

SONDERAUSGABE ZUM INDUSTRIE- UND GEWERBENEUBAU SCHÜTZENWIESE



Carlos Martinez:

«Selbstbewusste Präsentation
trotz Ausgabendisziplin»

Seite 16

Freude, Stolz und Zufriedenheit

Im Gespräch blicken der Projektleiter Architektur Diego Rosafio und der Gesamtprojektleiter Bauleitung mit Kostenmanagement Rolf Gantenbein auf die zweijährige Schützenwiese-Bauzeit zurück.

Text: Stephan Ziegler **Bilder:** Tiziana Secchi, Hannes Thalmann

Diego Rosafio, Rolf Gantenbein: Die Schützenwiese steht, die ersten Mieter sind eingezogen. Mit was für einem Gefühl schauen Sie heute auf Ihr «Baby»?

DR: «Baby» ist genau das richtige Stichwort. Wie bei keinem anderen Projekt durfte ich bei der Schützenwiese seit Beginn mitwirken. Der Anfang fand 2011 statt, als ich zusammen mit Carlos Martinez am Architekturwettbewerb für das Projekt Schützenwiese mitarbeiten konnte. Als wir den Zuschlag erhalten haben, stellte sich mir die Möglichkeit, für die Umzonung, Baueinreichung und Ausführungsplanung die Projektleitung zu übernehmen. Aufgrund der Dimension, der Komplexität und des straffen Zeitprogramms stellte die Realisierung für diesen einzigartigen Industriebau eine gewisse Herausforderung dar. So kann ich heute, nach zwei intensiven Jahren, mit einem sehr zufriedenen und auch ein stolzen Gefühl auf das gelungene Werk schauen.

«Der Industriekomplex besteht nicht nur aus gewöhnlichen Produktionshallen, sondern überzeugt durch eine Kombination von geschickten Funktionen angeordneten Nutzungen.»

RG: Mir geht es ähnlich – trotz all der Schwierigkeiten, die das Bauen immer in sich hat, sehe ich mit Stolz und Freude auf das Projekt Schützenwiese. Solch eine Chance bekommt man ja nicht alle Tage!

Wie stark hat Sie der Bau in den letzten 24 Monaten beschäftigt – und was genau war Ihr Part bei der Entstehung der Schützenwiese?

RG: Die Gantenbein + Partner AG durfte den Wettbewerb organisieren und war zuständig für Gesamtprojektleitung, Bauleitung und Kostenmanagement. Es wurden bis heute 50 Bauherrensitzungen, 49 Fachplanersitzungen und 80 Bausitzungen durchgeführt... Als Schnittstelle zwischen Bauherrschaft, Architekten, Unternehmungen, verschiedenen Mietern und Behörden hatte ich mit verschiedenen Persönlichkeiten und Interessen zu tun, die auf ein gemeinsames Ziel geleitet werden mussten.

DR: Die Gesamtplanung hat unser Architektenteam und mich zeitlich stark beschäftigt. Wegen des engen Terminprogramms war unsere Planungszeit entsprechend knapp. Folglich arbeiteten wir auf Hochtouren, um die Terminvorgaben bewältigen zu können. Zu meinen Hauptaufgaben als Projektleiter gehörten die den Bau betreffenden Planungsaufgaben vom Bauprojekt für die Umzonung über das Baugesuch bis zur Ausführungs- resp. Detailplanung für die Bauunternehmer sowie die Planungskoordination mit den Fachplanern – und natürlich die enge Zusammenarbeit mit der Bauleitung vor Ort. Darüber hinaus kümmerte ich mich um die Bauherrschaft und somit auch um alle neuen Mieter bei Fragen in den Bereichen Ästhetik, Funktion, Materialisierung oder Ausbau.

Rund 600 Menschen werden dereinst in der Schützenwiese arbeiten. Was ist an dem Bau speziell, dass diese Menschen ihrer Arbeit möglichst optimal nachgehen können?

DR: Der Industriekomplex besteht nicht nur aus gewöhnlichen Produktionshallen, sondern überzeugt durch eine Kombination von geschickt den Funktionen angeordneten Nutzungen – mit dem Ziel, den eingemieteten Firmen möglichst viele interessante und nützliche Synergien bieten zu können. Wie zum Beispiel gemeinsam nutzbare Infrastrukturen und Einrichtungen im Eingangsgeschoss.

RG: Das ist tatsächlich substanziell – mit dem Neubau konnten viele Mieter durch frühzeitige, optimale Grundrissgestaltung ihre Arbeitsabläufe stark verbessern. Und: Dank der zentralen Lage ist eine perfekte Erreichbarkeit gegeben.

Der Bau besticht nun aber nicht nur durch Funktionalität, sondern auch optisch. Wie wichtig waren ästhetische Aspekte bei der Planung des Gewerbeparks, der ja eigentlich auch ein reiner Zweckbau hätte werden können?

RG: Die Bauherrschaft und die Ankermieter haben dem ästhetischen Aspekt schon bei der Wettbewerbsstellung einen grossen Stellenwert beigemessen. Ein Zweckbau an dieser Lage hat frühzeitig nicht mehr zur Diskussion gestanden.



Rolf Gantenbein (links) und Diego Rosafio:
«Die Schützenwiese soll sich mit ihrer
Grösse, Funktion und Lage bewusst von
anderen Industrieanlagen unterscheiden.»



DR: Der Bau sollte auch in puncto Ästhetik und Architektur glänzen und wahrgenommen werden. Die Schützenwiese mit ihrer Grösse, Funktion und Lage soll sich bewusst von anderen Industrieanlagen unterscheiden. Durch die freie, aber gezielte Anordnung der markanten Fenster in Kombination mit dem gewählten Fassadenmaterial etwa entwickelt das Gebäude einen unverwechselbaren Charakter.

«Die Bauherrschaft und die Ankermieter haben dem ästhetischen Aspekt schon bei der Wettbewerbsstellung einen grossen Stellenwert beigemessen.»

Nun sind nicht nur Firmen in der Schützenwiese eingemietet, sondern auch die Rettung St.Gallen, die ihren Stützpunkt von Altstätten nach Kressern verlegt hat. Ein Indiz für eine besonders günstige Lage im Rheintal?

DR: Die Lage mit unmittelbarer Anbindung an die Autobahn war für die Firmen ein sehr wichtiger Entscheidungsaspekt. Für die Rettung St.Gallen kam dieser Standort sehr gelegen, da für sie mit dem Autobahnzubringer die Lücke zwischen St.Gallen und Buchs ideal geschlossen wird.

RG: Ja, die Lage der Schützenwiese ist wirklich hervorragend. Auch die Dietsche MontageProfis mit ihrem grossen Wagenpark – über 150 Lieferwagen – ist mit dem direkten Autobahnanschluss um einiges besser erschlossen, als wenn noch lange Anfahrtswege zur Autobahn hinzukämen.

Der Bau ist fast 200 m lang und wurde in der Presse schon – durchaus wohlwollend – als «Flugzeugträger» benannt. Wie sieht es mit der technischen Ausrüstung dieses «Flaggschiffes» aus – wie wird geheizt und gekühlt und wie energieeffizient ist er?
RG: Es wurde früh eine Grundwassernutzung festgelegt, da heute gerade der Kühlung ein grosser Stellenwert beigemessen werden muss. So ist beispielsweise in der Produktion der swissQprint (ca. 5000 m²) eine konstante Temperatur gewünscht.

DR: Mittels Grundwasserpumpen wird nun auf der Südseite das Wasser entnommen und daraus die nötige Energie genutzt, anschliessend wird mit weiteren Pumpen auf der Nordseite das Wasser wieder zurückgeführt. Mit der gewonnenen Energie wird der gesamte Komplex inkl. Produktionshallen, Büroturm, Verkaufsläden sowie der Nebenbau gekühlt und beheizt.

Nun, nach rund zweijähriger Bauzeit, ist das Projekt vollendet, alles passt. Ich kann mir aber vorstellen, dass sowohl bei der Planung wie auch bei der Ausführung die eine oder andere Hürde genommen werden musste. Was waren die grössten?

DR: Aufgrund der verschiedenen Nutzungs- und Gebäudestrukturen stellte die Ausführungsplanung eine gewisse Komplexität dar, welche in den Bereichen Foundation, Statik und vor allem in der Koordination der Haustechnik einige Knacknüsse zu lösen gab. Weiter mussten laufend auch wichtige Mieterbedürfnisse berücksichtigt werden, was gewisse Anpassungen bei der Planung zur Folge hatte.

RG: Und für uns waren die kurze Vorlaufzeit vom Baubewilligungsprozess bis zum Baubeginn sowie die vor Baubeginn noch nicht überall klaren Nutzungen des Gebäudes die grössten Herausforderungen.

Hand aufs Herz: Wenn Sie heute zurückblicken – gibt es etwas, was Sie vielleicht anders machen würden, oder hat sich alles als optimal erwiesen?

RG: Beim Bauen kann man im Nachhinein immer etwas besser machen. Doch beim Prozess bis zur Fertigstellung ist heute eine grosse Flexibilität gefordert – und durch Störfaktoren sind wir immer wieder herausgefordert.

DR: Ich denke, schlussendlich hat sich alles als optimal erwiesen, zumindest sehr zufriedenstellend. Nur dank der kompetenten Zusammenarbeit aller Beteiligten konnte alles erwartungsgemäss vollendet werden.

Die drei Ankermieter Dietsche MontageProfis, MenziMuck und swissQprint sind nun zum ersten Mal unter einem Dach vereint. Hätten alle drei je

selbst einen Neubau erstellt, wäre die benötigte Grundstücksfläche rund dreimal so gross ausgefallen. Wie wichtig war Ihnen dieses verdichtete Bauen?

DR: Wozu soll jede Firma einen eigenen Standort brauchen? Durch die Nutzungsflexibilität dieses Gebäudes kann es den Unternehmen jederzeit angepasst werden. Und: Dank Synergien können Einrichtungen und Installationen gemeinsam genutzt werden.

RG: Sehen Sie, die verdichtete Bauweise an dieser zentralen Erschliessungslage ist in der heutigen Zeit selbstredend und selbstverständlich. Mit der Schützenwiese ist dies optimal gelungen.

«Nur dank der kompetenten Zusammenarbeit aller Beteiligten konnte alles erwartungsgemäss vollendet werden.»

Denken Sie, dass diese Art konzentrierter Industrie- oder Gewerbepark in Zukunft öfter gebaut wird, auch im Rheintal?

DR: Nun, das kann ich mir schon vorstellen – wenn die Lage stimmt und die richtigen Mieter gefunden werden können.

RG: Ich befürchte fast, dies ist in dieser Grösse, Ausführungsgeschwindigkeit und mit im Rekordtempo vermieteten Flächen eine Einmaligkeit... und mehrheitlich den Vordenkern Roland und Marcel Dietsche zu verdanken. Vom Modell her vielleicht, aber viel kleiner.

Zum Schluss: Die drei erwähnten Firmen befinden sich auf Wachstumskurs. Wieviel Reserve birgt die Schützenwiese noch – und könnte sie allenfalls bei Bedarf um einen Neu- oder Erweiterungsbau bzw. eine Aufstockung erweitert werden?

RG: Der Nebenbau 1 mit 45 000 m³ Gebäudevolumen ist bereits im Rohbau erstellt und grösstenteils für die Menzi Muck und die swissQprint bestimmt. Für einen Nebenbau 2 müsste zuerst das vorgesehene Land eingezont werden.

DR: Die maximal mögliche Bebauung wurde ja schon bei der Einzonzung des Grundstücks im Sondernutzungsplan geregelt. Eine Aufstockung ist dabei nicht vorgesehen. Als Erweiterung wurde der Nebenbau geplant, der Mitte Jahr fertiggestellt wird. Er besitzt zwei Produktionsflächen von je ca. 2500 m².

Geschäftsführer Rolf Gantenbein (*1961) ist Inhaber der Gantenbein + Partner AG, Management am Bau, in St.Gallen und Berneck. Das Unternehmen mit rund 15 Mitarbeitenden ist spezialisiert auf Projekt- und Bauleitungen sowie Expertisen und hat zahlreichen Ostschweizer Projekten zum Erfolg verholfen (St.Galler KB Diepoldsau, Patientenannahme Kantonsspital SG, Hotel Militärkantine St.Gallen).

Dipl. Architekt FH Diego Rosafo (*1971) ist Projektleiter Schützenwiese bei der Carlos Martinez Architekten AG in Berneck. Das Architekturbüro plante schon viele herausragende Bauten in der Ostschweiz (Kurhaus Oberwaid St.Gallen, Hotel Säntispark Abtwil, Nahrin AG Berneck etc.).

Anzeige

Management am Bau

gantenbein
+partner

Projekt- und Bauleitung

Gantenbein + Partner AG
CH-9000 St. Gallen

CH-9442 Berneck

info@gantenbein-partner.ch
www.gantenbein-partner.ch



*Roland und Marcel Dietsche (rechts):
«Wir suchen gezielt
Mehrheitsbeteiligungen
bei Unternehmen, die
einen starken Bezug zum
St.Galler Rheintal haben.»*

Fokus auf Wachstum

Angefangen hat alles Mitte der 1980er Jahre mit Umbauten in St.Galler Kinos – der erste «Grossauftrag» für die 1983 gegründete Zwei-Mann-Baumontagefirma von Roland und Marcel Dietsche. Aus ihr ist die heutige Dietsche MontageProfis AG entstanden, die mit 400 Angestellten an vier Standorten und einem Jahresumsatz von rund 60 Millionen Franken das grösste Montageunternehmen der Schweiz ist. Roland Dietsche (*1963) hat sich schon 2004 aus dem operativen Geschäft zurückgezogen; er konzentriert sich seither auf verschiedenen Verwaltungsratsmandate – unter anderem in der Rheintal-Assets AG.

Text: Stephan Ziegler Bild: Tiziana Secchi

Mit seiner Rheintal-Assets AG investiert Roland Dietsche eigenes und fremdes Geld in Rheintaler Klein- und Mittelunternehmen. Zusammen mit einem Vermögensverwalter gründete er 2003 mit einem Aktienkapital von 300 000 Franken das Finanzunternehmen, das in Rheintaler Klein- und Mittelunternehmen investiert. Vier seiner Beteiligungsfirmen sind neu in der «Schützenwiese» domiziliert.

«Es gibt immer wieder genügend Möglichkeiten, in nächster Nähe zu investieren und das Beteiligungsportfolio zu ergänzen.»

Roland Dietsche, wie sind Sie mit dem vergangenen Jahr 2014 aus Sicht der Rheintal-Assets AG zufrieden?

Wir sind zufrieden. Die Umsätze und Gewinne der einzelnen Beteiligungen liegen in Summe auf dem Niveau des Vorjahres: Die Menzi-Muck-Auslandsverkäufe nehmen stetig zu, swissQprint wächst unaufhaltsam, die Dietsche MontageProfis behaupten sich als Marktleader im Schweizer Markt... Und die Rivag-Rheintal AG hat ihre Wohn-/Gewerbeliegenschaft in Sevelen fertiggestellt sowie die ehemalige Fischfarm in Oberriet akquiriert. Das noch kleine Liegenschaftsportfolio wird nun Schritt für Schritt ausgebaut.

Und wie schätzen Sie das laufende Jahr ein? Der Schock der Aufhebung des Euro-Mindestkurses sitzt immer noch tief...

Wir sind zuversichtlich, dass wir auch im laufenden Jahr das Niveau halten können und mit einzelnen Beteiligungsfirmen wachsen werden, denn in jeder «Krise» steckt auch Potenzial für Neues! Euro-

Kurs hin oder her – unser Fokus liegt auf dem Wachstum und der Verbesserung der Margen bei den Mehrheitsbeteiligungen. Der Euro-Kurs wird uns insgesamt nicht merklich zurückwerfen – und über Dinge zu klagen, welche man sowieso nicht beeinflussen kann, bringt bekanntlich nichts.

Die Rheintal-Assets AG hält Beteiligungen an so namhaften Ostschweizer Unternehmen wie Brauerei Schützengarten, Plaston oder PSA. Drei «Ihrer» Gesellschaften – MenziMuck, swissQprint und Dietsche MontageProfis – ziehen nun zusammen unter ein Dach in der Schützenwiese. Was war der ausschlaggebende Grund, auf der «grünen Wiese» einen Industriepark dieser Grössenordnung zu bauen?

Alle drei genannten Firmen sind über die letzten Jahre entweder stark gewachsen oder mit den Produktionskapazitäten angestanden. Was liegt da näher, als zusammen ein Projekt zu realisieren und das Kosteneinsparungspotenzial auszunutzen? Die Möglichkeit, an dieser einzigartigen Lage gleich neben der Autobahn einen Industriepark zu erstellen, hat dem Vorhaben noch den notwendigen Kick gegeben.

Die Rheintal-Assets AG sieht sich als strategischen Investor. Nach welchen Gesichtspunkten wählen Sie Ihre Beteiligungen aus – und welches sind für Sie «Killerkriterien», die eine Beteiligung verbieten?

Wir suchen gezielt Mehrheitsbeteiligungen bei Unternehmen, die einen starken Bezug zum St.Galler Rheintal haben. Die Produkte oder Dienstleistungen müssen eine gewisse Einzigartigkeit aufweisen. Wenn dann noch der Umsatz in der Grössenordnung von mindestens 20 Millionen Franken liegt, dann ist unser Interesse bestimmt hoch.

Und wie bringt sich die Rheintal-Assets AG in den Firmen ein, an denen sie beteiligt ist? Ist es eine stille Beteiligung oder nehmen Sie aktiv am Geschäftsgang teil, etwa via Verwaltungsrat?

Die Rheintal-Assets bringt sich via Verwaltungsratsmandate ein, damit wir den direkten Bezug zum Unternehmen haben, aber auch die Möglichkeit besitzen, Akzente zu setzen und Verantwortung zu übernehmen.

Sie investieren aber nicht nur in der Ostschweiz, sondern auch im Vorarlberg. Ist eine weitere räumliche Diversifikation geplant?

Nein. Es gibt immer wieder genügend Möglichkeiten, in nächster Nähe zu investieren und das Beteiligungsportfolio zu ergänzen. Eine räumliche Ausbreitung ist gar nicht notwendig.

«Es gibt immer die Möglichkeit, etwas selber zu tun – oder es andere tun lassen.»

Als Private-Equity-Gesellschaft ermöglichen Sie es Ihren rund 250 Aktionären, sich via Rheintal-Assets AG an namhaften Ostschweizer und Vorarlberger Firmen zu beteiligen. Wie werde ich Aktionär bei der Rheintal-Assets AG?

Sie können unsere Aktien via Ihrer Hausbank erwerben. Die Aktie der Rheintal-Assets AG ist ein sogenannter nichtkotierter Wert und wird an der Schweizer Nebenbörse gehandelt.

Im November 2014 hat die Rivag-Rheintal AG, an der die Rheintal-Assets AG eine Mehrheitsbeteiligung hält, die ehemalige Melander-Farm in Oberriet gekauft. Dem Vernehmen nach soll dort auch ein Industriepark nach dem Vorbild der Schützenwiese entstehen. Können Sie schon mehr verraten?

Das Ziel ist ein weiterer Industriepark. Wir sind zurzeit aber noch in der Marktabklärung. Die Grösse der

Die Rheintal-Assets AG hält Beteiligungen an der Brauerei Schützengarten AG (St.Gallen), der Menzi Muck AG (Kriessern), der Plaston Holding AG (Widnau), der PSA – Parts & Systems AG (Au), der Rivag Rheintal AG (Kriessern), der Schelling Anlagenbau GmbH (Schwarzach), der swissQprint AG (Kriessern), der wzw-optic AG (Balgach), der Godly Rheintal AG und der Dietsche MontageProfis Holding AG (Kriessern).

Liegenschaft und die Lage stimmen. Sobald die ersten Mieter feststehen, wird umgebaut. Die Schützenwiese soll dahingehend als Vorbild dienen, dass wiederum verschiedene Firmen unter einem gemeinsamen Dach die Vorteile erlangen, den sie alleine gar nie realisieren könnten.

Im Januar 2015 haben Sie zusammen mit dem Churer Versicherungsbroker Godly & Partner AG aus Chur die ebenfalls im Versicherungsvermittlungsgeschäft für Unternehmen tätige Godly Rheintal AG gegründet, die auch in der Schützenwiese beheimatet ist. Was war der Grund für diese Expansion?

Es gibt immer die Möglichkeit, etwas selber zu tun – oder es andere tun lassen. In diesem Falle haben wir uns entschieden, zusammen mit einem starken Partner eine neue Firma zu gründen und in diesem Markt mitzumischen.

Zum Schluss: Welche Beteiligung steht noch auf Ihrer Wunschliste, die Sie vielleicht schon bald realisieren können?

Wir halten Augen und Ohren offen und erhalten auch laufend Angebote. Eine Wunschliste gibt es nicht. Wenn wir auf ein Unternehmen stossen, das in unser Portfolio passt, uns insgesamt weiterbringt und bei dem der Preis stimmt, sagen wir bestimmt nicht Nein.

Anzeige



neue **ANSICHTEN**
neue **RÄUME**
neue **PRODUKTE**

kolb
Ingenieure & Planer

Holzbau
Brandschutz
Bauphysik
Energie

Wir danken für den Auftrag „Ingenieur- und Planungsarbeiten Brandschutz“.

Josef Kolb AG
Hafenstrasse 62
CH-8590 Romanshorn

T +41(0)71 466 72 26
F +41(0)71 466 72 28

info@kolbag.ch
www.kolbag.ch

Selbstbewusste Präsentation trotz Ausgabendisziplin

Carlos Martinez (*1967) aus Berneck, Star unter den Ostschweizer Architekten, hat die «Schützenwiese» gestaltet. Ein Gespräch über Ästhetik und Funktion, Repräsentanz und Sparzwänge sowie Mehrwert und Renditeansprüche.

Text: Stephan Ziegler Bilder: Tiziana Secchi

Carlos Martinez, hat es Sie überrascht, dass Sie den Auftrag «Schützenwiese» erhalten haben? Schliesslich hätte man auch einen weniger bekannten, günstigeren Architekten nehmen können, der einen reinen Zweckbau hochgezogen hätte.

Das ist eine etwas provokative Frage (lacht). Man hofft natürlich bei einem Architekturwettbewerb immer, dass man den Zuschlag erhält, deshalb macht man ja mit. Wir hatten den Ort und die Aufgabe sehr genau analysiert. Speziell an diesem Wettbewerb war, dass die Bauherrschaft sehr genau vorgegeben hatte, was, wie, wo und wie viel organisiert werden sollte. Ein genaues Raumprogramm für die drei Hauptmieter, die man sehr gut kannte, und weitere Räume für andere Mieter. Es gab einen genauen Beschrieb, wie man sich die Organisation vorstellte und sogar wie die Räume ineinander verschachtelt werden sollten – mit Zwischengesossen für die Büros oder Lager etc.

«Wenn das Gebäude die Firmen richtig repräsentiert und die Kosten für den Unterhalt angemessen sind, dann ist ein Architekt günstig.»

Es war also etwa wie ein Tetrispiel, das man zusammenstellen musste?

Genau. Ich bin mir dies nicht gewohnt; üblich ist, dass man viel selber erarbeiten und sich konzeptuell Gedanken machen muss, wie man die Funktionen ordnet. Unsere erste Lösung der Aufgabe war ein 12 m hohes, 170 m langes und 60 m breites Raumkonglomerat. Nachdem wir eigentlich fertig waren und hätten abgeben können, merkte ich, dass dieses System unflexibel war, kein Wachstum für die einzelnen Funktionen zuließ und wenig Flexibilität für die Firmen offenliess. Wir entschieden uns also, das Ganze völlig umzukrempeln, und haben nochmals von vorne angefangen.

Die neue Lösung bestand in dem dann verwirklichten Konzept mit einem 25m hohen Büroturm und zwei Flügeln für die Produktionshallen?

Ja. Durch die klare Trennung der Funktionen und das Andocken aller Produktionsräume an den Turm wurde es möglich, für alle Firmen einzeln im Bereich der Büros oder der Fabrikationsräume zu wachsen. Das Ergebnis ist eine starke Flexibilität für die Zukunft. Weiter haben wir die Topografie der Autobahnzufahrt genutzt und auch das 1. Obergeschoss mit einer Lastwagenrampe erschlossen. In der Industrie ist eine ebenerdige Anlieferung Gold wert. Diese haben nun beide Fabrikationsgeschosse, und durch die bewusste Anordnung der Räume und der Passerelle zum Nebenbau entstanden auch hier eine grosse Unterteilungsmöglichkeit und direkte Zugänge von aussen für mehrere mögliche Firmen. Bei einem Industriebau sind ja Flexibilität und das Schaffen von Umstrukturierungsmöglichkeiten sehr wichtig.

Um zur Eingangsfrage zurückzukommen...

Bekanntere Architekten müssen nicht teurer sein als weniger bekannte. Interessant ist jedoch: Wann ist ein Architekt günstig? Wenn wir von einer Nutzzeit eines Gebäudes von nur schon 50 Jahren ausgehen, ist die Höhe des Architektenhonorars nicht relevant. Wichtig ist, wie die Unterhalts- und Betriebskosten für ein so grosses Gebäude aussehen – und noch wichtiger sind die Flexibilität und die Organisation der Funktionen in einem Industrie- arbeitshaus. Beim Hotelbau gibt eine interessante Vergleichszahl: Wenn man die Räume so machen kann, dass durch die Weglängen und Arbeitsabläufe eine Arbeitskraft eingespart wird, darf man dafür beim Bau eine Million Franken mehr ausgeben. Es ist also sehr wichtig, dass der Fluss von Wareneingang, Lager und Produktion mit allen Abläufen übereinstimmt. Wenn dies so ist, das Gebäude die Firmen richtig repräsentiert und die Kosten für den Unterhalt angemessen sind, dann ist der Architekt günstig.

Carlos Martinez:
«Deshalb gilt für mich:
Wir haben gemacht,
nicht ich mache!»



Und wie wichtig war der Bauherrschaft der ästhetische Aspekt neben dem praktischen?

Das Praktische hat bei einem Industrie- und Gewerbebau natürlich immer oberste Priorität. Aber: Die Bauherrschaft hat von Anfang an betont, es sei ihr wichtig, dass die Bauten ansprechend wirken. Man wollte sich selbstbewusst präsentieren, ohne allzu viel dafür auszugeben. Dieser Spagat ist bei einem so grossen Bau mit 140 000 m³ Volumen nicht einfach zu bewerkstelligen. Da ist die Entscheidung für ein Material oder eine Konstruktion sofort mit hohen Kosten verbunden. Deshalb haben wir versucht, mit möglichst wenig Geld eine ansprechende und mit der Identität der Firmen übereinstimmende Ästhetik zu schaffen. Es hat mich aber doch überrascht, dass die Bauherrschaft bereit war, für einen ansprechenden Industriebau etwas mehr auszugeben. Normalerweise geht dieser Anspruch während der Bauphase schrittweise verloren. Wir haben es in letzter Zeit oft geschafft, unseren Industriekunden den Marketingmehrwert ihrer Bauten zu erklären

«Wir entschieden uns also, das Ganze völlig umzukrempeln.»

und sie davon zu überzeugen, dass sie auch mit dem Gebäude, in dem sie produzieren, Werbung machen. Ich persönlich bin davon überzeugt, dass dieses Corporate Architecture stark imagebestimmend und deshalb sehr wichtig für das Bild des Unternehmens ist – bei den Kunden und den Mitarbeitern. Die Bauherrschaft in Kriessern musste ich aber nicht überzeugen; sie war sich der Verantwortung von Anfang an bewusst.

Institutionellen Bauherren wird ja oft vorgeworfen, sie würden zu sehr funktional bauen, ohne Rücksicht auf die Optik – jeder Franken zählt. Bei der Schützenwiese war das anders. Wie sehen Sie die diesbezügliche Situation in der Ostschweiz: Leiden wir wirklich unter zu vielen zu schlecht gestalteten Neubauten oder nicht?

Es hat stark gebessert. Gute Architektur braucht natürlich gute, ausgebildete Architekten. Mindestens ebenso wichtig sind gute Bauherren... Auf der anderen Seite des Rheins ist es schon lange Tradition, dass man auf die Ästhetik grossen Wert legt. Es ist wie eine Charaktereigenschaft der Bevölkerung: In der Renaissance war es in Italien selbstverständlich, dass das Volk täglich über die Gestaltung der Bauten oder über Kunst diskutierte, zum Beispiel über den David von Michelangelo. Heute nennen wir dies Kunst im öffentlichen Raum. Bei uns wird das noch zu wenig thematisiert. Es sollte in den Medien und schon in der Schule mehr über gute Bauten gesprochen werden.

Jetzt ist Ihr Name untrennbar mit der aktuellen Ostschweizer Architektur verbunden: Vom Kurhaus Oberwaid über das Hotel Säntispark bis hin zur St.Galler Stadtlounge tragen markante Bauten Ihre Handschrift. Worauf beruht Ihr Erfolg?

Es hat sicher mit Glück und viel harter Arbeit zu tun, denke ich. Vielleicht liegt es auch daran, dass ich meinen Beruf liebe. Es ist eine sehr vielfältige Tätigkeit, die ich mit Leidenschaft mache. Am Sonntag freue ich mich immer auf den Montag. Am Freitag natürlich auch auf das Wochenende (lacht).

Sie haben sich bereits 1993, im Alter von 26 Jahren, mit einem Partner selbstständig gemacht. Wie einfach waren die Anfänge – und gab es eine Initialzündung, die Ihren Aufstieg zum Ostschweizer Stararchitekten begründet hat?

Die Anfänge waren sehr schwierig; wir haben nichts verdient, und man hat oft über unsere Arbeit gelästert. Die ersten zehn Jahre waren hart – und dann standen wir finanziell so da, dass wir die Bilanz fast hätten deponieren müssen. Aber ich habe in dieser Zeit viel gelernt, und es hat Spass gemacht, mit Marco Köppel zusammenzuarbeiten, wir haben viel erlebt. Nachdem wir ab 2003 verschiedene Wege gegangen sind, hat sich auch die Zeit geändert. Wir hatten das Büro mitten in der Immobilienkrise gegründet, und heute muss ich Arbeiten ablehnen. Es ist wirklich eine andere Zeit.

2013 haben Sie die Internationale Auszeichnung «Best Architects 14-Award» für das Kurhaus Oberwaid in St.Gallen gewonnen, 2014 den Gesamtsieg beim Schweizer «Award für Marketing + Architektur» geholt. Und schon 2007 haben Sie für die Innenraumgestaltung des Kundenzentrums der Bühler AG Uzwil einen internationalen Preis erhalten. Wie wichtig sind solche Auszeichnungen in der Branche im Allgemeinen und für Sie im Speziellen?

In unserer Branche sind solche Preise nicht so wichtig. Sie machen sich gut im Curriculum, aber nur deshalb erhält man keinen Auftrag. Die guten Arbeiten sind wichtiger – und am wichtigsten die zufriedenen Kunden, die manchmal erst im Nachhinein merken, dass alles stimmt und funktioniert.

Wenn man Ihr Portfolio betrachtet, fällt die grosse Bandbreite auf – vom Einfamilienhaus bis zum Industriepark ist alles dabei. Gibt es also keine Projekte, die für Sie zu klein sind?

Nein. Uns interessieren sämtliche Aufgaben, die ein Konzept brauchen, uns reizen also fast alle. Es ist auch so, dass wir uns vom speziellen Anbau über den Bankfilialenumbau bis zu grossen Wettbewerben wie der Würth-Bau in Rorschach an vieles wagen. Wir haben keinen fixen Stil oder ein Lieblingsmaterial. Der Ort und der Kunde resp. der Nutzen geben die Lösung, das Konzept, das Material vor.



Und wo liegen Ihre Präferenzen?

Komplexe Aufgaben reizen mich. Raummaschinen, wo alles stimmen muss, kurze Wege anspruchsvolle Zusammenhänge. Und immer die Geschichte hinter der Aufgabe. Sie ist immer anders.

«Es sollte in den Medien und schon in der Schule mehr über gute Bauten gesprochen werden.»

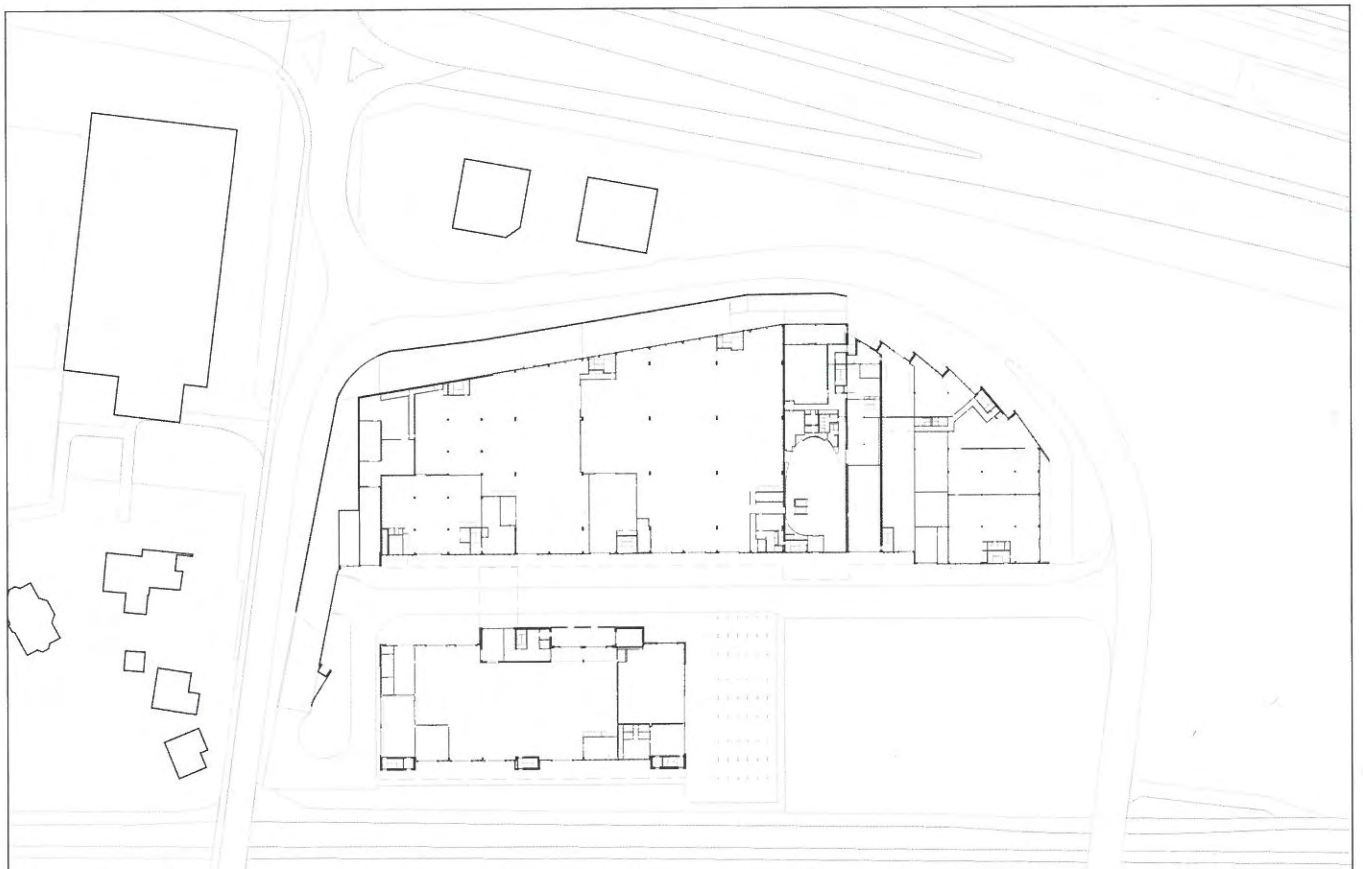
Jetzt finden sich auch zahlreiche Wohnüberbauungen in Ihrer Referenzliste. Wie stark müssen Sie hier manchmal Ihre ästhetischen Ansprüche als Architekt zurückstecken?

Bei Wohnbauten wird es immer schwieriger, die Renditeansprüche der Investoren zu erfüllen. Nicht weil diese zu hoch sind, sondern weil die Grundstücke zu teuer sind, das Bauen teurer geworden ist und die Mieten geblieben sind. Bei dieser Aufgabe muss man versuchen, mit möglichst wenig Geld das Beste herauszuholen.

Zum Schluss: Sie beschäftigen inzwischen gegen 30 Angestellte in Ihren Büros in Berneck und Rorschach. Wie stark ist Ihre persönliche Handschrift noch bei Projekten der Carlos Martinez Architekten AG zu sehen?

Wir sind ein sehr gutes Team, und die ersten Skizzen oder Texte zur Idee der Projekte werden von mir gemacht – oft in Zusammenarbeit mit dem Projektleiter oder dem Entwurfsteam. Ich habe keine Angst, dass meine Handschrift fehlt, lasse auch viele Ideen der Mitarbeiter zu. Denn gemeinsam sind wir stark. In Rorschach führt Ronnie Ambauen selbstständig sein Team, und in Berneck werde ich von Raffaele Falivena bei der Projektleitung und von Matthias Waibel beim Entwurf unterstützt. Wir haben eine professionelle Organisation, so bleibt mir Zeit für den Entwurf und die Kundenbetreuung. Ich arbeite sehr gerne an verschiedenen Projekten mit meinen Leuten zusammen. Deshalb gilt für mich: Wir haben gemacht, nicht ich mache!

Carlos Martinez wurde 1967 in Widnau als Sohn spanischer Emigranten aus Asturien geboren. Nach einer Hochbauzeichnerlehre und einem Studium am Abendtechnikum St.Gallen machte Martinez 1992 das eidg. Diplom «Architekt FH». Ein Jahr später gründete er sein erstes Architekturbüro. Carlos Martinez ist verheiratet und Vater einer Tochter und dreier Söhne. Er lebt in Berneck. In seinen Büros in Berneck und Rorschach beschäftigt er rund 30 Mitarbeitende.



Das ist die «Schützenwiese»

Das Zentrum des Gebäudes bildet ein siebengeschossiger Büroturm. An diesen docken im Norden zwei überhohe Produktionsgeschosse und im Süden ein eingeschossiger Baukörper mit Zwischendecken an. Diese Anordnung dient dazu, dass die verschiedenen Nutzer nach Bedarf Produktions- oder Büroflächen mieten können – horizontal für Montagearbeiten und vertikal für administrative Aufgaben.

Text: Carlos Martinez **Bilder:** Hannes Thalmann

Sämtliche Fabrikations- und Lagerräume sind direkt von aussen belieferbar. Wir nutzen die Topografie der Autobahnzufahrt, um an diesem Ort die Lastwagenzufahrt für das Obergeschoss zu organisieren. So verfügt auch das obere Produktionsgeschoss über eine direkte Zufahrt für die Zulieferung des Materials und den Abtransport der fertigen Maschinen. Auch ins Untergeschoss führt eine Zuliefferrampe direkt ins Material- und Werkzeuglager der Dietsche MontageProfis. Da die Montagearbeit dieser Firma

speziell die Mensa, eine Raucherlounge, ein grosses Sitzungszimmer für bis zu 30 Personen und die grosse Eingangshalle. Diese ist multifunktional nutzbar: Sie dient mit einer grossen Theke als Empfang für alle Nutzer der Schützenwiese. Dank dem direkten Zugang zur grossen Küche können auch Grossversammlungen darin stattfinden. Ebenerdig hat man von den Räumen der Menzi Muck einen breiten Zugang zum Entree, womit man auch grosse Maschinen in die Halle bringt und zum Beispiel den neuen Printer der swissQprint oder ein neues Auto präsentieren kann. Weiter kann ein ovaler Raum im Raum abgetrennt werden – hier finden leicht hundert sitzende Zuhörer Platz. So ist die Halle etwa für Vorträge der eingemieteten Praxen nutzbar. Dass diese Bereiche von allen Mietern benutzt werden können, ist ein klarer Mehrwert der Schützenwiese, weil die Kosten teilbar und die Räume inhouse vorhanden sind.

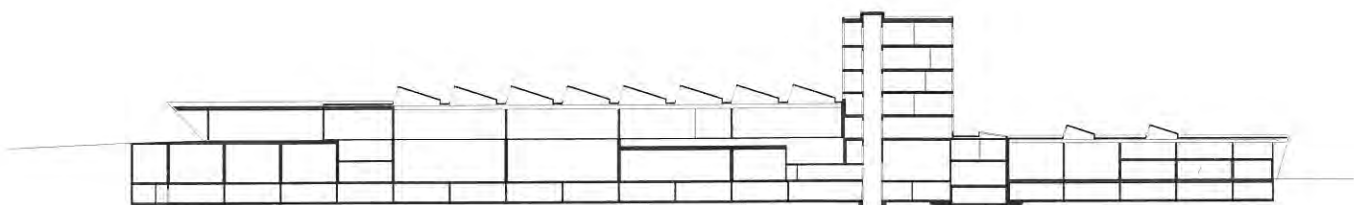
Die Innenarchitektur der Schützenwiese bietet das richtige Ambiente für verschiedenste Anforderungen: Die Industrieräume im Erdgeschoss sind mit SAW-Fertigbetonteilen erstellt. Diese hohen Hallen sind seitlich vollständig verglast und über Tore zugänglich. Sie wirken roh und vermitteln das Gefühl einer grossen Werkhalle. Das obere Geschoss ist eine Shedhalle, ein leichter Metallbau, ganz in weiss ge-

Sämtliche Fabrikations- und Lagerräume sind direkt von aussen belieferbar.

in der ganzen Schweiz stattfindet, in der Schützenwiese ihre Logistik organisiert ist und die über 200 blaue Lieferwagen umfassende Fahrzeugflotte wie in einem Bienenhaus zur Tiefgarage ein- und ausfliegt, haben wir die Avorbüros so platziert, dass sie in die Garageneinfahrt schauen. Tageslicht erhalten diese Büroräume über ein 38 Meter langes Oblicht.

Für verschiedenste Anforderungen gerüstet

Im Büroturm befinden sich der Haupteingang und verschiedene von allen genutzte Räume. Das sind







Die Schützenwiese:
Neues Wahrzeichen
für Kriessern.

halten mit sehr viel Licht von oben und klaren, einzelnen Fenstern an den Aussenwänden. Diese Räume wirken clean, sind sehr hell.

Ländlich und urban zugleich

Beim Büroturm wurden spezielle, vorgespannte Betonelemente für die Decken verwendet. So konnte die Breite von 16 Metern ohne Stützen frei gespannt werden. Das macht die Grundrisse sehr flexibel. Das Innenraumambiente ist auf den jeweiligen Mieter abgestimmt: Das Geschoss der «praxis am rhy» etwa sieht ganz anders aus, als die Bürolandschaft der Softwareentwicklungsfirma Printplus AG.

Die Farbe der Fassadenelemente wurde so gewählt, dass sie sich je nach Sonneneinstrahlung verändert.

Im obersten Geschoss des Turmes sind sieben exklusive Geschäftsräume beheimatet. Alle verfügen über eine offene Feuerstelle, über spezielle Oblichter und über einer einzigartigen Aussicht über das Rheintal. Dank der raumhohen Verglasungen und der Sicht über die ländlichen Felder und auf die stark befahrene Autobahn, die man im Inneren der Büros nicht hört, entsteht ein spezielles Gefühl des Ländlichen und Urbanen zugleich.

Sympathisch und nicht zu wichtig

Die Aussenhaut dieses Industriegebäudes sollte günstig, aber einzigartig sein. Eine spezielle Herausforderung bestand darin, das grosse Gebäude sympathisch und nicht zu wichtig erscheinen zu lassen. Hierzu wählten wir ein qualitativ hochstehendes Fassadensystem, das industriell vorfabriziert wird, jedoch aus starkem Blech besteht, das auch bei Sonneneinstrahlung und bei Aufwärmung stabil bleibt. Die Farbe der Fassadenelemente wurde so gewählt, dass sie sich je nach Sonnenintensität und Einstrahlung verändert: Sie wirkt bei wenig Licht hell und bei Sonnenschein dunkler. Diese Eigenschaft macht

Eineinhalb Jahre Bauzeit

2010 wurde die erste Studie auf dem Grundstück gemacht, Ende 2011 der Architekturwettbewerb entschieden. 2012 wurden der Gestaltungs- und der Teilzonenplan erarbeitet, am 8. April 2013 die Umzonung und der Gestaltungsplan durch das Baudepartement erlassen. Die Baueingabe erfolgte am 28. Januar 2013. Mit dem Aushub konnte am 16. Mai 2013 begonnen werden; im November 2013 war der Rohbau vollendet. Als erster Mieter zog ab November 2014 die Menzi Muck AG in die Schützenwiese nach Kriessern.

die Fassade bei schlechtem Wetter freundlich und bei Sonnenschein nicht so grell scheinend. Der Ausdruck der Fassade war uns sehr wichtig.

Einzelne Fenster, die grösseren Felder alle einzeln und doch zusammen – dieses Spiel des Verschiedenen und zugleich der Zusammengehörigkeit symbolisiert die Vielfalt der Firmen, die in der Schützenwiese arbeiten. Ein dynamisches Gebäude im grossen Tal, parallel zur Autobahn stehend.

Ein herzliches Dankeschön an alle Beteiligten

Ich darf im Namen unseres Teams der Bauherrschaft für diesen interessanten und herausfordernden Auftrag herzlich danken. Dank an Marcel Dietsche, der uns konstant in organisatorischen und gestalterischen Fragen half, die Vorstellungen der Bauherrschaft zu erfüllen. Dank an Roland Dietsche und an Franz Lässer für ihr grosses Vertrauen, sie haben uns bei unseren unüblichen Ideen meistens unterstützt und oft machen lassen. Dank an Reto Eicher als Präsident der Schützenwiese AG für seine ruhige und professionelle Unterstützung. Und ein Dank für den wichtigen Beitrag ihrer Damen, Monika und Andrea Dietsche, Helen Eicher und Sonja Lässer: Sie haben Marcel und mich immer dann beraten, wenn wir uns nicht ganz sicher waren oder bei Dingen wie der Fassadenfarbe, bei der sie mit femininen Kriterien mitgeholfen haben, die richtige Wahl zu treffen.

Herzlichen Dank auch an alle beteiligten Fachplaner, Handwerker und an die Behörden, die alle mitgeholfen haben, dass dieses Vorhaben gelingen konnte. Dank an die Bauleitung von Gantenbein + Partner. Und last, but not least ein lieber Dank an unsere Mitarbeiter, speziell an die Projektleiter Diego Rosafio für den Hauptbau und an Hongyan Kong für den Nebenbau. An Marion Belz, Benjamin Mäder, Jose Yerga für die Ausführungsplanung. An Matthias Waibel und Pascal Graber für die Mitarbeit im erweiterten Entwurf. Und an Carmen Hernandez für die Mieterbetreuung und die Innenraumgestaltungsplanung sowie an Julian Abad und Raffaele Falivena für ihren Einsatz.





CARLOSMARTINEZ
architekten



architektur massgeschneidert