit dem nachhaltigen Bauen beschäftigen. Weil der Passivhaus-Standard (Minergie®-P) sinnvoll, technologisch ausgereift und wirtschaftlich ist, setzt sich die IGPH für eine rasche Verbreitung dieser Technologie und Weiterbildung ein. Gleichzeitig garantieren die Mitglieder dem Kunden das strikte Einhalten der Richtlinien und beste Planungs- und Ausführungsqualität. Das Ziel mehrerer europäischen Staaten ist, ab 2020 den Passivhausstandard für Neubauten vorzuschreiben.

Was ist ein Passivhaus?

Ein Passivhaus (zertifiziert nach Minergie®-P) trägt seinen Namen aus dem Grunde, weil es so gebaut ist, dass Sonnenenergie und interne Energie genutzt werden und keine konventionelle Heizung notwendig ist. Es kühlt und erwärmt sich weitgehend passiv

– egal ob es ein Einfamilienhaus, eine mehrgeschossige Wohnanlage, ein Industrie- oder Gewerbebau, ein Neubau oder ein Modernisierungsobjekt ist. Wer sich für ein Passivhaus entscheidet, der fokussiert sein Interesse auf den sensiblen Umgang mit Energie und exklusiven Wohn- und Arbeitsbedingungen durch im herkömmlichen Bau unerreichtes Raumklima. Weiterentwicklungen in den Bereichen Fenster, Dämmung, Photovoltaik und Lüftung haben dafür gesorgt, dass Sonnenenergie und Gestaltungsfreiheit heute keine Gegensätze mehr sind. Auch und gerade beim Passivhaus sind die Ideen und Bedürfnisse seiner Bewohner das Mass aller Dinge. Das Minimieren der Energieverluste eines Passivhauses erlaubt es, mit solarer Unterstützung den Plusenergiehausstandard zu erreichen.

 **IG Passivhaus Schweiz**
Netzwerk für Information, Qualität und Weiterbildung
www.igpassivhaus.ch



Die Spezialisten stellen sich vor

An einem Gemeinschaftsstand in der Halle 9.0.014 stellen Unternehmer die wichtigen Komponenten des Passivhauses vor



100-fach bewährte Passivhaustechnik, enkelgerechte Bauweise, Ihr Sorglospaket, höchster Wohnkomfort, 2000-Watt kompatibel, ressourcenschonend, schlanke Technik, mehrfach ausgezeichnet, visionär,

Mehr Energie für anderes!



Mehr Energie für anderes.



Mit über fünfzig zertifizierten Minergie-P® / -Eco Gebäuden, darunter Ein- und Mehrfamilienhäuser, Gewerbe- und Industriebauten, beweist das Architekturbüro sein Engagement für ökologisches und ökonomisches Bauen.

Verschiedene realisierte Bauweisen wie Holz-, Misch- und Massivbau zeigen, dass diese mit der Energieeffizienz eines Projekts nichts zu tun haben. Darunter wurden auch sechs Erneuerungen gebaut. Die Energienachweise und Minergie-Anträge werden nebst der Thermografie und Machbarkeitsstudien als Dienstleistungen angeboten.

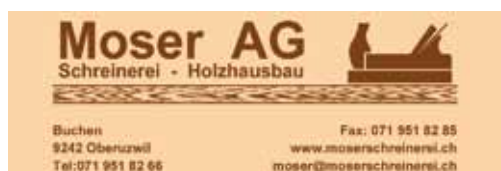


Honegger Architekt AG
Energieeffizienter Bauen
Am Reibberg 3 CH-8535 Herdern
Telefon 052 748 20 20 Fax -21
info@honeggerarchitekt.ch
www.honeggerarchitekt.ch



Das Familienunternehmen, tätig in zweiter Generation, verarbeitet Mondholz der Region zu Erzeugnissen jeder Art. Türen, Möbel, Küchen, Bodenbeläge, Anbauten, Umbauten und Neubauten. Die Firma Moser übernimmt auf Wunsch Planungs-, Koordinations- und Ausführungsarbeiten gleichermaßen. Durch diese Vernetzung entsteht eine hohe Detailgenauigkeit und Bauqualität. Jede Situation ist einzigartig und so entstehen im Dialog mit der Bauherrschaft individuelle Lösungen.

Die Firma Moser übernimmt auf Wunsch Planungs-, Koordinations- und Ausführungsarbeiten gleichermaßen. Durch diese Vernetzung entsteht eine hohe Detailgenauigkeit und Bauqualität. Jede Situation ist einzigartig und so entstehen im Dialog mit der Bauherrschaft individuelle Lösungen.



Oswald Huber
Dipl. Schreinermeister
Mitinhaber und
Geschäftsführer der
Firma H+S
Vorstandsmitglied
IG-Passivhaus Schweiz

Die Firma H+S ist ein kleines Familienunternehmen mit Hauptsitz im obersten Toggenburg. In den letzten Jahren haben wir uns zu einem Spezialbetrieb für energieeffiziente Fenster und Türen entwickelt. Wir haben den aktuellen Markt analysiert und die besten Produkte in unser Programm aufgenommen. Wir sind heute in der Lage, sie als Kunde, optimal und produkteneutral zu beraten. Als Gründungsmitglied der IG Passivhaus Schweiz, verfügen wir über eine grosse Erfahrung im Bereich Fenster und Türen im Passivhausbereich. Unsere betriebseigenen Monteure garantieren für eine fachgerechte und saubere Montage.



H+S Fenster + Türen GmbH
Hauptstrasse
9657 Unterwasser
Tel. 071 999 13 10
info@1a-huber.ch
www.1a-huber.ch



Erich Horatschek
Beratung und Verkauf
e.horatschek@mgt-esys.at

Maßgeschneiderte Photovoltaikmodule von MGT-esys GmbH ermöglichen eine ästhetische

Integration von Photovoltaik an Gebäuden. Die Flexibilität bei der Planung und Herstellung der Elemente zeichnen die MGT-esys, Fachmitglied der SWISSOLAR, aus. Fassaden, Balkonbrüstungen, Wintergärten, Pergolaverglasungen oder Indachsysteme.

MGT-esys GmbH

Am Breiten Wasen 17
A-6800 Feldkirch-Tosters

Tel. +43/(0)5522 72822
Fax +43/(0)5522 72822-36
www.mgt-esys.at



esys photovoltaic modules ENERGY SYSTEMS

«Ein Haus soll mit den Bewohnern «mitwachsen»»

Seit fünf Jahren betreibt die 34-jährige Michèle Frehner in St.Gallen ihr eigenes Architekturbüro, die frehner architekten gmbh. Durch die Ateliergemeinschaft mit Lachat Bauleitungen GmbH und AndreArt Farbdesign entstand ein Kompetenzzentrum für zukunftsgerichtete Architektur. Im Zentrum von Frehners Tätigkeit steht die Nachhaltigkeit.

Interview: Marcel Baumgartner **Bild:** Tiziana Secchi

Michèle Frehner, Sie legen Ihren Schwerpunkt auf eine «nachhaltige Architektur». Was schliesst das alles mit ein?

Seit Jahren engagiere ich mich bereits für energietisch hochstehende Bauweise unter Berücksichtigung von baubiologisch einwandfreien und giftstofffreien Baustoffen, regionalen Bezug der Produkte und Berücksichtigung des einheimischen Gewerbes. Es ist mein Ehrgeiz, diese Parameter in einer spannenden, modernen und ausgefallenen Architektur umzusetzen.

«Wenn jemand die Kosten über alle anderen Aspekte stellt, sind wir die falsche Adresse.»

In Zusammenarbeit mit HWS Holzdesign haben Sie vor ein paar Jahren sogar ein nachhaltiges Haus für das kleine Budget entwickelt.

Genau. Für mich geht nachhaltige Architektur jedoch noch einen Schritt weiter. Es sind dazu alle baulichen und emotionalen Aspekte zu berücksichtigen, damit sich der Bewohner in seinem Haus wiedererkennt und komplettiert fühlt. Aus diesem Grund habe ich das Identity-Living-Modell entwickelt, um meine Ansicht einer nachhaltigen und somit gesamtheitlichen Architektur transparent darzustellen. Und um aufzuzeigen, dass diese Parameter nicht nur im Neubau, sondern auch im Umbau umgesetzt werden können und sollen.

Was ist der Kern dieses Identity-Living-Modells?

Das Identity-Living-Modell steht auf vier Säulen: äussere Optimierung, innere Optimierung, äussere Emotionalisierung und innere Emotionalisierung. Unter die äussere Optimierung fällt unter anderem ein hoher Wiederverkaufswert durch eine qualitativ hochwertige Bausubstanz und raffinierte Grundrisse, ein minimierter Energieverbrauch der Hülle und

zukunfts- und Altersgerechtigkeit durch Flexibilität des Hauses auf Bedürfnisänderungen der Bewohner. Zur inneren Optimierung sind Lichtoptimierung und ein gesundes, schadstofffreies Wohnen mit genügend frischer Luft anzusiedeln. Zur äusseren Emotionalisierung zählt ein gutes Gewissen der Umwelt gegenüber, die Zukunftssicherheit betreffend Energieautonomie und vor allem das individuell auf den Kunden abgestimmte Gesamtwerk. Die innere Emotionalisierung entsteht, wenn alle genannten Parameter optimal auf den Kunden, das Gebäude und die Umgebung abgestimmt sind. Dies ist das Ziel von Identity-Living: Zufriedenheit, Verwirklichung des inneren Selbst und eine maximale Lebensqualität.

Ist ein Kunde, der nicht nach den gängigen Standards bauen möchte, demnach bei Ihnen an der falschen Adresse?

Ich möchte es anders formulieren: Wenn jemand die Kosten über alle anderen Aspekte stellt, sind wir die falsche Adresse. Darauf sind schliesslich die grossen Fertighausanbieter spezialisiert. Bei uns sind alle Kunden richtig, denen hohe Qualität, grosse Individualität, Persönlichkeit und eine gesamtheitliche Betrachtungsweise im Rahmen einer herausragenden Architektur am Herzen liegen. Welche der unter Identity-Living genannten Aspekte wie stark gewichtet werden, wird für jeden Kunden separat festgelegt.

Ist eine nachhaltige Architektur nicht nach wie vor mit höheren Kosten verbunden?

Wenn Sie unter dem Begriff nur die Aspekte berücksichtigen, die für eine Zertifizierung mit Minergie-P/Minergie-A etc. zwingend benötigt werden, dann können sich die Mehr- und Minderkosten gegenseitig aufheben. Es ist also nicht zwingend, dass der Bau teurer wird. Wenn Sie jedoch den nachhaltigen Gedanken korrekt zu Ende denken – Verwendung qualitativ hochwertiger, einheimischer Rohstoffe mit lan-

A full-page portrait of architect Michèle Frehner. She is a blonde woman with her hair pulled back, sitting on a white ledge. She is wearing a black turtleneck, a long-sleeved black top, a brown vest, and a patterned scarf. The background is dark with several hanging light bulbs. The text is positioned on the left side of the image.

Architektin Michèle Frehner:
«Es ist nicht zwingend,
dass der Bau teurer wird.»

ger Lebensdauer, giftfrei und mit geringer Herstellungsenergie –, eine hohe Flexibilität des Gebäudes und eine rückbautechnisch gute Konstruktion anstreben, dann ist es klar, dass der Bau teurer werden muss als eine Minimallösung mit Verwendung der günstigsten Produkte und Lösungen. Aber Sie bekommen auch nicht dasselbe.

Niedrige Hypothekarzinsen machen das Bauen auch für Personen erschwinglich, die über eher begrenzte Mittel verfügen. Nicht selten müssen aber gewisse Abstriche in der Umsetzung gemacht werden. Eine Entwicklung, die sich negativ auf den Nachhaltigkeitsgedanken auswirkt?

Mit geringer werdendem Budget müssen Kompromisse gemacht werden. Bei welchen Parametern diese Kompromisse gemacht werden, muss jeder für sich bestimmen. Es ist klar, dass sich minimale Kosten mit maximalem Raumanspruch gepaart negativ auf die Nachhaltigkeit und vor allem die Bauqualität auswirken. Ein spannender Gedanke ist jedoch, wenn zugunsten der Nachhaltigkeit der Raumanspruch rigoros überdacht wird. Ein klug, praktisch

«Mit geringer werdendem Budget müssen Kompromisse gemacht werden. Nur bei welchen Parametern diese gemacht werden, muss jeder für sich bestimmen.»

und spannend umgesetztes Raumkonzept auf minimierter Nutzfläche kann zu einem viel hochwertigeren, energetisch und nachhaltig hochstehenden Haus mit einer sehr hohen Lebensqualität gedeihen, ohne mehr zu kosten als Ersteres. Dazu sind aber eine feinfühlig und tiefgreifende Auseinandersetzung mit dem Bewohner und ein grosses Wissen über die technischen Möglichkeiten notwendig.

Was sind Grundsätze, die schon bei der Planung des Grundrisses berücksichtigt werden müssen?

Neben der geeigneten Ausrichtung und Anordnung der Räume im Bezug auf die Sonneneinstrahlung ist es wichtig, mögliche zukünftige Lebenssituationen der Bewohner gemeinsam zu erarbeiten und die Grundrisseinteilung auf deren Anpassbarkeit zu prüfen. Das Haus soll mit den Bewohnern «mitwachsen», sich mit geringem Aufwand an die sich ändernden Bedürfnissen anpassen lassen – ohne die Besonderheiten des Standortes und die Individualität der Bewohner ausser Acht zu lassen.

Eine wichtige Entscheidung ist auch die Wahl des Heizsystems. Worauf sollte hier die Wahl unter Einbezug von Kosten und Nutzen fallen?

Die Wahl des richtigen Heizsystems hängt in erster Linie vom Energieverbrauch des Gebäudes ab. Bei einem kompakten Neubau mit optimaler Wärmedäm-

mung ist eine sehr geringe Heizenergie nötig, und es kann möglicherweise ein kleines, kostengünstiges, aber nicht optimal effizientes Kompaktgerät mit Luftwärmepumpe inkl. kontrollierter Lüftung eingebaut werden. Diese Lösung ist jedoch für einen grosszügigen Neubau untauglich, da es zu viel Strom benötigen würde. Dort ist eine teurere, effizientere Wärmepumpe mit Erdsonde mit separater Lüftungsanlage besser geeignet. Bei einem Altbau, wo keine energetischen Verbesserungen vorgenommen werden, ist der Einsatz einer Wärmepumpe gar komplett infrage gestellt, und eine optimierte Brenneranlage auf der bestehenden Ölheizung oder der Umstieg auf die platzsparende Gasheizung vielleicht sinnvoller.

Zudem sollte wohl immer geprüft werden, wie die Kosten-Nutzenverhältnisse für eine Photovoltaikanlage aussehen?

Und ob diese bei geschützten Bauten überhaupt richtig ist oder ob weitere alternative Heizsysteme (beispielsweise Stückholzheizung in Bauernhaus mit Waldanschluss) geprüft werden sollen, ja. Wie sie sehen, gibt es keine Patentlösungen, die überall passen. Es ist daher sehr wichtig, für jedes Objekt das sinnvollste Heizsystem unter Berücksichtigung der gesamten Anforderungen an das Gebäude zu suchen. Wichtig ist jedoch, folgende Parameter einzubeziehen: Erneuerbare, schadstoffarme Energieträger bevorzugen, Effizienz der Anlage und mögliche Energieeinsparung zu Anschaffungspreis und Lebensdauer in Bezug setzen.

Sollte der Einsatz von Solarpanels zumindest vorgesehen werden?

Unbedingt. Es gibt einen sehr geringen Aufwand, während des Umbaus die Leerrohre für Photovoltaik und Solarkollektoren bis auf das Dach vorzubereiten. Wenn dann später einmal Kollektoren montiert werden sollen, muss kein baulicher Eingriff gemacht werden. Ob im Neubau- oder Umbaubereich: Wir bauen die nötigen Leerrohre immer ein. Viel lieber jedoch planen wir vor allem Photovoltaikkollektoren zur Stromerzeugung direkt ein.

Wenn wir die reine Gestaltung betrachten: Wodurch zeichnet sich Ihre Architektur aus?

Mit wenigen Worten ausgedrückt: Lichtdurchflutet, offen, klare Linien und Räume, reduzierte, authentische Materialisierung, grosszügig, funktional.

Eingeflossen ist dies alles unter anderem in das von Ihnen entwickelte System-Passivhaus «eco». Wurde ein solches bereits realisiert?

Ja, in den letzten drei Jahren haben wir gemeinsam mit HWS Holzdesign bereits mehrere «eco»-Häuser zwischen Altenrhein und Solothurn realisiert. Diese kompakten, kostenoptimierten und gesunden Passivhäuser haben uns auch zu unserem weiteren Schritt, dem Identity-Living inspiriert und unser Know-how in der gesamtheitlichen Optimierung perfektioniert.

Die Hypothek übers Web

Das Internetzeitalter bietet völlig neue Möglichkeiten, was Bankgeschäfte und Finanzierungen betrifft: homegate.ch lanciert zusammen mit der Zürcher Kantonalbank (ZKB) die erste Online-Hypothek, die sich selbständig und mehrsprachig verwalten lässt.

X homegate.ch
Die Online-Hypothek



Für immer mehr Menschen ist es Alltag, sich über das Internet zu informieren und über diesen Kanal Einkäufe zu tätigen – jederzeit und überall. Wer hat nicht schon online Konzerttickets gebucht, Bücher oder DVDs gekauft oder auf einer Auktionsplattform ein Schnäppchen gemacht? Das Internet ist für alle Konsumentinnen und Konsumenten flexibel verfügbar – zuhause am Computer, am Laptop, iPad oder auf dem Handy.

Im Juli 2013 hat homegate.ch ein neuartiges Tool lanciert, das sich besonders für Anschlussfinanzierungen bestehender Hypotheken eignet. homegate.ch eröffnet damit eine völlig neue Plattform, um sich über die aktuellen Zinsen und Finanzierungsvarianten zu informieren. Nun ist sogar der verbindliche Abschluss einer Hypothek über diesen bequemen Kanal möglich. Der ganze Prozess wird einfach und transparent. Damit entfallen der Gang in verschiedene Filialen oder unangenehme Wartezeiten, bis überhaupt mal ein Kundenberater für persönliche Anliegen da ist. Dieser Kanal ist für Kundinnen und Kunden attraktiv, die ein gewisses Vorwissen haben und mit Finanzierungsthemen vertraut sind.

Was ist neu?

Der Hauptunterschied zu einer konventionellen Hypothek besteht darin, dass sich der Kunde autonom und unabhängig informiert und den Kreditantrag von A bis Z selbst steuert. Es genügt bereits ein eigenes Benutzerkonto auf homegate.ch, um das Kreditgesuch starten zu können. Dabei wird der User oder die Userin auf homegate.ch detailliert informiert und interaktiv durch den Prozess geführt. Abends oder lieber am Wochenende? Der Kunde hat es selbst

in der Hand, wann und wo er sein Dossier zusammenstellen will.

In wenigen Schritten sind verschiedene Eingabemaschinen auszufüllen, um alle relevanten Angaben zum Kunden, zu seinen finanziellen Verhältnissen und zum Objekt zu erfassen. Da bei einem Haus- oder Wohnungskauf der Faktor Zeit oft sehr wichtig ist, verspricht die Abwicklung in Echtzeit viele Vorzüge. Auch die tagesaktuellen Konditionen sind öffentlich jederzeit sichtbar. Sobald alle nötigen Informationen und Unterlagen zusammen sind, erhält der Antragsteller sofort einen Vorentscheid, ob die Finanzierung grundsätzlich möglich wäre. Gegenüber dem konventionellen Weg über Bankfilialen bedeutet dies einen grossen Fortschritt. Viele Umtriebe und Zeit können gespart werden. Während der Kunde bei einem konventionellen Vorgehen oft mehrere Tage warten und sich nach den Öffnungszeiten der Filialen richten muss, geht es dank der Online-Hypothek zügig voran.

Kreditofferte in Echtzeit

Nachdem das Gesuch definitiv eingereicht ist, werden die eingegebenen Angaben und Dokumente intern noch einer Überprüfung unterzogen (zum Beispiel Überprüfung von Ausweispapieren und Personalien). Bereits nach diesem Schritt erhält der Kunde den definitiven Kreditvertrag zur Unterschrift. Das Angebot ist für selbst genutztes Wohneigentum möglich, also zum Beispiel ein eigenes Haus, eine private Eigentums- oder Ferienwohnung. homegate.ch bietet Hypotheken bis maximal 1,2 Mio. Franken, und zwar in allen gängigen Varianten inklusive Festhypotheken mit verschiedenen Laufzeiten, Finanzierungen auf Liborbasis oder eine variable Hypothek. Wer sich für diesen Kanal entscheidet, geniesst weitere Vorzüge. So lässt sich die Finanzierung online laufend überwachen, verwalten und je nach Wunsch auch anpassen. Nebst Ablösungen bestehender Finanzierungen kommen grundsätzlich auch Erstfinanzierungen in Frage.

Gegenüber einem herkömmlichen Vertriebsweg lassen sich unter dem Strich Kosten sparen, die in Form günstiger Zinsen an die Kunden weitergegeben werden. Die Online-Hypothek von homegate.ch führt daher zusammen, was zusammen gehört: tiefe Zinsen, maximale Transparenz und volle Kontrolle.

Sanitas Troesch – Küche und Bad von Anfang an klar

Kompetenz, Kreativität, Individualität – drei Ansprüche, die bei uns höchste Priorität haben. Ihre Wünsche und Ihre Ideen zählen, schliesslich sind Küchen und Bäder heute längst nicht mehr nur Mittel zum Zweck, sondern zwei essenzielle Räume in Ihrem Alltag. Sie sollen sich darin entspannen, sich wohlfühlen.

Sanitas Troesch bietet Ihnen alles, was Sie dazu brauchen, alles aus einer Hand. In unseren Ausstellungen präsentieren wir umfassende, top-aktuelle Küchen- und Badeinrichtungen, Sie finden konkrete Beispiele für modernes Baddesign und zeitgemässe Küchenplanung. Unsere Fachberater sind Profis, sie beraten Sie kompetent, umfassend und Ihren Wünschen entsprechend. Nebst unserem grossen Fachwissen für Küchen und Bäder haben Sie mit dem Küchenexpress einen weiteren kompetenten Partner zur Hand. Der Küchenexpress ist der schnelle Austausch- und Reparaturservice von Sanitas Troesch. Bei defekten Wasch- oder Küchengeräten sowie bei Reparaturen an Möbeln und Apparaten sind wir blitzschnell zur Stelle. Unsere topmodernen Ausstellungen in der Ostschweiz – in Winterthur, St. Gallen und Chur – präsentieren Ihnen wohnliche Einrichtungsbeispiele vom günstigen, einfachen Bad bis zur Luxusoase, von der simplen Standardküche bis zur individuellen Einbauküche. Die Ausstellung in Winterthur, im Geschäfts-

haus «TIGERAug» an der Rudolf Diesel-Strasse 3, ist ein modernes Kompetenzzentrum für Bäder, Küchen, Wand- und Bodenbeläge – eine einzigartige Ausstellungswelt im Raum Winterthur, Schaffhausen, Thurgau. Sanitärfachleute und Architekten, Planer und Bauherren, Investoren und Hausbesitzer finden hier Inspirationen und Ideen für die wichtigsten Einrichtungsbereiche moderner Wohnkultur unter einem Dach: Eine Ausstellungswelt der Superlative. Die Bad- und Küchen-Ausstellung in St. Gallen wurde vor gut einem Jahr nach einem Komplett-Umbau neu eröffnet. Der Showroom begeistert mit geschmackvollen Einrichtungsbeispielen, spannenden Ideen, modernen Designkollektionen und spektakulären Neuheiten rund um Bad und Küche. Dabei überzeugt die kreative Produktpäsentation ebenso wie der offene Ausstellungsstil und die sehr sympathische, angenehme Atmosphäre. Chur steht den beiden nördlichen Partnern in keiner Weise nach. Nach dem grossen Umbau des Bad- und Küchenbereiches präsentiert sich die





Sanitas Troesch Ausstellung mit frischen Ideen für neue Bäder und Küchen.

Design vom Feinsten – «Gessi iSpa» exklusiv bei Sanitas Troesch

Das italienische Designprogramm «iSpa» von Gessi begeistert mit wunderschönen, individuellen und kreativen Lösungen für Ihr Bad. «iSpa» ist ein herausragendes Beispiel dafür, wie viele individuelle Möglichkeiten sich bei der Gestaltung Ihres Bades heute bieten. Mit Produkten von hoher Qualität können Sie sich Ihre ganz persönliche Wellnessoase einrichten und Ihre Gestaltungsideen in die Tat umsetzen. Die Designlinie umfasst Produkte von A bis Z, mit denen Sie Ihr Bad auf zahlreiche spielerische Arten, ganz nach Ihrem Geschmack gestalten können. Die dazu passende Möbellinie Alterna luu wird exklusiv für Sanitas Troesch bei der Firma Fraefel AG in Lütisburg produziert.

Alterna – die Eigenmarke von Sanitas Troesch

Alterna ist die etablierte Eigenmarke von Sanitas Troesch. Die hohe Qualität dieser Produkte ist uns sehr wichtig. Das gesamte Sortiment entspricht Schweizer Qualitätsstandards. Unter der Marke Alterna finden Sie Produkte aus dem gesamten Bad-Sortiment und für jedes Preissegment. Ein umfassendes Programm zum Kombinieren, Spielen, Variieren. Synonym für Individualität, Lifestyle und Gestaltungsspielraum. Eine Kollektion der besten Produkte, attraktiv in Design und Preis, und beliebig kombinierbar. Die Alterna-Produktpalette wird stets erweitert. Seit kurzem ist die Armaturenlinie Alterna «smart» erhältlich. Diese umfassende Linie bietet Ihnen Produkte für Dusche, Badewanne und Waschtisch, deren Technologie einen Beitrag zur Reduzierung des Energieverbrauchs in Ihrem Bad leistet. Wasser- und Energiesparen wird ganz einfach, die Produkte mit dem Label «energy smart» erledigen dies von alleine – «smart» eben.



Sanitas Troesch in Ihrer Nähe

Unsere Niederlassungen finden Sie an folgenden Standorten in der Ostschweiz:

Sanitas Troesch AG

Geschäftshaus «TIGERAuge»
Rudolf Diesel-Strasse 3, 8404 Winterthur
Öffnungszeiten:
Montag–Freitag 08.30–18.00 Uhr,
Samstag 09.00–14.00 Uhr

Sanitas Troesch AG

Simonstrasse 5, 9016 St. Gallen
Öffnungszeiten:
Montag–Freitag 08.00–12.00 Uhr, 13.00–18.00 Uhr,
Samstag 09.00–15.00 Uhr
Dienstag und Donnerstag zusätzlich von
18.00–20.00 Uhr, für vereinbarte Beratungen

Sanitas Troesch AG

Industriestrasse 27, 7000 Chur
Öffnungszeiten:
Montag–Freitag 07.30–11.45 Uhr, 13.00–17.00 Uhr,
Samstag 08.30–12.00 Uhr
Donnerstag zusätzlich bis 18.30 Uhr

Wir sind in der ganzen Schweiz vertreten: Basel, Biel, Carouge, Cortaillod, Crissier, Develier, Sierre, Contone, Lugano, Zürich, Jona, Kriens, Köniz, Thun und Rothrist. Weitere Informationen zu den Standorten, unserer Firma und erste Impressionen zu Bad und Küche finden Sie unter:
www.sanitastroesch.ch

«Immobilien sind kein Feierabendjob»

Hohe Qualität und standesethische Grundsätze sind die zentralen Anliegen des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft (SVIT). Darauf setzt auch Thomas Mesmer, seit einem knappen Jahr Präsident der Ostschweizer Sektion. Er sieht Immobiliendienstleister als Generalisten, die auf Spezialisten zurückgreifen und sich stets ihrer treuhänderischen Rolle bewusst sind.

Interview: Martin Sinzig Bild: Reto Martin

Thomas Mesmer, die Bauwirtschaft brummt, der Immomarkt ist in Bewegung: Viel Arbeit für die Immobilienprofis also.

In der Tat ist das Auftragsvolumen beträchtlich. Wir sind gefordert. In der gegenwärtigen Marktlage kommt zudem unweigerlich ein wenig Goldgräberstimmung auf. Das lockt Günstlinge an, also Anbieter, die vor allem auf rasches Geld aus sind oder meinen, mit Immobiliengeschäften ohne grossen Aufwand viel Profit zu machen. Dieses Image ist unsere Branche noch nicht losgeworden.

Ihre Branche leidet also unter einem Imageproblem?

Unser Image ist bedauerlicherweise immer noch schlecht. Immobilienfachleute finden sich nicht selten am hinteren Ende der Berufsranklisten. Der Vermieter wird vielfach als der böse Profiteur angeschaut, der auf dem Buckel der Mieter Geld scheffelt.

«Der Immobiliendienstleister ist ein Generalist, kein Spezialist. Er weiss auch, wann und wo er einen Juristen oder einen Baufachmann hinzuziehen muss.»

Dennoch habe ich den Eindruck, dass unsere Branche in den vergangenen Jahren seriöser und fundierter geworden ist. Die Zeiten, als man am Freitagnachmittag noch bei Rotwein Geschäfte abgeschlossen hat, sind definitiv vorbei.

Was heisst denn Qualität im Immobiliengeschäft?

Qualität heisst für mich, mit dem erlernten Fachwissen und den gewonnenen Erfahrungen im Namen des Kunden zu handeln, ihn rund um Immobilien zu beraten. Qualität heisst aber auch, seine Grenzen zu kennen. Der Immobiliendienstleister ist ein Generalist, kein Spezialist. Er weiss auch, wann und wo er einen Juristen oder einen Baufachmann hinzuziehen muss. Ein weiterer Aspekt ist der richtige Umgang

mit dem Geld. Es ist nicht unser Kapital, mit dem wir arbeiten. Wir haben es zu treuen Händen erhalten. Es gehört immer dem Kunden.

Woran erkennen Mieter, Vermieter oder Stockwerkeigentümer, dass sie mit einem seriösen Immobiliendienstleister zusammenarbeiten?

Der SVIT ist eine Art Gütesiegel. Eine gute Ausbildung und ausreichende Berufserfahrung zählen zu den Grundvoraussetzungen der Mitgliedschaft. Konkret werden gemäss Statuten nur Immobilienfachleute mit eidgenössischem Diplom oder eidgenössischem Fachausweis in einem anerkannten Immobilienberuf aufgenommen. Darüber hinaus müssen die Personen eine mindestens sechsjährige Berufstätigkeit in der Immobilienwirtschaft vorweisen können. Damit sorgt unser Verband dafür, dass keine Feierabendbüros unser Qualitätssiegel verwenden.

Wie sieht das aber im praktischen Alltag aus?

Es ist schwierig, auf den ersten Blick zu erkennen, ob man es mit einer guten Immobilienfirma zu tun hat oder nicht. Wenn Probleme oder Unregelmässigkeiten auftauchen, ist es meistens schon zu spät. Sicher lohnt es sich, frühzeitig, also bei der Wahl des Dienstleisters, auf das SVIT-Logo zu achten. Damit will ich aber nicht sagen, dass Marktteilnehmer, die nicht unserem Verband angehören, a priori keine gute Arbeit machen.

Wie viele Immobiliendienstleister sind in der Ostschweiz tätig?

Das ist schwierig zu sagen. Der seit mehr als fünf Jahren anhaltende Immobilienboom und die tiefe Einstiegsschwelle haben zu einer wachsenden Zahl kleinerer Büros geführt, die oft als Einmannbetriebe Liegenschaften bewirtschaften oder auch verkaufen. Ohne Zweifel sind wir aber mit unseren gut 190 Mitgliedern eine repräsentative Organisation. Ausserdem zählt der SVIT Ostschweiz zu den schweizweit grössten Verbandssektionen.

Thomas Mesmer:

«Ich will bewusst ein
wenig provozieren.»



80 Jahre SVIT Ostschweiz

Der SVIT Ostschweiz ist eine Sektion des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft und feiert im laufenden Jahr sein 80-jähriges Bestehen. Der Verband zählt heute in den Kantonen St.Gallen, Thurgau sowie beiden Appenzell 145 Firmen-, 24 Einzel- und 20 Fördermitglieder. Sie haben sich alle verpflichtet, hohe Qualitätsstandards und standesethische Grundsätze einzuhalten. Dazu gehören Werte wie Sorgfalt, Dienstleistungsqualität, Unabhängigkeit, Einhaltung des Berufsgeheimnisses und der sorgsame Umgang mit Kundengeldern. www.svit-ostschweiz.ch

Das Aufgabenspektrum reicht von der Bewirtschaftung über die Vermarktung bis zur Bewertung und zum Portfoliomanagement. Was heisst das für Ihre Mitgliedfirmen?

Es ist unglaublich, wenn ein kleineres Büro sämtliche Bewirtschaftungsmodelle plus Verkauf, Bewertung und Baumanagement im Leistungskatalog führt. Hier stossen wir an die Grenzen des Generalistentums. Eine Spezialisierung findet vor allem bei grösseren Unternehmen statt, zum Beispiel im Bereich des Portfoliomanagements. Oder es gibt Maklernetzwerke, die rein auf den Verkauf setzen. Gute

gerade im Zeichen des 80-jährigen Bestehens, eine gute Plattform. Das neue, markante Standdesign bietet uns die Möglichkeit, aus unserem Schattendasein mehr ins Zentrum rücken und uns gegenüber den Konsumenten bekannter zu machen. Natürlich hoffen wir, dass die Messebesucher und unsere Mitglieder positiv darauf reagieren und erkennen, dass hier ein frischer Wind weht.

Der SVIT ist gesamtschweizerisch für die eidgenössischen Fachausweise zuständig, welche Rolle spielt der SVIT Ostschweiz?

Der SVIT Ostschweiz bildet seit vielen Jahren Immobilienbewirtschafter aus. Jährlich schliessen circa 30 Nachwuchsleute ab, mit schweizweit hervorragenden Noten. Dabei ist die Akademie St.Gallen ein äusserst professioneller Partner, dies kann ich als ehemaliger Lehrer nur betonen.

Sie sind seit einem knappen Jahr Verbandspräsident. Wie führen Sie?

Ich schätze den Gedankenaustausch innerhalb des Vorstands, und nach unseren Gesprächen wird gehandelt. Ich kann mich zu 100 Prozent auf die Ressortleiter verlassen. Darum geht es mit den Verbandsgeschäften vorwärts. Gute Rückmeldungen habe ich nach unserem Neujahrsapéro erhalten. Dort habe ich mit deutlichen Worten eine Lanze für die Qualität in unserer Branche gebrochen.

Welche Ziele verfolgen Sie?

Ich will bewusst ein wenig provozieren, damit wir aus dem Dornröschenschlaf erwachen. Ich will Diskussionen anregen und den Verband ins Gespräch bringen, bekannter machen. Gleichzeitig muss ich betonen, dass unsere Sektion hervorragend funktioniert. Darauf will ich aufbauen.

«Mit unserem neuen, markanten Messestand rücken wir als SVIT Ostschweiz stärker ins Zentrum»

Chancen haben auch kleinere, lokale Immobilien-treuhänder. Zusammengefasst heisst das: Entweder klein und lokal oder gross und spezialisiert. Im aktuellen Umfeld haben es die mittelgrossen Büros zunehmend schwerer, ihren Platz zu finden.

Sind Kooperationen ein Schlüssel für die Zukunft?

In der Ostschweiz arbeitet die Branche recht gut zusammen. Man unterstützt sich, obwohl man im Wettbewerb steht, auch im Geschäftsalltag gegenseitig. Das spüren wir ganz deutlich an unseren sehr gut besuchten Verbandsveranstaltungen. Die Stimmung ist gut. Man kennt sich, man hilft sich, man tauscht aus.

Sie treten mit einem neuen, markanten Messestand an der Immo Messe Schweiz auf, mit welchen Zielen?

Zusammen mit dem Hauseigentümerverband des Kantons St.Gallen sind wir seit Jahren Patronatsgeber dieser Messe. Sie ist für den SVIT Ostschweiz,

Anzeige

innovation + **TR**ADITION
= höchste Baukunst

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

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



Erste Gross-Windenergieanlage in der Ostschweiz

Die erste Windenergieanlage der Ostschweiz im bündnerischen Haldenstein ragt seit vergangenem Jahr majestätisch in die Höhe. Mit einer Nabenhöhe von 119 Metern und einer Leistung von drei Megawatt ist sie derzeit die grösste Anlage der Schweiz. Sie wird jährlich 4.5 Millionen Kilowattstunden Strom liefern.

Text und Bild: zVg.

Mit einer Blattlänge von 54.65 Metern setzen die Rotorblätter neue Massstäbe.



Die grösste Windenergieanlage der Schweiz steht auf 568 Meter über Meer im Gebiet Oldis der Gemeinde Haldenstein. Bei dieser Windenergieanlage der Calandawind AG handelt es sich um eine leistungsstarke dänische «Vestas V112-3.0 MW». Mit einer Blattlänge von 54.65 Metern setzen die Rotorblätter neue

Kindheitserinnerungen an ein «luftiges» Haldenstein brachten beide auf die Idee, diesen Wind zu nutzen. Messungen am Standort beim Kieswerk Oldis bestätigten die Resultate der bereits 1998 erfolgten Messungen beim Gebäude der Josias Gasser Baumaterialien AG und erfüllen die Standortkriterien des Bundes. Der Standort ist im Tal, gut erschlossen und wird vom Kieswerk bereits genutzt. So entstand im Jahr 2008 dieses Projekt, das mit dem Bau des Windrades den wichtigsten Meilenstein nimmt.

Josias F. Gasser und Jürg Michel sind sich bewusst, dass sich die Windenergienutzung in Haldenstein erst beweisen muss. Sie wissen: Der Schweiz und Graubünden sind bezüglich Windpotenzial, Besiedlungsdichte und Landschaftsschutz Grenzen gesetzt. Mit ihrem Projekt möchten sie Akzeptanz für Windenergie schaffen, die Machbarkeit beweisen und aufzeigen, dass sich eine alternative Denkweise auch vom unternehmerischen Standpunkt her rechnet.

Aktuell sind in der Schweiz 30 Windräder mit 45.6 MW Gesamtleistung installiert, die rund 77 Millionen Kilowattstunden Naturstrom pro Jahr produzieren. Das Potential wird mit 400 Anlagen veranschlagt. Bis 2035 könnten diese 2.4 Prozent des Stromverbrauchs produzieren. Unter Berücksichtigung von Effizienzmassnahmen könnte laut den Verantwortlichen von «Calandawind» bis 2035 die gesamte Stromversorgung – bei entsprechendem politischem Willen – auf erneuerbare Energien umgestellt werden.

Josias F. Gasser und Jürg Michel sind sich bewusst, dass sich die Windenergienutzung in Haldenstein erst beweisen muss.

Massstäbe. Das gut abgestimmte Drehzahlverhältnis von Rotor zu Generator ermöglicht bemerkenswerte Wirkungsgrade bei der Windenergieproduktion. Die Anlage generiert bereits bei niedrigen bis mittleren Windgeschwindigkeiten hohe Erträge, weshalb sie für den Standort Oldis hervorragend geeignet ist. Es wird mit einem Stromertrag von 4.5 Gigawattstunden pro Jahr gerechnet, das ist in etwa dieselbe Menge, wie das Dorf Haldenstein jährlich verbraucht.

Wichtiger Meilenstein

Die Besitzer der Windenergieanlage, Josias F. Gasser und Jürg Michel, haben Haldensteiner Wurzeln.

Facts:

Unternehmer: Josias F. Gasser/Jürg Michel
Typ: Vestas V-112-3.0 MW
Nabenhöhe: 119 m
Rotordurchmesser: 112 m
Mastendurchmesser: 4 m
Leistung: 3 MW
Stromproduktion: ca. 4.5 GWh/Jahr

Kompetente Beratung rund um Energiethemen

An der «Immo Messe Schweiz» präsentiert sich die Energieagentur St.Gallen GmbH zusammen mit dem Kompetenzzentrum Minergie. Der Fokus liegt auf der persönlichen Beratung der Besucherinnen und Besucher: Fachpersonen geben direkt Auskunft rund um Förderprogramme, Strom im Haushalt und anderes mehr. Eine Vertiefungsmöglichkeit bieten öffentliche Vorträge im Rahmen der Messe sowie Kurse und Veranstaltungen über das ganze Jahr hinweg.

Mit der Energieagentur St.Gallen GmbH hat der Kanton St.Gallen Pionierarbeit geleistet. Das Kompetenzzentrum bündelt alle Informationen rund um Energiethemen unter einem Dach und ist Ansprechpartner für Private, Gemeinden, Unternehmen und Fachleute. Dieses schweizweit einzigartige Angebot bedeutet, dass Interessierte bei Fragen rund um Energie nur noch eine einzige Adresse kennen müssen. Bei der Energieagentur erhalten sie

entweder umgehend die richtige Antwort oder erfahren unbürokratisch und schnell, an wen sie sich wenden können.

Beratung jederzeit...

Die Energieberatung ist für St.Gallerinnen und St.Galler kostenlos. Zum Angebot der Energieagentur gehört die telefonische Erstberatung, aber auch das persönliche Gespräch in verschiedenen Regionen





Die Ziele der Energieagentur St. Gallen GmbH

Privatpersonen, der Wirtschaft und den Gemeinden einen einfachen Zugang zu umfassenden Angeboten im Bereich der Energieberatung und -förderung zu bieten: Das ist das Ziel der Energieagentur. Auf diese Weise soll die energiepolitische Dynamik im Kanton St. Gallen verstärkt und langfristig gesichert werden. Die Gemeinden und der Kanton erhalten Unterstützung bei der Umsetzung ihrer energiepolitischen Ziele und Konzepte, den Regionen wird bei ihrer energiepolitischen Entwicklung geholfen. Die Kräfte zur Förderung der Energieeffizienz und des Einsatzes erneuerbarer Energien werden gebündelt.

*Philipp Egger,
Geschäftsführer der
Energieagentur.*

und Gemeinden. Auf das grösste Interesse stossen dabei laut Auswertungen Themen wie Gebäudemodernisierung, Sonnenenergie für Strom und Warmwasser sowie Optionen für den Heizungsersatz.

...und an der Immo Messe

An der Immo Messe bietet sich den Besucherinnen und Besuchern die Gelegenheit zu einer kostenlosen Erstberatung zu diesen und vielen anderen Themen. Ein Termin kann auf der Webseite der Energieagentur reserviert werden. Ein solches Gespräch ist der erste Schritt zur Senkung von Energiekosten, für eine energetische Modernisierung oder den optimalen Ersatz für die Heizanlage.

Über die Messe hinaus stellt die Energieagentur der Bevölkerung verschiedene Instrumente rund um Energiethemen zur Verfügung. Dazu gehört seit kurzem die «Energybox», eine Online-Plattform, die schnell und einfach zeigt, wie jeder und jede im Haushalt Strom sparen kann. Der «Schnell-Check» beurteilt den persönlichen Stromverbrauch aufgrund von wenigen Fragen. Der «Detail-Check» geht tiefer, analysiert den Stromverbrauch detailliert und liefert individualisierte Stromspar-Tipps. Ein Online-Rechner zeigt, ob ein defektes Elektrogerät repariert oder besser durch ein neues Gerät ersetzt werden soll. Und schliesslich hilft der «Beleuchtungs-Check» den Verbraucherinnen und Verbrauchern bei der Entscheidung für den Leuchtersatz mit Informationen zu verschiedenen Lampentypen.

Messe-Vorträge und weitere Termine

Mehr über die Energybox erfahren Besucherinnen

und Besucher am entsprechenden Vortrag, den die Energieagentur im Rahmen der Messe anbietet (Samstag, 12.00 Uhr und Sonntag, 13.00 Uhr). Ein weiteres Vortragsthema lautet «Neu Bauen und Modernisieren mit Minergie» (Samstag, 13.00 Uhr und Sonntag, 12.00 Uhr).

Neu fungiert die Energieagentur auch als Minergie-Zertifizierungszentrum und ist deshalb an der Immo Messe zusammen mit dem «Verein Minergie» vertreten. Die Messe bietet eine gute Gelegenheit, die Energieagentur St. Gallen GmbH näher kennenzulernen. Nach diesem ersten Schritt warten auf Interessierte viele weitere Dienstleistungen – über die Immo Messe hinaus. Auf der Webseite der Energieagentur ist ein Kalender mit einem umfangreichen Angebot von Kursen und Veranstaltungen für die Allgemeinheit und für Fachleute abrufbar.

Unabhängige Beratung

Als grosser Pluspunkt hat sich seit der Gründung der Energieagentur St. Gallen GmbH erwiesen, dass diese völlig unabhängig und frei von Verpflichtungen gegenüber Dritten arbeitet. Alle Beratungen und Dienstleistungen erfolgen mit dem Ziel der bestmöglichen Lösung für die Interessenten und zugunsten eines nachhaltigen Umgangs mit den natürlichen Ressourcen.

Weitere Informationen sowie die Anmeldung zu einer Erstberatung im Rahmen der Immo Messe sind im Internet zu finden unter www.energieagentur-sg.ch. Für die kostenloser Erstberatung am Telefon ist die Energieagentur unter der **Nummer 058 228 71 71** zu erreichen.



Robert Mazenauer, Geschäftsführer der Hugo Steiner AG:

«Die tiefen Zinsen am Markt, welche fast nicht mehr weiter fallen können, werden in Zukunft anziehen.»

Die Ostschweiz – ein vitaler Immobilienmarkt

Der Ostschweizer Immobilienmarkt steht selten im Rampenlicht. Gerade dies ist einer seiner wesentlichen Vorzüge: Preise und Mieten haben sich in den vergangenen Jahren weit gemächlicher entwickelt als in den sogenannten «Hotspots» der Schweiz, allen voran in Zürich und am Genfersee.

Text: Robert Mazenauer, Geschäftsführer der Hugo Steiner AG **Bild:** Tiziana Secchi

Der Preiszuwachs für Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern ist vielerorts unter dem Schweizer Mittel geblieben. Damit ist auch die Gefahr von schmerzhaften Korrekturen wesentlich geringer. Büro-, Verkaufs- und Produktionsflächen in hoher Qualität sind zu angemessenen Preisen verfügbar. Die Mieten für Wohnungen sind insgesamt moderat, wenn auch auf hohem Niveau. Mit all diesen positiven Eigenschaften trägt der Immobilienmarkt zur Lebensqualität der Region und zum Wirtschaftsraum bei.

Gute und beste Lagen – sowohl im Wohneigentumsbereich als auch im Anlagesegment – werden kurzfristige Schwankungen auch künftig sicher am besten und schnellsten überstehen.

Marktgegebenheiten

Die aktuelle Unmöglichkeit eines Erwerbes von Wohneigentum nur mit seinem angesparten Pensionskassengeld dämpft die kurzfristige Nachfrage. Dasselbe gilt auch für gewünschte überhohe Bankfinanzierungen, für die unsere Finanzierungsinstitute generell zurückhaltend sind, da sie keine zusätzlichen Risikopositionen suchen.

Abzuwarten und grundlos einen Immobilienentscheid aufzuschieben, ist vermutlich nicht die Lösung, genauso wenig wie ein übereilter Entscheid. Eine Marktanalyse und eine Gegenüberstellung der persönlichen Situation und der sich bietenden Entwicklungsmöglichkeiten machen sich vor einem entsprechenden Entscheid gut bezahlt.

Die Hugo Steiner AG ist Ihnen bei einer solchen Analyse und anstehenden Entscheiden gerne mit einer second opinion oder bei der Umsetzung einer entsprechenden Strategie behilflich.

Überhitzungsanzeichen wie die kürzliche übergrosse Produktion von neuen Wohnungen sind ein Faktum, das nicht verkannt werden darf.

Überhitzungsanzeichen

Der hiesige Markt steht aber auch vor Herausforderungen. Die weitläufige Siedlungsstruktur mit vielen peripheren Regionen, die zunehmende Konzentration der Arbeitsplätze auf wenige verkehrsgünstige Lagen, ein wachsender Sanierungsbedarf der Bestandesliegenschaften und nicht zuletzt die ungewisse Entwicklungsperspektive von Dorf- und Regionalzentren erfordern besondere Anstrengungen auf allen Ebenen.

Zurzeit ist eine sich abzeichnende und näher und näher rückende Immobilienblase in aller Munde. Solche Allgemeinaussagen sollten für bevorstehende Entscheide aber sehr differenziert betrachtet und analysiert werden. Überhitzungsanzeichen wie die kürzliche übergrosse Produktion von neuen Wohnungen sind ein Faktum, das nicht verkannt werden darf.

Was bewährt sich?

Die tiefen Zinsen am Markt, die fast nicht mehr weiter fallen können, werden in Zukunft anziehen, wenn auch nicht heute oder morgen – was bedeutet, dass eine mittel- bis langfristige Absicherung wohl tranchenweise nicht falsch sein kann.

Zum Unternehmen

Die Hugo Steiner AG ist seit über 40 Jahren aktive Immobiliendienstleisterin in der Ostschweiz. Sie ist ein unabhängiges Unternehmen, zu 100 Prozent im Eigentum der Intercity Group. Diese ist mit einem Filialnetz in allen grösseren Wirtschaftszentren der Deutschschweiz präsent.

Die Hugo Steiner AG ist auf die Vermarktung von Immobilien aller Art spezialisiert – Wohneigentum, Gewerbe- und Geschäftsimmobilien, aber auch Spezialobjekte und Bauland. Neben der Vermarktung gehört auch die Bewertung von Liegenschaften zur Kernkompetenz des Unternehmens.

Priora AG | Generalunternehmung Professionalität auf jeder Stufe.

Die Verwirklichung eines Bauprojektes findet in einem sich stetig und rasch entwickelnden Umfeld statt. Verlassen Sie sich dabei auf unser festes Fundament: Effizienz, Transparenz und Zuverlässigkeit.

Regionale Verbundenheit

Jedes Bauvorhaben hat ganz spezifische Ansprüche, und jedes Projekt bedarf einer spezifischen Vorgehensweise. Als erfahrener General- und Totalunternehmer erarbeitet die Priora Generalunternehmung schlüsselfertige Bauwerke und garantiert ein professionelles Projektmanagement auch in Ihrer Region. Mit unseren sieben Geschäftsstellen in der Deutschschweiz decken wir die Eigenheiten der verschiedenen Regionen ideal ab. Unsere Geschäftsstelle in St.Gallen betreut die Kantone Schaffhausen, Thurgau, beide Appenzell und St.Gallen. Die Ostschweizer Crew, bestehend aus fünfzehn motivierten Bauprozessspezialisten, versteht sich als regionaler Player; ganz im Sinne «aus der Region für die Region».

Jedes Projekt bedarf einer ganz spezifischen Vorgehensweise. Akkurate Planung und gewissenhafte Ausführung sind Voraussetzung für eine reibungslose Abwicklung und einen erfolgreichen Abschluss des Bauprojekts. Ihr Vorteil dabei ist unsere Transparenz. Wir garantieren und belegen Ihnen in jeder Projektphase eine wirtschaftliche Arbeitsweise. Wir übernehmen die Koordinations- und Vermittlungsfunktionen und stehen für Kosteneinhaltung, Termintreue und Qualität ein. Durch den regelmäßigen Dialog mit allen Beteiligten versprechen wir Ihnen grösstmögliche Effizienz auf jeder Prozessstufe. Damit Ihr Bauvorhaben Form annimmt und

Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren können.

Unsere Kernkompetenzen

Planung und Ausführung als Generalplaner, Generalunternehmer, Totalunternehmer

- Projektmanagement in allen Phasen des Bauprozesses
- Technische Projektoptimierung
- Garantien für Qualität, Termine und Kosten

Renovationen/Umbauten/Revitalisierungen

- Gebäudeanalysen und -bewertungen
- Nutzungsoptimierungen und Sanierungsberatung
- Gebäudesanierungsprojekte und Umbauplanung
- Renovations- und Umbauausführung

Sie haben Visionen – wir realisieren sie.

Priora Entwicklungen ist Ihr perfekter Partner: Bauen Sie mit uns auf die richtige Strategie und passende Struktur. Als Projektentwickler erstellen wir kundenspezifische Nutzungskonzepte und garantieren eine effiziente und sichere Realisierung. Jedes Bauvorhaben wird mit ökologischer und ökonomischer Verantwortung durchgeführt. Unabhängig, wie komplex ein Projekt auch sein mag, wir ermöglichen Ihnen die transparente und konsequente Verwirklichung Ihrer Vision.

Impuls für erfolgreiche Geschäfte – unsere neue Geschäftsstelle in St.Gallen.

Im Osten der Stadt St.Gallen, unmittelbar an der Autobahnzufahrt Neudorf, entsteht der moderne Büro- und Gewerbeneubau «Impuls@Lerchentel» mit einer Gesamtnutzfläche von knapp 4500 m². Wir von der Priora haben dieses Gebäude nicht nur entwickelt und gebaut, sondern wir ziehen gleich selber in den schmucken Neubau.

Das im Minergie®-Standard geplante Bauprojekt liegt gut sichtbar an der A1. Es ermöglicht zukünftigen Nutzern eine prominente und markante Positionierung «am östlichen Eingang» der Stadt St.Gallen. Das Gebäude wurde vom heimischen Architekturbüro Klaiber Partnership konzipiert und wird im Massivbau mit hinterlüfteter Metallfassade durch uns



links:
Bauherrschaft CS Asset
Management, Zürich
Wohnüberbauung
«Trischliplatz», Rorschach

rechts:
Bauherrschaft: Haus
«Im Stadtwald 1»: ASGA
Pensionskassen Gen.,
St. Gallen/Häuser «Im
Stadtwald 3+5»: Fortimo
Invest AG, St. Gallen

realisiert. Der moderne Komplex, wird 4-geschossig errichtet und erlaubt Gewerbenutzungen im Erdgeschoss mit einer Raumhöhe von 3,20 Metern, sowie Büronutzungen im 1. bis 3. Obergeschoss. Beim Ausbau hat sich die Bauherrschaft für den Edelmetallbau entschieden. Das durchgehende Untergeschoss bietet 66 Autoeinstellplätze sowie Lager-, Hauswart- und Haustechnikräume.

Direkt am Puls

Der Büro- und Gewerbenuebau liegt im Osten der Stadt St. Gallen, unmittelbar an der Autobahnzufahrt Neudorf. Die Erschliessung erfolgt über die Rorschacherstrasse/Lerchentalsstrasse. Die Buslinie der VBSG hält an der Neudorf-Kreuzung, zwei Gehminuten vom Neubau entfernt.

Bezug September 2014: Auskünfte über die Vermietung erhalten Sie von – Priora AG | Entwicklungen, Edgar Wick, 9016 St. Gallen – M +41 79 607 19 22, edgar.wick@priora.ch.

Priora Projekte in Ihrer Nähe

«Trischliplatz» Rorschach

Neue Zentrumsüberbauung mit Dienstleistungs- und Wohnfläche

An zentralster Lage, direkt am Marktplatz gelegen, entstand bis 2012 eine zeitgemässe Überbauung in einer hohen städtebaulichen Qualität. Die Gebäude werden im Minergie®-Standard, die Wohnbauten sogar im Minergie-ECO®-Standard realisiert. In der ganzen Schweiz sind bis jetzt nur ca. 30 Gebäude in diesem ökologisch hohen Standard gebaut worden. In den Obergeschossen wurden, verteilt

auf 5 Gebäude, 52 Wohnungen realisiert. Das Erdgeschoss, welches als eigentliches Plateau für die darüber liegenden Wohnbauten dient, wird von der Migros genutzt. Im Untergeschoss ist eine öffentliche Tiefgarage mit insgesamt 242 Autoabstellplätzen untergebracht, die von der Stadt Rorschach betrieben wird.

«Stadtwald» Rorschach

Neubau Hochhäuser

Mit den drei Hochhäusern entsteht im Zusammenspiel mit den grossen Freiraumflächen des Pestalozzischulareals sowie dem Teilbereich Süd des Alcan Areals ein Stadtquartier mit viel Grünfläche. Die Hochhäuser reihen sich entlang der SBB Linie stadtkronenartig auf. Durch die Konzentration auf drei schlanke Baukörper und deren Nord-Süd-Ausrichtung bleiben Aussicht und Besonnung für die angrenzenden Quartiere gewahrt. Die Hochhäuser sind mit einer Grundfläche von 600m² und einer Gebäudehöhe von 50m geplant, resp. realisiert. Die Hochhausüberbauung wird in 2 Etappen realisiert, wobei sich der 3. Turm in Realisation befindet.

priora

Kontakt

Priora AG | Generalunternehmung
 Stefan Domanig, Geschäftsstellenleiter
 Schuppisstrasse 7, 9016 St. Gallen
www.priora.ch

«Wer Mut hatte, konnte kaufen»

Die Immobilienkrise der 1990er Jahre ist noch in bester Erinnerung. Was aber können wir mit heutigem Blickwinkel von dieser Phase lernen? Wo gibt es Parallelen und wo Unterschiede zur derzeitigen Situation? Ein Gespräch mit Jean-Pierre Jetzer, Direktor Schweizerische Nationalbank, St.Gallen, und Fredy Willi, Zili AG, Bronschhofen bei Wil.

Interview: Irene Lanz **Bilder:** Bodo Rüedi, zVg.

Jean-Pierre Jetzer, was war die Ausgangslage für die Immobilienkrise der 1990er Jahre?

Nach dem «Black Monday» im Oktober 1987 wurde in der Schweiz die Geldpolitik gelockert und der Markt mit viel Liquidität versorgt. Das wirkte auch preistreibend auf dem Immobilienmarkt, wo vermehrt in Liegenschaften investiert wurde. Die geldpolitische Straffung durch die Nationalbank trug neben dem Zweiten Golfkrieg dazu bei, dass in der zweiten Hälfte des Jahres 1990 die Konjunktur einbrach. Zunehmende Arbeitslosigkeit und steigende Hypothekarzinsen bis zu acht Prozent setzten dem Immobiliensektor besonders stark zu. Zwischen 1991 und 1996 mussten im inländischen Kreditgeschäft rund 42 Milliarden Franken abgeschrieben werden.

Jean-Pierre Jetzer

«Das Wachstum von Kreditvolumen und Immobilienpreisen kann sich nicht über eine unbeschränkte Zeit vom Wachstum der Wirtschaft und der Einkommen entkoppeln.»

Fredy Willi, wie hat Ihr Unternehmen die Vorgeschichte dieser Immobilienkrise erlebt?

Wir erlebten eine sehr schnelle und turbulente Zeit. Liegenschaftsspekulanten ohne Baukenntnisse kauften und verkauften Liegenschaften innert Wochenfrist – und die Banken finanzierten fast alles.

Was geschah dann am Markt und wie haben Sie das in Ihrem Unternehmen zu spüren bekommen?

Willi: Noch bevor wir die in Auftrag gestellten Projektarbeiten beenden konnten, folgte die nächste Anfrage für ein neues Projekt. Auf demselben Grundstück wollte ein neuer Grundstückbesitzer ein weiteres Projekt realisieren. So war es möglich, dass wir auf derselben Wiese etwa drei bis vier verschiedene Projekte für unterschiedliche Grundstückbesitzer er-

stellten... Das Grundstück war immer dasselbe, der Grundstückspreis aber stieg bis zu 50 Prozent innert Monatsfrist. Es war allen klar, dass das nicht so weiter gehen konnte. Es war nur die Frage, wie lange es bis zum Kollaps noch dauerte.

Und wie hat sich die Krise auf den Markt ausgewirkt?

Jetzer: Mit dem Konjunkturunbruch 1990/91 kam es zu einem abrupten Preiszerfall für praktisch alle Immobiliennutzungen. Ende 1992 verzeichneten vorab die Geschäftslokalitäten erhebliche Überkapazitäten. Trotz Zwangsveräusserungen wurde der Wohneigentumsmarkt weniger in Mitleidenschaft gezogen. Dämpfend dürfte sich das Verhalten der Eigentümer ausgewirkt haben, angesichts sinkender Preise mit dem Verkauf der Immobilien zuzuwarten.

Es waren also meistens Spekulanten und Baukonsortien, die Grundstücke über dem marktüblichen Preis kauften?

Willi: Genau. Da die Banken sehr unvorsichtig und grosszügig finanzierten, war ein Kauf absolut kein Problem. Wer Mut hatte, konnte kaufen. Eine später an die Banken gerichtete Restriktive verlangte, dass sie die Objekte neu schätzen mussten. Das Resultat zeigte, dass viele Objekte zu hoch eingeschätzt und entsprechend zu hoch belehnt waren. Vielfach wurde von den Banken in kurzer Zeit eine Eigenkapitalerhöhung verlangt, was bei den Kunden einen Konkurs nach dem andern auslöste.

Ähnlich ist heute vielleicht, dass die tiefen Zinssätze den Kauf von Immobilien attraktiv erscheinen lassen.

Jetzer: Exakt – die kurzfristig tiefe Zinsbelastung wird stärker gewichtet als die Gefahr, dass eine Refinanzierung zu dereinst steigenden Sätzen schwierig zu stemmen sein könnte. Auch erachten Anleger Immobilien als gute Diversifikationsmöglichkeit. Ein entscheidender Unterschied liegt wohl darin, dass



Jean-Pierre Jetzer, Direktor Schweizerische Nationalbank, St. Gallen:

«Die historische Erfahrung zeigt, dass die Hypothekarzinssätze rasch und unerwartet steigen können.»



Fredy Willi, Zili AG, Bronschhofen bei Wil:

«Da die Banken sehr unvorsichtig und grosszügig finanzierten, war ein Kauf absolut kein Problem.»

damals der grösste Teil der Hypothekarkredite variabel verzinst war. Heute überwiegen festverzinsliche Hypotheken, sodass ein vorübergehender Schutz vor Zinssteigerungen besteht. Im Gegenzug gehen die Banken gegenwärtig im historischen Vergleich hohe Zinsrisiken ein. Ebenfalls unterschiedlich ist, dass die zurzeit beobachteten Ungleichgewichte auf dem Hypothekar- und Immobilienmarkt noch nicht das Ausmass erreicht haben, das Ende der 1980er Jahre beobachtet wurde.

Fredy Willi

«Vielfach wurde von den Banken in kurzer Zeit eine Eigenkapitalerhöhung verlangt, was bei den Kunden einen Konkurs nach dem andern auslöste.»

Waren denn in der damaligen Krise alle Nutzungen des Immobilienmarktes von einem drastischen Preisrückgang betroffen?

Jetzer: Ja. Die Preiskorrekturen haben den Wert des Immobilienbesitzes der Wohneigentümer gesamthaft schmerzlich reduziert. Der damals hohe Anteil an variabel verzinsten Hypotheken führte zu einer spürbaren Mehrbelastung der privaten Haushalte. Die Immobilienkrise hat den 1990/91 einsetzenden Konjunktüreinbruch verstärkt. Alle Wirtschaftssektoren, vor allem auch die Bauwirtschaft, waren betroffen.

Und wie schätzen Sie die aktuelle Situation am Markt ein?

Willi: Die Banken sind heute viel restriktiver. Was die Region Ostschweiz betrifft, wage ich zu sagen, dass die Fremdfinanzierungen und das zu erbringende Eigenkapital in einem gesunden Verhältnis sind. Die Liegenschaftspreise sind aufgrund der Knappheit von Baulandreserven recht hoch, aber noch nicht übertrieben. Da das Bauland immer knapper und gesuchter wird, werden die Bodenpreise auch in Zukunft steigen. Nach mir ist Bauland eine unvergleichbar sichere und gute Kapitalanlage.

Dann raten Sie heutigen Immobilienkäufern...

Willi: ...vor dem Kauf einer Liegenschaft dringend eine neutrale Fachperson beizuziehen und sich beraten zu lassen. Lage und Bausubstanz bestimmen den Preis.

Jetzer: Die langfristige Beobachtung der Immobilienmärkte führt zu folgenden Erkenntnissen: Beim Erwerb eigengenutzten Wohnraums ist darauf zu achten, dass die Kosten auch bei höheren Zinssätzen getragen werden können. Immobilien als Kapitalanlagen sind nie risikolos. Die historische Erfahrung zeigt, dass die Hypothekarzinssätze rasch und unerwartet steigen können. Das Wachstum von Kreditvolumen und Immobilienpreisen kann sich nicht über eine unbeschränkte Zeit vom Wachstum der Wirtschaft und der Einkommen entkoppeln.

Wir bringen das Baugewerbe in Fahrt

Mit ihren Markenvertretungen für IVECO, ISUZU und FIAT Professional bietet die regional verankerte Nater AG Nutzfahrzeuge eine Angebotspalette vom kleinen Transporter über den Kastenwagen, Pick-up, 3,5 t Kipper bis zum 5-Achs-Kipper.



Geführt wird die Gruppe durch Ralph Nater in der zweiten Generation.

Die Baubranche mit ihren vielen spezialisierten Bereichen fordert eine intensive Logistik. Hunderte von Mitarbeitern und unzählige Tonnen Material mit komplett unterschiedlichen Eigenschaften müssen termingerecht, sicher, effizient und möglichst umweltfreundlich vom Hersteller oder Händler zum Unternehmer auf die Baustelle transportiert werden. Betriebe, die in der Baubranche tätig sind, haben häufig individuelle und spezielle Anforderungen an ihre Nutzfahrzeuge. Hier benötigen sie einen Partner, der viel Erfahrung nachweisen kann, individuell auf die Bedürfnisse der Kunden eingeht und somit massgeschneiderte Lösungen anbietet. Die Angebotspalette der Nater AG reicht vom kleinen Transporter über den Kastenwagen, Pick-up, 3,5 t Kipper bis hin zum 5-Achs-Kipper mit 40 t Gesamtgewicht. So deckt ein einziger Anbieter alle nur erdenklichen Spezialeinsätze im Bau und Baunebengewerbe ab.



*Nater Days 2013
www.nater-days.ch*



Kurze Wege, kompetente Ansprechpartner

Ob im Verkauf, beim Service und der Reparatur oder in der Vermietung von Nutzfahrzeugen – unsere Spezialisten sind vor Ort, und zwar ganz in Ihrer Nähe! An unseren drei Standorten in Staad (SG), Gossau (SG) und Müllheim (TG) sind Sie, unsere Kunden willkommen und werden von unserer starken Verkaufcrew mit acht Mitarbeitern und unserer ebenso starken Werkstattcrew mit über 50 Mitarbeitenden freundlich, kompetent und umfassend bedient.

Über die Nater Gruppe

Die Ostschweizer Nater Gruppe ist Totalanbieterin für professionell genutzte Fahrzeuge mit Markenvertretungen für IVECO, ISUZU, Fiat Professional und Rentir. Der Fokus liegt auf Beratung, Verkauf, Wartung, Reparatur und Vermietung. Die Familienunternehmung mit über 60 Mitarbeitenden verfügt über Standorte in Staad, Gossau und Müllheim.

www.nater.ch

www.rentir.ch

www.ihrrueckenwind.ch

Sein Leitgedanke: «Nur wo Nater draufsteht, ist Rückenwind drin. Gute Fahrt!»

Und sollten Sie kurzfristige Auftragsspitzen, Sonderaufgaben oder einen anderen Notfall zu bewältigen haben, so stehen Ihnen unkompliziert über 50 Mietfahrzeuge der «Rentir AG» zur Verfügung.

Wir sind Ihr Rückenwind in allen Bereichen rund um Ihre professionell genutzten Fahrzeuge. Und mit Rückenwind kommen Sie schneller und leichter ans Ziel!

NATER

Staad

Hauptstrasse 104, 9422 Staad, T 071 858 66 66

Gossau

Lagerstrasse 4, 9200 Gossau, T 071 388 00 20

Müllheim

Grüneck, 8555 Müllheim, T 052 763 29 23

NATER

Staad | Gossau | Müllheim

Ein Rückenwind
kommt selten allein

IVECO ISUZU



www.ihrrueckenwind.ch



Herausforderungen zu Boden und im All

Vor einer grossen Kulisse und mit prominenten Referenten fand kürzlich das 5. St.Galler Bausymposium statt. Das Fachpublikum wurde aus erster Hand über aktuelle Herausforderungen des Baugewerbes und den Fahrplan der kantonalen Energiepolitik informiert. Einen faszinierenden Einblick in seine Tätigkeit gab der Astronaut und Astrophysiker Claude Nicollier.

Text: Stefan Millius Bild: Marcel Baumgartner

Die Baukaderschule St.Gallen, eine Abteilung des Gewerblichen Berufs- und Weiterbildungszentrums (GBS) St.Gallen, führte das Bausymposium bereits zum fünften Mal durch. Schauplatz war erstmals das «Forum & Pfalz Keller» in St.Gallen, Veranstaltungspartner war die Energieagentur St.Gallen GmbH. Das Symposium bot dem Fachpublikum auch dieses Mal einen bunten Strauss an Themen rund um Bauwirtschaft und Energiefragen, präsentiert von ausgewiesenen Fachleuten. Das Ergebnis waren viele Erkenntnisse, Denkanstösse und Impulse für die Netzwerkgespräche, die im Rahmen des Apéros im Anschluss an die Referate geführt wurden.

Werner Messmer

«Die Gewerkschaften wissen, dass sich diese Leute mobilisieren lassen und sind deshalb in unserer Branche so aktiv.»

Zu viele Anbieter

Werner Messmer, Zentralpräsident des Schweizerischen Baumeisterverbandes, verfügt über eine umfassende Übersicht zur Lage im Baugewerbe. Er beschrieb das Umfeld, in dem sich die Branche derzeit bewegt, als schwierig. Es gebe zu viele Anbieter auf dem Markt bei zu geringer Ertragskraft, die Regeldichte sei zu hoch, ebenso die Zahl der staatlichen Auflagen. Ein schnelles Gegenmittel kenne er nicht, räumte Messmer ein. Ein Problem sieht er in der tiefen Einstiegsschwelle, Bauunternehmer zu werden. «Im Prinzip kann jeder nach abgeschlossener Lehre einen Betrieb gründen», erklärte Messmer, «und es gibt immer mehr Einmannbetriebe, die mit temporärem Personal und gemietetem Material sogar Mehrfamilienhäuser umsetzen.» Jede noch so kleine Firma sei ein neuer Anbieter und verschärfe die Konkurrenz.

Der Zentralpräsident sprach auch die oft schwierige Situation unter den Sozialpartnern an. Die Schweizer seien traditionell keine «Gewerkschaftsfans», so Messmer, aber in der Bauwirtschaft seien überdurchschnittlich viele Ausländer beschäftigt, in deren Herkunftsländern Gewerkschaften eine grosse Bedeutung haben. Messmer: «Die Gewerkschaften wissen, dass sich diese Leute mobilisieren lassen und sind deshalb in unserer Branche so aktiv.» Das sei bedauerlich, weil die Bauwirtschaft somit unberechtigterweise immer wieder in ein schlechtes Licht gerückt werde.

Grosse Potentiale

Der St.Galler Regierungsrat und Bauvorsteher Willi Haag konzentrierte sich bei seinen Ausführungen auf die Energiepolitik des Kantons. Besonders beeindruckt zeigte sich das Publikum von den Potentialen zur Stromproduktion im Kanton St.Gallen, die Haag in der Übersicht präsentierte. Dabei zeigte sich, dass das Potential der bisher genutzten Energieträger wie Wasserkraft, ARA und KVA praktisch ausgeschöpft ist. Grosse Chancen liegen demgegenüber in Produktionsquellen wie der Sonne, Biomasse, Holz und Geothermie. Es sei die Aufgabe des Kantons, den Beteiligten – Netzbetreibern und Kunden – den regionalen Ökostrom innerhalb des Strommixes schmackhaft zu machen, auch wenn dieser ein wenig teurer sei. «Bei den heutigen Strompreisen zeigt sich der Unterschied in der Rechnung Ende Monat ohnehin kaum», stellte Haag fest.

Der Bauvorsteher ging auch darauf ein, dass St.Gallen seine Fördermassnahmen im Energiebereich mit vergleichsweise wenig öffentlichen Mitteln erbringe. «Die Menschen sind sensibilisiert für Energiefragen, und das Potential für die Bauwirtschaft ist gross», so Haag. Der energetische Wert eines Gebäudes erhalte eine immer grössere Bedeutung, und wer nur «mit dem Pinsel» saniere, werde einen ge-



*Werner Messmer, Zentralpräsident
Schweizer Baumeisterverband, im
Gespräch mit Regierungsrat Willi Haag.*

waltigen Werteverfall feststellen. Der Regierungsrat sprach bestehende «Perlen und Leuchttürme» an, die im Kanton St. Gallen entstanden sind wie beispielsweise das erste Minergie-A-Mehrfamilienhaus

Claude Nicollier

«Damals arbeitete man mit Computern, die über wesentlich weniger Leistung verfügten als derjenige, der heute auf meinem Pult steht – und damit wurden Raumflüge durchgeführt.»

in Abtwil, das mit dem Schweizer Solarpreis ausgezeichnet wurde. Haag: «Auf solche Beispiele sind wir stolz, und sie sollten Motivation für andere Planer sein, ebenfalls solche herausragenden Projekte zu realisieren.»

«Einsam und zerbrechlich»

Mit besonderer Spannung erwartet wurde das Referat von Claude Nicollier, dem Schweizer Astronaut und Astrophysiker, der insgesamt vier Mal mit dem

Space Shuttle im All war und dabei unter anderem an zwei Hubble-Reparaturmissionen teilnahm und bei Aussenbordarbeiten einen achtstündigen Weltraumspaziergang geniessen konnte. Welche Leistung hinter all dem steht, illustrierte der Westschweizer an einem einfachen Beispiel zu den Apollo-Missionen: «Damals arbeitete man mit Computern, die über wesentlich weniger Leistung verfügten als derjenige, der hier vor mir auf dem Pult steht – und damit wurden Raumflüge durchgeführt», so Nicollier. Missionen mit dem Space Shuttle seien ein einzigartiges Erlebnis gewesen, doch mit einem hohen Preis: Der Astronaut wies darauf hin, dass bei Unfällen mit der Raumfähre, die heute nicht mehr im Einsatz steht, insgesamt 14 Personen ums Leben kamen.

Claude Nicolliers Referat stand durchaus in engem Zusammenhang mit den Leitthemen des Bausymposiums: Auf die Frage nach dem Eindruck, den die Erde vom All aus besehen auf ihn gemacht habe, erklärte Nicollier, sie wirke «sehr einsam und zerbrechlich». Damit war der Bogen geschlagen zu Fragen wie Nachhaltigkeit und Eigenverantwortung, die im Rahmen der Veranstaltung immer wieder angesprochen wurden.

Das schöne Wohnen

Wohnzimmer, Schlafräume, Küche und Bad – eigentlich ganz simpel. Doch was macht das schöne Wohnen wirklich aus? Ist es die gute Lage, die harmonische Einbettung in die Natur und das vorhandene Umfeld oder ist es ein moderner Ausbau mit gut gezeichneten Grundrissen?

Beim Kauf von Wohneigentum wird immer nach dem einen Detail gesucht, das den grossen Unterschied ausmacht und den Wert einer Immobilie in die Höhe treibt: die atemberaubende Aussicht, die einmalige und schon fast unbezahlbare Seelage, Naturschönheiten direkt vor der Haustür oder die urbane Infrastruktur mit einer optimalen Anbindung an den öffentlichen Verkehr. Jedes der nachfolgenden Immobilienprojekte erfüllt mindestens einen dieser Pluspunkte, die Wohnen im Eigenheim einmalig, wertvoller und schöner machen.

Haus am See, Arbon

Direkt am Ufer des wunderschönen Bodensees entstehen zwei Apartmenthäuser, die bereits durch ihre äussere Erscheinung überzeugen. Auf edle Materialien und klare Linien reduziert, präsentiert sich eine Architektur, die heute modern ist und morgen bereits zum Klassiker wird. Mit geübter Hand schuf der Architekt einen Baustil, der den Eigentümern

grosse Freiheit in der Gestaltung und der Raumaufteilung lässt. Die 16 Apartments offerieren 3 ½ bis 4 ½ Zimmer.

Ihr Plus: Die Aussicht auf den Bodensee ist ein wahrer Traum, ergänzend dazu geniessen Sie das wunderbare Panorama der Vorarlberger Alpen und des Alpsteins mit freier Sicht auf Friedrichshafen, Lindau und Bregenz.

www.hausamsee-arbon.ch

Fleur du Lac, Ermatingen

Im kleinen Dorf mit romantischen Buchten und malerischen Sonnenuntergängen offeriert HRS schönes Wohnen, das seinen Ursprung in der Natur findet und sich nach ihr orientiert. Die vier einzelnen Häuser garantieren Durchblicke und Leichtigkeit, differenziert versetzt und doch zusammen als moderne Einheit. Die Wohnungen verfügen über grosse Ausenbereiche, die sich alle zum See richten.



Haus am See, Arbon



Fleur du Lac, Ermatingen



Wühre, Appenzell-Dorf



Peaks Place, Laax

Ihr Plus: Wohneigentum am Bodensee mit direktem Ausblick über den Untersee zur Insel Reichenau. Ein Leben nahe am Wasser mit einem wunderbaren täglichen Naturschauspiel.

www.fleurdulac-ermatingen.ch

Wühre, Appenzell-Dorf

Ganz nach Appenzeller Manier schmücken markante Bäume die einzelnen Grundstücke, gewähren Privatsphäre und bilden die beste Umgebung für schönes Wohnen. Die Anordnung der modern gezeichneten Wohnungsgrundrisse unterscheidet sich nach Punkt- oder Heidenhaus. Alle Eigentumswohnungen, 3 ½ bis 4 ½ Zimmer, mit grosszügigen Fensterfronten, grossen Gartenanteilen, Balkonen oder Terrassen.

Ihr Plus: Sanft geschwungene grüne Hügel, ein natürlich blauer Himmel und ein unverbaubarer Ausblick zum Alpstein direkt vor Ihrem Wohnzimmer. Vor der Haustüre das schöne Dorf Appenzell mit seinen über die Grenzen hinaus bekannten Traditionen und einer optimalen Anbindung ans öffentliche Verkehrsnetz. Sie profitieren vom interessanten Steuerfuss.

www.wuehre-appenzell.ch

Peaks Place, Laax

Das Resort bietet seinen Eigentümern in allen vier Jahreszeiten Vorzüge, die ein stilvolles und schönes Wohnen auf 1016 Metern ü. Meer angenehm und exklusiv machen. 102 Eigentumswohnungen in acht Wohngebäuden, mit gut konzipierten Wohnflächen von 36 bis 150 Quadratmetern. Ein feines Restaurant, eine grosszügige Spa-Area mit einem zeitgemässen Fitness- und Wellnessangebot sowie eine 24-Stunden-Rezeption gehören ebenso zu den Annehmlichkeiten wie ein bequemer Shuttleservice direkt zu den Bergbahnen. Ein Logenplatz in Laax, wahlweise als Hauptwohnsitz, Zweitwohnung oder als bewirtschaftetes Apartment.

Ihr Plus: Moderner Lifestyle an erstklassiger Lage, umgeben von der einmaligen Bergwelt – Wohneigentum vom Feinsten in den Schweizer Bergen.

www.peaks-place.com



HRS Real Estate AG ist der grösste inhabergeführte Schweizer Projektentwickler und Totalunternehmer, der für hochwertige und markante Wohnbauten in der Schweiz verantwortlich zeichnet. Die Kompetenz im Wohnungsbau widerspiegelt modernste Bauweise und Wohnkomfort an Toplagen.

immobilien@hrs.ch oder 052 728 80 80

Baubiologisch bauen – nachhaltig und kostengünstig

Die Anfangsinvestitionen für einen Neubau nach baubiologischen Kriterien sind höher als bei konventionellen Bauten. Jedoch lohnten sich die höheren Kosten laut dem Herisauer Architekten und Baubiologen Peter Wenig – längerfristig müsse für ein solches Objekt deutlich weniger Geld in die Hand genommen werden. Hinzu kommt ein nicht unwesentlicher Faktor: jener der Gesundheit.

Interview: Marcel Baumgartner **Bild:** Tiziana Secchi

Peter Wenig, Baubiologie beschäftigt sich mit den Wechselwirkungen zwischen dem Menschen und seiner gebauten Umwelt. Wird diesen Aspekten in den meisten Neubauten mittlerweile nicht automatisch genügend Gewicht verliehen?

Ganz klar nein. Dem Wohlbefinden der Bewohner wird nicht genug Beachtung geschenkt. Und dies, obwohl wir uns rund 80 bis 90 Prozent unseres Lebens in geschlossenen Räumen aufhalten. Heute fokussiert sich alles auf den Aspekt «Energie». Zum einen werden erneuerbare Energien gefördert, zum anderen zielen die Bestrebungen darauf ab, den Energieverbrauch bei Heizung und Warmwasser mittels gut gedämmter Gebäudehüllen zu minimieren. Heute

netischen Feldern. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist das Nutzerverhalten. Es beeinflusst das Energiesparen sowie die Raumluftqualität entscheidend. Aus diesem Grund ist es wichtig, mehr über Themen wie «richtiges Lüften», «Elektrobiologie» sowie «Raumluft belastende Lösemittel aus Möblierung, Raumduftstoffen oder Reinigungsmitteln» zu informieren.

In welchen Phasen würde eine Beratung – beispielsweise bei einem geplanten Neubau – ablaufen?

Sinnvoll ist die Beratung in allen fünf kostenwirksamen Phasen eines Gebäudelebenszyklus, also «Planung», «Erstellung», «Nutzung», «Umbau/Moderernisierung» und «Rückbau». Bereits in der Konzeptphase werden grundlegende Entscheidungen getroffen. Das fängt mit der Analyse des Standortes an. Wichtige Faktoren sind beispielsweise die Ausrichtung, möglichst kompakte Gebäudevolumen, eine variable Grundrissorganisation und eine auf die Gebäudehülle sinnvoll angepasste Haustechnik. Solaranlagen sollen sich nicht nur technisch, sondern auch gestalterisch gut in das Gebäude integrieren. Ein gutes Beispiel dafür ist die Photovoltaik-Anlage der Sportanlage Gründenmoos in St.Gallen.

Und was sind die «Todsünden» auf dem Gebiet der baubiologischen Ausrichtung?

Zum Beispiel versiegelte Oberflächen und der Einsatz von nicht natürlichen Lösemitteln. Lösungsmittel sollten nach Möglichkeit grundsätzlich minimiert werden, da es Menschen gibt, die auch auf natürliche allergisch reagieren. Auch die Dauerbelastung durch ein Schnurlostelefon ist problematisch. Diese ist in der Regel sogar schädlicher als eine sich in Sichtweite befindende Funkantenne. Natürlich lässt sich nicht alles vermeiden, aber viel. Es gilt, mit gesundem Menschenverstand schädliche Einflüsse zu beurteilen.

«Dass Energiesparen nicht beim Dämmen aufhört, ist mittlerweile erkannt.»

treten aber bereits Fälle des «Sick-Building-Syndromes» – sogenannte gebäudebezogene Krankheiten wie Allergien, Infektionen oder Asthma – aufgrund eines belasteten Raumklimas auf. Aus diesem Grund sollten Baumassnahmen auch auf Gesundheits- und Umweltverträglichkeit geprüft werden.

Welche Aspekte werden denn im Allgemeinen eher vernachlässigt?

Ein Aspekt ist die Raumluftqualität. Entscheidend dafür sind die letzten 20 Millimeter der Innenraumwand. Diese sollten möglichst nicht versiegelt werden, diffusionsoffen sein sowie Feuchtigkeit aufnehmen und abgeben können. Besondere Beachtung sollte dabei der Schlafraum erhalten, da er gewissermassen zur Regeneration des Menschen dient. Eine gute Raumluftqualität ist ebenso entscheidend wie die Minimierung von elektrischen und elektromag-



Baubiologe und Architekt Peter Wenig ist Bauberater im Bereich «Energie» im Amt für Baubewilligungen der Stadt St. Gallen und Regionalgruppenleiter Ostschweiz der Schweizerischen Interessengemeinschaft Baubiologie/Bauökologie «SIB».

Lohnt sich auch bei Altbauten die Unterstützung durch einen Baubiologen?

Ganzheitliches Denken ist bei jeder Bauaufgabe sinnvoll. Bei der Sanierung von Altbauten ist es wichtig, ein Energiekonzept zu erstellen, das neben der energetischen Sanierung der Gebäudehülle und der Haustechnik auch baubiologische Aspekte berücksichtigt. Diese fliessen bereits in der Bauberatung des Amtes für Baubewilligungen der Stadt St. Gallen ein. Unter anderem sollte die Dimensionierung der Wärmedämmung auf das Erscheinungsbild eines Gebäudes und die Lichtverhältnisse in den Wohnräumen abgestimmt sein. In der Regel tragen baubiologische Bauweisen dazu bei, bauphysikalische Schwachstellen in der Konstruktion oder im Bereich von Wärmebrücken zu entschärfen.

«Es gilt, mit gesundem Menschenverstand schädliche Einflüsse zu beurteilen.»

Ist es nicht so, dass der «perfekte Bau» mit immensen Kosten verbunden ist?

Im Gegenteil: Die Erstellungskosten einer solchen Bauweise sind zwar etwa zehn bis 20 Prozent höher als bei konventionellen Bauweisen. Ein bestimmender Faktor sind jedoch nicht die Erstellungskosten, sondern die Lebenszykluskosten. Die Lebensdauer eines Gebäudes beträgt heute zwischen 30 und 50 Jahren. Danach wird in der Regel saniert oder abgerissen und neu gebaut. Entscheidend ist: Die Folge-

kosten innerhalb einer Gebäudelebensdauer für Unterhalt und Renovation sind häufig höher als die Erstellungskosten.

Baubiologische Bauweisen minimieren diese Lebenszykluskosten?

Genau. Ein Beispiel: Der rein mineralische Aussenputz eines Einfamilienhauses aus den 1950er Jahren in St. Gallen-Rotmonten wurde vor 27 Jahren mit einem mineralischen Anstrich aufgefrischt und sieht heute noch so aus, als wäre es vor einem Jahr gestrichen worden. Heute kommen aus Kosten- und Verarbeitungsgründen grösstenteils kunststoffvergütete Putze und Anstriche zum Einsatz. Diese sehen nach rund fünf Jahren – je nach Standort – bereits schmutzig aus und werden in der Regel alle zehn bis 15 Jahre erneuert. Würden diese Renovationskosten berücksichtigt, verhält es sich genau umgekehrt: Konventionelle Bauweisen verursachen hohe Kosten – und belasten durch ausgewaschene, schwer abbaubare Alginzide, Fungizide und Nanopartikel die Umwelt.

Wohin werden wir uns in naher Zukunft in diesem Gebiet noch entwickeln?

Dass Energiesparen nicht beim Dämmen aufhört, ist mittlerweile erkannt. Ganzheitliche Ansätze finden sich in der «2000-Watt-Gesellschaft» und im neuen Nachhaltigkeitslabel «DGNB Suisse» wieder, die neben grauer Energie und Mobilität auch soziale und gesundheitliche Aspekte berücksichtigen. Ein nach diesen Kriterien erstelltes Gebäude ist zwar nicht unbedingt auch baubiologisch. Sie bilden jedoch eine gute Basis, baubiologische Gebäude zu erstellen.

Mehr Stil in den eigenen vier Wänden

Was nützt die schönste Fassade, wenn im Innern sämtliche Todsünden der Gestaltung begangen werden? Während der Einbezug eines Architekten schon aus fachlichen Gründen fixer Bestandteil des Neubauprozesses ist, wird jener des Innenarchitekten nach wie vor in den meisten Fällen nicht in Betracht gezogen. Meistens aus Kostengründen oder wegen der herrschenden Vorurteile, dass hier jemand ins individuelle Erscheinungsbild «pfuschen» wolle. Ein neu gegründetes Ostschweizer Unternehmen hat genau diese Marktlücke erkannt – und seit 2011 besetzt. Die beyoo AG kombiniert die Beratungsleistungen von Innenarchitekten und Designern mit dem Sortiment von Schweizer Einrichtungshäusern. Die Idee überzeugt.

Text: Marcel Baumgartner **Bilder:** Tiziana Secchi, zVg.

Das lang ersehnte Einfamilienhaus ist fertiggestellt. Die moderne Eigentumswohnung ist bezugsbereit. Die Hülle für das künftige Leben und Wohlfühlen steht. Was noch fehlt, ist die perfekte Einrichtung. Ob man nun alte Möbel mit neuen kombiniert oder für teures Geld eine Vielzahl von einzelnen Stücken zusammenkauft: In den meisten Fällen entsteht aufgrund des fehlenden Designverständnisses ein Flickwerk. Und wer gerade den grössten Teil seiner Mittel in den Kauf eines Hauses oder einer Wohnung inves-

und sich dem Spannungsfeld zwischen Stil, Finanzen und Angebot gewidmet. Daraus entstanden ist die Businessidee der beyoo AG: Kunden erhalten hier zu jenem Preis, den sie für Einrichtungsgegenstände im Möbelhaus bezahlen, zusätzlich die fachliche Unterstützung eines Innenarchitekten inklusive fotorealistischer 3D-Visualisierung des Wohnraumes. Obendrauf packt die beyoo noch eine Einweihungsparty sowie die Möglichkeit von Ratenzahlungen. Wie funktioniert das in der Praxis?

Laut jüngsten Studien leistet sich nur ein geringer Prozentsatz der Wohnenden einen Innenarchitekten, um Farben, Formen und Licht in den perfekten Einklang zu bringen.

tiert hat, gönnt sich gerne eine finanzielle Verschnaufpause und widmet sich der Inneneinrichtung in Etappen. Ein in sich schlüssiges Gesamtbild, das Komfort und Ästhetik vereint, entsteht so in der Regel nicht.

Stil vs. Finanzen vs. Angebot

Laut jüngsten Studien leistet sich nur ein geringer Prozentsatz der Wohnenden einen Innenarchitekten, um Farben, Formen und Licht in den perfekten Einklang zu bringen. Der Grossteil ist nach wie vor nicht bereit, in diese Dienstleistung zu investieren. Die Folge sind unzählige Besuche in Einrichtungshäusern, die in den meisten Fällen nicht zu den gewünschten Resultaten führen – und damit Wohnumgebungen, deren Potential nicht ausgeschöpft wird. Dieses Problem hat der Ostschweizer Unternehmer Peter Zürcher schon vor mehreren Jahren erkannt

Lifestyleanalyse als Grundlage

In der ersten Phase besucht ein potentieller Kunde die Website von beyoo und gibt an, wie viel er für seinen Wohnraum ausgeben möchte. Als Nächstes folgt die Analyse seines Stils. Hierfür bearbeitet er einen ausgeklügelten Fragebogen und bewertet Bilder von verschiedenen Einrichtungsstilen, die «beyoo Lifestyleanalyse». Aufgrund dieser Präferenzen wird ein klares Profil erstellt, das als Grundlage für den Innenarchitekten dient. In diesem Segment arbeitet beyoo mit verschiedenen Partnern – derzeit in St.Gallen, Zürich und Baden – zusammen, um das Marktgebiet möglichst breit abdecken zu können.

Was folgt, ist ein Meeting, bei welchem dem Interessierten die Philosophie und die Abläufe von beyoo erläutert werden. Entscheidet er sich für die Zusammenarbeit, geht es in die künstlerische Ebene: Auf Grundlage der «Lifestyleanalyse» und der Gebäudegrundrisse wird ein Einrichtungskonzept mit professionellen Visualisierungen erstellt. Eingebaut werden Einrichtungsgegenstände – auch solche, die der Kunde bereits besitzt und integrieren möchte –, die untereinander stimmig sind, sich perfekt in die Umgebung einfügen und die dem Stil sowie dem Budget



*Macht schöner Wohnen
für alle erschwinglich:
beyoo-CEO Peter
Tischhauser.*

des Eigentümers entsprechen. Für die anschliessende Präsentation werden im Konzept sämtlich Produkte inklusive Anbieter und Preis aufgelistet.

Entspricht der Vorschlag den Vorstellungen des Kunden, übernimmt das Unternehmen zusammen mit den Einrichtungshäusern auch die gesamte Lieferung und Montage.

Lieferung und Montage inklusive

Die Dienstleistung der beyoo endet hier jedoch noch nicht: Entspricht der Vorschlag den Vorstellungen des Kunden, übernimmt das Unternehmen zusammen mit den Einrichtungshäusern auch die gesamte Lieferung und Montage. Und als Zuschlag wird eine Einweihungsparty mit den engsten Freunden spendiert. «Wir decken die gesamte Prozesskette von A bis Z ab», sagt beyoo-CEO Peter Tischhauser. «Und der Kunde bezahlt dafür exakt den Preis, den er auch im Einrichtungshaus zahlen müsste.» Möglich ist dies aufgrund Vereinbarungen zwischen beyoo und

den einzelnen Partnern. beyoo wird von den Einrichtungshäusern, mit denen sie Verträge hat, mit einem Prozentsatz des gesamten Einkaufsvolumens «entlohnt». Diese Summe deckt schliesslich die eigenen Aufwände sowie jene der Innenarchitekten.

Damit sich Aufwand und Ertrag die Waage halten, sind genaue Prozessabläufe notwendig. «Dies bringt für alle Beteiligten, vor allem aber für den Kunden grosse Vorteile», so Tischhauser. Um dies zu erreichen, habe man viel Zeit in die Untersuchung der Kundenbedürfnisse sowie die Präferenzen beim Möbelkauf und in die Lifestyleanalyse investiert. Letztere soll vorgängig alle wesentlichen Punkte klären und eine möglichst sattelfeste Basis für die anschliessende Konzeption liefern. Ein Vorgehen, das sich bisher bewährt habe.

Teilzahlungsoption

Für die Wohnungseinrichtung arbeitet beyoo mit strategischen Partnern zusammen. Entscheidend waren hier ein möglichst breites Sortiment sowie die Möglichkeit, auf alle gängigen Premiummarken zurückgreifen zu können. Das Erfolgsrezept ist – aufgrund der einfachen Prozesse –, mit wenigen starken statt



HEV Verwaltungs AG
Poststrasse 10
9001 St. Gallen
www.hevsg.ch
Tel. 071 227 42 60



Immobilien kaufen/verkaufen: Stand 9.1.025



KRONENBERGER
KUNSTSTOFF-FENSTER

KRONENBERGER
Die Schweizer Fensterbauer

Besuchen Sie den Renovations-
Champion an der Immo-Messe
St. Gallen



Halle 9.0, Stand 36

Hauptsitz und Produktion
KRONENBERGER AG, Seetalstrasse 192, 6032 Emmen, Tel. 041 445 14 14
Fax 041 445 14 50, info@kronenberger.ch, www.kronenberger.ch

Niederlassung St. Gallen
Breitfeldstrasse 13, 9015 St. Gallen, Tel. 071 314 08 80,
Fax 071 314 08 90





BESUCHEN SIE UNS!
STAND 9.1.049 IMMO MESSE ST. GALLEN

Sie suchen den feinen Unterschied?

Wir verwirklichen Ihre ganz persönliche Traumküche, vom Entwurf und Design über die Planung bis zur Ausführung. Dank unserer eigenen Schreinerei sind wir auf individuelle Lösungen spezialisiert. Freuen Sie sich auf eine Küche, die ganz auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist!

Baumann AG Der Küchenmacher

St. Leonhardstrasse 78 | 9000 St. Gallen | 071 222 61 11 | www.kuechenbau.ch

B A U M A N N
Der Küchenmacher





Die fotorealistischen 3D-Visualisierungen zeigen exakt, wie die fertig eingerichtete Wohnung aussehen wird.

mit vielen unterschiedlichen Anbietern zu operieren. Eine Philosophie, die auch im Bereich der Finanzierungslösung verfolgt wird. Bisher würden die Kunden laut Tischhauser aber nur in Ausnahmefällen auf die Teilzahlungsoption zurückgreifen. Ein Grossteil sehe nicht in der Finanzierungsform das schlagende Argument, sondern im angebotenen Gesamtpaket.

Internationalisierung im Visier

Peter Tischhauser hat zusammen mit Peter Züricher die Idee von beyoo ab 2011 konkret verfolgt. Nach einer umfassenden Marktanalyse folgte eine rund zweijährige Testphase, in der man das Angebot mit diversen Privatpersonen, aber auch zusammen mit grossen Immobilienunternehmen prüfte und Musterwohnungen von Überbauungen einrichtete. Die Rückmeldungen bestätigten die beiden Unterneh-

mer, auf dem richtigen Weg zu sein. «Wir stellten fest, dass ein breites Interesse an einer professionellen Beratung und Begleitung zu finanziell attraktiven Preisen besteht. Unser Gesamtpaket wusste zu überzeugen», so Tischhauser. Die ständige Weiterentwicklung der Geschäftsidee ist für die beiden Unternehmer jedoch Pflicht. Zusätzliches Potential für Kunde und Prozesse sehen sie vor allem in einer noch stärkeren Verknüpfung mit E-Commerce. Schrittweise stösst die beyoo AG nun in den Schweizer Markt vor – und kann sich auch eine Internationalisierung des Geschäftes gut vorstellen. Bereits heute haben ausländische Firmen – unter anderem auch ein grosser amerikanischer Möbelproduzent – ihr Interesse am Geschäftsmodell angemeldet. Stil hat man – oder nicht. Dass man sich ihn nicht leisten könne, ist ab sofort kein Argument mehr.

Anzeige



frehner architekten
identity-living.ch

SCHÖNE DINGE,
DIE TÄGLICH
FREUDE BEREITEN,
SOLLTEN AUF
KEINEN FALL
ALLTÄGLICH SEIN.

Minotti

Original-Design, echtes Handwerk und Premium-Service nach Mass.
Herzlich willkommen im Kreis anspruchsvoller Individualisten.



Amanda und Charly Gamma,
Inhaber und Einrichter aus Passion.

ST. GALLERSTRASSE 45
CH-9500 WIL
TEL. 071 914 88 88
GAMMA.CH

GAMMA
PERSÖNLICHER WOHNEN

Lebensqualität für jeden Tag

Die Beziehung zwischen Menschen und Möbeln ist heute geprägt von authentischen Materialien, traditionellem Handwerk und nachvollziehbarer Herkunft. Viele Leute sind nicht mehr bereit, Geld für ein Produkt auszugeben, dessen Herstellung nicht nachvollziehbar ist. Die Suche nach Echtem und Individuellem nimmt deutlich zu. Das Zuhause als Rückzugsort für mehr Wohlbefinden liegt im Trend.

Besonders wichtig ist dabei die Natur als Vorbild und Material-Lieferant. Auf Augenhöhe zum Bio-Trend bei der Ernährung werden auch die eigenen vier Wände zur Quelle für Natürlichkeit und Gesundheit. Darum besitzen moderne Lebensräume nicht nur echte Ausstrahlung, sie passen sich auch den Menschen an. Materialien wie Holz, Stein, Leder, Wolle, Fell, etc. veralten nie. Im Gegenteil – sie werden von Tag zu Tag interessanter und persönlicher. Die Kreation ebenso sinnlicher wie funktionaler Lebensräume, die zu den Wertvorstellungen der Menschen passen, ist das Kerngeschäft des Einrichtungshauses GAMMA. Seit 65 Jahren kreieren die Wiler Einrichter für Menschen aus der ganzen Schweiz Lebensqualität für jeden Tag – unter Miteinbezug von Architektur, Natur, Mode, Kunst und Design.

Persönlicher wohnen

Bei GAMMA beginnt Wohnen beim Menschen und nicht beim Möbel. Seit der Gründung des Familienunternehmens vor 65 Jahren, also lange bevor Marketingleute von Kundenfokus und Convenience sprachen, setzen die Einrichter auf erstklassigen Dienst am Kunden und auf ein ständig erweitertes Markensortiment, das schweizweit seinesgleichen sucht. Die Originale aller grossen Manufakturen reihen sich hier aneinander. Von Minotti und B&B Italia über Walter Knoll, Moroso, COR und Brand Van Egmond bis hin zu DEDON, RODA oder Montis.

Über 50 Spitzenmarken aus Europa, darunter auch viele Schweizer Hersteller, gibt es in Wil zu entdecken. Aus Überzeugung führt man nur Produkte, deren Herstellungshintergrund transparent ist. Fairer Handel und eine ebenso faire Entlohnung aller an der Produktion beteiligten Personen ist der Familie Gamma sehr wichtig.

Mit über 30 Dienstleistungen ist auch der hauseigene Premium-Service ein Garant für Sicherheit. Wer lieber einrichten lässt als selber schraubt, ist hier richtig. Inhaber Charly Gamma bringt es auf den Punkt: «Fastfood füllt und ist günstig. Mit zunehmender Lebenserfahrung erkennen jedoch die meisten Menschen, dass sich gesundes, frisches und vor allem individuell zubereitetes Essen viel nachhaltiger auf die persönliche Lebensqualität auswirkt.» Bei GAMMA sollen sich die Menschen verstanden fühlen, deshalb hören die hervorragend ausgebildeten Wohnberater erst einmal ganz genau zu, um danach in den hauseigenen Kompetenz-Centren alle Bereiche des Wohnens zu präsentieren. Oft übernehmen die Experten die gesamte Planung, unter Miteinbezug von Materialisierungs-Mustern, Farbkonzepten nach Le Corbusier, Outdoor-Lösungen, usw. Der Kunde muss nur noch entscheiden – den Rest übernimmt GAMMA. Dieses Jahr feiert das Einrichtungshaus sein 65jähriges Jubiläum. Dabei gibt es jeden Monat attraktive Angebote vor Ort. Hingehen lohnt sich. Mehr Informationen: www.gamma.ch

links:

Kreative Wohnkonzepte nach Mass sind eine Spezialität der Wiler Einrichter.

rechts:

Design und Handwerkskunst der Güteklasse 1a: Stilikonen by MINOTTI.



Licht ins Dunkel bringen

Die Heliobus AG mit Sitz in St.Gallen bringt Tageslicht in dunkle Räume. Was einfach tönt, ist mit einer ausgefeilten Technik verbunden. Das Angebot wird im Zusammenhang mit dem neuen Raumplanungsgesetz, das eine bessere Nutzung des vorhandenen Siedlungsraums verlangt, noch mehr an Stellenwert gewinnen.

Text: Marcel Baumgartner **Bilder:** Tiziana Secchi, zVg.

Die Heliobus AG in St.Gallen ist eine junge, innovative Firma, die sich ganz auf die effiziente Nutzung von Sonnen- und Tageslicht in Gebäuden konzentriert. Der konkrete Nutzen: Steigerung des Wohlbefindens der Menschen. Die Dienstleistung des Unternehmens beginnt bereits bei der Lichtplanung. Ziel ist die Aufwertung von Räumen und Gebäudezonen durch natürliches Sonnen- oder Tageslicht. Dabei legen die zwölf Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Heliobus Wert auf einen harmonischen Übergang zum Kunstlicht, um so eine konstante Ausleuchtung sicher zu stellen.

Pilotanlage im Jahr 1996

Der Ursprung des Unternehmens liegt einige Jahre zurück, in einer Zeit, in der Themen wie «Energieeinsparung», «Umweltverträglichkeit», «Ökologie» und «Wohlbefinden» noch nicht so stark diskutiert

einen Auftrag für Light Pipes in Berlin erhalten hatte. Eine solche Light Pipe ist neben dem Light Guide, dem Heliobus-Glasboden und dem Heliobus-Spiegelschacht eines von vier Produkten des Ostschweizer Unternehmens, das auch Aussenstellen in der Westschweiz, in Frankreich und in England betreibt.

Der Heliobus-Spiegelschacht

Das Prinzip des Heliobus-Spiegelschachtes ist gleichzeitig einfach und wirkungsvoll: Ein allseitig verspiegeltes Modul leitet Tages- und Sonnenlicht ins Untergeschoss. Im Kellerlichtschacht wird hierzu ein Spiegelmodul installiert, aussen zusätzlich ein begehbares Panzerglas als Abdeckung verwendet. Der Lüftungsrahmen, der das Panzerglas umgibt, sorgt für genügend Frischluftzufuhr im Untergeschossraum. Schöner Nebeneffekt: Durch den Spiegelschacht werden Kellerräume nicht nur heller, man erhält sogar Blickkontakt zur Aussenwelt. Himmel, Wolken und Pflanzen können über die Spiegelung wahrgenommen werden.

Glasboden als Fenster zu Aussenwelt

Ebenso einfach in der Wirkung und Installation ist der Glasboden. Unterirdisch angelegte Anbauten oder Erweiterungen zur besseren Ausnutzung des Terrains leiden oft unter mangelndem oder komplett fehlendem Tageslichteinfall. Der Heliobus-Glasboden ist eine begehbare Isolierglaskonstruktion, also ein Glasboden, der bündig in beispielsweise Terrassen oder Gartenanlagen eingebaut wird und so eine natürliche Ausleuchtung von darunter liegenden Räumen ermöglicht.

Eine Fülle von Tageslicht, verbunden mit direkter Sicht zum Himmel, macht den Raum damit wesentlich freundlicher und voll nutzbar für Arbeits- und Wohnzwecke.

Der Transport von Licht

Das dritte Produkt der Heliobus AG ist komplexer – aber um so faszinierender: Der Light Guide bringt Tageslicht in innen liegende, dunkle Räume und er-

Das Tageslicht wird an der Fassade oder am Dach mit speziellen Vorrichtungen eingefangen und über Hohllichtleiter dorthin transportiert, wo es benötigt wird.

wurden. Genau diese Bereiche haben Heliobus-Geschäftsführer Rudolf Signer aber schon immer interessiert. Entsprechend legte er auch seine berufliche Laufbahn inklusive Weiterbildungen darauf aus und gründete schliesslich sein eigenes Ingenieurunternehmen, mit welchem er sich auf integrale Planung spezialisierte.

«Irgendwann war es dann Zufall oder Fügung, dass jemand mit der Idee, Tageslicht ins Gebäudeinnere zu lenken, auf mich gestossen ist», sagt Signer. Aus der Begegnung entstanden Ideen und aus diesen im Jahre 1996 eine erste Pilotanlage im Schulhaus Boppartshof in St.Gallen. Sie war der eigentliche Startschuss für die Heliobus-Produktepalette. Die Gründung der AG erfolgte drei Jahre später, als man

*Heliobus-Geschäftsführer Rudolf Signer:
«Die Preisentwicklung sorgt für
eine hohe Nachfrage.»*





Wohnen

**können Sie überall,
zu Hause sind Sie hier.**



Wie bauen wir unsere Häuser?

Mit der Erfahrung von über 600
gebauten Objekten. Mit der Verläss-
lichkeit, auf die Sie unser Wort haben.
Mit dem garantierten Fixpreis. Mit dem
Know-how für ökologisches Bauen.
Mit vielen guten Ideen, wie man kosten-
sparend saniert und umbaut. So bauen
wir und so bauen Sie mit ALPINA.



**Besuchen Sie uns
auf der IMMO MESSE
St. Gallen
21.-23. März
Halle 9/Stand 9.0.049**

ALPINA
Das individuelle Haus

Hard/Vorarlberg T +43(0)5574/73595 www.alpinahaus.at
St. Margrethen T +41(0)71/7409636 www.alpinahaus.ch

Ihrer Gesundheit zuliebe

Besuchen Sie uns

in der Halle 9.1, Stand
9.1.017 oder an einem
unserer 13 Vertriebsstand-
orten sowie bei über
350 Fachbetriebspartnern
in der ganzen Schweiz:
egokiefer.ch



Light Art by Gerry Holstetter

Klimaschutz inbegriffen.

Ein Schwertwal ist ein Säugetier und hat keine Kiemen. Nach
15 Minuten unter Wasser muss er wieder auftauchen und Luft
einatmen. Luft ist lebenswichtig. Die heutigen Bauten sind so gut
abgedichtet, dass der freie Luftaustausch kaum mehr stattfindet.
Mit EgoKiefer Fenstern mit integrierten Lüftungssystemen sind
Ihre Innenräume aufs Beste mit Frischluft versorgt.



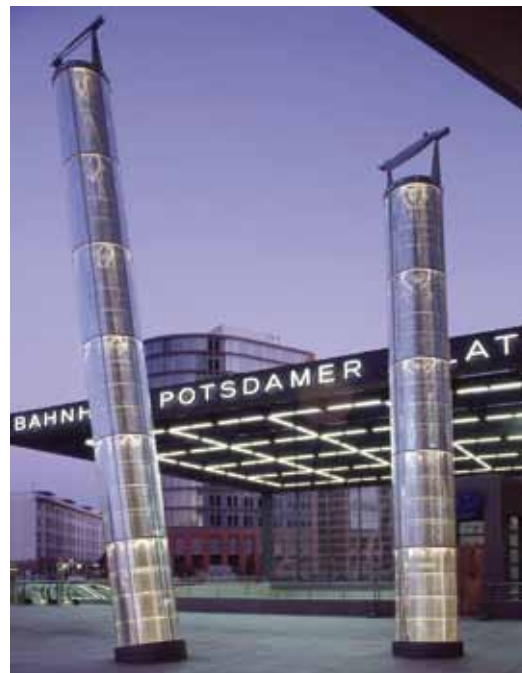
Ego®Air steht für Lüftung und Raumklima
und ist Teil des EgoKiefer Mehrwertsystems
Ego®Power. Ausgehend von den Basis-
ausführungen der EgoKiefer Fenster in
Kunststoff, Kunststoff/Aluminium, Holz
und Holz/Aluminium sind diese Optionen
speziell auf Ihre Bedürfnisse ausgerichtet.

MINERGIE®
LEADING PARTNER

Vorsprung durch Ideen.

EgoKiefer
Fenster und Türen

A leading brand of  AFG



möglichst so ein völlig neues Raumnutzungskonzept. Das Tageslicht wird entweder an der Fassade oder am Dach mit speziellen Vorrichtungen eingefangen und über Hohllichtleiter nahezu verlustfrei über viele Meter dorthin transportiert, wo es benötigt wird. Dabei kann nicht nur die abgegebene Lichtmenge geregelt, sondern auch die Lichtqualität beeinflusst werden. Durch die Wahl unterschiedlicher Diffusoren ist es sogar möglich, Sonnenstrahlen zu transportieren und an Wände und Decken zu zaubern.

Die Heliobus AG gibt mit diesen Produkten eine Antwort auf die brennende Frage, wie wir vorhandene Räume ohne Qualitätseinbussen noch besser nutzen können.

Der Hauptnutzen von Light Guides ist die zonenübergreifende Versorgung von Gebäuden mit Tageslicht, aber auch der Kontrastausgleich, wie er bei tiefen Räumen auftritt. Diffuslicht, wie es bei bedecktem Himmel herrscht, reicht vollkommen aus, direkte Sonneneinstrahlung verbessert den Effekt, ist aber für die einwandfreie Funktion nicht ausschlaggebend.

Glasröhre im Gebäudeinneren

Ähnlich verhält es sich bei der Light Pipe, dem vierten Heliobus-Produkt. Während beim Light Guide die Funktionalität, also der Beleuchtungsgedanke, im Vordergrund steht, dominiert bei der Light Pipe eher der Designgedanke. Light Pipes sind reine Sonnensystemen, funktionieren also nur bei direkter Sonneneinstrahlung. Das Sonnenlicht wird mittels einem der Sonne nachgeführten Spiegel, dem sogenannten Heliostat, in einen Hohllichtleiter um-

gelenkt und wie beim Light Guide über viele Meter dorthin transportiert, wo es benötigt wird.

Die gezielte Auslenkung in den gewünschten Zonen erfolgt meist mittels einer Glasröhre. Bei fehlendem Sonnenschein oder nachts kann Kunstlicht zugeschaltet werden, um die Light Pipe zu erleuchten.

Höher und Tiefer

Die Heliobus AG gibt mit diesen Produkten eine Antwort auf die brennende Frage, wie wir vorhandene Räume ohne Qualitätseinbussen noch besser nutzen können. Bauten werden höher und tiefer, um Flächen optimal zu nutzen. In diesem Zusammenhang lanciert die Heliobus AG ein Forschungsprojekt mit der Fachhochschule St.Gallen. Ziel ist es laut Rudolf Signer, die fachliche Datensicherheit präsentieren zu können und damit den Gesetzgeber von der Wertigkeit der eigenen Produkte zu überzeugen: «Unsere Produkte benötigen keinen Strom und holen weit mehr Nutzen aus ihrer Funktion, als für die Herstellung aufgewendet werden muss.»

Hohe Bodenpreise sorgen für Nachfrage

Der Erfolg gibt dem Geschäftsführer recht. In immer mehr Neu- und Altbauten kommen die Systeme zum Einsatz. Hauptabsatzkanal ist hierbei die Schweiz. Vermehrt wird der Fokus aber auch auf spezielle Orte im hohen Preissegment im Ausland gelegt, etwa in München oder Stuttgart, aber auch auf Sylt oder im französischen Courchevel. Ein Versuch läuft zurzeit auch in London. «Also insbesondere dort, wo die Bodenpreise sehr hoch sind», bringt es Signer auf den Punkt. Die künftige Entwicklung der Preise dürfte die Nachfrage nach solchen Produkten deutlich steigern. Und eine Erweiterung der bestehenden Palette ist bereits geplant. Denn die Heliobus AG hat Wachstum und die Erschließung neuer Märkte als Kernstrategie definiert.

Die Wohnküche als neuer Familientreffpunkt

Als Italienerin bekocht Vittoria Rühli ihre Gäste mit Leidenschaft. Im vergangenen Frühling hat sie sich ihren Küchentraum erfüllt. Seither geniesst sie mit Ehemann Moreno und den beiden Kindern Elia und Tosca neue Lebensqualität. Der Familienalltag war aufgrund eines Schicksalsschlages ins Wanken geraten. Wenn Wohnbedürfnisse ändern, kann ein Umbau mit Grundrissveränderung Hilfe bieten.



Wegen Komplikationen bei der Geburt ist Sohn Elia auf besondere Betreuung angewiesen. Eine neue Situation für seine Eltern, die soeben ihr Eigenheim in Wilchingen fertiggestellt haben. Rasch zeigt sich, dass sein Kinderzimmer im Obergeschoss falsch platziert ist. Das Ehepaar beschliesst, den Grundriss den neuen Bedürfnissen anzupassen: Aus der bestehenden, geschlossenen Küche im Erdgeschoss wird ein schwellenloses Kinderzimmer. Eine neue Küche wird Herzstück im Wohnraum nebenan.

Traumküche wird wahr

Wie schon damals beim Hausbau holten wir die Umbauprofis des Ostschweizer Küchenbauers Hans Eisenring ins Haus, so Vittoria Rühli. Ich bin keine einfache Kundin, lacht sie. Sie wisse genau, wie sie ihre neue Familienküche haben will. Bei Daniel Kühnis, Kundenberater der Hans Eisenring Küchenbau AG, stösst sie damit auf offene Ohren. Mittels 3D-Visualisierung zeigt er Schritt für Schritt den Weg zu ihrer Traumküche auf.

Sorgloser Umbau

Eine helle Küche mit geraden Linien soll es sein als Kontrast zu den dunklen Bodenplatten. In der Küchenausstellung Sirnach wird die Familie schnell fündig. Die weissen Hochglanz Kunstharz-Fronten



Wunschzettel für den erfolgreichen Umbau

1. Beratung und Realisation aus einer Hand ✓
2. Hilfe durch erfahrene Umbauprofis ✓
3. Reibungsloser, sauberer Umbau ✓
4. Verbindliche Termine und transparente Kosten ✓
5. Vollservice mit Garantie ✓



mit schlanken Griffen werden diesem Wunsch gerecht. Im Natursteinwerk Pfyn wird die Steinplatte für die Küchenabdeckung persönlich ausgewählt. Nach nur einer Woche steht die neue Traumküche. Die Klettgauerin schwärmt: Während ich als Hausfrau und Mutter alle Hände voll zu tun hatte, kümmerte sich Daniel Kühnis um einen reibungslosen und erstaunlich sauberen Umbau.

Neue Lebensqualität

Die moderne Küche mit Induktionsherd ist der neue Treffpunkt im offenen Wohnraum. Die äusseren Geschirrschränke mit Druckschnäpper verkürzen den Weg zum Esstisch. Und dank der Touch-Bedienung lassen sich die hinteren Oberschränke ohne Kraft und Aufwand öffnen. Das Deckenelement mit integriertem Umluft-Abzug und Spotbeleuchtung setzt die Insel gekonnt ins Scheinwerferlicht. Heute kann Elia ohne Umwege betreut werden und das Beisammensein mit Familie und Freunden macht noch mehr Spass. Unsere besten Gespräche finden nun in der Küche statt, lacht Vittoria Rühli.

Kontakt

Hans Eisenring
KÜCHENBAU

Hans Eisenring AG

Pumpwerkstrasse 4, 8370 Sirnach
Tel. 071 969 19 19
www.kuechenhauptstadt.ch

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



Wir freuen uns auf Sie:
Daniel Kühnis, Verkauf

*Vorher (links):
Aus der geschlossenen
Küche wurde ein schwel-
lenloses Kinderzimmer.*



*Nachher (rechts):
Die neue Wohnküche ist
auf die Bedürfnisse der
Familie abgestimmt.*





*Nero-Geschäftsführer Roland Nenning:
«Sie wollen ja eine Sauna
und keine Wärmekabine.»*

Effektiv oder schön fürs Auge?

Das Eigenheim wird vermehrt auch zur Wellnesszone. Mittels Whirlpool, Spa-Bereich, Sauna oder Dampfduschen werden Ort der Ruhe und Entspannung geschaffen. Die grösste Ausstellung der Ostschweiz von entsprechenden Produkten findet man beim Unternehmen «Nero» in St.Gallen. Geschäftsführer Roland Nenning nennt Punkte, die es vor einem Kauf zu beachten gilt.

Interview: Marcel Baumgartner **Bild:** Tiziana Secchi

Roland Nenning, wer baut, hat vielfach nicht mehr die Mittel, in eine Wellnesszone zu investieren. Was muss man vorsehen, damit man sich der Traum in naher Zukunft doch noch ohne grosse Aufwände erfüllen lässt?

Wenn ein Whirlpool geplant wird – im Garten oder auf der Terrasse –, ist es wichtig, beim Bau des Eigenheims vom Elektriker ein Leerrohr einlegen zu lassen. Dies ist kostenmässig ein geringer Aufwand, wäre aber nachträglich sehr aufwendig. Der Balkon oder die Terrasse muss einer Belastung von bis zu

«Wenn Sie ein gutes Produkt vergleichen, ist der Preis meist identisch mit dem im Ausland.»

400 Kilogramm pro Quadratmeter – je nach Modell des Whirlpools – standhalten können. Sprechen Sie Ihren Architekten auf das Thema an, damit er mit seinem Statiker die Tragfähigkeit ausrechnen kann. Dampfduschen sind sehr oft mit Radio ausgestattet. Daher ist nebst dem elektrischen Anschluss von 400 V, Kalt- und Warmwasseranschluss und einem Ablauf daran zu denken, dass ein Antennenanschlusskabel eingelegt werden muss.

Und was muss bei einer Sauna beachtet werden?

Für die Sauna ist ein Raum mit Fenster von Vorteil. Heutzutage wird die Sauna oft mit Verdampferofen eingesetzt. Dieser Ofen produziert zusätzliche Feuchtigkeit, die nach dem Saunieren über ein Fenster oder über eine Abluft ins Freie gelangen sollte. Je grösser der Innenraum der Sauna, desto mehr Strom wird benötigt. Je nach Gemeinde kann beispielsweise über Mittag die Sauna nicht in Betrieb genommen werden, weil die Stromzufuhr dafür unterbrochen wird.

Welche Produkte sind derzeit im Trend?

Nach wie vor sind der Whirlpool im Freien, die Sauna und das Dampfbad im Trend. Für Mietwohnungen oder kleinere Räume ist die Infrarotkabine eine ideale Lösung. Und die Dampfdusche ist sehr platzsparend und kann als normale Dusche wie auch als Dampfbad verwendet werden.

Gibt es in diesem Bereich Neuerungen, mit denen wir uns in Zukunft beschäftigen können?

Neuerungen gibt es immer wieder, weniger als neue Wellnessgeräte, sondern mehr als interne Neuerungen. Was beispielsweise das LED-Licht anbelangt, haben wir den Höhepunkt noch lange nicht erreicht. Weitere Neuerungen sind verschiedene Zusatzverdampfer in der Sauna oder Regenbrausen im Dampfbad, die immer grösser werden.

Welcher Standort ist für einen Whirlpool besser geeignet: aussen oder innen?

Für mich gehört der Whirlpool ins Freie, weil dort die Umgebungsluft klar und trocken bleibt. Es gibt doch nichts Schöneres, als an kalten Wintertagen ein heisses Bad im Freien mit Blick auf den Sternenhimmel zu nehmen.

Ist der Betrieb und Unterhalt eines Whirlpools nicht enorm aufwendig?

Ein Whirlpool von besserer Qualität benötigt einen sehr geringen Aufwand. Dies hängt alleine von der Filter- und Ozonanlage ab. Es gibt leider immer noch Whirlpools ohne Ozonanlage, die einen enormen Chlorzusatz benötigen. Ansonsten ist es wichtig, sauber ins Wasser zu gehen und die Filter einmal in der Woche zu reinigen.

Es gibt unzählige verschiedene Modelle. Worauf muss beim Kauf geachtet werden?

Achten Sie darauf, dass ein Ozongerät eingebaut ist. Ozon entkeimt das Wasser. Und besser zwei oder

Wohnen im Stofelhof, Teufen — Erstvermietung



**2½–5½-Zimmerwohnungen
ab Fr. 1900.– inkl. Nebenkosten**

- Hauptstrasse 15a, 9053 Teufen
- › Toplage mit Alpsteinblick
 - › Zentrumsnah und ruhig
 - › Grösszügige, helle Räume
 - › Moderne Architektur
 - › Unverbaubar am Sonnenhang
 - › Bezugsbereit ab 1. Mai 2014

www.wohnenimstofelhof.ch

Straightline Investment AG, Mario Halter,
Telefon +41 71 353 35 10, Mobile +41 79 198 98 38, welcome@straightline.ch



Straightline
Immo-Investments

Mosersweid *Appenzell*



Besuchen Sie uns an der
Immomesse St. Gallen!

21. bis 23. März 2014 | Stand 033 Halle 9.1

Zuhause zwischen Tradition und Moderne

www.mosersweid-appenzell.ch

BERATUNG UND VERKAUF

Sproll & Ramseyer AG

Doris Hörler

Tel. +41 (0)71 229 00 29

altrimo ag

Fefi Sutter

Tel. +41 (0)71 788 02 04

**40
Jahre**

BLITZ-BLANK

BB-Gebäudereinigung AG

- | | |
|----------------------|---------------------|
| • 24 Std. Service | • Umzugsreinigungen |
| • Gebäudereinigungen | • Räumungen |
| • Abonnemente | • Hauswartungen |
| • Gartenpflege | • Baumschnitt |

9009 St. Gallen

Telefon 071 245 50 55

Telefax 071 245 66 58

Natel 079 209 51 43

Rorschach

Telefon 071 855 80 90

Diepoldsau

Telefon 071 733 13 59

www.bb-blitzblank.ch

Finden Sie Ihren
Architekten.

www.leaderonline.ch/markplatz

mehrere Filter als nur einen. Je grösser die Filterfläche, desto klarer das Wasser. Und: Der Whirlpool soll bei der Wasserumwälzung leise sein. Ein Holzgestell absorbiert die Schwingungen des Motors. Achten Sie auf eine wirklich gute Isolation im Whirlpool. Daher kommt der Spruch «Es billigs Produkt mues me vermöge chöne». Die Zahl der Düsen ist eher Nebensache. Es ist viel wichtiger, grosse Düsen am richtigen Ort zu haben, die vor allem unsere massiven Muskelpakete am Rücken – rechts und links der Wirbelsäule – massieren. 25 grosse Düsen sind besser als 50 kleine. Ergonomische, bequeme Sitze und Liegen verhindern zudem das «Wegschwemmen». Dies ist nur ein kleiner Teil – lassen Sie sich diesbezüglich in einem Fachgeschäft von einem kompetenten Verkäufer ausführlich beraten.

Und wie verhält es sich bei einer Sauna? Auch hier ist das Angebot immens.

Effektiv oder schön fürs Auge... das wäre die Frage bei der Sauna. Schön fürs Auge sind viel Glas und wenig Holz. Effektiv wäre nur Holz ohne Glas. Holz nimmt die Wärme auf und gibt sie wieder frei. Somit entsteht eine wohlige und sanfte Wärme in der

«Die Zahl der Düsen ist eher Nebensache. Es ist viel wichtiger, grosse Düsen am richtigen Ort zu haben.»

Sauna. Glas hingegen hat die Eigenschaft, Wärme aufzunehmen und nach aussen freizusetzen. Glas entspricht also überhaupt nicht den Ansprüchen, die wir an eine Sauna stellen. Jetzt stellt sich die Frage: Wieviel Glas erträgt eine Sauna, damit Sie sich beim Saunieren wohlfühlen und die Ästhetik nicht ganz ausser Acht gelassen wird? Am besten lassen Sie sich auch hier in einem Fachgeschäft beraten, denn Sie wollen ja eine Sauna und keine Wärmekabine.

Das nahe Ausland lockt Kunden mit günstigen Preisen. Worin besteht hier die Gefahr?

Wenn Sie ein gutes Produkt vergleichen, ist der Preis meist identisch mit dem im Ausland. Hat beispielsweise der Whirlpool im Winter bei -10 Grad einen Defekt und heizt nicht mehr, ist es wichtig, einen Monteur in der näheren Umgebung zu haben, denn das Gerät könnte beim Einfrieren einen Totalschaden erlangen.

Zum Schluss: Kann auch ein bestehendes Bad zur Wellnesszone «umfunktioniert» werden?

Meistens sind bestehende Bäder zu klein und müssen durch Ausbrechen oder Versetzen von Mauerwerken vergrössert werden. Vielleicht gibt es aber die Möglichkeit, den Kellerbereich in ein Wellnesscenter umzufunktionieren?

Immobilienbarometer der SGK



Ab sofort stellt die St.Galler Kantonalbank auf ihrer Website einen periodisch erscheinenden Immobilienmarktbericht zur Verfügung. Dieser enthält aktualisierte und detaillierte Informationen zum Wohneigentums- und Mietwohnungsmarkt aus den Kantonen St.Gallen und Appenzell Ausserrhodens.

Der neue Immobilienmarktbericht wird halbjährlich aktualisiert und beinhaltet ausführliche Markteinschätzungen zu Wohneigentum und Renditeigenschaften in den Kantonen St.Gallen und Appenzell Ausserrhodens. Im Bereich des Wohneigentums sind zusätzlich detaillierte Informationen auf Stufe der einzelnen Wohnregionen und Gemeinden greifbar. Ergänzend zum Immobilienmarktbericht erscheint vierteljährlich neu auch ein Preisindex.

Sämtliche Publikationen können von der Website der St.Galler Kantonalbank als PDF heruntergeladen werden. Um auf dem Laufenden zu bleiben, kann der Immobilienmarktbericht von dort aus auch als E-Mail-Newsletter abonniert werden.

Der Immobilienmarktbericht wird jeweils vom Zürcher Immobilienberatungsunternehmen Wüest & Partner erarbeitet, mit dem die St.Galler Kantonalbank schon längere Zeit zusammenarbeitet.

Wüest & Partner wurde 1985 gegründet und ist seither ein unabhängiges, inhabergeführtes Beratungsunternehmen. Im Fokus seiner Beratungstätigkeit stehen die Bau- und Immobilienmärkte sowie die Raum- und Standortentwicklung. Mit umfassenden Dienstleistungen, innovativen Produkten und exklusiven Daten nimmt die Wüest & Partner AG eine führende Stellung im Schweizer Markt ein. 2007 wurde die W&P Immobilienberatung GmbH mit Sitz in Frankfurt am Main und Berlin gegründet, die das gesamte Dienstleistungsspektrum von Wüest & Partner in Deutschland abdeckt. Ein multidisziplinäres Beraterteam von rund hundert Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern entwickelt kunden-nahe Lösungen und wirkt in vielen Fällen bei deren Umsetzung mit.

Masterplan und Charta als wichtige Meilensteine für Wil West

Wil West soll innerhalb der nächsten 25 Jahre zu einem wirtschaftlichen Entwicklungsschwerpunkt mit 2000 bis 3000 hochwertigen Arbeitsplätzen ausgebaut werden. Durch die Konzentration auf einen Standort soll die Siedlungsentwicklung in der Region gesteuert und gebündelt werden.

Text und Bilder: Susanna Horber/Informationsdienst Thurgau

Die Regierungsräte der Kantone St. Gallen und Thurgau sowie die Behörden der Regio Wil, der Stadt Wil und der Gemeinden Münchwilen und Sirnach haben dazu einen Masterplan verabschiedet, der die Rahmenbedingungen für die qualitätsvolle Entwicklung vorgibt. Am 13. Februar 2014 unterzeichneten sie in Wil gemeinsam eine Charta, die als Richtschnur für die künftigen Arbeiten zur Gebietsentwicklung dient.

Kennzeichnendes Element in Wil West wird ein breiter Boulevard mit einer markanten Allee und einladenden, öffentlichen Räumen.

Strategie «Neuland»

Der Entwicklungsschwerpunkt (ESP) Wil West ist ein zentrales Element des Agglomerationsprogramms Wil. Im Jahr 2010 beschlossen die beteiligten Kantone Thurgau und St. Gallen, die Arealentwicklung

voranzutreiben. 2011 starteten sie eine Testplanung mit drei renommierten Planungsteams über einen Perimeter von rund 95 Hektaren beidseits der Autobahn A1, der Gebiete der Stadt Wil und der Gemeinden Münchwilen und Sirnach umfasst. Im Rahmen der daraus resultierenden Strategie «Neuland» soll in den nächsten Jahren ein auf einen regionalen Standort konzentriertes, attraktives Flächenangebot für die Neuansiedlung hochwertiger Arbeitsplätze bereitgestellt werden. Der Masterplan Wil West und die dazugehörige Charta als Gemeinschaftswerk aller Beteiligten zeigen, wie das geschehen soll. Sie stellen den aktuellen Konsens zur Gebietsentwicklung dar.

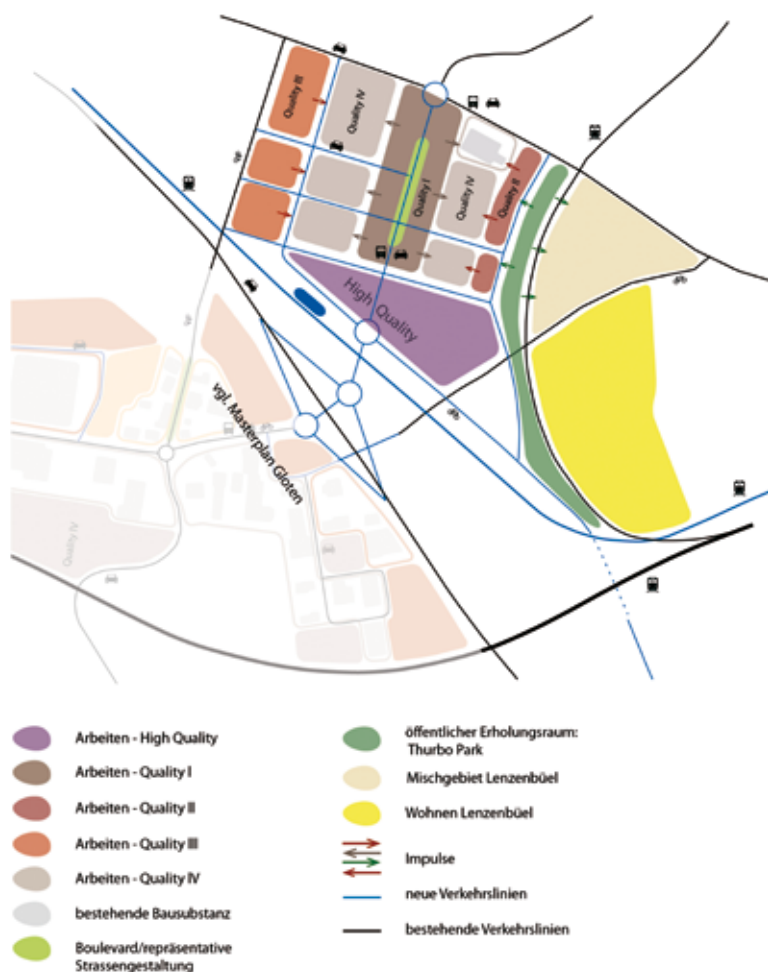
Hohe Anforderungen an Nutzung und Städtebau

Der Fokus des nun vorliegenden Masterplans liegt auf dem eigentlichen Kerngebiet von Wil West, einer bebaubaren Fläche von 105 000 Quadratmetern auf Münchwiler Gebiet, die im Besitz des Kantons St. Gallen ist. Mit dem Masterplan wird das Gebiet in

Blick vom Getreidesilo Wil auf das Gelände des geplanten Entwicklungsschwerpunkts Wil West.



2 Positionierung Wil West



Der Masterplan Wil West gibt die Rahmenbedingungen für die qualitätsvolle Entwicklung vor.

verschiedene Baufelder mit unterschiedlichen Qualitätsstufen eingeteilt. Daraus leiten sich Anforderungen an die Nutzung, den Städtebau und die Freiräume sowie die Erschliessung ab. Angestrebt werden Nutzungen mit möglichst hoher Arbeitsplatzdichte und einer hohen Zahl an qualifizierten Arbeitsplätzen.

Angestrebt werden Nutzungen mit möglichst hoher Arbeitsplatzdichte und einer hohen Zahl an qualifizierten Arbeitsplätzen.

zen. Sichergestellt wird dies über die Festsetzung einer minimalen Anzahl von Arbeitsplätzen pro Nutzfläche. Laut Modellrechnungen könnten bis ins Jahr 2038 zwischen 2000 und 3000 neue Arbeitsplätze entstehen. Flächenintensive Nutzungen werden von vornherein ausgeschlossen. Die attraktivste Fläche des Gebiets, der sogenannte «Joker» direkt an der geplanten Autobahnausfahrt, ist für Nutzungen von «hohem öffentlichen Interesse» reserviert. Sie muss über einen Wettbewerb entwickelt werden.

Kennzeichnendes Element in Wil West wird ein breiter Boulevard mit einer markanten Allee und einladenden, öffentlichen Räumen. Hier gelten auch die

höchsten Anforderungen an Architektur, Städtebau und die Gestaltung der öffentlichen Flächen. Der Masterplan gibt die städtebauliche Grundstruktur mit Baulinien und Höhen vor. Noch zu erstellen ist ein räumliches Leitbild, das die baulichen Merkmale pro Baufeld präzisiert.

Erschliessung in Etappen

Der Boulevard ist gleichzeitig die zentrale Achse, von der aus das Gebiet beidseitig entwickelt werden soll. Dazu wurde ein etappierbares Erschliessungssystem, ausgehend von der Zürcherstrasse in Richtung Autobahn, entwickelt. Durch die Etappierung wird sichergestellt, dass der Grundeigentümer auf die richtigen Investoren warten kann. Der Bau der ersten Etappe kann erfolgen, wenn der neue Autobahnanschluss und die Realisierung der Zentrumsentlastung Wil rechtsverbindlich und finanziell sichergestellt sind, frühestens im Jahr 2020. Auch die für die Erschliessung notwendigen Investitionen werden etappenweise ausgelöst. Die Hauptinvestitionen, wie der neue Autobahnanschluss, der Boulevard und die Verlegung der Frauenfeld-Wil-Bahn, sind über Bundesgelder mitfinanzierte übergeordnete Massnahmen. Der Realisierungszeitpunkt ist abhängig von der derzeit laufenden Beurteilung und Priorisierung der Massnahmen des Agglomerationsprogramms Wil durch den Bund. Insgesamt wird mit Erschliessungskosten in der Höhe von 65 bis 76 Millionen Franken gerechnet, die von Bund, Kantonen, Gemeinden und von den Grundeigentümern getragen werden müssen.

Das weitere Vorgehen

Als nächsten Schritt planen die Beteiligten die Einsetzung eines Gremiums für das Gebietsmanagement, welches die Gebietsentwicklung Wil West basierend auf dem Masterplan weiter konkretisiert. Zu einem späteren Zeitpunkt werden die Richt- und Nutzungsplanung angepasst. Die Gemeinde Sirnach entwickelt das Gebiet «Glotten» im Bereich von Wil West selbstständig weiter, indem sie das bestehende Gewerbegebiet verdichtet und ausbaut. Zur häuslicher Nutzung der Bauzonen wird mittels Gestaltungsplänen eine effiziente Nutzung der Areale angestrebt und auf die Masterplanung Wil West abgestimmt. Auch die Stadt Wil wird zu ihren im Planungssperimeter liegenden Arealen für hochwertiges Wohnen selber Konkretisierungen im Rahmen der Ortsplanung sicherstellen.

Raiffeisen lanciert nachhaltigen Immobilienfonds

Erstmalig bringt Raiffeisen einen eigenen Immobilienfonds auf den Markt. Der Raiffeisen Futura Immo Fonds setzt nebst finanziellen Aspekten auch auf nachhaltige Kriterien. Die Zeichnungsfrist startete am 27. Januar 2014.

Text: Raiffeisen Schweiz **Bild:** Archiv



Der Fonds ermöglicht Anlegern, sich am Aufbau eines Immobilienportfolios zu beteiligen.

Der Raiffeisen Futura Immo Fonds investiert in der ganzen Schweiz in bestehende Objekte und in Neubauprojekte. Er ermöglicht Anlegern, sich am Aufbau eines Immobilienportfolios zu beteiligen und damit an der Entwicklung des Schweizer Immobilienmarktes teilzunehmen. Dabei liegt das Hauptaugenmerk auf Wohnliegenschaften; ihr Anteil am

Themen wie Wohnungsgrösse, barrierefreies Wohnen oder Wohnen mit Service gewinnen an Bedeutung.

Fondsvermögen wird bei mindestens 60 Prozent liegen. Bei der Suche nach interessanten Objekten arbeitet Raiffeisen mit VERIT Investment Management AG zusammen. Die lokale Verankerung der Raiffeisenbanken bietet ebenfalls Zugang zu interessanten Objekten.

Rentable Nachhaltigkeit

Die im Fonds enthaltenen Liegenschaften zeichnen sich durch Energieeffizienz, wiederverwertbare Materialien, Nutzungsflexibilität und -qualität aus. Auch die Erschliessung mit dem öffentlichen Verkehr, die soziale Durchmischung und Immissionen sind wichtige Kriterien, die bei der Wahl der Objekte berücksichtigt werden.

Immobilien als Anlage

Immobilien sind dank ihren Diversifikationseigenschaften ein unverzichtbarer Bestandteil eines Anlageportfolios. Darüber hinaus erwirtschaften Immobilien seit geraumer Zeit höhere Erträge als festverzinsliche Wertpapiere. Aufgrund der demographischen Entwicklung, welche geprägt ist durch das Älterwerden der Schweizer Bevölkerung, werden sich die Anforderungen an den Wohnungsmarkt in den kommenden Jahren verändern. Themen wie Wohnungsgrösse, barrierefreies Wohnen oder Wohnen mit Service gewinnen an Bedeutung. Auch das, vor allem durch die Zuwanderung ausgelöste, Bevölkerungswachstum wird für eine anhaltende Nachfrage nach Mietwohnungen sorgen.

Nachhaltigkeits-Rating

Für jede Liegenschaft des Raiffeisen Futura Immo Fonds wird ein Nachhaltigkeits-Rating durch die unabhängige Rating-Agentur Inrate erstellt. Die Beurteilung fokussiert sowohl auf die ökonomische wie auch auf die ökologische Nachhaltigkeit (Energie- und Ressourceneffizienz, Baumaterialien usw.). Einen wichtigen Platz nimmt zudem die soziale Nachhaltigkeit wie das Vorhandensein von Begegnungszonen, bezahlbarem Wohnraum, Quartierdurchmischung usw. ein. Ein unabhängiger Beirat berät die Fondsleitung (Balfidor AG) und das Portfoliomanagement (VERIT Investment Management AG) und überwacht die Einhaltung der Investment-Strategie. Die Mitglieder des Beirats verfügen über eine hohe Fachkompetenz im Bereich Immobilien.

Gutes Bauen im neuen Gewand

Das Architektur Forum Ostschweiz stellt seinen Bauherrenpreis um: Mit einer Artikelserie in der Tagespresse richtet sich der Preis nicht mehr nur an Fachleute, sondern spricht eine breitere Öffentlichkeit an. Die neue Ausrichtung regt an, sich in die Diskussion um die gebaute Umwelt von Schaffhausen bis ins Bündnerland einzubringen. Im Mittelpunkt stehen nicht nur Gebäude, sondern auch gesellschaftliche Entwicklungen wie Planungen, Landschaftsarchitektur und Entwurfsmethoden.

Text: zVg. **Bild:** Allreal Generalunternehmung AG

Die gebaute Umwelt ist ein Thema, das der Bevölkerung unter den Nägeln brennt.



Architektur ist ein Thema, das weite Kreise bewegt. Und doch wird meistens nur in Fachkreisen darüber gesprochen. Erst wenn die Vorstellungen von Bauherren und Investoren sich an den Interessen der Öffentlichkeit reiben, wird Bauen zum Politikum. Manchmal entzündet sich der Streit an einem einzelnen Gebäude, in anderen Fällen sind grössere Planungen wie Plätze und Quartiere der Stein des Anstosses. Die gebaute Umwelt ist ein Thema, das der Bevölkerung unter den Nägeln brennt. Und zu dem sie sich auch äussern will.

Auch weiterhin wird alle fünf Jahre die Auszeichnung «Gutes Bauen Ostschweiz» vergeben.

Themen statt Ikonen

Das Architektur Forum Ostschweiz hat die Zeichen der Zeit erkannt und die Zusammenarbeit mit Tageszeitungen von Schaffhausen bis ins Bündnerland gesucht. Mit der Auszeichnung «Gutes Bauen Ostschweiz» wurden bisher alle fünf Jahre vorbildliche Bauten aus der Region ausgezeichnet und so der Blick auf die regionale Architektur gelenkt. Mit der Neuausrichtung des Preises soll nun ein breiteres Publikum wie auch ein grösseres Spektrum an

Themen angesprochen werden. Dazu erscheint in den Tageszeitungen der Region jeden Monat ein Artikel zur Baukultur in der Ostschweiz. In der Reihe werden auch kritische Entwicklungen beleuchtet. Die Inhalte werden von Vertretern der Fachverbände eingebracht, in einer Redaktionskommission ausgewählt und von unabhängigen Fachjournalisten recherchiert. Ein zweistufiges Verfahren sichert die inhaltliche Qualität und garantiert, dass die Themen frei von Interessen gewählt werden.

Die Vertreter der Fachverbände sitzen jeweils ein Jahr lang in der Kommission. Sie bringen die Werke ein, die in einer breiteren Diskussion erörtert werden sollen. Hier sind auch Sie als Mitglied der Verbände gefragt: Sie sollen sich in die Diskussion einbringen.

Preisverleihung 2016

Neben den Kantonen Schaffhausen, Thurgau, St.Gallen, Glarus, Graubünden und den beiden Appenzell umfassen die Artikel auch Werke aus dem Fürstentum Liechtenstein. Die geographische Ausdehnung ist gross, das kulturelle Umfeld heterogen. Über die sanften Hügel des Seerückens bis zu den steilen Flanken des Bergells suchen die Vertreter der Fachverbände nach Themen und Werken, welche die Ostschweiz prägen. Denn diese gleichen sich oft: das Bauen im Bestand, der Umgang mit geschützter Substanz, die Umsetzung von baulicher Dichte oder die Zusammenarbeit mit Investoren und Behörden. Auch weiterhin wird alle fünf Jahre die Auszeichnung «Gutes Bauen Ostschweiz» vergeben. Dabei geht es um die wichtigsten Beiträge zur Baukultur in der Ostschweiz. Werke, die in der Artikelserie positiv besprochen wurden, sind automatisch für den Preis nominiert. Die Fachverbände haben die Möglichkeit, wichtige Werke, die nicht besprochen wurden, auch nachträglich einzubringen. Eine externe Jury wird zu Beginn des Jahres 2016 die ersten Preisträger nach dem neuen System küren. Weitere Infos unter www.a-f-o.ch.



*Marco Huber, Niederlassungsleiter
der Herzog Küchen AG, Gossau:*

*«Die Vielfalt der Materialien im
Küchenbau ist so gross wie noch nie.»*

Drehscheibe des Wohnens

Die Küche geniesst heute im Eigenheim den grössten Stellenwert. Entsprechend reagiert der Markt mit den ausgefallensten Neuerungen in diesem Segment. Nach was der Kunde verlangt und wie viel ihn diese Wünsche kosten erklärt Marco Huber, Niederlassungsleiter der Herzog Küchen AG Gossau im Interview.

Interview: Marcel Baumgartner **Bilder:** Tiziana Secchi, zVg.

Marco Huber, die Wahl der Küche hat bei der Bauherrschaft oftmals oberste Priorität. Der Stellenwert hat sich in den vergangenen Jahren gewaltig verändert. Wird auch mehr investiert?

Ja das ist richtig, der Fokus liegt vermehrt in der Küche als Begegnungspunkt mit Verbindung ins Wohnen. Mit raffinierten Details verschmilzt sie mehr und mehr mit dem Ess- und Wohnbereich und dient auch als ästhetisches Element. Auch wird Kochen wieder mehr als entspannendes Hobby entdeckt und nicht nur als obligate Pflicht zur Deckung des Grundbedürfnisses.

Von welchen Zahlen reden wir, wenn ich eine top-ausgestattete, moderne Küche im Visier habe?

Das kommt sehr auf die Begebenheiten und Wünsche an. Jeder Kunde muss für sich und seine Bedürfnisse die Ausstattung zusammenstellen. Dazu ein

terialien, die in der Küchenarchitektur Anwendung finden. Der Trend im Frontbereich liegt bei uns in den lackierten Küchenfronten, in Seidenmatt- oder in Hochglanzlack. Bei den Farbentrends sind neben Weiss die Erd- und Rostfarben immer wieder auf der Wunschliste der Kunden. Auch rustikale Elemente, die gerne mit modernem Sichtbeton in Verbindung gebracht werden, kommen zur Ausführung. Die Vielfalt der Materialien im Küchenbau ist so gross wie noch nie und lässt sehr viele spannende Kombinationen zu.

Wird auch vermehrt nach ausgefallenen Gadgets verlangt?

Bei der Küchenzusammenstellung ist die Vielfalt der verschiedenen Küchengeräte mit den unzähligen Funktionen ein grosses Thema. Die diversen Apparatshersteller sind mittels immer mehr Kochmöglichkeiten und fertig programmierten Menüs sehr innovativ. Teils können die Geräte auch übers Internet gesteuert werden. Auf der anderen Seite sind bei vielen Kunden die einfachen und sehr technisch gehaltenen Küchengeräte wie aus der Profiküche im Aufwind. Und: Das Beleuchtungskonzept ist mit den neusten LED-Möglichkeiten immer mehr eine spannende Herausforderung und kann die ganze Küche in vielen Facetten in Szene setzen.

Die Küche wurde vom geschlossenen Raum zur offenen Begegnungszone. Wie wird sich dies in den nächsten Jahren entwickeln?

Das kommt stark auf den Wohnungsmarkt und die Architektur an. Momentan wird der Küchen- und Wohnbereich grosszügig gewählt und vielfach mit guter Aussicht und attraktivem Standort geplant. Viele Kunden sagen, dass sich die ganze Familie meistens im Küchen- und Essbereich zusammenfindet. Dieser wird dann automatisch zur Drehscheibe des Wohnens. Da das Kochen auch vermehrt interessiert, darf man auch gerne bei der Arbeit zusehen – und man kann mit den Personen im Ess- und Wohnbereich angenehm kommunizieren.

«Aktuell sind Keramikmaterialien, Chromstahlarten und massive Hölzer die gefragtesten Materialien in der Küchenarchitektur.»

kleines Beispiel: Eine integrierte Brotschublade ist für einige Kunden ein raffiniertes Detail, andere finden dies völlig überflüssig. So sind auch die Ansichten der Ausstattung sehr individuell. Mit einem Budget von 35 000 bis 40 000 Franken können wir bereits einen sehr hohen Standard an Geräten, Materialien und Ausstattung bieten. Und weil wir alles in unserer eigenen Produktion herstellen, sind wir äusserst flexibel. Daher sind – je nach Wunsch des Kunden – die Möglichkeiten und Budgets offen für Träume, die wir dann verwirklichen können.

Welches sind hinsichtlich der Materialien derzeit die Trends?

Aktuell sind im Abdeckungsbereich diverse Keramikmaterialien, verschiedene Chromstahlarten und ergänzend massive Hölzer die gefragtesten neuen Ma-

Wer mit dem Trend gehen möchte, muss seine Inneneinrichtung regelmässig erneuern. Bei einer Küche wäre dies mit enormen Kosten verbunden. Gibt es Mittel, das Bestehende mit geringen Aufwänden «aufzupolieren»?

Je nach Küchenkonzept ist dies in der Tat oftmals schwierig, weil viele Teile fest montiert sind und nicht so einfach ausgetauscht werden können, ohne

«In den meisten Fällen muss genau analysiert werden, ob sich eine sanfte Renovation lohnt oder ob nicht eine neue Küche mit aktueller Ausstattung mehr Sinn macht.»

dass dies Anschlussarbeiten nach sich ziehen. Mit unserem eigenen Kundendienst haben wir aber bereits viele Küchen für Kunden erneuert. Sei dies mit neu lackierten Fronten, einer neuen Abdeckungen

Zum Unternehmen

Mit der Gründung einer Schreinerei und Zimmerei in Unterhörstetten begann 1912 die Geschichte der Herzog Küchen AG, die bis heute von drei Generationen der Familie Herzog geschrieben wurde. Mit Erfolg, wie die vier gewachsenen Standorte in Unterhörstetten TG, Schlieren ZH, Effretikon ZH und Gossau SG beweisen. Insgesamt beschäftigt das Unternehmen rund 165 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

oder einfach neuen Küchengeräten. Ein kompletter Austausch von Fronten und Abdeckungen hat allerdings einen nicht zu unterschätzbaren Aufwand an Kosten und Schmutz zur Folge. In den meisten Fällen muss genau analysiert werden, ob sich eine sanfte Renovation lohnt – oder ob eine komplett neue Küche mit Einbezug der neusten Erkenntnisse und Technologien doch mehr Sinn macht.



Eine der besten Küchen

Der KVS (Küchen-Verband Schweiz) lancierte im Herbst 2013 erstmalig in der Schweizer Küchenindustrie einen nationalen Wettbewerb mit dem Titel «Swiss Kitchen Award». Ausgezeichnet wurden hervorragende Leistungen im Schweizer Küchenbau. Unter den zehn nominierten Küchen war auch die «Rainbow Classic» der Herzog Küchen AG aus Unterhörstetten.

Diese elegante, einfache Küche wirkt auf den ersten Moment schlicht. Ein zweiter Blick jedoch offenbart ein fortschrittliches Küchendesign mit einer klassischen Hochschrankfrontzeile ohne sichtbare Küchengeräte. Diese spezielle Art der Küchenarchitektur erlaubt ein Öffnen und Schliessen der gesamten

Hochschrank-Rückwandzeile. Durch das Öffnen eines Doppelschranks gelangt man in ein Reduit, in welchem die Küchengeräte sowie wertvoller Stauraum Platz finden. Dank der geometrisch unterteilten Hochschränke fügt sich die Küche ideal in die komplette Raumgestaltung ein. Die Kochinsel aus furniertem amerikanischem Nussbaum verleiht der Küche trotz kühlem Design einen warmen Ausdruck. Die Küchenabdeckung inklusive Spülbecken aus weissem Corian ist schlicht und zeitlos.

Dieses Küchenkonzept ist eine spannende Kombination aus beeindruckender optischer Schlichtheit und hochwertiger Technik dank modernen Miele-Geräten.

Verkaufspreis: 70 000 Franken

Erlebnis Wohnraum und Terrasse

Seit 13 Jahren ist Casa Verde das Fachgeschäft für Innen- und Aussenbegrünungen in der Region. In dieser Zeit wurde das Angebot laufend erweitert. Durch den Ausbau der Gewächshäuser und des Aussenareals konnte nun die Verkaufsfläche auf rund 1000 m² mehr als verdoppelt werden.



spähre kann man sich entspannen und in Gedanken seinen eigenen Terrassentraum verwirklichen.» Das grüne Paradies rundherum und Fotos von bereits realisierten Objekten dienen dabei als Inspirationsquelle. Bei grösseren Projekten wird auch gerne eine Heimberatung angeboten. Wasser und Feuer Casa Verde versteht es, die Natur mit ihren Elementen kunstvoll mit einzubeziehen. Lassen Sie sich von einer Auswahl ausgesuchten Natursteinbrunnen und Wasserspielen inspirieren und zögern Sie dabei nicht, Ihren eigenen Fantasien freien Lauf zu lassen!

Moderne Architektur öffnet die Räume nach aussen. So kann die Terrasse als Wohnraum vollständig ins Umfeld integriert werden. Pflanzen und Gefässe bilden dabei einen wichtigen Bestandteil der Einrichtung. Jeannette und Christian Knop haben diesen Trend schon früh erkannt und sich auf professionelle Begrünungen von Wohn- und Geschäftsräumen spezialisiert. Dazu gehören neben einer fundierten Fachberatung ein grosses Sortiment an Pflanzen für verschiedenste Standorte in hochwertigen Pflanzgefässen, bis hin zur professionellen Pflanzenpflege im Abonnement. Erweiterte Ausstellung «Die Aussen-Terrasse entwickelt sich je länger je mehr zum Wohnraum. Dem kommen wir entgegen, indem wir die erweiterte Ausstellung mit Terrassenmöbeln, Whirlpool und allem was dazu gehört, ergänzt haben», sagt Christian Knop, «in dieser Lounge-Atmo-



Casa Verde

Hydro + Innenbegrünung AG
Rorschacherstrasse 308, 9016 St.Gallen

Öffnungszeiten:

Montag bis Freitag 13.30 – 18.00 Uhr

Samstag: 09.00 – 16.00 Uhr

Tel. 071 288 00 28, www.casaverde-ag.ch

Begrünungen

individueller



Casa Verde Hydro + Innenbegrünung AG

Rorschacherstr. 308
CH-9016 St.Gallen
071 28 800 28 www.casaverde-ag.ch



DOMUS. Im gemeinsamen Prozess zur perfekten Lösung.

Domus Leuchten und Möbel AG in St.Gallen konzipiert seit 40 Jahren ausgeklügelte Gesamtkonzepte für Wohn- und Arbeitswelten. Dabei ist es das gestalterische Ziel, individuelle Lösungen mit viel Ambiente zu schaffen. Auch für die neuen Räumlichkeiten von AMMARKT AG entwickelte DOMUS den gesamten Innenausbau sowie das Möblierungs- und Lichtkonzept. Im Gespräch mit dem stellvertretenden Geschäftsleiter Marc Künzle und Innenarchitekt Kurt Blaser.



Mit «AMMARKT» haben Sie einen Kunden begleitet, der selbst mit ansprechenden Designlösungen zu überzeugen weiss. Welche Bedürfnisse und Vorgaben standen im Zentrum?

Blaser: Durch den Erfolg von AMMARKT in den vergangenen Jahren wurden die vorhandenen Platzverhältnisse mehr als ausgereizt. Die Agentur konnte weder die internen Prozesse und Arbeitsweisen so umsetzen wie gewünscht, noch stimmte das Corporate Design (CD) der Räumlichkeiten mit der Tätigkeit überein. Das neue Umfeld bot die einmalige Chance, das eigene Credo «Der springende Punkt. Wir suchen, bis wir ihn finden.» auch im CD erlebbar zu machen. Natürlich wurden dieser Vision diverse individuelle Bedürfnisse und Vorgaben angegliedert. Funktionale und mitarbeitergerechte Lösung, Qualität, Termine und natürlich das Budget waren weitere Vorgaben zur Ausarbeitung eines Grundkonzeptes.

Wie lange haben Sie für die Ausarbeitung benötigt?

Blaser: Für die Ausarbeitung des Grundkonzeptes nach der Bedürfnisabklärung lediglich etwa zwei Wochen. Die vorhergehenden Abklärungen nahmen viel mehr Zeit in Anspruch. Da AMMARKT die Räumlichkeiten in der Rohbauphase 2 übernahm, mussten zuerst diverse Schnittstellen auf der baulichen Seite eruiert und geklärt werden. Diese sowie die detaillierte Bedürfnisaufnahme beanspruchten etwa ein halbes Jahr. Je detaillierter diese Vorbereitungen besprochen sind, um so schneller können wir das Grundkonzept erstellen bzw. umsetzen.

Wie verlief der folgende Prozess – von der Ideenskizze bis zur Ausführung?

Künzle: Aufgrund der intensiven Vorabklärungen wurde die erste Ideenskizze realisiert. Das heisst, die an uns gestellten Bedürfnisse und Vorgaben konnten wir in eine ideale Raumeinteilung mit den damit verbundenen internen Arbeitsabläufen umsetzen. Die Realisierung war nun der zweite intensive Prozess.

Durch eine intensive Zusammenarbeit zwischen AMMARKT, dem Architekten bzw. Bauleiter, den Handwerkern und uns wurden Schritt für Schritt die einzelnen Details in Varianten ausgearbeitet, besprochen entschieden und umgesetzt. Damit wir «den springenden Punkt» nie aus den Augen verloren, gab es gezielte Sitzungen zusammen mit AMMARKT, um die «Laufbahn» des springenden Punktes zu kontrollieren, bevor der nächste Schritt angegangen wurde.

Eine Agentur möchte mit einzigartigen Ideen überzeugen. In welcher Hinsicht wurde nach Einzigartigkeit in der Gestaltung der Liegenschaft verlangt?

Künzle: «Der springende Punkt. Wir suchen, bis wir ihn finden.» Das Credo von AMMARKT soll im Innenausbau erlebbar sein. Der Besucher muss den Punkt bei einem Rundgang in den Räumlichkeiten jedoch nicht suchen, er soll ihn in einer nicht aufdringlichen Art im Raum spüren. So wie es die Aufgabe der Agentur ist, den Punkt zu suchen, um daraus für den Kunden eine optimale Strategie abzuleiten, so ist es unsere Aufgabe, diese Einzigartigkeit subtil zu integrieren. Und zwar so, dass man beim Eintreten eine Wirkung spürt, die auf der einen Seite eine unbewusste Selbstverständlichkeit hervorruft – und auf der anderen Seite aber doch überrascht.

Design your life!

Designermöbel und Leuchten internationaler Topmarken für den Wohnbereich, fürs Office oder für den Objektbereich, kombiniert mit einer Fachberatung fürs kreative Einrichten, das ist die Kernkompetenz der Domus Leuchten und Möbel AG mit Sitz in St.Gallen. Seit bereits 40 Jahren setzen sich die Spezialisten des inhabergeführten Einrichtungshauses für eine hohe Qualität ein. Im Zentrum stehen dabei jeweils die Menschen. Inspirierende Wohn- und Arbeitslösungen sind im Showroom an der Davidstrasse 24 in St.Gallen zu sehen. www.domusag.ch



*Links: Marc Künzle, Stv. Geschäftsleiter;
Stehend: Bruno Manser, Inhaber und Geschäftsleiter;
Vorne: Kurt Blaser, Innenarchitekt*

Natur auf dem Dach

Dach- und Fassadenbegrünungen rücken bei der Planung von Neubauten immer mehr in den Vordergrund. Im Gespräch erklärt Andreas Jakob von der Gartengestaltung Andreas Jakob GmbH, welche Vorteile eine solche Massnahme mit sich bringt und was es bei der Umsetzung zu beachten gilt.

Interview: Stefan Millius **Bild:** Tiziana Secchi

Andreas Jakob, aus welchen Gründen entscheidet sich eine Bauherrschaft in der Regel für eine begrünte Fassade oder ein begrüntes Dach?

Die Gründe sind ziemlich vielfältig. Dem grössten Teil der Bauherren dürften Fassaden- oder Dachbegrünungen von den Gemeinden auferlegt werden. Wir freuen uns aber natürlich auch besonders über jene, die von sich aus den Mehrwert einer solchen Investition erkennen.

Welche Massnahmen müssen für solche Ausführungen vorgängig getroffen werden?

Bei Neubauten ist es wichtig, die Idee einer Begrünung schon von Anfang an in die Planung einfließen

«Die Begrünung von Dächern hat einen grossen Einfluss auf den Energieverbrauch.»

zu lassen, damit man sie ideal ausführen kann. Bei Renovationen müssen diverse Vorabklärungen getroffen werden.

Und das Ganze ist wohl mit hohen Kosten verbunden?

Mit Kosten: Ja. Mit hohen: Nein. Extensiv begrünte Dächer kosten je nach Fläche und Aufbauart zehn bis 50 Franken mehr pro Quadratmeter. Bei intensiv begrünten Dächern kann es einiges mehr ausmachen, da diese Art meist auch anders genutzt wird, beispielsweise als Dachterrasse eines Betriebsrestaurants. In den meisten Fällen kompensiert eine intensive Dachbegrünung eine fehlende Grünfläche auf dem Grundstück und darf deshalb auch mehr kosten.

Wie intensiv ist die anschliessende Instandhaltung und Pflege?

Es ist von Vorteil, wenn man die Pflege einem Spezialisten überlässt. Eine Dachkontrolle von zwei bis drei Mal jährlich ist bestimmt sinnvoll.

Muss ich denn mit einem Wildwuchs rechnen?

Bei regelmässiger Pflege des Daches nicht. Die Natur reguliert sich auch auf der Dachfläche selbst, die stärksten Pflanzen überleben. Der Gärtner sorgt jedoch dafür, dass die Artenvielfalt erhalten bleibt. Wenn ich das Dach aber sich selbst überlasse, wird es wahrscheinlich zu einem Wildwuchs kommen.

Viele Hausbesitzer fürchten sich vor Schäden durch Wurzeln.

Aus meiner Sicht ist das ein «Gespenst» aus früherer Zeit. Bei den heutigen Methoden der Dachfertigung werden extrem widerstandsfähige Materialien verwendet, die einiges aushalten. Dies allein garantiert natürlich noch keinen Erfolg gegen Schäden von Wurzeln, aber man ist dagegen sehr gut gewappnet. Es gibt allerdings ein paar Pflanzen, die nicht auf ein Dach gehören, beispielsweise Bambus oder Sanddorn.

Hat eine begrünte Fläche eigentlich auch Auswirkungen auf den Energieverbrauch?

Einen grossen: Im Sommer muss weniger gekühlt und im Winter weniger geheizt werden. Zudem erhöht sich die Lebensdauer der Dachabdichtung. Man schätzt hier eine höhere Lebensdauer von zirka 15 Jahren. Des Weiteren sparen Sie bei den Abwassergebühren, da das Regenwasser zum Teil zurückgehalten wird.

Es stellt sich die Frage, ob man sich für eine extensive oder eine intensive Begrünung entscheidet. Worin liegt der Unterschied?

Grundsätzlich hat das mit der Schichtstärke des Pflanzensubstrates zu tun. Bei fünf bis 15 Zentimeter Schichtstärke spricht man von extensiv. Hierbei verwendet man trockenheitsresistente Pflanzen wie Stauden und Gräser, die sich mehrheitlich selbst regulieren. Dadurch fällt der Pflegeaufwand gering aus. Von Intensivbegrünungen spricht man ab einer Schichtstärke von 20 Zentimeter Substrat. Diese Begrünungen sind vergleichbar mit herkömmlichen Gärten, dadurch aber auch viel pflegeintensiver.

Andreas Jakob, Gartengestaltung
Andreas Jakob GmbH:

«Aus meiner Sicht ist das ein
„Gespenst“ aus früherer Zeit.»



«Jede Küche ist ein Unikat»

2013 feierte «Baumann Küchen Der Küchenmacher» in St.Gallen das 60-Jahre-Jubiläum als Unternehmen. Öffentlich zelebriert wurde der Geburtstag nicht. Statt dessen hat die dritte Generation des Familienbetriebs hinter den Kulissen an Strategie und Auftritt gefeilt. Nicht mit dem Ziel, sich neu zu erfinden, sondern um vorhandene Werte und Qualitäten noch stärker zu präsentieren. Im Gespräch mit Fabian und Mia Baumann, den Inhabern des Unternehmens.

Text: Stefan Millius **Bilder:** Bodo Rüedi.

Seit 60 Jahren gibt es Ihr Unternehmen, seit 30 Jahren mit der Ausrichtung auf individuellen Küchenbau. Nun haben Sie sich als dritte Generation vertieft Gedanken zur eigenen Geschichte und zur Zukunft gemacht. Weshalb war das nötig?

Mia Baumann: Anlässlich dieses Jubiläums ist uns bewusst geworden, wie viel Wissen und Erfahrung sich in drei Generationen ansammelt. Das ist ein Schatz, den man bewahren und mitnehmen muss. Aber gleichzeitig gibt es bei jedem Generationenwechsel auch Einschnitte. Das Geheimnis heisst: Bewährtes behalten und offen für Neues sein. Als mein

ten eines Raums, denken Abläufe in der Küche aus neuer Perspektive. Das tun wir im Grunde schon immer, aber wir wollen es verstärkt nach aussen tragen.

Dazu gehört auch, dass Sie vermehrt auf Ihre Eigenkreationen setzen wollen statt auf den Verkauf von bekannten Markenküchen. Was steckt hinter dieser Entscheidung?

FB: Wir setzen durchaus auf eine Marke – und zwar auf die Marke Baumann. Ob wir auf ein Industrieprodukt zurückgreifen und dieses auf eine bestimmte Situation anpassen oder mit einem Eigenbau kombinieren, soll für unsere Kundinnen und Kunden keinerlei Rolle spielen. Was zählt, ist das Ergebnis: Sie erhalten eine Baumann-Küche, die genau auf sie zugeschnitten ist. Das erreicht man nicht, wenn man einfach auf bekannte Labels setzt. Gefragt sind individuelle Lösungen.

MB: Jede unserer Küchen ist ein Unikat. Gleichzeitig steckt in jedem Unikat vieles, das auch anderen Kunden gefallen könnte. Deshalb hat unsere Ausstellung, die wir komplett neu konzipiert haben, eine grosse Bedeutung. Wir wollen zeigen, was wir entwickelt haben, sodass potentielle Kunden sehen, was alles möglich ist.

Fabian Baumann

«Wir arbeiten mit neuen Materialien und spielen mit den Möglichkeiten eines Raums.»

Mann und ich 2010 die Verantwortung für das Unternehmen übernommen haben, mussten wir uns zuerst einarbeiten und dafür sorgen, dass das tägliche Geschäft reibungslos läuft. Jetzt ist es an der Zeit, vermehrt die eigene Handschrift einzubringen und strategische Entscheidungen zu fällen.

Wie sieht diese neue Strategie aus?

Fabian Baumann: Es geht weniger um einschneidende Veränderungen als vielmehr darum, unsere Stärken noch bewusster auszuspielen. Wir sind kein klassischer Küchenbau, der in Form von Normküchen Bauteil an Bauteil aneinanderreicht. Mit unserer eigenen Schreinerei verfügen wir über eine grosse Flexibilität, die wir ins Produkt einfliessen lassen können. Das Ergebnis sind individuell gestaltete Küchen, abgestimmt auf die Bedürfnisse der Kunden. Unsere eigene Erfahrung, kombiniert mit derjenigen unserer langjährigen Partner, macht das möglich. Auf dieser Basis schaffen wir heute Innovationen, wir arbeiten mit neuen Materialien, spielen mit den Möglichkei-

Eine Küche ist eine Küche, würde der Laie sagen. Sind da denn Entwicklungssprünge möglich?

FB: Wir haben in den Jahrzehnten nie aufgehört, uns zu verbessern, weil wir darin sehr konsequent sind. Zwei bis drei Monate nach Montage einer Küche prüfen wir zusammen mit dem Kunden genau, was uns gelungen ist und was noch nicht wunschgemäss läuft. Im zweiten Fall sorgen wir zum einen umgehend für eine Verbesserung und nehmen diesen Lerneffekt zum anderen mit. Das ist wachsendes Know-how, das künftig in jede unserer Küchen einfliesst.

MB: Was bei einer Küche sehr entscheidend ist: Es gibt funktionale und gestalterische Fragen, und keine der beiden darf die andere überschatten. Ich den-



Fabian und Mia Baumann:

*«Wir setzen durchaus auf eine Marke
– und zwar auf die Marke Baumann.»*



**Blumer
Lehmann**
Faszination Holz

Modul- und Temporärbau

Industrie und Gewerbe

Wohnen

Spezialbauten

Natürlich hightech

Bauen Sie mit uns auf den ökologischen Baustoff Holz.

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

sonnenbau

Immobilien-Dienstleistungen
Bau-Dienstleistungen
Immobilien-/Bau-Management
Immobilienanlagen

Sonnenbau Gruppe
Moosstrasse 1
9444 Diepoldsau
www.sonnenbau.ch

ender ci

Leader lesen LEADER®

LEADER. Das Ostschweizer Unternehmermagazin. www.leaderonline.ch

ke, dass wir genau diese Kombination gut bewältigen. Unsere Küchen erfüllen ihren Zweck kompromisslos und massgeschneidert auf die Bedürfnisse der Kunden, ohne in Bezug auf das Design Abstriche zu machen. Die Gestaltungsfrage geht vermehrt über die reine Küche hinaus. Gerade in Neubauten ist die Küche oft das Zentrum des Wohnbereichs und definiert den Rest – wie sollen Wände und Boden aussehen, wie zieht sich die Gestaltung in den Essbereich weiter? Unsere Arbeit muss deshalb die ganze Innenarchitektur einbeziehen.

Sie haben die neu konzipierte Ausstellung angesprochen, in der Sie Ihre Ideen der Küche von heute präsentieren. Was hat sich gegenüber dem früheren Auftritt konkret geändert?

FB: In den gezeigten Küchen stecken viele Details und Eigenheiten, die wir in den vergangenen Jahren entwickelt haben. Unsere Kunden sollen sie sehen, spüren und erleben können. Wir zeigen auch unser eigentliches Flaggschiff, eine Küche mit allen Schikanen. Das Ziel ist nicht, sie so wie ausgestellt möglichst oft zu verkaufen. Wir wollen unsere Kunden mit dem Know-how, das in diesem Modell steckt, begeistern und auf Ideen für die eigene Küche bringen. Und sie im positiven Sinn provozieren.

Mia Baumann

«Darauf setzen wir ganz stark: Schreinerarbeiten alter Schule zusammen mit Hightechmaterialien.»

MB: Es gibt für uns nach wie vor endlose Möglichkeiten zur Weiterentwicklung. Gerade im Bereich der Materialisierung, da tüfteln wir pausenlos. Das Ergebnis ist beispielsweise eine Keramikfront, die wir zusammen mit einem Partner entwickelt haben und die in dieser Verarbeitung einzigartig ist. Weitere Beispiele sind versteckte Gerätschaften und Nischenbereiche, die für Kaffeemaschinen oder andere Geräte genutzt werden, ein hinterleuchteter Weinschrank für den besonderen Effekt oder die Kombination aus nostalgisch wirkenden Elementen mit modernster Technologie. Darauf setzen wir ganz stark: Schreinerarbeiten alter Schule zusammen mit Hightechmaterialien.

Sie haben davon gesprochen, provozieren zu wollen. Worin besteht diese Provokation?

FB: Vielleicht sagt ein Kunde nach dem Rundgang durch die Ausstellung: Da wurden tolle Dinge gezeigt, die ich zwar nicht in diesem Ausmass und dieser Konsequenz möchte, aber die Richtung gefällt mir. Ich vergleiche das stets mit der Modewelt: Was wir an einer Modeschau sehen, ist ja in der Regel nicht alltagstauglich, niemand würde diese extremen Modelle draussen tragen. Was transportiert wird, sind Ideen, Visionen, die dann für den Alltag adaptiert werden.

Sie haben von Partnerschaften mit anderen Unternehmen aus verschiedenen Fachrichtungen gesprochen. Wie bedeutsam ist diese Zusammenarbeit?

FB: Wir verkaufen im Grunde ein Gesamtkunstwerk, das alle Bedürfnisse der Kunden befriedigen soll. Auf dem Weg dorthin ist es richtig und wichtig, das Können dort zu holen, wo es ist. Wenn es auf dem Markt für ein bestimmtes Detail eine technisch einwandfrei funktionierende Lösung gibt, die wir gut in unsere Küchen integrieren können, tun wir das. Ein Beispiel: Ein Hersteller hat einen Dampfabzug entwickelt, der neben den üblichen Funktionen auch als Milbenfilter dient. Für Allergiker ist das ein Segen. Ein solches Luftreinigungscenter möchten wir auf Wunsch anbieten können – in Partnerschaft mit dem Hersteller. Auch verspielte Details wie eine versenkbare Schublade für Tablet-Computer wie das iPad integrieren wir gerne. Es geht nicht darum, alles selbst zu machen, sondern im Interesse des Kunden das Beste aus allen Welten optimal zusammenzufügen.

Wie sieht es aus mit unternehmerischen Aspekten, in welcher Weise macht sich Ihre konsequente Haltung gegenüber Qualität und Individualismus in Zahlen bemerkbar?

FB: Wir verkaufen pro Jahr zwischen 120 und 160 Küchen. Mit anderen Worten: Wir sind und bleiben ein Nischenplayer. Das ist gut so, denn es ermöglicht uns, durch die ganze Planungs- und Produktionskette hindurch nahe beim Kunden zu sein und uns für ihn ins Zeug zu legen. Von der Beratung bis zur Endmontage setzen wir durchgehend auf eigenes Personal. Damit ist sichergestellt, dass unsere Vorstellung von Qualität von A bis Z erfüllt wird. Ich lege grossen Wert darauf, jeden Kunden persönlich zu kennen. Ein Familienunternehmen zu führen heisst für mich, Verantwortung zu übernehmen.

Seit 1953 aktiv

Die «Baumann AG Der Küchenmacher» als Küchenbauunternehmen ist aus einer Schreinerei hervorgegangen, die bereits 1953 in St.Gallen gegründet wurde. Das Familienunternehmen mit eigener Produktion beschäftigt rund 17 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Firmeninhaber Fabian Baumann ist gelernter Schreiner und hat sich später zum Schreiner-Techniker sowie am Schweizerischen Institut für Unternehmer-schulung weitergebildet. Seine Frau Mia Baumann hat in ihrer Heimat Schweden ein Studium zum Elektroingenieur absolviert und danach den Bachelor in Innovation and Design Engineering erworben. Das Unternehmen ist an der Immo Messe mit einem eigenen Stand präsent.

Weitere Informationen unter www.kuechenbau.ch.

Das Kompetenzzentrum für Küche und Elektrohaushalt in St.Gallen

«Da muesch gseh ha!»

Noch grösser, noch schöner, noch vielseitiger: Im Osten der Stadt ist DAS Kompetenzzentrum für Küche und Elektrohaushalt in St.Gallen entstanden. An der Langgasse 128 bietet Grossenbacher Geräteverkauf auf 500 Quadratmetern Verkaufsfläche Haushaltgeräte und Elektroartikel aller führenden Marken sowie ein Miele Competence Center an. Das grosse Plus: Dank hauseigener Küchenbaufirma verfügt Grossenbacher Geräteverkauf zusätzlich über grosses Know-how im Küchenbau. Als Generalunternehmerin kann sie damit sämtliche Leistungen aus einer Hand anbieten.



Grossenbacher Geräteverkauf AG

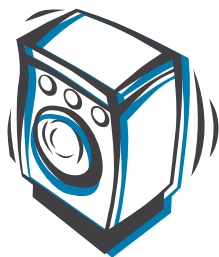
Langgasse 128 - 136

CH-9008 St. Gallen

T 071 246 55 55

CH-9008 St.Gallen

Grossi Uswahl
gross im Service
Grossenbacher



Alles unter einem Dach

Ob Steamer, Staubsauger, Waschmaschine oder Bügelstation: Bei Grossenbacher Geräteverkauf AG findet sich eine Riesenauswahl der beliebtesten Marken unter einem Dach. Fachkundige Beratung und ein Top-Kundenservice sind jederzeit garantiert. Der eigene Einbau- und Montageservice erledigt sämtliche Arbeiten prompt und zuverlässig. Praktisch: Genügend Parkplätze befinden sich gleich beim Laden.

Wo Küchenträume wahr werden

Nirgendwo ist der Weg zur eigenen Traumküche so einfach wie hier. Im ehemaligen Ladenlokal von Grossenbacher Geräteverkauf AG im Nebengebäude wird eine attraktive Küchenausstellung der eigenen Küchenbaufirma präsentiert. In den grosszügigen Räumlichkeiten kann man die neusten Küchentrends 1:1 bewundern und sich kompetent beraten lassen. Die beiden Lokale sind unterirdisch miteinander verbunden.

Einfacher gehts nicht!

Ob Neubau oder Umbau der bestehenden Küche, als Kunde der Grossenbacher Geräteverkauf AG braucht man sich um nichts mehr zu kümmern und kann derweil sogar unbesorgt in die Ferien fahren. Die Generalunternehmerin in Sachen Küchenbau erledigt die gesamte Planung und den Einbau der Küche. Auf Wunsch übernimmt man auch gerne die gesamte Koordination der am Bau beteiligten Handwerker.

Super Service

Natürlich bietet die Grossenbacher Geräteverkauf AG auch weiterhin den kompletten Service aus einer Hand

- Reparaturen sämtlicher Haushalts- und Gewerbegeräte für Küche und Waschküche
- Kostenlose, unverbindliche Beratung durch professionelle Einbauspezialisten
- Austausch und Einbau von sämtlichen Haushaltgeräten





*Sepp Lombriser, Geschäftsführer
der Türmlihuus Lombriser AG:
Wissen, wie «dä Charä» läuft*

Den innovativen Holzweg eingeschlagen

Wohnen bedeutet Leben. Und vermehrt soll dieses Leben in einer von natürlichen Materialien geprägten Umgebung stattfinden. Die Türmlihuus Lombriser AG mit ihren 16 Mitarbeitern verfolgt diese Philosophie seit bald drei Jahrzehnten. Bei der Schreinerei steht die Natur im Zentrum des Denkens und Handelns.

Text: Marcel Baumgartner **Bilder:** Tiziana Secchi; i-lemon gmbh

«Design soll einem nicht die kalte Schulter zeigen, sondern eine wärmende, gemütliche Seite» ist Sepp Lombriser, Geschäftsführer der Türmlihuus Lombriser AG, überzeugt. Und wer eine Auswahl der Produktpalette vorgeführt bekommt, erkennt unmittelbar, dass dieser Grundsatz nicht bloss auf dem Papier steht, sondern in die Herstellung fliesst. Seit der Gründung des Unternehmens vor rund 30 Jahren steht Massivholz im Zentrum der Arbeit. Verarbeitet werden dabei ausschliesslich Hölzer, die in Europa gewachsen sind. Keine exotischen Gewächse, die meilenweit über den Seeweg transportiert werden müssen. Dieses Material bildet die Grundlage,

rei seine Vollendung. Dort entstehen Möbelstücke, Schränke, Betten und Einbauküchen nach Mass. Millimetergenau bereit für den Einbau beim Kunden. «Selbstverständlich sind auch die Behandlungsmethoden natürlich schonend», unterstreicht der Geschäftsführer.

Nebst der Schreinerei und einer Ausstellung in Flawil ist das Unternehmen auch mit einem Fachgeschäft in St.Gallen präsent. Auch dort wird ein Teil des Sortiments präsentiert. Neben den eigenen Möbeln wird eine grössere Vielfalt erzielt durch weitere namhafte Möbelproduzenten, die Produkte nach derselben Philosophie herstellen. Die Kompetenz geht mittlerweile aber noch wesentlich weiter: Wohnberatung, Planung und die Begleitung sämtlicher Bauarbeiten bilden ein Komplettangebot.

So einzigartig, wie Holz ist, so einzigartig kann es auch verarbeitet werden. Die überraschende Wirkung steht am Ende der Kette.

um jede Vision in die Realität umsetzen zu können. Mit modernsten Arbeitsmitteln entstehen Möbel und Küchen, die für eine hohe Lebensqualität stehen, ohne dabei die Eigenheiten des Rohstoffes zu schmälern.

Schonende Behandlungsmethoden

So einzigartig, wie Holz ist, so einzigartig kann es auch verarbeitet werden. Die überraschende Wirkung steht am Ende der Kette. Die Planung bildet den Ursprung. Im «Türmlihuus» in Flawil – dem Herzstück des Unternehmens – werden erste Ideen skizziert und Pläne gezeichnet. Anhand derer wird den Kunden gezeigt, wie sich ihr Wunschobjekt dereinst präsentieren wird. In der Folge werden Stückgutlisten erstellt, Hölzer ausgewählt, Beschläge definiert und das Ganze in eine Offerte eingerechnet.

Was in Gedanken skizziert und am Computer geplant wird, findet anschliessend in der eigenen Schreine-

Nussbaum und Kernbuche

Von Holz als Trendprodukt zu sprechen, wäre vollkommen verfehlt – Holz ist ein Dauerbrenner. Das bestätigt auch Sepp Lombriser: «Die Holzarten an sich sind zeitlos und können von stilbewussten Kunden nach eigenem Geschmack auf die jeweilige Einrichtung abgestimmt werden.» Im Moment seien bei Möbeln insbesondere Nussbaum und Kernbuche gefragt. Und im Parkettbereich ist die ausdrucksstarke Eiche in allen Varianten nach wie vor das grosse Thema. «Selber bin ich Fan von Kirschbaumholz. Ich bin überzeugt, dass dieses liebevolle Holz, wie auch das helle Ahornholz, schon bald wieder trendig sein wird», so Lombriser.

Anforderungen sind gestiegen

Entscheidend ist aber neben der Wahl des Holzes auch die Art der Verarbeitung. Hierbei setzt das Flawiler Unternehmen neben traditionellen auch auf neue Techniken. Innovationen sind gefragt. Dies aber jeweils unter Berücksichtigung der natürli-



Die Technik im Blickfeld

Wir sind eine führende Unternehmensgruppe in der Ostschweiz und Ihr idealer Partner bei der Planung, Ausführung und Wartung elektrotechnischer Installationen.

Wir realisieren innovative Telekommunikations- und IT-Projekte. Lassen Sie sich überzeugen.

Elektrotechnik Telekommunikation Informatik

lehmann
Ihr bester Kontakt

A. Lehmann Elektro AG
9200 Gossau, 9205 Waldkirch
www.lehmann.ch

elektro binder
binder verbindet

Binder & Co. AG
9014 St. Gallen
www.elektrobinder.ch

kobler & lehmann
Ihr bester Kontakt

Elektro Kobler&Lehmann AG
9100 Herisau
www.kobler-lehmann.ch

Die schönste Zeit.



Diese Zeit hat viel mit Leidenschaft zu tun. Leidenschaft erhebt Kochen zur Kunst und eine Küche zu einer HERZOG Küche. Denn wir von HERZOG Küchen legen seit mehr als 100 Jahren unsere ganze Leidenschaft in Ihre Küche, damit sie etwas ganz Besonderes wird.

SEIT 1912



*Holz richtig eingesetzt
bildet einen einzigartigen
Blickfang.*

chen Eigenschaften, welche das Naturprodukt aufweist. Hier sind Schreinerbetriebe mehr denn je gefordert. Denn von ihrem Produkt wird heute mehr

im harten Konkurrenzkampf: «Wenn man sich – wie wir – als Ziel gesetzt hat, immer die Nase vorne zu haben, ist das motivierend für den Betrieb und die Mitarbeitenden.»

Um beim zweiten Punkt nicht auf den Markt angewiesen zu sein, formt die Türmlihuus Lombriser AG ihr Fachpersonal gleich selbst entsprechend, wie Sepp Lombriser erklärt: «Wir bilden selber aus und haben das Glück, dass die meisten Mitarbeitenden im Türmlihuus ihre Lehre absolvierte haben und somit wissen, wie ‚dä Charä‘ läuft.»

Von Holz als Trendprodukt zu sprechen, wäre vollkommen verfehlt – Holz ist ein Dauerbrenner.

verlangt als noch vor Jahren. Sepp Lombriser sieht dies als «belebende Herausforderung», gerade auch

Anzeige

* INVESTIEREN SIE JETZT IN SICHERE WERTE! *

ALTSTÄTTEN

ZENTRUMSitz EIGENTUMSWOHNUNGEN

CHURERSTRASSE 9 + STÄDLLENSTRASSE 3

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

Immomesse St.Gallen
Stand Nr. 9.1.021



Gewerberaum im EG, NWF ~85.5 m², CHF 220'000
3½-Zi.-Wohnungen, NWF ~102 m², ab CHF 490'000
4½-Zi.-Wohnungen, NWF ~118 m², ab CHF 560'000
5½-Zi.-Wohnung, NWF ~159 m², CHF 720'000
5½-Zi.-Attikawohnungen, NWF ~180 m², CHF 1'150'000



RELESTA

MINERGIE®

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

«Einbrecher sind heute brachialer und kompromissloser»

Sicherheit lässt sich planen und bauen. Wer Einbruchssicherungen bereits bei der Planungsphase von Bauobjekten miteinbezieht, erspart sich zusätzliche Auslagen und spätere Umtriebe. Im Gespräch erklärt Bruno Metzger, Sicherheitsberater der Kantonspolizei St.Gallen, wo bei einem Haus die Schwachstellen liegen und wie man sich in heiklen Situationen verhalten sollte.

Interview: Marcel Baumgartner **Bild:** Tiziana Secchi

Bruno Metzger, sind wir punkto Sicherheit sensibler geworden?

Informationen verbreiten sich heute schneller und in einer grösseren Breite. Dazu tragen auch die sozialen Medien bei, wo ganze Gruppen mit einer Mitteilung

Sie sagen es: Wir kommunizieren heute auf allen Kanälen, lassen beispielsweise via Facebook alle von den bevorstehenden Ferien wissen. Können sich Einbrecher dies zunutze machen?

Da haben wir keine Angaben. Ich gehe aber davon aus, dass sich Einbrecher beispielsweise über Google Maps ein Bild von der Lage eines Objektes und eines Quartiers machen.

«Zehn Einbrüche und mehr pro Tag schafft auch ein Einzeltäter.»

informiert werden. Der Bürger kann seit Web 2.0 Informationen verbreiten. Sensibler sind wir wohl kaum geworden, aber informierter.

Regelmässig lassen uns ganze Einbruchserien hellhörig werden. Haben die kriminellen Handlungen in der Vergangenheit zugenommen?

Zehn Einbrüche und mehr pro Tag schafft auch ein Einzeltäter. Täterseitig wäre es keine Zunahme, aber



die Fallzahlen nehmen zu. Ihre Frage kann ich so nicht abschliessend beantworten, dafür fehlen wissenschaftliche Auswertungen, denn es leben auch mehr Menschen auf der Welt als vor Jahren. Hinzu kommt der Faktor «Wohlstand», gerade in der Schweiz.

Über welche Bereiche gelangen die Einbrecher in der Regel ins Haus?

Wie es der Name sagt, bricht der Einbrecher einen Abschluss auf. Dies sind Türen und Tore, Fenster oder Lichtschächte.

«Sensibler sind wir wohl kaum geworden, aber informierter.»

Werden die Täter immer erfinderischer?

Nein, das Tatvorgehen, genannt ‚Modus Operandi‘, ist eigentlich immer gleich. Heute steigen Täter mehr an den Objekten hoch und brechen dann ein – beispielsweise von Balkonen aus. Eine spezielle Täterschaft – man glaubt es kaum – klettert hin und wieder zwei bis vier Stockwerke über die Regenrinne hoch und steigt dann auf den Balkon. Jeder rational denkende Mensch hätte Angst abzustürzen. Und diese Angst würde ihn von diesem Risiko abhalten. Einbrecher sind heute brachialer und kompromissloser.

Welche Typen von Einbrechern gibt es?

Verbunden mit einbruchhemmenden Normen kennen wir den Gelegenheitstäter und den Profi. Sie grenzen sich durch Planung, Ausrüstung und Zielsetzung voneinander ab.

Sind Neubauten ebenso betroffen wie Altbauten?

So fein gibt die Kriminalstatistik nicht Auskunft.

Tipps

- Sichern Sie Fenster, Türen, Nebeneingänge, Kellerfenster und Lichtschächte Ihrer Wohnung oder Ihres Hauses.
- Beziehen Sie Nebenräume und Garagen in die Sicherheitsüberlegungen mit ein.
- Verraten Sie Ihre Abwesenheit nicht durch Notizen an der Haustür und überfüllte Briefkästen, und verstecken Sie keine Schlüssel im Garten oder an anderen Orten wie in Blumentöpfen oder unter Türmatten.
- Vermitteln Sie den Eindruck, dass Sie zu Hause sind. Vermeiden Sie, dass Ihre Abwesenheit leicht erkannt werden kann. Lassen Sie deshalb – speziell in der Dämmerung – Licht brennen. Informieren Sie Ihre Nachbarn, wenn Sie für ein paar Tage oder eine längere Zeit abwesend sind, und bitten Sie diese, ab und zu nach Ihrer Wohnung oder Ihrem Haus zu schauen.
- Hinterlassen Sie keinesfalls Nachrichten auf dem Telefonbeantworter, in denen Sie Ihre Abwesenheit erwähnen.

Quelle: Polizeilicher Sicherheitsratgeber/SKP

Letztlich entscheidet der Einbrecher, welches Objekt ihm beliebt.

Wie muss ich vorgehen, wenn ich im Haus bin und einen Einbrecher höre?

Da gibt es seitens der Polizei eine klare Anweisung: Zurückziehen, eventuell sich und Angehörige einschliessen, bemerkbar machen – beispielsweise mit dem Ausruf «Ich rufe die Polizei» – und die Polizei sofort alarmieren.

Anzeige

* INVESTIEREN SIE JETZT IN SICHERE WERTE! *

GAIS



Rotbach **EIGENTUMSWOHNUNGEN «NATUR»**

Wohnen über der Nebelgrenze. Sie bevorzugen das Wohnen im Grünen mit einer traumhaften Aussicht auf das Alpsteinmassiv und legen Wert auf ökologische Aspekte? Dann ist die Wohnüberbauung «Gais Rotbach» das Richtige für Sie. Wir realisieren für Sie 18 Eigentumswohnungen in 3 Mehrfamilienhäusern im Nullenergiestandard, Nearly Net ZEB. Nebst den ökologischen Aspekten erwartet Sie ein komfortabler Innenausbau mit modernen Grundrissen. Interessiert? Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Immomesse St.Gallen
Stand Nr. 9.1.021



4½-Zi.-Wohnungen, NWF ~133 m², **ab CHF 780'000**
5½-Zi.-Dachwohnungen, NWF ~203 m², **CHF 1'260'000**
 Balkone von ~26 m² bis ~37 m²





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

Spannendes Architektenhaus mit intelligentem Raumkonzept

Schön und individuell wohnen, ohne dabei die Funktionalität zu vergessen: die anspruchsvolle Vorgabe wurde bei diesem ZWIRLO-Modell von den Kobelthaus-Planern perfekt umgesetzt. Stein für Stein in der traditionellen Kobelt-Massivbauweise errichtet, hält das ZWIRLO, was die Rheintaler und ihre Tech-Linie versprechen: Modernes Hausdesign trifft überraschend intelligentes Raumkonzept. Alle Hausmodelle der Kobelt AG können zudem auch im MINERGIE-Standard verwirklicht werden.

Das komfortable zweigeschossige Traumhaus überzeugt bereits von aussen – die effektiv gespiegelten Kuben verleihen ihm ein eigenständiges, unverwechselbares Gesicht. Dem entspricht im Inneren das individuelle Arrangement der grosszügig konzipierten 5½ Zimmer. Addiert man hier die vielen Nebenräume und den gut bemessenen Disponibelraum im Untergeschoss dazu, resultiert daraus genau die Wohnfreiheit, die man sich heute wünscht.

Schön auch, dass sich die vier privaten Zimmer und das elegante Wohlfühlbad mit begehrter Dusche im Obergeschoss befinden – und so zum persönlichen Rückzugsbereich werden. Gleichzeitig sind dadurch dem weitläufigen, offen gestalteten Lebensmittelpunkt im Erdgeschoss kaum Grenzen gesetzt. Der kommunikativ angeordnete Wohn-, Ess- und Küchen-



bereich, ein Gästezimmer mit Dusche/WC und das repräsentative Entrée werden durch die mittig im Haus aufsteigende Treppe geschickt voneinander getrennt: eine geniale Lösung, die alle Hausebenen auf ungewöhnliche Weise miteinander verbindet und gleichzeitig sinnvoll strukturiert.

Bodentiefe Verglasungen, der einladende, von frischem Rasengrün umgebene, gedeckte Sitzplatz im Freien sowie die im Bildbeispiel im Erdgeschoss seitlich angesetzte Garage unterstreichen den gehobenen Wohnkomfort, der in diesem ZWIRLO überall anzutreffen ist.

Details und Info:

Kobelthaus AG, Halle 9.1., Stand 023

Informationen: www.kobelthaus.ch

Das Marbacher Zimmermeister-Haus



Häuser von Kobelt stehen immer für höchste Bauqualität. Das gilt selbstverständlich auch für das im firmeneigenen Holzbaubetrieb hergestellte Marbacher Zimmermeister-Haus, welches Zimmermannskunst

und funktionale, spannende Architektur eindrücklich verbindet. Wohlfühl-Häuser für Persönlichkeiten werden dort sichtbar, wo man unterscheiden kann. Am Anfang eines jeden Marbacher-Zimmermeister-Haus steht deshalb auch das Erkennen von Bedürfnissen und Wünschen, gleichzeitig der Grundstein für den Entwurf des Eigenheims. Die Auseinandersetzung sowie der richtige Umgang mit dem natürlichen und nachwachsenden Baustoff Holz, ist letztlich bei jedem Haus aus Marbach bis ins Detail durchdacht. Die Zimmermeister-Häuser aus dem Rheintal präsentieren sich einfach als tolle Häuser zum Wohlfühlen, zum Er-Leben. Dazu trägt die klimaschonende, moderne Holzbauweise mit der hochgedämmten Gebäudehülle einen wesentlichen Teil bei. Für Reto Ebner, Verantwortlicher bei Marbacher-Zimmer-

meister-Haus, ist Holz ein Werkstoff der auf sehr vielfältige Weise eingesetzt werden kann, wie kaum ein Anderer, entscheidend dabei ist das wie. Wer zeitsparend, wert- und nachhaltig bauen, wer seinen Lebensraum mit einem im Holzbau spezialisierten Architekten verwirklichen, wer ein individuell gestaltbares Haus wünscht, das lebt und atmet – der kommt mit einem Marbacher-Zimmermeister-Haus diesen Vorstellungen sehr nahe.

Alles Wichtige findet sich auch auf der Unternehmens-Website www.marbacherzimmermeisterhaus.ch.

Details und Informationen:

Marbacher Zimmermeister-Haus und Kobelt Holzbau
Halle 9.1, Stand-Nr. 001
Information: www.kobeltag.ch

Hoch hinauf – Aufsteigen mit Columbus Treppen

Zu den grössten und leistungsfähigsten Treppenherstellern der Schweiz zählt seit Jahren Columbus Treppen AG in Oberbüren. Jahrzehntelange Erfahrung im Treppenbau, technisches Know-how, perfekter Service und qualifiziertes Fachpersonal beweisen höchste Schweizer Qualität. Das breite Columbus-Sortiment umfasst Estrich-, Wangen-, Spindel-, Faltwerktreppen und Dachausstiege.

Columbus Treppen hat stets die passenden Lösungen für den Innenbereich wie auch für den Aussenbereich. z.B. kostengünstige Normtreppen oder individuelle Kreationen nach Kundenwünschen. Dabei legen die Treppenbauer besonderen Wert auf ausgesuchte, hochwertige Materialien und eine ansprechende Gestaltung – zum Beispiel mit elegant geschnittenen Aussenspindeltreppen aus geschliffenem Chromstahl; oder mit korrosionsgeschützten, feuerverzinkten Wangentreppen für den Aussenbereich und passend gefertigten Geländern aus Stahl, Chromstahl oder einem Materialmix aus Glas und

Metall. Für solche massgeschneiderte Treppenlösungen empfiehlt sich eine kompetente Beratung. Die Columbus-Treppenexperten informieren ausführlich und gerne am Messestand.

Details und Informationen:

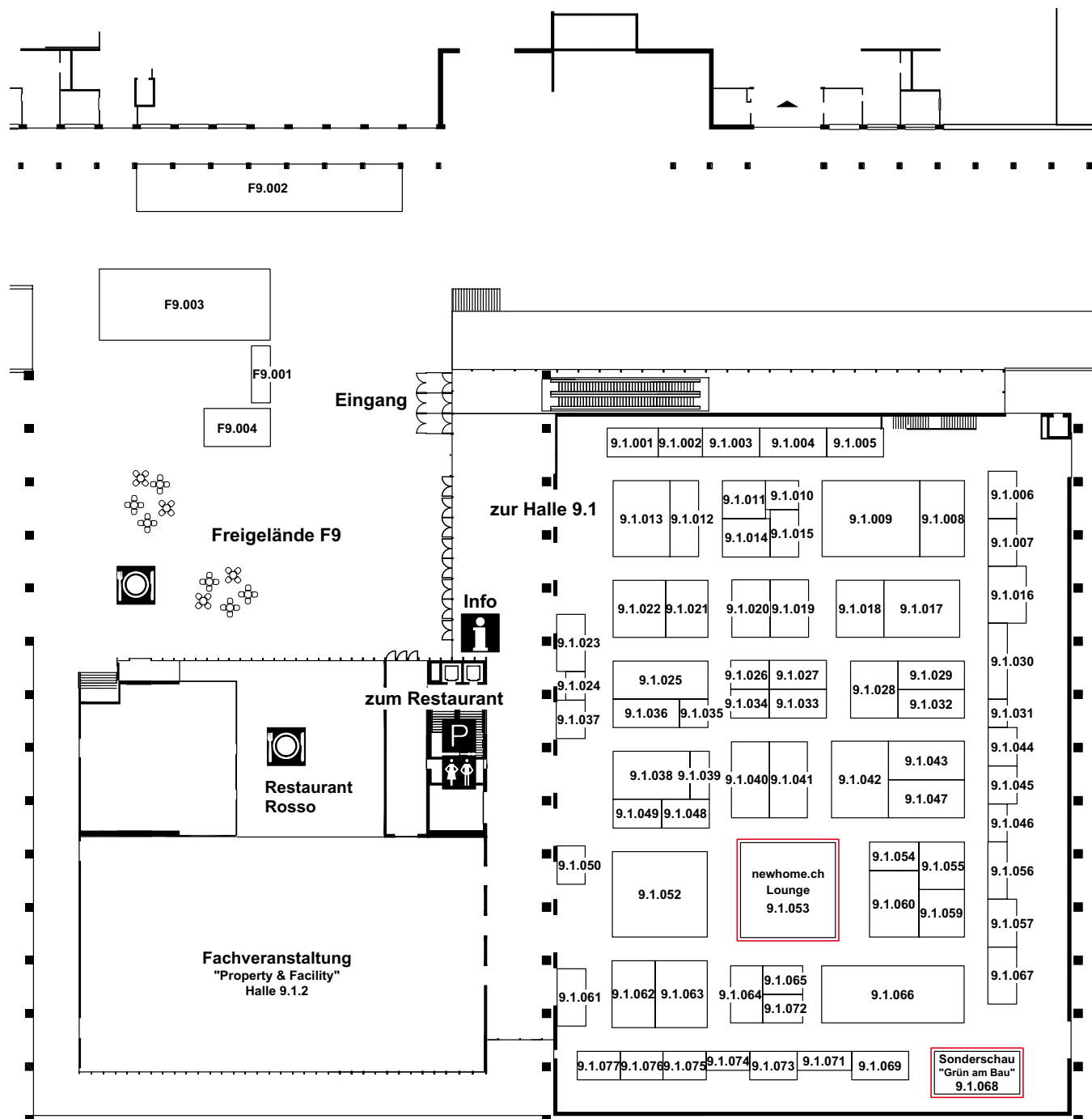
Columbus Treppen AG
Industrie Haslen 12, 9245 Oberbüren (SG),
Tel. 071 955 96 00, www.columbus.ch
info@columbus.ch, Halle 9.1, Stand 047

*Stahlwangentreppe
abgetrept mit Geländer
aus Glas mit Pointer an
Wangen fixiert, Stufen
aus Eiche.*



Ausstellerverzeichnis nach Hallen

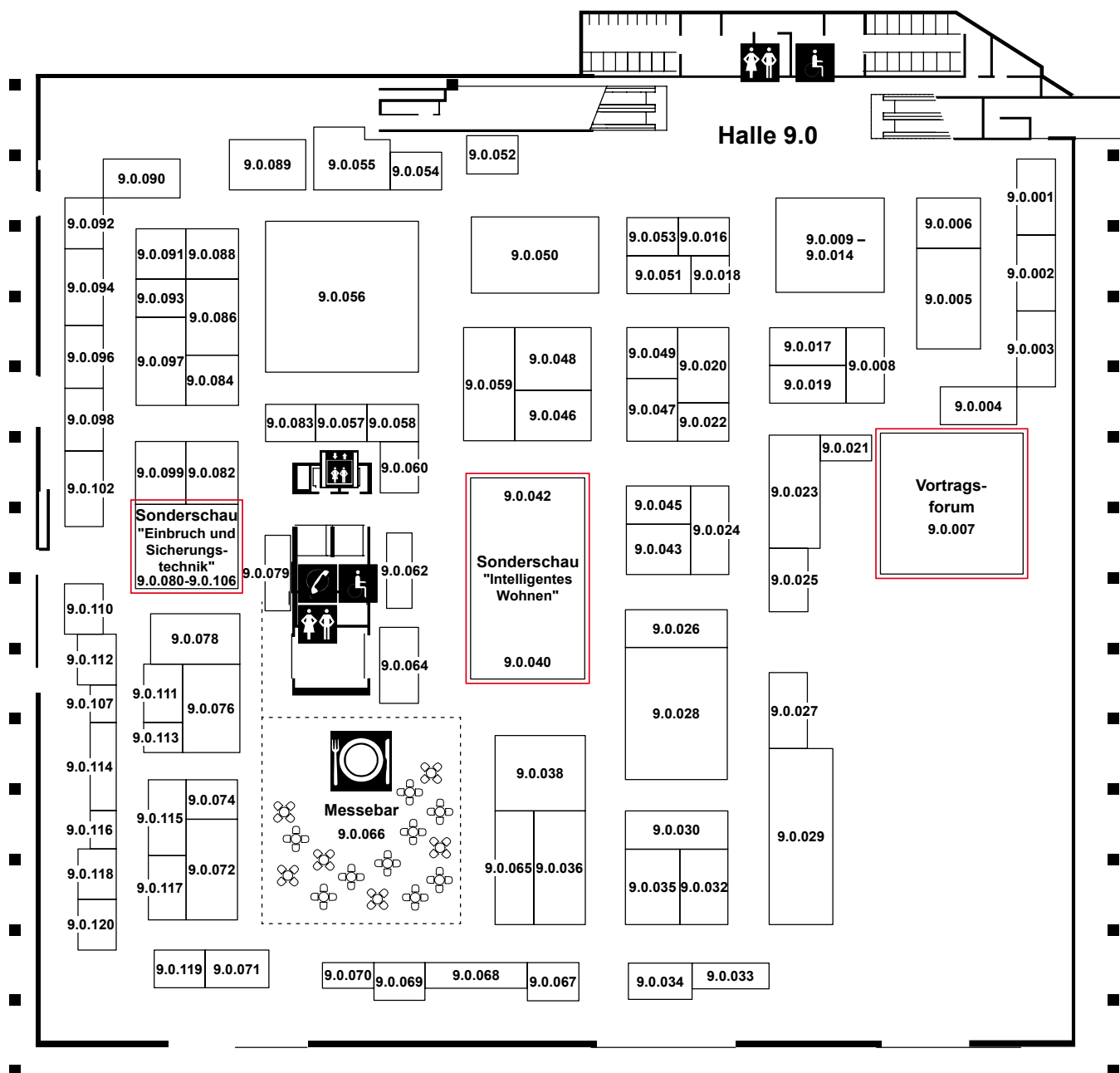
Die aktualisierte Version finden Sie unter www.immomesse.ch
und ab März 2014 mit dem Smartphone unter m.immomesse.ch.



Halle 9.1 / Freigelände F9

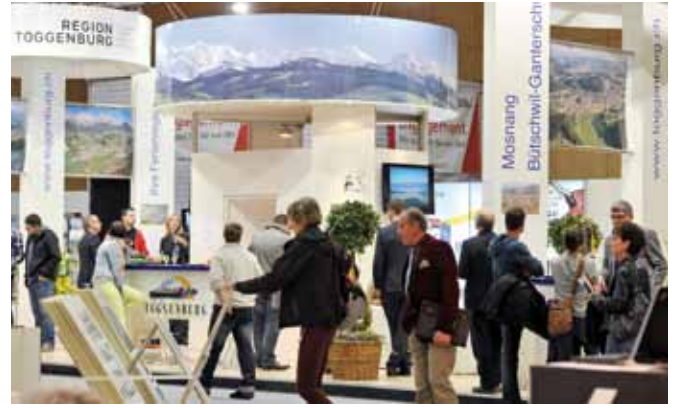
Acki-Bau GmbH	Au	9.1.046
Akademie St.Gallen	St.Gallen	9.1.042
Alpiger Holzbau AG	Sennwald	9.1.015
Altrimo AG	St.Gallen	9.1.033
Appenzell Ausserrhoden	Herisau	9.1.009
Artho Bodenideen	St.Gallen	9.1.048
AS Aufzüge AG	St.Gallen	9.1.008
Atelier AndreArt	St.Gallen	9.1.031
Bach Solar GmbH	St.Gallen	9.1.073
Bauatelier Metzler Architekten	Frauenfeld	9.1.065
Baufritz AG	Uetendorf	9.1.011
Baumann AG Der Küchenmacher	St.Gallen	9.1.049
Blumer-Lehmann AG	Gossau	9.1.028
Bosch Hausgeräte	Geroldswil	9.1.063
Braunwalder Gebäudehüllen AG	Mörschwil	9.1.068
BSH Hausgeräte AG	Geroldswil	9.1.063
Casasoft AG	Bottighofen	9.1.072
Columbus Treppen AG	Oberbüren	9.1.047
Contactus Consulting AG	Herisau	9.1.076
Cristuzzi Immobilien-Treuhand AG	Widnau	9.1.052
Delucaimmo GmbH	St.Gallen	9.1.024
Dominic Jud Ofen- und Cheminéebau	Waldstatt	9.1.006
EgoKiefer AG	Altstätten	9.1.017
Emil Ehrbar Parkett + Oberfläche	Teufen	9.1.007
ERA Immobilien Ostschweiz	St.Gallen	9.1.010
Fatzer M. Haustechnik AG	Mörschwil	9.1.044
Felix Hausbau	St.Gallen	9.1.002
Floor-Decor GmbH	Wil	9.1.029
Fortimo AG	St.Gallen	9.1.022
Frehner Architekten GmbH	St.Gallen	9.1.030
Freshhaus	Wil	9.1.040
Markus Fust Schreinerei	Wil	9.1.041
Gaggenau Hausgeräte	Geroldswil	9.1.063
Gartengestaltung Andreas Jakob GmbH	Mörschwil	9.1.068
Gebäudeversicherungsanstalt des Kantons SG	St.Gallen	9.1.075
Gehrig Küchen AG	Flawil	9.1.055
Goldinger Immobilien-Treuhand St.Gallen AG	St.Gallen	9.1.014
Golob Immobilien GmbH	Au	9.1.074
Hautle + Partner AG	Widnau	9.1.037
Heim AG Heizsysteme	Aadorf	9.1.004
Helvetissimmo	Carouge	9.1.039
HEV Verwaltungs AG	St.Gallen	9.1.025
Homegate AG	Zürich	9.1.062
HRS Real Estate AG	Frauenfeld	9.1.054
Hugo Steiner AG	St.Gallen	9.1.050
HWS Holzdesign	Berneck	9.1.030
Iso-Pur AG	Schönenberg	9.1.067
IT3 St.Gallen AG	St.Gallen	9.1.042

Jansen AG	Oberriet	F9.004
J.M. Offner Systemhaus GmbH	Niederteufen	9.1.032
Kaufmann Oberholzer Schönenberg AG	Schönenberg	9.1.043
Keitel Haus	Wil	9.1.061
Kobelthaus	Marbach	9.1.023
Labusch Immobilien AG	St.Gallen	9.1.071
Lachat Bauleitungen GmbH	St.Gallen	9.1.030
Marbacher-Zimmermeister-Haus	Marbach	9.1.001
Martin Confiserie Manufaktur AG	Leimbach	F9.001
Marty Häuser AG	Wil	9.1.040
MB HolzMassivhaus GmbH	Bodensdorf/A	9.1.035
Naturhuus Herisau GmbH	Herisau	9.1.007
Nero Küchen Bäder Wellness	St.Gallen	9.1.077
New Copy Store AG	St.Gallen	9.1.026
Newhome.ch Lounge	St.Gallen	9.1.053
Orchis Immobilien AG	Herisau	9.1.038
Raiffeisenbank St.Gallen	St.Gallen	9.1.018
Relesta AG	Zuzwil	9.1.021
RE/MAX Immobilien	Appenzell	9.1.027
Royalking AG	Wil	9.1.056
RPS Immobilien GmbH	Rorschacherberg	9.1.076
rt Immobilien Treuhand AG	Altstätten	9.1.052
Quorum Software AG	Aarau	9.1.034
Sankt Galler Stadtwerke	St.Gallen	F9.002
Schöb AG	Gams	9.1.016
SchwörerHaus KG	Hohenstein-O./D	9.1.036
ImmoScout24	Flamatt	9.1.005
SFS Unimarket AG	Heerbrugg	F9.004
SIB Schweiz. IG Baubiologie/-ökologie	Herisau	9.1.069
Siemens Hausgeräte	Geroldswil	9.1.063
S + L Architektur AG	Widnau	9.1.052
Sonnenbau AG	Diepoldsau	9.1.052
Sproll & Ramseyer AG	St.Gallen	9.1.033
Stadt St.Gallen Standortförderung	St.Gallen	9.1.013
St.Galler Kantonalbank AG	St.Gallen	9.1.060
SVIT Ostschweiz	Wil	9.1.042
Swisscaution SA	Zürich	9.1.045
Swisscom (Schweiz) AG	Liebefeld	9.1.064
Swisshaus AG	St.Gallen	9.1.012
Thoma Immobilien Treuhand AG	Amriswil	9.1.020
Toggenburg.ch	Wattwil	9.1.066
Verein St.Galler Rheintal	Rebstein	9.1.052
Wäpe + Partner AG	St.Gallen	9.1.003
Wohlgensinger AG	Mosnang	9.1.057
Zili AG	Bronschhofen	9.1.019
ZIMA Schweiz Projektentwicklung AG	St.Gallen	9.1.052
Zoller & Partner Immobilien-Management AG	Wil	9.1.042



Halle 9.0

A. Lehmann Elektro AG	Gossau	9.0.040	BKS Kabel-Service AG	Derendingen	9.0.074
ABS Kobler Alarm AG	St.Gallen	9.0.112	Cheminée ohne Kamin GmbH	Oberbüren	9.0.093
Actensys Swiss GmbH	Sennwald	9.0.006	Christiani-Wassertechnik	Würenlingen	9.0.083
Alpha-InnoTec	Altishofen	9.0.047	CMP-Solartechnik GmbH	Boniswil	9.0.116
Alconec GmbH	Seuzach	9.0.064	Cofely AG	Zürich	9.0.056
All-com AG	Winterhur	9.0.064	Dachfenster Keller GmbH	Thalheim a. d. Thur	9.0.102
Alpinahaus	Hard/A	9.0.049	Dachfenster Plattner AG	Herisau	9.0.016
Amt für Umwelt und Energie	St.Gallen	9.0.050	Dörig Metallbau AG	Waldkirch	9.0.084
Amt für Umwelt und Energie (AFU) des Kantons SG St.Gallen		9.0.056	Edelweiss Fenster AG	Wil	9.0.065
Artfliesen Lindau GmbH & Co. KG	Lindau/D	9.0.002	TOP edirektsolar GmbH	Diepoldsau	9.0.107
B. König Haustechnik GmbH	Strengelbach	9.0.098	EgoKiefer AG	St.Gallen	9.0.105
Baufördergelder.ch	Rüschlikon	9.0.056	Eigenmann AG	Wittenbach	9.0.088
Baugeschäft Bärlocher AG	St.Gallen	9.0.055	Eisblockwette.ch	Zürich	9.0.097
Baumann Electro AG	St.Gallen	9.0.042	Elektro Kobler & Lehmann AG	Herisau	9.0.040
Beat Brönnimann GmbH	St.Gallen	9.0.054	Elektro Steiger	Altstätten	9.0.042
Binder & Co. AG	St.Gallen	9.0.040	Elektro Wegmann	Niederuzwil	9.0.042
Birk GmbH	Lindau/D	9.0.003	Energieagentur St.Gallen GmbH	St.Gallen	9.0.056



Ernst Schweizer AG, Metallbau	Hedingen	9.0.026
Eternit (Schweiz) AG	Niederurnen	9.0.023
Faserplast AG	Rickenbach	9.0.030
Fels Küchen & Bäder AG	Weinfelden	9.0.111
Fenster Dörig AG	Appenzell	9.0.018
Fitness-Partner AG	Heiden	9.0.053
Verein Fiwo	Amriswil	9.0.046
Flumroc AG	Flums	9.0.056
Franz Hasler AG	Bendern/FL	9.0.068
Fuchs Aadorf AG	Aadorf	9.0.012
Furrer Vorhänge AG	Rüthi	9.0.092
G & H Insektenschutzgitter GmbH	Birsfelden	9.0.038
Gächter & Co. AG	Rüthi	9.0.070
Geberit Vertriebs AG	Jona	9.0.076
Gebr. Eisenring AG	Gossau	9.0.090
Gebr. Giezendanner Holzbau	Ebnat-Kappel	9.0.114
Genossenschaft Solar St.Gallen	St.Gallen	9.0.056
Giger Kaminbau und Cheminéeöfen	Arnegg	9.0.008
Gilbarco-Olymp GmbH	Dietlikon	9.0.118
G&O Sunsolutions GmbH	Bütschwil	9.0.027
H. Lenz AG	Niederuzwil	9.0.033
HAGA AG Naturbaustoffe	Rupperswil	9.0.029
Hasler Solar AG	Bendern/FL	9.0.068
Heizplan AG	Gams	9.0.062
Helion Solar Ost AG	St.Gallen	9.0.086
Helvetic Energy GmbH	Flurlingen	9.0.096
Holz 100 Schweiz	Märwil	9.0.034
Homefibre GmbH	Eglisau	9.0.113
Honegger Architekt AG	Herdern	9.0.011
H+S Fenster und Türen AG	Unterwasser	9.0.013
IG Passivhaus Schweiz	Hüttwilen	9.0.011
Intelli Solar GmbH	Amriswil	9.0.057
Internorm Ausstellung Mittelland	Hunzenschwil	9.0.048
Jenni Energietechnik AG	Oberburg b. B.	9.0.051
Kanalprofis GmbH	Rorschach	9.0.110
Kantonspolizei St.Gallen Sicherheitsberatung	St.Gallen	9.0.099
Klarer Fenster AG	St.Gallen	9.0.058
Koster AG Holzwelten	St.Gallen	9.0.001
Kronenberger AG	St.Gallen	9.0.036
Lachauer Wohnbelags AG	St.Gallen	9.0.001
Leeb Balkone und Zäune	Niederurnen	9.0.119
Lehmann Arnegg AG	Arnegg	9.0.055
Malerei & Farbenhaus Guerini GmbH	Goldach	9.0.032
Malergeschäft Palatini AG	St.Gallen	9.0.120

Markus Rüegg Feuer AG	Dietlikon	9.0.035
Merz + Egger AG	St.Gallen	9.0.055 / 9.0.089
MGT-esys GmbH	Feldkirch/A	9.0.010
MINERGIE Geschäftsstelle	Bern	9.0.056
Mons Solar GmbH	Diepoldsau	9.0.019
Moser AG	Oberuzwil	9.0.009
M.Schönenberger AG	Schwarzenbach	9.0.022
Naef AG	Speicher	9.0.067
Nägeli AG	Gais	9.0.060
N.T.-3 GmbH	St.Margrethen	9.0.079
Pernet GmbH	Steckborn	9.0.035
Poolman GmbH	St.Gallen	9.0.052
Purwatec GmbH	Wil	9.0.091
Rüegg Cheminée Schweiz AG	Hinwil	9.0.035
Robert Rieffel AG	Wallisellen	9.0.101
Holzöfe Tobias Rutz	Dietfurt	9.0.114
Ruwa Holzbau	Küblis	9.0.069
Sankt Galler Stadtwerke	St.Gallen	9.0.050
Schadegg Group AG	Speicher	9.0.025
Scheiwiller AG	Niederbüren	9.0.096
Schenker Storen AG	St.Gallen	9.0.078
Schneider AG	Bad Ragaz	9.0.035
Softub Schweiz AG	Zollikerberg	9.0.024
SOLTOP Schuppisser AG	Elgg	9.0.043
Stadler Schreinerei AG	Rorschacherberg	9.0.056
Steico SE	Feldkirchen/D	9.0.117
Stiebel Eltron AG	Lupfig	9.0.071
Swisswindows AG	St.Gallen	9.0.028
Tobena GmbH	Herisau	9.0.045
Tobler Haustechnik AG	Urdorf	9.0.072
Tonwerk Lausen AG	Lausen	9.0.014
Trigress Security AG	Baar	9.0.104
Trivent AG	Triesenberg/FL	9.0.094
Türmlihuus Lombriser AG	Flawil	9.0.017
UPC Cablecom GmbH	Zürich	9.0.005
Verband Ostschw. Bau- und Energiefachleute VOB	Balgach	9.0.056
Verein Swisswool	Buchs	9.0.082
Vettiger Metallbau AG	Oberbüren	9.0.020
VirtuellBau (St.Gallen) GmbH	St.Gallen	9.0.055
Visiobau Architekturbüro STV	Muolen	9.0.056
Wasseraufbereitung / Haustechnik Peter Filter	Rorschacherberg	9.0.021
Wolf Storen AG	Sennwald	9.0.115
Xella Porenbeton Schweiz AG	Zürich	9.0.059

Ausstellerverzeichnis nach Branchen

Die aktualisierte Version finden Sie unter www.immomesse.ch
und ab März 2014 mit dem Smartphone unter m.immomesse.ch.

Architekten

Acki-Bau GmbH	Au	9.1.046
Bauatelier Metzler Architekten	Frauenfeld	9.1.065
Frehner Architekten GmbH	St.Gallen	9.1.030
Hautle + Partner AG	Widnau	9.1.037
Honegger Architekt AG	Herdern	9.0.011
S + L Architektur AG	Widnau	9.1.052
Swisshaus AG	St.Gallen	9.1.012
Visiobau Architekturbüro STV	Muolen	9.0.056
Wäspe + Partner AG	St.Gallen	9.1.003

Aufzüge, Transportanlagen

AS Aufzüge AG	St.Gallen	9.1.008
---------------	-----------	---------

Bäder, Sauna, Pool

Artfliesen Lindau GmbH & Co. KG	Lindau D	9.0.002
Birk GmbH	Lindau D	9.0.003
Fitness-Partner AG	Heiden	9.0.053
Geberit Vertriebs AG	Jona	9.0.076
Gilbarco-Olymp GmbH	Dietlikon	9.0.118
Poolman GmbH	St.Gallen	9.0.052
Royalking AG	Wil	9.1.056
Softub Schweiz AG	Zollikerberg	9.0.024

Banken, Versicherungen

Gebäudeversicherungsanstalt des Kantons SG	St.Gallen	9.1.075
Raiffeisenbank St.Gallen	St.Gallen	9.1.018
St.Galler Kantonalbank AG	St.Gallen	9.1.053 / 9.1.060
Swisscaution SA	Zürich	9.1.045

Bauberatung, Bauplanung, Energieberatung

Amt für Umwelt und Energie (AFU) des Kantons SG St.Gallen		9.0.056
Eisblockwette.ch	Zürich	9.0.097
Energieagentur St.Gallen GmbH	St.Gallen	9.0.056
Lachat Bauleitungen GmbH	St.Gallen	9.1.030
Marty Häuser AG	Wil	9.1.040
N.T.-3 GmbH	St.Margrethen	9.0.079
Verband Ostschw. Bau- und Energiefachleute VOB Balgach		9.0.056

Baubiologie, Bauökologie

Naturhuus Herisau GmbH	Herisau	9.1.007
SIB Schweiz. IG Baubiologie/-ökologie	Herisau	9.1.069

Baumaterialien, Bauzulieferer

HAGA AG Naturbaustoffe	Rapperswil	9.0.029
SFS Unimarket AG	Heerbrugg	F9.004
Xella Porenbeton Schweiz AG	Zürich	9.0.059

Bausanierungen, Renovationen, Bautenschutz

Iso-Pur AG	Schönenberg	9.1.067
Schadegg Group AG	Speicher	9.0.025

Bauunternehmen, Baumeister, Gartenbau

Baugeschäft Bärlocher AG	St.Gallen	9.0.055
Gartengestaltung Andreas Jakob GmbH	Mörschwil	9.1.068

Bedachungen, Steildach, Flachdach, Spengler

Beat Brönnimann GmbH	St.Gallen	9.0.054
Braunwalder Gebäudehüllen AG	Mörschwil	9.1.068
Eigenmann AG	Wittenbach	9.0.088
Merz + Egger AG	St.Gallen	9.0.055
M.Schönenberger AG	Schwarzenbach	9.0.022
Scheiwiller AG	Niederbüren	9.0.096

Bodenbeläge

Artfliesen Lindau GmbH & Co. KG	Lindau/D	9.0.002
Artho Bodenideen	St.Gallen	9.1.048
Birk GmbH	Lindau/D	9.0.003
Emil Ehrbar Parkett + Oberfläche	Teufen	9.1.007
Floor-Decor GmbH	Wil	9.1.029
Lachauer Wohnbelags AG	St.Gallen	9.0.001

Cheminéebau, Ofenbau, Kaminbau

Cheminée ohne Kamin GmbH	Oberbüren	9.0.093
Dominic Jud Ofen- und Cheminéebau	Waldstatt	9.1.006
Giger Kaminbau und Cheminéeöfen	Arnegg	9.0.008
Markus Rüegg Feuer AG	Dietlikon	9.0.035
Pernet GmbH	Steckborn	9.0.035
Rüegg Cheminée Schweiz AG	Hinwil	9.0.035
Holzöfe Tobias Rutz	Dietfurt	9.0.114
Schneider AG	Bad Ragaz	9.0.035
Tonwerk Lausen AG	Lausen	9.0.014

Elektro-, Informations- und Kommunikationstechnik

A. Lehmann Elektro AG	Gossau	9.0.040
All-com AG	Winterhur	9.0.064
Baumann Electro AG	St.Gallen	9.0.042
Binder & Co. AG	St.Gallen	9.0.040
BKS Kabel-Service AG	Derendingen	9.0.074
Elektro Kobler & Lehmann AG	Herisau	9.0.040
Elektro Steiger	Altstätten	9.0.042
Elektro Wegmann	Niederuzwil	9.0.042
Homefibre GmbH	Eglisau	9.0.113
Sankt Galler Stadtwerke	St.Gallen	9.0.050
Swisscom (Schweiz) AG	Liebefeld	9.1.064
UPC Cablecom GmbH	Zürich	9.0.005

Energieunternehmen, Elektro, Fernwärme, Brennstoffe

Sankt Galler Stadtwerke	St.Gallen	F9.002 / 9.0.050
-------------------------	-----------	------------------

Fachzeitschriften, Verlage, Online-Medien

Bauförderfelder.ch	Rüschlikon	9.0.056
Helvetissimmo	Carouge	9.1.039
Homegate AG	Zürich	9.1.062
Newhome.ch Lounge	St.Gallen	9.1.053

Fassadenbau, Massivbauweise, Eternit

Eternit (Schweiz) AG	Niederurnen	9.0.023
VirtuellBau (St.Gallen) GmbH	St.Gallen	9.0.055

Fensterbau, Glas und Rahmen, Isolierglas

Dachfenster Keller GmbH	Thalheim a. d. Thur	9.0.102
Dachfenster Plattner AG	Herisau	9.0.016
Edelweiss Fenster AG	Wil	9.0.065
EgoKiefer AG	Altstätten	9.1.017
EgoKiefer AG	St.Gallen	9.0.105
Fenster Dörig AG	Appenzell	9.0.018
H+S Fenster und Türen AG	Unterwasser	9.0.013
Internorm Ausstellung Mittelland	Hunzenschwil	9.0.048
Klarer Fenster AG	St.Gallen	9.0.058
Kronenberger AG	St.Gallen	9.0.036
Lehmann Arnegg AG	Arnegg	9.0.055
Swisswindows AG	St.Gallen	9.0.028

Fertighaus, Systembau

Alpinahaus	Hard/A	9.0.049
Baufritz AG	Uetendorf	9.1.011
Freshhaus	Wil	9.1.040
Gächter & Co. AG	Rüthi	9.0.070
Golob Immobilien GmbH	Au	9.1.074
J.M. Offner Systemhaus GmbH	Niederteufen	9.1.032
Keitel Haus	Wil	9.1.061
Kobelthaus	Marbach	9.1.023
MB HolzMassivhaus GmbH	Bodensdorf/A	9.1.035
SchwörerHaus KG	Hohenstein-O./D	9.1.036
Swisshaus AG	St.Gallen	9.1.012

Gemeinden, Regionen, Städte, Standortförderung

Appenzell Ausserrhoden	Herisau	9.1.009
Stadt St.Gallen Standortförderung	St.Gallen	9.1.013
Toggenburg.ch	Wattwil	9.1.066
Verein St.Galler Rheintal	Rebstein	9.1.052

Generalunternehmen

Felix Hausbau	St.Gallen	9.1.002
HRS Real Estate AG	Frauenfeld	9.1.054
Kobelthaus	Marbach	9.1.023
Swisshaus AG	St.Gallen	9.1.012
Zili AG	Bronschhofen	9.1.019

Haus- und Energietechnik, Heizung, Sanitär

Alpha-InnoTec	Altishofen	9.0.047
B. König Haustechnik GmbH	Strengelbach	9.0.098
Eigenmann AG	Wittenbach	9.0.088
Fatzer M. Haustechnik AG	Mörschwil	9.1.044
Jenni Energietechnik AG	Oberburg b. B.	9.0.051
Mons Solar GmbH	Diepoldsau	9.0.019

Hauswartungen, Liegenschaftsunterhalt, Reinigung

Purwatec GmbH	Wil	9.0.091
---------------	-----	---------

Heizsysteme, konventionelle und alternative Wärmeerzeugung

Fuchs Aadorf AG	Aadorf	9.0.012
Heim AG Heizsysteme	Aadorf	9.1.004
Stiebel Eltron AG	Lupfig	9.0.071
Tobler Haustechnik AG	Urdorf	9.0.072



Holzbau, Holzhandel, Zimmerei

Alpiger Holzbau AG	Sennwald	9.1.015
Blumer-Lehmann AG	Gossau	9.1.028
Franz Hasler AG	Bendern/FL	9.0.068
Gebr. Eisenring AG	Gossau	9.0.090
Gebr. Giezendanner Holzbau	Ebnat-Kappel	9.0.114
Holz 100 Schweiz	Märwil	9.0.034
HWS Holzdesign	Berneck	9.1.030
Kaufmann Oberholzer Schönenberg AG	Schönenberg	9.1.043
Marbacher-Zimmermeister-Haus	Marbach	9.1.001
Moser AG	Oberuzwil	9.0.009
Naef AG	Speicher	9.0.067
Nägeli AG	Gais	9.0.060
Ruwa Holzbau	Küblis	9.0.069
Schöb AG	Gams	9.1.016
Wohlgensinger AG Holzbau	Mosnang	9.1.057

Immobilien (Verwaltung, Vermittlung, Handel, Investoren)

Altrimo AG	Appenzell	9.1.033
Contactus Consulting AG	Herisau	9.1.076
Cristuzzi Immobilien-Treuhand AG	Widnau	9.1.052
Delucaimmo GmbH	St.Gallen	9.1.024
ERA Immobilien Ostschweiz	St.Gallen	9.1.010
Fortimo AG	St.Gallen	9.1.022
Goldinger Immobilien-Treuhand St.Gallen AG	St.Gallen	9.1.014

HEV Verwaltungs AG	St.Gallen	9.1.025
HRS Real Estate AG	Frauenfeld	9.1.054
Hugo Steiner AG	St.Gallen	9.1.050
IT3 St.Gallen AG	St.Gallen	9.1.042
Labusch Immobilien AG	St.Gallen	9.1.071
Orchis Immobilien AG	Herisau	9.1.038
Relesta AG	Zuzwil	9.1.021
RE/MAX Immobilien AG	Appenzell	9.1.027
RPS Immobilien GmbH	Rorschacherberg	9.1.076
rt Immobilien Treuhand AG	Altstätten	9.1.052
Sonnenbau AG	Diepoldsau	9.1.052
Sproll & Ramseyer AG	St.Gallen	9.1.033
Thoma Immobilien Treuhand AG	Amriswil	9.1.020
ZIMA Schweiz Projektentwicklung AG	St.Gallen	9.1.052
Zoller & Partner Immobilien-Management AG	Wil	9.1.042

Immobilien dienstleister, IT-Dienstleistungen

Casasoft AG	Bottighofen	9.1.072
Fortimo AG	St.Gallen	9.1.022
Quorum Software AG	Aarau	9.1.034
ImmoScout24	Flamatt	9.1.005

Innenarchitektur

Atelier AndreArt	St.Gallen	9.1.031
------------------	-----------	---------

Institutionen, Hochschulen, Forschungsanstalten

Akademie St. Gallen	St. Gallen	9.1.042
---------------------	------------	---------

Isolation, Wärmedämmung, Schalldämmung

Verein Fiwo	Amriswil	9.0.046
Flumroc AG	Flums	9.0.056
Steico SE	Feldkirchen/D	9.0.117
Verein Swisswool	Buchs	9.0.082

Küchenbau, Einbaugeräte

Baumann AG Der Küchenmacher	St. Gallen	9.1.049
Bosch Hausgeräte	Geroldswil	9.1.063
BSH Hausgeräte AG	Geroldswil	9.1.063
Fels Küchen & Bäder AG	Weinfelden	9.0.111
Markus Fust Schreinerei	Wil	9.1.041
Gaggenau Hausgeräte	Geroldswil	9.1.063
Gehrig Küchen AG	Flawil	9.1.055
Kaufmann Oberholzer Schönenberg AG	Schönenberg	9.1.043
Nero Küchen Bäder Wellness	St. Gallen	9.1.077
Siemens Hausgeräte	Geroldswil	9.1.063
Türmlihuus Lombriser AG	Flawil	9.0.017

Luft- und Klimatechnik, Kälte, Umwelttechnik

Cofely AG	Zürich	9.0.056
Trivent AG	Triesenberg	9.0.094

Metallbau, Stahlbau, Balkone, Metallfassaden

Ernst Schweizer AG, Metallbau	Hedingen	9.0.026
Vettiger Metallbau AG	Oberbüren	9.0.020

Öffentliche Verwaltung, Kanton, Bund, Behörden

Amt für Umwelt und Energie	St. Gallen	9.0.050
----------------------------	------------	---------

Reklametechnik, Beschriftungssysteme, Fotografie, Druck

New Copy Store AG	St. Gallen	9.1.026
-------------------	------------	---------

Schreinerei, Innenausbau

Koster AG Holzwelten	St. Gallen	9.0.001
Stadler Schreinerei AG	Rorschacherberg	9.0.056

Sicherheitstechnik, Alarm, Einbruchschutz

ABS Kobler Alarm AG	St. Gallen	9.0.112
Kantonspolizei St. Gallen Sicherheitsberatung	St. Gallen	9.0.099
Robert Rieffel AG	Wallisellen	9.0.101
Trigress Security AG	Baar	9.0.104

Solartechnik, Solaranlagen, Fotovoltaik

Actensys Swiss GmbH	Sennwald	9.0.006
Alpha-InnoTec	Altishofen	9.0.047
Bach Solar GmbH	St. Gallen	9.1.073

CMP-Solartechnik GmbH	Boniswil	9.0.116
TOP edirektsolar GmbH	Diepoldsau	9.0.107
Genossenschaft Solar St. Gallen	St. Gallen	9.0.056
G&O Sunsolutions GmbH	Bütschwil	9.0.027
H. Lenz AG	Niederuzwil	9.0.033
Hasler Solar AG	Bendern/FL	9.0.068
Heizplan AG	Gams	9.0.062
Helion Solar Ost AG	St. Gallen	9.0.086
Helvetic Energy GmbH	Flurlingen	9.0.096
Intelli Solar GmbH	Amriswil	9.0.057
Jansen AG	Oberriet	F9.004
MGT-esys GmbH	Feldkirch/A	9.0.010
SOLTOP Schuppisser AG	Elgg	9.0.043

Storen, Rollläden, Insektenschutz

Furrer Vorhänge AG	Rüthi	9.0.092
G & H Insektenschutzgitter GmbH	Birsfelden	9.0.038
Schenker Storen AG	St. Gallen	9.0.078
Tobena GmbH	Herisau	9.0.045
Wolf Storen AG	Sennwald	9.0.115

Unterhaltungselektronik

Alconec GmbH	Seuzach	9.0.064
--------------	---------	---------

Verbände, Vereine, Interessengemeinschaften

IG Passivhaus Schweiz	Hüttwilen	9.0.011
MINERGIE Geschäftsstelle	Bern	9.0.056
SVIT Ostschweiz	Wil	9.1.042

Verpflegung

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

Wärmepumpen, Bohrtechnik

Alpha-InnoTec	Altishofen	9.0.047
---------------	------------	---------

Wand- und Deckenbeläge

Malergeschäft Palatini AG	St. Gallen	9.0.120
Malerei & Farbenhaus Guerini GmbH	Goldach	9.0.032

Wasser-/Abwassertechnik, Wasseraufbereitung

Christiani-Wassertechnik	Würenlingen	9.0.083
Faserplast AG	Rickenbach	9.0.030
Kanalprofis GmbH	Rorschach	9.0.110
Wasseraufbereitung / Haustechnik Peter Filter	Rorschacherberg	9.0.021

Wintergarten, Treppenbau, Geländer

Columbus Treppen AG	Oberbüren	9.1.047
Dörig Metallbau AG	Waldkirch	9.0.084
Leeb Balkone und Zäune	Niederurnen	9.0.119
Merz + Egger AG	St. Gallen	9.0.089



Ein Volk von Immobilienhändlern

Derzeit wird eifrig über eine mögliche Zinswende diskutiert. Sollten sich die rekordverdächtig tiefen Zinsen plötzlich schnell und stark nach oben bewegen, besteht Handlungsbedarf bei Hausbesitzern. Noch vor zehn Jahren wären damit vor allem die selbst bewohnten Eigenheime gemeint gewesen. Seither aber ist ein interessanter Trend zu beobachten: Privatleute mit einigem Ersparten kaufen sich Immobilien als Anlageobjekt. Und zwar nicht mehr nur eine einzelne Ferienwohnung oder Ähnliches; es darf bei entsprechenden Mitteln auch mal ein Mehrfamilienhaus sein.

Der Grund für den Trend ist banal: Als die Aktienwelt verrückt spielte, suchten Sparer nach neuen Anlagemöglichkeiten, und die tiefen Zinsen haben vielen die Entscheidung leichter gemacht. Keine Frage, dass Private, die sich für diese Anlage entschieden haben, in der Zinsfrage am Ball bleiben müssen. Ansonsten kann aus der beabsichtigten Werterhaltung plötzlich ein Rohrkrepierer werden.

Doch abseits von solchen Fragen ist angesichts dieses Trends festzustellen: Immobilien faszinieren. Denn sie sind mehr als Aktien und Obligationen, als Kunstwerke an der Wand oder Schmuck im Tresor. Denn im Unterschied zu diesen reinen Objekten sind Immobilien mit Leben gefüllt. Sie sind keine reine Ware, sondern mit Emotionen verbunden. Und sie erfüllen zu jedem Zeitpunkt eine sichtbare Funktion, was man von der nackten Zahl auf dem Kontoauszug nicht sagen kann.

Damit lässt sich vielleicht auch der Erfolg der Immo-Messe begründen. Sie zieht längst nicht nur Besucherinnen und Besucher an, die konkret auf der Suche nach einem Eigenheim sind. Auch andere, die in dieser Beziehung das Gesuchte bereits gefunden haben, lassen sich gerne rund um den Immobilienmarkt inspirieren und informieren. Vielleicht mit dem Ergebnis, dass sie in ein Objekt investieren. Zugegeben, der Titel ist eine (noch) etwas übertriebene Darstellung des Ist-Zustandes. Aber ein schönes Signal für die Region wäre es, wenn sich auch private Sparer vermehrt im Markt engagierten. Denn das tut nur, wer an den Standort glaubt.

Natal Schnetzer
Verleger



ImmoPuls 2014

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

- Verleger:** Natal Schnetzer
- Redaktion:** Marcel Baumgartner (Leitung)
baumgartner@leaderonline.ch
Dr. Stephan Ziegler
Stefan Millius
- Autoren in dieser Ausgabe:** Sandrine Kuster, Martin Sinzig,
Robert Mazenauer, Irene Lanz
- Fotografie:** Bodo Rüedi
Tiziana Secchi
Regina Kühne
Reto Martin
- Herausgeberin, Redaktion und Verlag:** MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
9001 St. Gallen
Tel. 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
www.leaderonline.ch
www.metrocomm.ch
leader@metrocomm.ch
- Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer
nschnetzer@metrocomm.ch
- Verlags- und Anzeigenleitung:** Martin Schwizer
mschwizer@leaderonline.ch
- Marketingservice/ Aboverwaltung:** Nikolla Gashi
info@metrocomm.ch
- Abopreis:** Fr. 60.– für 18 Ausgaben
- Erscheinung:** Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben
- Gestaltung/Satz:** Tammy Rühli
truehli@metrocomm.ch
- Produktion:** Sonderegger Druck AG,
Weinfelden

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

metro
comm

Finden Sie Ihr neues Heim von unterwegs. Die Wohnungssuche von homegate.ch über iPhone, iPad, Android- sowie über andere internet-fähige Handys ist einfach und übersichtlich aufgebaut.
www.homegate.ch/mobile



Mobile

**Wunschimmobilie finden:
zu jeder Zeit, an jedem Ort und
mit jedem Gerät.**

homegate.ch
Das Immobilienportal



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



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

**SANITAS
TROESCH**