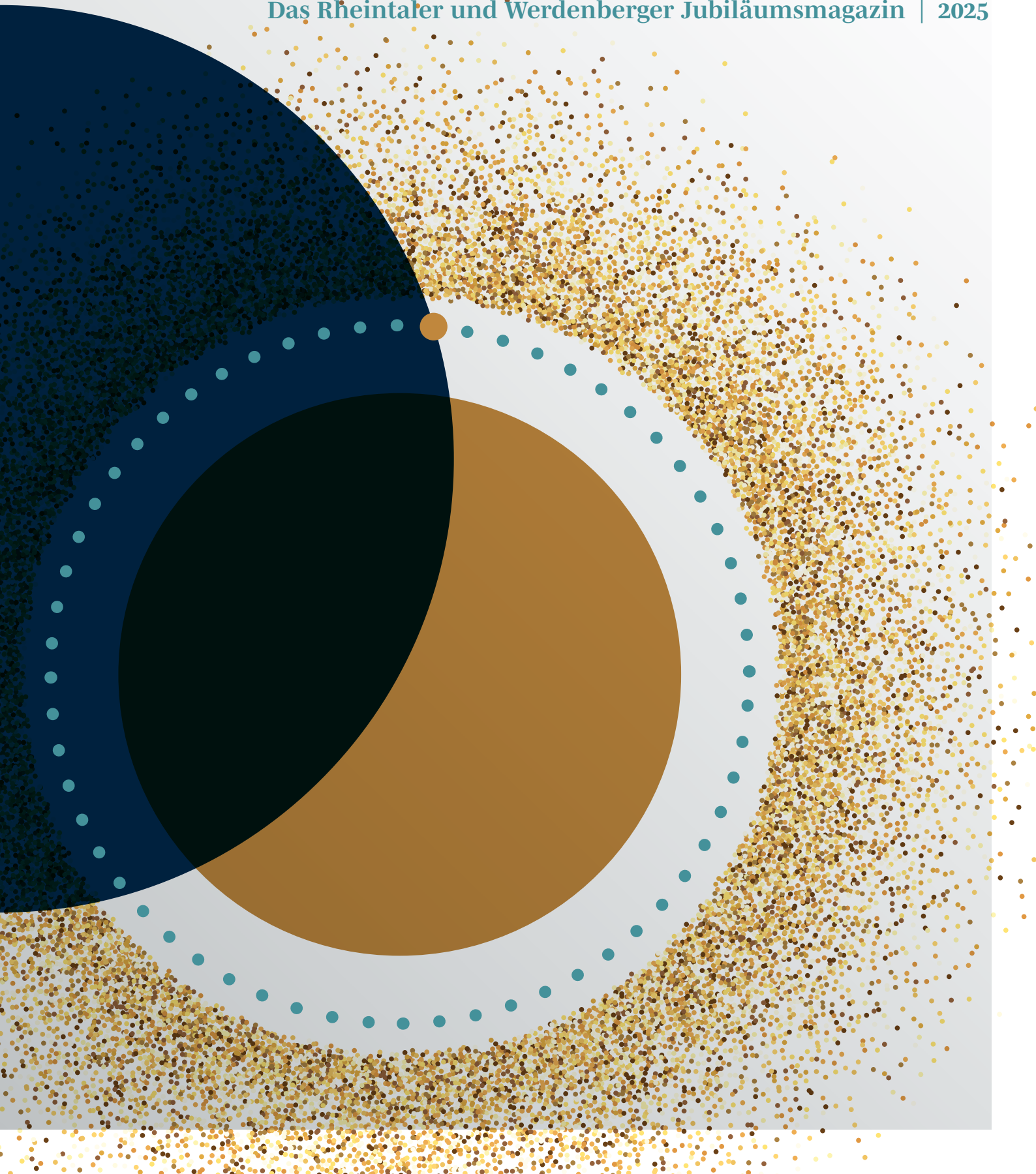


JUMA

Das Rheintaler und Werdenberger Jubiläumsmagazin | 2025





Inhalt

Impressum

Herausgeberin
Konzept & Gestaltung
Chefredaktion
Auflage
Druck
Verkauf

Galledia Regionalmedien AG, Berneck
foxcom agentur AG, Diepoldsau
Carsten Zeiske
55'204 Exemplare
Somedia Partner AG, Haag
Galledia Regionalmedien AG & foxcom agentur AG

4 «Mit viel Liebe fürs Detail»

Beryl Huber, Inhaberin von Huber Fine Watches & Jewellery, über ihre Passion und gelebte Gastfreundschaft im traditionsreichen Familienunternehmen.

7 «Zuhören ist das stärkste Führungsinstrument.»

Niranjan Sriragavan, CEO der ASSO Personal AG, über sein eindrücklichstes Erlebnis, Ehrlichkeit im Job und die Bedeutung von nachhaltigen und modernen Arbeitsmodellen.

8 Cristuzzi – Immobilienkompetenz aus einer Hand. Seit 70 Jahren.

9 «Wir sind sehr dankbar für die Aufbauarbeit.»

Andrea Cristuzzi, Geschäftsleitung und Inhaberin der Cristuzzi AG, über die Generation vor ihr, Leuchtturmprojekte und den Unterschied zwischen Architektur und Immobilien.

10 70 Jahre Weitblick: SternGarage baut Kompetenzzentrum für Mobilität auf dem Model-Areal in Au

11 «Den Mehraufwand betreiben wir gerne»

Stefan Ospelt, Geschäftsführer und Inhaber der Ospelt Handels Holding, über veränderte Essgewohnheiten, Freundschaften mit Kunden und den Vorteil der Zusammenarbeit mit heimischen Produzenten.

12 90 Jahre Familiengeschichte(n)

13 «Die Idee mit dem Eisenbahnwagen ist legendär.»

Andri Letta, Geschäftsführer und Inhaber Letta AG, über Stolz und Dankbarkeit, Gestaltungsmöglichkeiten bei Massanfertigungen und seinen kreativen Vater.

14 100 Luftfahrtgeschichte Flugplatz Altenrhein

17 Mit Leib und Seele Aviatiker

19 Panettone-Tradition aus dem Piemont – exklusiv bei Buonsapore in Räfis

22 Wüst Metallbau AG – 50 Jahre Innovation durch Qualität



Liebe Leserinnen, liebe Leser

Jubiläen sind besondere Momente. Sie laden ein, innezuhalten, zurückzublicken und zugleich den Blick nach vorne zu richten. Sie erzählen Geschichten von Mut, Ausdauer, Leidenschaft und der Freude am Unternehmertum. Ob 5, 20 oder 100 Jahre: Hinter jedem Jubiläum stehen Menschen, die mit Engagement, Beharrlichkeit und Kreativität etwas aufgebaut haben, das Bestand hat.

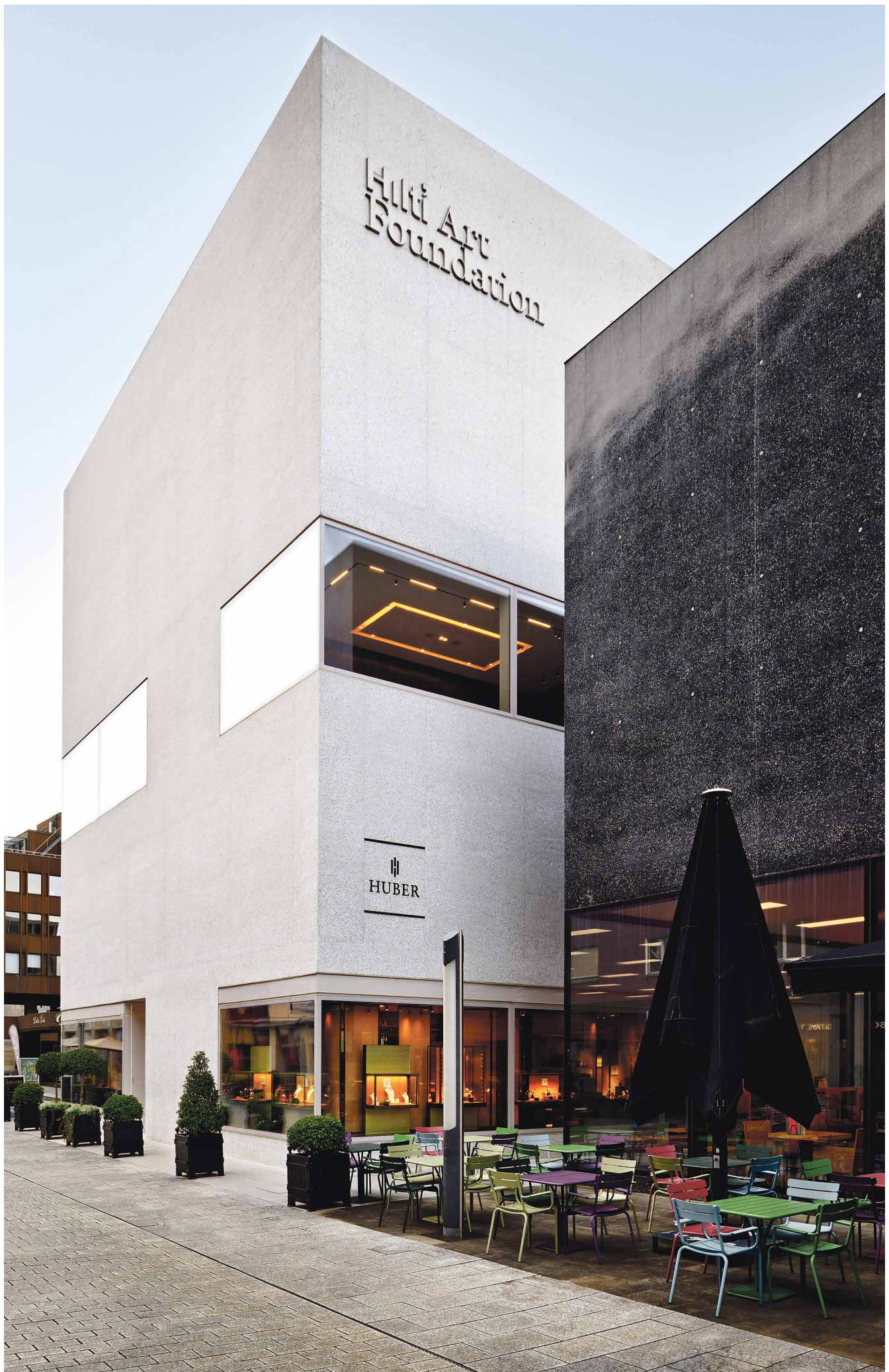
Mit dem Rheintaler und Werdenberger Jubiläumsmagazin JUMA feiern wir diese Geschichten. Wir stellen Unternehmen vor und fragen deren Verantwortliche nach ihren Erfahrungen, Visionen und manchmal auch nach Anekdoten.

Dass dieses Magazin nun erstmals erscheint, in einer Auflage von über 55'000 Exemplaren, erfüllt mich mit grosser Freude. Ein herzliches Dankeschön gilt der Galledia Regionalmedien AG für die hervorragende Zusammenarbeit bei diesem Projekt.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen beim Lesen, Staunen und Entdecken.

Herzlichst

Carsten Zeiske, Chefredaktor



«Mit viel Liebe fürs Detail»

Beryl Huber, Inhaberin von Huber Fine Watches & Jewellery, über ihre Passion und gelebte Gastfreundschaft im traditionsreichen Familienunternehmen.



Beryl Huber, fünfte Generation, Gemmologin und Inhaberin

Interview: Carsten Zeiske

Bild: Huber

Frau Huber, der Weisse Würfel feiert sein Zehn-Jahr-Jubiläum – welches Bild oder Gefühl haben Sie sofort im Kopf, wenn Sie daran denken?

Dankbarkeit, Stolz und Freude.

Wie kam es damals zur Idee, in Vaduz ein so aussergewöhnliches Uhren- und Schmuckgeschäft zu eröffnen?

Der Impuls für den Weissen Würfel kam von Michael Hilti, dem Stiftungsratspräsidenten der Hilti Art Foundation. Michael Hilti und mein Vater tauschten sich im Jahr 2010 über die Möglichkeit eines gemeinsamen Gebäudes aus. Die Idee war, bildende Kunst der Hilti Art Foundation und die handwerkliche Kunst von Uhren und Schmuck an einem Ort zu vereinen.

Im Weissen Würfel verkaufen Sie nicht nur exklusive Uhren, sondern auch exklusiven Schmuck. Was bedeutet Ihnen Schmuck – ganz persönlich, im Vergleich zu Uhren?

Ich liebe Schmuck – mein Grossvater Adrian war Goldschmied und schmuckbegeistert, genau wie mein Vater Norman. Von ihnen habe ich diese Liebe übernommen. Deshalb liess ich mich auch zur Gemmologin ausbilden.

Huber ist historisch gesehen für exklusive Zeitmesser bekannt. Unser Familienunternehmen ist seit 1928 in Vaduz ansässig. Vor allem mein Vater hat neben den Uhren auch das Schmuckangebot stetig ausgebaut. Daran möchte ich

anschiessen und Akzente im Schmuckbereich setzen, ohne die Uhren zu vernachlässigen. Etwa mit eigenen Kollektionen wie «Just Lucky» oder der «Huber Private Collection».

Gibt es ein Schmuckstück, das für Sie eine besondere Bedeutung hat?

Die Entstehung des neuen Verlobungsringes «Huber Bridal» für unsere Brautschmuckkollektion – eine generationsübergreifende Kreation meines Vaters und mir. Die Herausforderung liegt in der Einfachheit dieses Schmuckstücks, und es trägt sich perfekt mit dem Ehering.

Das Motto des Hauses lautet «Glücksmomente schenken». Was bedeutet dieser Leitsatz für Sie ganz persönlich – und wie spüren ihn Ihre Kundinnen und Kunden?

«Glücksmomente schenken» – das lebe ich jeden Tag, es ist ansteckend! An all unseren Standorten wird die Begegnung von Mensch zu Mensch zelebriert, das persönliche Erleben mit allen Sinnen, mit viel Liebe fürs Detail und einem hohen Qualitätsverständnis. Das spüren unsere Gäste, weil es von Herzen kommt. Huber ist elegant und gastfreundlich und in diesem Sinne exklusiv, aber nicht elitär.

Ihr Vater Norman Huber hat viel aufgebaut. Welche Werte oder Ratschläge von ihm prägen Ihre Arbeit bis heute?

Mein Vater hat mir gezeigt, dass Ideen grenzenlos sind, dass man Dinge ausprobieren darf und man auch Risiken eingehen muss. Er ist ein Vorbild für mich, sein Schaffen ist eine sehr grosse Inspiration.

Gibt es ein bestimmtes Erlebnis mit einer Kundin oder einem Kunden, das Ihnen besonders in Erinnerung geblieben ist?

Da gibt es einige. Ein Erlebnis möchte ich dennoch erwähnen: die Eheringe, die mein Vater und ich zusammen mit Janine und Manuel Wirz, Inhaber des Restaurants Ochsen im Thurgau, in diesem Jahr kreiert haben. Ein Einzelstück, vom Material über die Struktur bis hin zur Gravur.

Blicken wir in die Zukunft: Welche Vision haben Sie für den Weissen Würfel in den nächsten zehn Jahren?

Seit drei Jahren wirke ich nun aktiv im Familienunternehmen mit und bin seit diesem Jahr in der Geschäftsleitung tätig. Es gibt noch vieles zu lernen. Deshalb ist es für mich auch ein Geschenk, dass ich mit meinem Vater zusammenarbeiten darf. Er hat rund 35 Jahre Erfahrung mehr als ich. Davon kann ich nur profitieren, um das rund 100-jährige Familienunternehmen zusammen mit unseren engagierten Mitarbeitenden für unsere Gäste weiterzuentwickeln. Die Ideen gehen uns nicht aus. ●

www.huber.li



GET YOUR OFFICE FLEXIBLE!

Agile Arbeitswelten erfordern flexible Lösungen. Moderne, multifunktionale und mobile Einrichtungslösungen schaffen Arbeitsräume, die sich perfekt an die Bedürfnisse hybriden Arbeitens und dynamischer Teamstrukturen anpassen.

Mit unseren durchdachten Lösungen für offene Besprechungsbereiche, kommunikative Coworking-Zonen und individuelle Fokus-Spots schaffen wir ideale Voraussetzungen für kreative Prozesse und eine effiziente Zusammenarbeit.



SITAG by Nowy Styl AG

Simon Frick-Str. 3a

CH-9466 Sennwald

info@sitag.ch

www.sitag.ch

SITAG
by Nowy Styl



«Zuhören ist das stärkste Führungsinstrument.»

Niranjan Sriragavan, CEO der ASSO Personal AG, über sein eindrücklichstes Erlebnis, Ehrlichkeit im Job und die Bedeutung von nachhaltigen und modernen Arbeitsmodellen.

Interview: Carsten Zeiske

Foto: Paolo Vaccariello

Welches prägende Erlebnis kommt Ihnen als Erstes in den Kopf, wenn Sie auf 15 Jahre ASSO zurückblicken?

Das eindrücklichste Erlebnis war für mich tatsächlich der Moment, als wir unsere ersten Mitarbeitenden eingestellt haben. Von da an war klar: Wir bauen etwas auf, das über mich selbst hinausgeht. Es war nicht nur ein Unternehmen, sondern eine Verantwortung gegenüber Menschen. Dieser Schritt hat meine Sicht auf Unternehmertum nachhaltig geprägt.

Was war die grösste Herausforderung beim Aufbau und Wachstum, und wie haben Sie sie gemeistert?

Die grösste Herausforderung war, Vertrauen im Markt zu gewinnen. Der Personalbereich ist sehr stark umkämpft, und als junge Firma mussten wir beweisen, dass wir nachhaltig, zuverlässig und professionell arbeiten.

In den Regionen Rheintal und Werdenberg gibt es eine Vielzahl an Personaldienstleistern. Wie profiliert sich Ihr Unternehmen in diesem übersättigten Markt?

Wir unterscheiden uns durch Nähe, Ehrlichkeit und Langfristigkeit. Bei uns sind Menschen keine Nummern. Wir nehmen uns Zeit, sowohl die Arbeitnehmer- als auch die Arbeitgeberseite wirklich zu verstehen.

Wie stellen Sie sicher, dass die von Ihnen vermittelten Kandidaten nicht nur fachlich, sondern auch menschlich und kulturell zu den Auftraggebern passen?

Wir hören sehr genau hin. Fachliche Fähigkeiten kann man oft nachschulen, aber die menschliche und kulturelle Passung ist entscheidend. Deshalb führen wir ausführliche Gespräche, stellen die richtigen Fragen und gehen auch ins Detail, was Werte, Arbeitsweise und Teamdynamik betrifft. Das ist zwar aufwändiger, aber es sorgt für langfristige Zufriedenheit auf beiden Seiten.

Der Arbeitsmarkt hat sich in den letzten Jahren stark verändert (Digitalisierung, Fachkräftemangel, Flexibilität, neue Arbeitsmodelle). Was sind für Sie die spannendsten Trends und wie reagieren Sie darauf?

Spannend ist für mich die zunehmende Flexibilisierung, hybride Arbeitsmodelle, projektbasierte Einsätze, aber auch der Wunsch nach Sinnhaftigkeit im Job. Gleichzeitig sehen wir, dass Fachkräfte rar sind und Unternehmen mehr bieten müssen als nur ein Gehalt. Wir reagieren darauf, indem wir unsere Beratung breiter aufstellen. Wir vermitteln nicht nur Personal, sondern begleiten Unternehmen auch strategisch, wie sie sich als attraktive Arbeitgeber positionieren können.



Gibt es eine Vermittlungsgeschichte, die Ihnen bis heute ein Lächeln ins Gesicht zaubert?

Ja, eine Kandidatin, die damals auf Jobsuche war und eher zurückhaltend wirkte. Wir haben viel Zeit investiert, um ihre Stärken herauszuarbeiten und ihr Selbstvertrauen zu stärken. Heute ist sie in einer Führungsposition und hat sich persönlich enorm entwickelt. Wenn sie mir schreibt, wie wichtig unsere Unterstützung damals für sie war, dann erfüllt mich das bis heute mit Stolz.

Was haben Sie in 15 Jahren als CEO am meisten über Führung und über Menschen gelernt?

Dass Zuhören das stärkste Führungsinstrument ist.

Und wenn Sie nach vorne blicken: Wie sieht ASSO in 15 Jahren aus?

Meine Vision ist, dass ASSO ein fest verankerter Partner in der Region bleibt, aber mit einem klaren Fokus auf nachhaltige und moderne Arbeitsmodelle. Wir werden die Digitalisierung und KI nutzen, um Prozesse effizienter zu machen, aber das Menschliche wird immer im Zentrum stehen. Vielleicht sind wir 2040 ein «People & Culture Hub», der nicht nur Personal vermittelt, sondern Unternehmen und Mitarbeitende in allen Fragen rund um Arbeit, Entwicklung und Kultur begleitet. ●

Cristuzzi – Immobilienkompetenz aus einer Hand. Seit 70 Jahren.

Ob in der Architektur oder der Immobilien-Treuhand: Die Cristuzzi Gruppe überzeugt mit einem breiten Spektrum an interdisziplinären Kompetenzen rund ums Bauen und um Immobilien.

Text: Carsten Zeiske

Bild: Paolo Vaccariello

Seit rund zehn Jahren führen Marco Cristuzzi (Cristuzzi Architektur AG), Andrea Cristuzzi und Daniel Romer (Cristuzzi Immobilien-Treuhand AG) das traditionsreiche Familienunternehmen in der dritten Generation. Unterstützt werden sie dabei von Alexandra Venzin, die als COO gemeinsam mit Marco Cristuzzi die Architekturabteilung verantwortet.

Im Jahr 2025 feiert Cristuzzi sein 70-jähriges Bestehen. Das Unternehmen blickt stolz auf seine Geschichte zurück – und geht mit einem klaren Blick nach vorne in die Zukunft.



Von links: Alexandra Venzin, Andrea Cristuzzi, Marco Cristuzzi, Daniel Romer

Kompetenz in allen Bereichen rund um Immobilien und Bauen

Cristuzzi bietet übergreifende Lösungen in allen relevanten Bereichen – von der Entwicklung über die Vermarktung bis hin zur Verwaltung. Ein Überblick:

Verkauf/Vermarktung

Beim Verkauf Ihrer Liegenschaft dürfen Sie auf eine professionelle und transparente Abwicklung zählen: von der fundierten Marktwertanalyse über die zielgerichtete Vermarktung bis zur Vertragsverhandlung und der Deklaration der Grundstücksgewinnsteuer. Wir begleiten Sie sicher durch den gesamten Verkaufsprozess – dies für alle Arten von Objekten.

Bewirtschaftung

Cristuzzi betreut in der Region über 6500 Mietobjekte im Auftrag von rund 200 Eigentümern sowie etwa 60 Stockwerkeigentümergeinschaften. Ob institutioneller Investor oder privater Eigentümer – unsere Bewirtschaftungsprofis sorgen für eine optimale Betreuung, mit dem Fokus auf Werterhalt und Rendite.

Bewertung & Beratung

Wir erstellen verlässliche, marktgerechte Verkehrswertschätzungen und sind als Schätzer bei regionalen Banken akkreditiert. Unser tiefes Marktverständnis basiert auf langjähriger Erfahrung in der Immobilienbewirtschaftung und -entwicklung.

Entwurf & Planung

Gebäudeentwicklung verstehen wir als partnerschaftlichen Prozess. In engem Austausch mit der Bauherrschaft entstehen architektonisch, technisch und wirtschaftlich ausgewogene Lösungen. Über 3500 realisierte Projekte in der Region zeugen von unserem Know-how und unserer Erfahrung.

Baumanagement

Auch in der Ausführungsphase dürfen Sie auf uns zählen. Wir koordinieren den Bau effizient und lösungsorientiert – dank eines starken Netzwerks mit lokalen Unternehmen und einer digitalen, modellbasierten Planung, die laufend Optimierungen bei Kosten und Terminen ermöglicht.

Cristuzzi – seit 1955 Ihr Partner für Architektur und Immobilien. O

www.cristuzzi.ch



Andrea Cristuzzi steht in der 3. Generation den Kundinnen und Kunden der Cristuzzi Gruppe mit Rat und Tat in allen Fragen rund um Immobiliendienstleistungen zur Seite. Von der Planung über die Ausführung, dem Verkauf, der Bewertung bis hin zur Bewirtschaftung von Liegenschaften.

Andrea Cristuzzi, Geschäftsleitung und Inhaberin der Cristuzzi AG, über die Generation vor ihr, Leuchtturmprojekte und den Unterschied zwischen Architektur und Immobilien.

„Wir sind sehr dankbar für die Aufbauarbeit.“

Interview: Carsten Zeiske

Bild: Paolo Vaccariello

Frau Cristuzzi, 70 Jahre Cristuzzi Gruppe – 1955 hat Ihr Grossvater Antonio Cristuzzi selig den Grundstein gelegt. Was fasziniert Sie persönlich an dieser Gründerzeit am meisten?

Mein Grossvater hat sich als junger Mann nach langjähriger Tätigkeit bei der Firma Gautschi in St. Margrethen als Einmannbetrieb selbständig gemacht. Er sah, dass in der Boomphase der Nachkriegszeit im Rheintal ein grosser Bedarf bestand an Bauinvestitionen. Er fing mit ganz einfachen Bauten an: vor allem Garagenanbauten bei Einfamilienhäusern, danach kamen viele landwirtschaftliche Bauten dazu, später entwickelte er ein Standard-Einfamilienhaus für die klassische vierköpfige Rheintaler Familie. Dieses Haus sieht man bis heute oft im ganzen Rheintal verteilt. Es fasziniert mich, dass er den Mut fand, sich in dieser Art und Weise ins Unternehmertum zu stürzen.

In den 1980er-Jahren haben Toni und Rolf Cristuzzi das Unternehmen geprägt. Welche Spuren sieht man von dieser Generation noch heute?

Mein Vater Toni gründete in den 80er-Jahren neben dem Architekturbüro meines Grossvaters die Immobilien-Treuhand AG und legte damit den Grundstein für diesen Geschäftsbereich. Er baute das Bewirtschaftungs- und Maklergeschäft schnell und beständig auf und aus und komplettierte damit die ganze Dienstleistungskette der Gruppe. Mein Onkel Rolf stieg als ausgebildeter ETH-Architekt in das Architekturbüro seines Vaters ein und brachte zwei Aspekte ein: Er erhöhte und erweiterte die planerische Qualität und sorgte schon in frühen Jahren dafür, dass das Büro höchste Anforderungen im Bereich neuer CAD-Zeichnungsmöglichkeiten und erster Digitalisierungsschritte erfüllte. Er festigte die Kontakte zur Rheintaler Industrie und den Behörden und konnte damit sehr viele schöne Aufträge im Bereich von Industriebauten und für die öffentliche Hand erstellen. Von diesen Referenzen profitieren wir bis heute stark.

Gibt es ein Projekt aus den letzten 70 Jahren, das Ihnen persönlich besonders am Herzen liegt?

Gerade sind wir mit unserem Leuchtturmprojekt «park unique» für die NeoVac Immobilien AG in Oberriet beschäf-

tigt. Dieses ist das grösste Planungs- und Ausführungsprojekt, das unser Architekturbüro in seiner Geschichte abgewickelt hat. Dieses Projekt macht mir besonders Freude, weil wir seit fast 40 Jahren mit der NeoVac und der Besitzerfamilie immer wieder planen und bauen durften. Es ist eine Zusammenarbeit über Generationen.

Sie führen das Unternehmen nun in der dritten Generation. Welche Werte oder Ratschläge von den zwei Generationen vor Ihnen prägen Ihre Arbeit bis heute?

Rolf und Toni haben uns von Beginn weg grosse Freiheiten gelassen und «machen lassen». Es gab dennoch einige Ratschläge, die wir gerne beherzigen. So ist uns die Zusammenarbeit mit unseren regionalen Partnern sehr wichtig. Man muss sich auf die Unternehmer verlassen können, mit denen man baut. Auch wenn es einmal auf einer Baustelle nicht rund läuft, ist die übergeordnete Beziehungspflege sehr wichtig. In Bezug auf die Mitarbeitenden waren sie immer sehr herzlich und kulant unterwegs: Fördern und fordern war ihnen ein grosses Anliegen und wir versuchen, dies weiterzuführen.

Innovation ist seit jeher ein Markenzeichen von Cristuzzi. Wo sehen Sie aktuell die spannendsten Entwicklungen in Ihrer Branche?

Die Digitalisierung und KI-Anwendungen fordern uns stark. Im Planungsbereich ist es bei uns so, dass wir schon seit Jahren nur noch im 3D-Modell zeichnen. Neue Anwendungen in diesem Bereich ermöglichen z. B. automatische Konfliktprüfungen mit Fachplanern. Das ist sehr wertvoll, aber auch komplex. Nicht zuletzt können wir dank der Digitalisierung heute sehr viel genauere Kostenschätzungen machen, dies bedeutet aber auch, dass wir in frühen Phasen schon genauer planen müssen.

Und zum Schluss: Wenn Sie 20 Jahre in die Zukunft blicken: Wie stellen Sie sich das Unternehmen Cristuzzi im Jahr 2045 vor?

Ich hoffe, dass wir in 20 Jahren die Nachfolgelösung für die 4. Generation bereits aufgelegt haben werden. Letztlich sind wir ein Familien-KMU, das in Generationen denkt und versucht, finanziell und sozial so zu agieren, dass das Unternehmen nachhaltig und langfristig bestehen kann. ●

«Den Mehraufwand betreiben wir gerne.»

Stefan Ospelt, Geschäftsführer und Inhaber der Ospelt Handels Holding, über veränderte Essgewohnheiten, Freundschaften mit Kunden und den Vorteil der Zusammenarbeit mit heimischen Produzenten.

Interview: Carsten Zeiske

Bild: Ospelt Supermarkt

Herr Ospelt, 20 Jahre sind eine lange Zeit – erinnern Sie sich noch an den Moment, als Sie den allerersten Supermarkt eröffnet haben?

Insgesamt sind es ja fast 40 Jahre und nun 20 Jahre in Grabs. Gestartet habe ich 1988 im Städtle Markt in Vaduz mit Denner und im Jahre 1998 dann der Wechsel zu Migros. Ein langer und schöner Weg mit vielen Stationen und freundschaftlichen Begegnungen.

Was hat sich in den letzten zwei Jahrzehnten im Lebensmittelhandel am stärksten verändert – und was ist gleich geblieben?

Die grösste Veränderung hat bei den Essgewohnheiten stattgefunden. Der Wandel von Grund- zu Fertigprodukten, wie Convenience sowie vegetarischen Produkten, hat stark zugenommen. Der Kunde kauft heute gesundheitsbewusster ein und hat natürlich auch ein viel grösseres Angebot in diesem Bereich. Nicht zu vergessen, der Wandel in der Digitalisierung. Allein das bargeldlose Zahlen hat sich seit Corona fast verdoppelt.

Sie verantworten heute sechs Standorte: Welche besonderen Herausforderungen bringt diese Expansion mit sich?

Das nötige Personal zu finden, ist heute die grösste Herausforderung. Wir beschäftigen fast 200 Mitarbeitende in der Schweiz und in Liechtenstein. Individuelle Dienstleistungen aufrechtzuerhalten, wird immer schwieriger. Ich bin ein Gegner der Automatisierung und möchte den Kunden den bestmöglichen Service bieten, und das geht natürlich nicht ohne motivierte Mitarbeitende.

Was macht für Sie einen «guten Supermarkt» aus – worauf legen Sie persönlich den grössten Wert?

Auf ein grosses, ausgewogenes Sortiment, regionale Produkte, freundliches Personal und kurze Wege. Ausreichend Parkplätze direkt vor der Ladentür. Wir versuchen auch, mit unseren Partnergeschäften in unseren kleinen «Centern», einen Mehrwert zu schaffen, wie zum Beispiel im Rec, Roxy und dem Essanecenter.

Der Lebensmittelmarkt ist stark umkämpft. Wie schaffen Sie es, sich mit Ihren Supermärkten von den grossen Ketten abzuheben?

Wir sind seit fast 30 Jahren Partner der Migros Ostschweiz,



Stefan Ospelt (Geschäftsführer) und Nadja Hardegger (Filialleiterin Rhymarkt Grabs)

und die Freiheit, neben den beliebten Migros-Produkten zusätzlich das Sortiment abzurunden mit unserer beliebten Eigenmarke «OSPELT» sowie diversen Produkten aus dem Markenbereich, macht uns im grossen Kuchen des Detailhandels zu Individualisten.

Welche Rolle spielen Regionalität und lokale Produzenten in Ihrem Sortiment?

Eine sehr wichtige, denn sie geben uns die Möglichkeit, uns von der Konkurrenz abzuheben und die heimischen Produzenten zu stärken. Es ist zwar für uns ein Mehraufwand, aber den betreiben wir sehr gerne. Die Kunden schätzen lokale Produkte, weil sie ehrlich sind und den Bezug zu unserer Region stärken, und damit meine ich beide Seiten des Rheins.

Blicken wir zum Schluss in die Zukunft: Wo sehen Sie Ihre Supermärkte in weiteren 20 Jahren – oder anders gefragt: Haben Sie noch Träume oder Pläne, die Sie unbedingt umsetzen möchten?

Ich bin glücklich mit unserem Geschäftsverlauf und stolz, mit so tollen Mitarbeitenden zusammenzuarbeiten. Ich gehe davon aus, dass sich in den nächsten 20 Jahren der Handel weiter in Richtung Digitalisierung bewegen wird, wobei ich kein Freund von diesem Trend bin. Lebensmittel sollte man nach eigenem Gusto wählen können, und der Schwatz mit der Nachbarin im Dorf ist auch eine wichtige soziale Komponente. ●

70 Jahre Weitblick: SternGarage baut Kompetenzzentrum für Mobilität auf dem Model-Areal in Au

Die SternGarage richtet den Blick nach vorn: Auf dem ehemaligen Model-Areal in Au entsteht ein modernes Kompetenzzentrum für nachhaltige Mobilität, für das die Baubewilligung vorliegt. Zum 100. Geburtstag des Firmengründers knüpft das Familienunternehmen damit an seine über 70-jährige Geschichte an – und bündelt künftig seine Angebote an einem Standort.

Neues Kompetenzzentrum vereint drei Standorte und vier Sparten

Am neuen Standort werden sämtliche Leistungen an einem Ort vereint: Neuwagen und Occasionen – samt Transportern und Lastwagen – in Verkauf und Service; Logistik/Teileversorgung sowie Finanzierung und Versicherung. Zum Leistungsumfang zählen weiterhin die Carrosserie mit Spenglerei und Lackiererei sowie ein vollständiger Service. Integriert wird zudem die Zollgarage Rheintal AG mit der Marke Mazda – damit präsentiert die SternGarage künftig die gesamte Markenwelt von Mercedes-Benz und Mazda im All-in-Konzept: kurze Wege, klare Abläufe, umfassende Beratung.

Effizient geplant – Fläche im Fokus

Die Grösse des Gesamtareals hatte lokal zu Diskussionen geführt. Entscheidend sei, so die Firmenseite, dass das Grundstück nur als Ganzes übernommen werden konnte. Rund ein Drittel bleibt langfristig an Dritte vermietet. Die bebaute Fläche selbst ist laut Planung exakt auf den Bedarf zugeschnitten – nicht überdimensioniert, aber zukunftsfähig.

Auf den Wandel vorbereitet

Technologisch stellt sich die SternGarage auf die Transformation der Branche ein. Elektromobilität, Digitalisierung, nachhaltige Energieversorgung und vernetzte Kundenlösungen sind von Beginn an Teil des Konzepts. Ziel ist, nicht nur zu reagieren, sondern den Wandel aktiv mitzugestalten. «Wir investieren in einer anspruchsvollen Phase der europäischen Automobilindustrie entschlossen in die Zukunft», betont Verwaltungsratspräsident Bruno Bischofberger.

Verankert und mitbestimmt

Die SternGarage ist in der Region fest verankert. Mit Personen- und Nutzfahrzeugen, einem starken Servicegeschäft, zuverlässiger Teileversorgung und ergänzenden Dienstleis-



tungen deckt das Unternehmen nach eigenen Angaben deutlich mehr als zehn Prozent des regionalen Marktes ab. Besonders ist das Beteiligungsmodell: Seit 1999 können Mitarbeitende Aktien erwerben; heute befinden sich rund 25 Prozent der Anteile in Mitarbeiterhand. Operativ leitet Geschäftsführer Ivo Caminada mit dem Führungsteam das Tagesgeschäft. Strategische Weichen stellt der Verwaltungsrat – mit dem Anspruch, Tradition und Fortschritt zu verbinden.

Fazit: Mit dem Bau in Au bündelt die SternGarage ihre Kräfte und schafft die Grundlage für weiteres Wachstum – als Bekenntnis zum Standort und Plattform für die Mobilität von morgen. ●

90 Jahre Familiengeschichte(n)



Uhren – Schmuck – Manufaktur: Was 1935 der Bündner Uhrmacher Gion Duri Letta und seine Frau Hedwig mit der Eröffnung eines Uhren- und Schmuckgeschäftes wagten, durfte 1973 von ihrem Sohn Markus und dessen Frau Maria sowie 1997 von der dritten Generation übernommen und geprägt werden.

Als Gion Duri und Hedwig Letta 1935 die Firma «G.D. Letta Uhren» in Buchs gründeten, konnte niemand ahnen, dass hier der Grundstein für eine Institution gelegt wurde. Was mit viel Mut, Leidenschaft und einem Gespür für Schönheit begann, entwickelte sich über Generationen zu einer Uhrenschmuckmanufaktur, die bis heute fest in Familienhand ist.

Text: Willi Lorenz

Bilder: Letta AG

Drei Generationen, eine Leidenschaft

Die Geschichte Lettas ist eine Geschichte von Menschen, die sich der Zeit und der Kunst verschrieben haben. Über die Jahrzehnte wurde das Geschäft von Generation zu Generation weitergeführt, immer mit derselben Überzeugung: Qualität entsteht nur durch Können und Hingabe. «Wir sind stolz, dass wir seit drei Generationen die Werte unseres Gründers weitertragen», sagt Andri Letta, heutiger Inhaber und gelernter Goldschmied.

Schmuck, der Geschichten erzählt

Besonders stolz ist Letta auf die hauseigene Schmucklinie «ideeDesign». Die meisten Stücke entstehen im Dialog mit den Kundinnen und Kunden. «Von der ersten Skizze bis zur fertigen Kreation. Wir erschaffen Schmuck, der ein Leben lang begleitet», erzählt Andri Letta. So wird aus einem Armband eine Liebeserklärung, aus einem Ring ein Symbol für den Aufbruch, aus einer Brosche ein Familienerbstück.

Uhren und Service mit Seele

Neben Schmuck finden sich bei Letta auch grosse Namen der Uhrmacherkunst. Doch nicht nur der Verkauf macht den Reiz aus: Die eigene Werkstatt ist das Herzstück. Hier werden Uhren gewartet, restauriert und repariert. Dies mit der gleichen Sorgfalt, wie sie einst gefertigt wurden. Jede Uhr, die auf der Werkbank liegt, erzählt eine eigene Geschichte, die von Letta weitergetragen wird.

Ein Haus voller Ideen und Begegnungen

Letta ist mehr als ein Geschäft. Es ist ein Ort der Begegnung. Das zeigt sich im Kundenmagazin «Violetta», in Workshops oder bei persönlichen Beratungsgesprächen. Hier entstehen nicht nur Schmuckstücke, sondern auch Beziehungen, die über Jahre gewachsen sind. «Viele unserer Kunden begleiten uns schon seit Jahrzehnten», berichtet Andri Letta, «das ist ein grosses Geschenk.»

90 Jahre – und kein bisschen alt

Wer das Geschäft in Buchs betritt, spürt sofort: Tradition und Moderne gehen hier Hand in Hand. Klare Architektur, helles Ambiente, moderne Präsentation und zugleich eine Werkstatt, in der echtes Handwerk gepflegt wird. Diese Mischung macht Letta einzigartig: ein Familienunternehmen mit Geschichte und Zukunft. ●



Andri Letta bereitet es Freude, den Kunden aussergewöhnliche, erlesene Uhren und besonderen Schmuck in seinem Geschäft präsentieren zu können. Als passionierter Goldschmied begeistert ihn die Entwicklung und Fertigung individueller Schmuckstücke schon seit seiner Lehrzeit.

Andri Letta, Geschäftsführer und Inhaber Letta AG, über Stolz und Dankbarkeit, Gestaltungsmöglichkeiten bei Massanfertigungen und seinen kreativen Vater.

«Der Eisenbahnwagen ist legendär.»

Interview: Willi Lorenz

Bilder: Letta AG

Herr Letta, 90 Jahre Firmengeschichte – wenn Sie an diese lange Tradition denken, was erfüllt Sie am meisten mit Stolz?

Mit Stolz, aber auch mit Dankbarkeit erfüllt mich, dass wir unsere Firma als Kompetenzzentrum für Uhren und Schmuck entwickelt haben.

Unter «ideeDesign» entstehen Schmuckstücke und Massanfertigungen. Wie laufen Beratung und Mitwirkung der Kundinnen und Kunden bei solchen Stücken konkret ab?

Zuerst werden in einem ersten Gespräch die Wünsche und Vorstellungen der Kundin erfasst, und ich zeige verschiedene Gestaltungsmöglichkeiten auf. Auf Wunsch werden dann verschiedene Zeichnungen und Skizzen gemacht, um eine räumliche Vorstellung des Schmucks zu geben. Gleichzeitig berechne ich die anfallenden Kosten für die Bearbeitung des Auftrags. Die Kundschaft entscheidet dann, welchen Vorschlag sie gerne haben möchte.

Können Sie sich an eine ganz besondere Anfertigung erinnern, die Sie bewegt hat?

Eine Anfertigung war etwas ganz Besonderes, da weder ich noch die Kundin wussten, wie wertvoll der blaue Stein war, der aus einer Erbschaft stammte und den wir in einem Ring verarbeitet hatten. Erst als wir nach einer Analyse des Steins und mit Rücksprache eines Experten erkannten, was wir da Wertvolles in den Händen hielten, wurde es uns etwas mulmig.

Der Manufakturcharakter ist Ihnen wichtig. Was macht den Unterschied zwischen industrieller Ware und handgefertigtem Schmuck?

Es ist vor allem das ganz Persönliche und Individuelle, das ein solches Schmuckstück einzigartig macht. Man baut bei der Herstellung eine Beziehung zum Schmuckstück auf. Es ist vielleicht nicht so perfekt wie ein Schmuck aus der industriellen Fertigung, aber es hat das gewisse Etwas.

In den 90er-Jahren gab es das legendäre Provisorium im Eisenbahnwagen «Lettas Schmuckexpress». Welche Geschichte steckt dahinter?

Mein Vater als passionierter Hobby-Eisenbahner hatte die Idee eines RhB-Eisenbahnwagen-Provisoriums, da die Platzverhältnisse vor der Baustelle eng waren. Mit seinen Kontakten zur RhB in Chur wurde er schnell fündig und erwarb kurzerhand einen alten Postwagen, den er zu einem Geschäft «Lettas Schmuckexpress» umbauen liess.

Und wenn Sie nach vorne schauen: Wie soll Letta im Jubiläumsjahr 100 aussehen – was wünschen Sie sich für die nächsten zehn Jahre?

Ich wünsche mir, dass wir weiterhin uns und unseren Kundinnen und Kunden ein Erlebnis mit erlesenen Uhren und individuellem Schmuck bieten können, und dass ich weiterhin viel Freude am Beruf habe. ●



Haben Sie Grund zu feiern? Wir feiern mit!

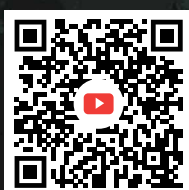
Ob Jubiläum, Neueröffnung oder Firmenfest –

wir helfen Ihnen, Ihre Freude zu teilen!

Mit einem Inserat oder mit einer Publireportage in unseren Lokalzeitungen
erreichen Sie genau die Menschen aus Ihrer Region.

Jetzt Kontakt aufnehmen:

rheintaler.ch / inserate@rheintaler.ch



fuchsartig.ch

100 Jahre Luftfahrtgeschichte

Wer sich mit der Geschichte der Luftfahrt am Bodensee beschäftigt, stösst eher früher als später auf den Namen Claude Honoré Désiré Dornier. Auch in Altenrhein hat der in Kempten geborene deutsch-französische Flugzeugkonstrukteur seine Spuren hinterlassen. So sehr, dass er heute als Vater des Flugplatzes bezeichnet werden darf. 100 Jahre später steigt im kommenden August eine grosse Geburtstagsfeier.

Text: Michael Dünser

Bild: Verein «100 Jahre Flugplatz St. Gallen-Altenrhein»

Claude Dornier steht in Altenrhein am Anfang einer bewegten Geschichte voller Leidenschaft und tiefer Verbundenheit mit der Region. Er ist in den Anfängen des 20. Jahrhunderts engster Mitarbeiter von Ferdinand Graf von Zeppelin und erhält in dessen Konzern eine eigene Abteilung, aus der schnell einer der grossen Flugzeughersteller der damaligen Zeit entsteht: die Dornier-Werke. Das wohl spektakulärste Projekt des jungen Unternehmens ist die Entwicklung der legendären Do X – ein Wasserflugzeug mit Platz für 175 Menschen.

Ein echter Meilenstein für die Luftfahrtbranche. Mit einem für Dornier nicht unwesentlichen Haken: Der nach dem Ersten Weltkrieg geschlossene Friedensvertrag von Versailles verbietet, dass das spektakuläre Luftschiff in Deutschland und damit am Firmensitz in Friedrichshafen gebaut werden kann. Also schaut man sich am gegenüberliegenden Bodenseeufer um und wird auf Schweizer Seite in Altenrhein fündig. Dort errichtet er Produktionshallen und finanziert einen Flugplatz – die Geburtsstunde des heute von der People's Air Group betriebenen Airports St. Gallen-Altenrhein.

Man schreibt den 18. März 1926, als der erste von über 11'000 Eisenbetonpfählen mit einer Länge von sieben bis zwölf Metern eingeschlagen wird – im sumpfigen Boden und mit den damaligen Möglichkeiten eine besondere Herausforderung. Zur Planierung werden nicht weniger als 180'000 Kubikmeter Erde bewegt. Unter erschwerten Bedingungen entsteht eine 600 Meter lange Graspiste, die ersten Linienflüge starten 1927 nach Basel, Innsbruck und München.

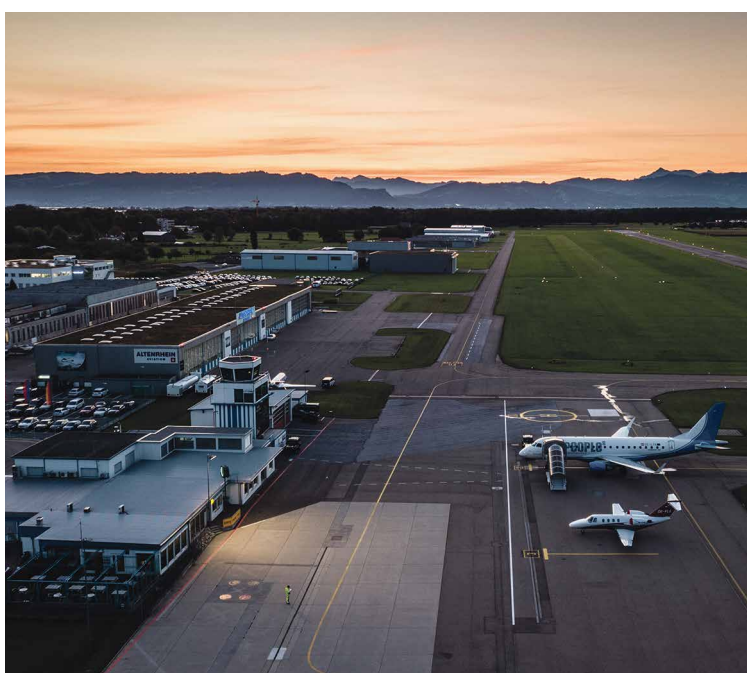
Nach dem Zweiten Weltkrieg ist der Name Dornier in Altenrhein Geschichte. Claudio Caroni benennt das Unternehmen in Flug- und Fahrzeugwerke Altenrhein (FFA) um. Bald darauf wird eine 1200 Meter lange und 30 Meter breite Hartbelagpiste errichtet. Hintergrund ist ein Auftrag des Bundes für die Entwicklung eines Schweizer Kampfflugzeuges (Militärjet «P-16»). Viele Jahre sind der Bau und die Revision von Militärflugzeugen das Hauptgeschäftsfeld in Altenrhein. Erst 1988 beginnt mit der Rheintalflug Seewald GmbH die Ära der



Das legendäre Wasserflugzeug von
Claude Dornier wurde in Altenrhein gebaut.

Linienflüge nach Wien. Nach mehreren Eigentümerwechseln (Gautschi AG, Srikwerda, Dieter Bührle) ist Markus Kopf seit 2011 alleiniger Eigentümer und Betreiber des Flugplatzes sowie der gleichnamigen People's Airline.

Eines ist bis heute gleich geblieben: Seit 1926 verbindet der Flugplatz St. Gallen-Altenrhein Menschen und Regionen. Aus dem Pioniergeist der Anfangsjahre hat sich mit Leidenschaft und Engagement eine unverzichtbare Verkehrsinfrastruktur entwickelt. Der wirtschaftliche Aufschwung der Region ist untrennbar mit dem Flugplatz verbunden. Grund genug, 100 Jahre Luftfahrtgeschichte gebührend zu feiern – mit einem dreitägigen Volksfest, das vom 28.-30. August 2026 stattfinden wird. Unter dem Motto «Gemeinsam für den Standort – gestern, heute und morgen» ist ein buntes Programm für die ganze Familie geplant. Aviatik-Highlights sind spektakuläre Flugshows, Modellflugvorführungen, Segelflugzeuge, historische Fluggeräte, Heissluftballone und Fallschirmspringer. ●



Mit Leib und Seele Aviatiker

Als kleiner Bub gab es für Daniel Sollberger kein schöneres Geburtstagsgeschenk als ein Familienausflug nach Zürich-Kloten. Von der Besucherterrasse am dortigen Airport bewunderte er die startenden und landenden Flugzeuge. Heute ist er auf andere Weise ganz eng mit der Luftfahrt verbunden – als Flugplatzleiter in St. Gallen-Altenrhein und als OK-Präsident für das Jubiläum, das dort nächstes Jahr gefeiert wird.

Was fasziniert Sie an der Luftfahrt? Wie kam es dazu, dass Sie in dieser Branche tätig sind?

Schon als kleiner Junge gab es kein schöneres Geburtstagsgeschenk als einen Ausflug zum Flughafen nach Kloten oder nach Bern-Belp, wo mein Vater Privatpilot war. Bereits damals faszinierte mich der Start eines Jumbojets und ich fragte mich oft, wie so etwas überhaupt möglich sein konnte. Bis heute ist es für mich ein menschliches Wunderwerk, dass Flugzeuge derart sicher operieren und abheben können. Diese Technik, diese Präzision, diese Zuverlässigkeit begeistern mich. Mit dem Beginn meiner Luftfahrtskarriere bei Swissair ist dann auch ein Traum in Erfüllung gegangen. Seitdem sind 32 Jahre vergangen und der Geschmack des Kerosins, die Ambiance auf dem Flugplatz, das Fernwehgefühl und die Reisebranche an sich haben immer noch eine besondere Anziehungskraft für mich. Das Schöne ist, dass ich nie Karriere machen wollte. Meine Begeisterung und die Leidenschaft für die Aviatik haben mich dorthin gebracht, wo ich heute bin. Ich kann sagen, dass ich in der Luftfahrt Beruf und Berufung miteinander verbinden darf.

Wie stehen Sie zur Kritik, dass Fliegen generell reduziert werden sollte?

Als Aviatiker bin ich nach wie vor überzeugt, dass die Luftfahrt die effizienteste und sicherste Transportlösung überhaupt ist. Unsere Aufgabe ist es, den technologischen Fortschritt für stetige Verbesserungen zu nutzen. Und wir müssen mehr in intelligenten Kombinationen von Transportlösungen denken. So können wir Mobilitätsangebote optimieren. Darin liegt die Zukunft.

Feierlichkeiten auf Flugplätzen sind nicht immer unumstritten. Was sagen Sie Anwohnerinnen und Anwohnern, die sich durch Lärm belastet fühlen?

Als Flughafen möchten wir allen ein guter Nachbar sein – was ein stetiger Balanceakt zwischen Nutzen und Belastung ist. Wir befinden uns im engen Austausch mit dem Verein «Aktion gegen Fluglärm – AgF» sowie den Behörden in der Schweiz und Österreich. Beidseitige Beweggründe sollen berücksichtigt werden, wo immer das sinnvoll und möglich ist. Nicht nur beim Jubiläum ist es unser Bestreben, so viel als möglich gegen Lärmemissionen zu unternehmen – zum Beispiel durch angepasste Flugrouten, die Optimierung privater Helikopterbewegungen, Flugschulen mit Elektroflugzeugen oder die Förderung von Elektro- oder Hybridflugzeugen. Zudem sind wir aufgrund des Staatsvertrages verpflichtet, ein strenges Lärmkorsett mit klar festgelegten Betriebszeiten einzuhalten. Nicht zuletzt müssen die Flugzeug- und Triebwerkhersteller weiterhin strenge Auflagen umsetzen und ambitionierte Ziele in Zukunft erreichen. Auch den Klimaschutz nehmen wir sehr ernst. Wir stehen für moderne Flugzeuge, kurze Wege und legen generell einen starken Fokus auf Effizienz und verantwortungsbewusstes Handeln. So werden wir die CO₂-Emissionen der Jubiläums-Flugshows zu 100 Prozent kompensieren. Mir ist aber auch wichtig zu erwähnen, dass wir als Dienstleistungsunternehmen dem Nutzen für Region und Wirtschaft gerecht werden möchten.

Wo sehen Sie diesen Nutzen? Warum braucht es Altenrhein überhaupt?

Altenrhein ist eine zentrale Verkehrsinfrastruktur von nationaler Bedeutung. Unter anderem unterstützen wir den Tourismus, entlasten die Landesflughäfen, sind ein wichtiger Ausbildungsstandort für zukünftige Berufspiloten, ein bedeutender Standort für Staatsflüge sowie eine wichtige

Ressource für die Landesversorgung in unsicheren Zeiten. Dies bestätigt auch eine aktuelle Studie der Uni St. Gallen. Sie kommt zum Schluss, dass unser Flughafen ein unverzichtbarer Faktor für die Region Ostschweiz/Liechtenstein/Vorarlberg ist. Wir sind mitten in der elftgrößten Wirtschaftsregion der Welt und der zweitstärksten Exportregion der Schweiz. Das Rheintal gehört zu den Top-10-Hightech-Standorten in Europa. Hier sorgen wir nicht nur für eine direkte Anbindung an internationale Drehkreuze. Wir stehen auch für 600 Arbeitsplätze mit Abhängigkeit zum Flughafen und eine jährliche Wertschöpfung von über 60 Millionen Franken. Noch eine eindrucksvolle Zahl hat die Uni St. Gallen erhoben: Durch die Direktverbindung nach Wien sparen Unternehmen bei den Reisekosten jährlich zehn Millionen Franken.

Mehrere Zeitungen titelten kürzlich, dass Sparmassnahmen des Bundes die Existenz des Flughafens gefährden könnten. Hat das einen Einfluss auf die Feierlichkeiten?

Es stand tatsächlich im Raum, dass wir das Ganze absagen. Aber dann haben wir entschieden, das Fest «jetzt erst recht» durchzuführen. Wir erachten es als Chance, Politik, Wirtschaft und Bevölkerung auf die Bedeutung des Standorts aufmerksam zu machen. Aktuell stossen wir dabei auf politische Unterstützung, sowohl in der Schweiz als auch in Vorarlberg. Wichtig ist in dem Zusammenhang zu erwähnen, dass die Veranstaltung dem Flughafen keinen Franken kosten wird.

Auch wenn ein solches Jubiläum vermutlich nicht nur organisatorisch, sondern auch finanziell ein Kraftakt ist?

Für das Jubiläum wurde der Verein «100 Jahre Flugplatz St. Gallen-Altenrhein» gegründet. Er verantwortet ein Budget, das momentan Ausgaben von 1,3 Millionen Franken vorsieht. Das Risiko wird nicht vom Flughafen, sondern vom Verein getragen. Auch das Startkapital von People's in Höhe von 20'000 Franken wird zur Gänze vom Verein zurückbezahlt. Sollte sich einnahmenseitig abzeichnen, dass die notwendigen Mittel durch Eintrittsgelder und Sponsoring nicht gedeckt werden können, reduzieren wir beim Programm. Es wird also keinen Verlust geben, die Ausgaben richten sich nach den Einnahmen.

Wieviel Publikum erwarten Sie?

Im Sicherheitskonzept rechnen wir mit insgesamt maximal 80'000 Besucherinnen und Besuchern. Der Kartenvorverkauf startet noch in diesem Jahr. ●



Daniel Sollbergers beruflicher Einstieg in die Aviatik war 1993 als Triebwerk- und lizenziierter Flugzeugmechaniker bei Swissair. In die Zeit bei Swissair/SR Technics fielen auch das Studium und die anschliessende Tätigkeit als Triebwerk-Ingenieur. Ab 2005 war der gebürtige Berner in Führungsfunktionen bei der Lufthansa Group, der RUAG AG und den Pilatus Flugzeugwerken tätig. Im Februar 2025 stieg der 54-Jährige als Flugplatzleiter und Mitglied der Geschäftsleitung bei der Peoples Air Group in Altenrhein ein. Daniel Sollberger ist verheiratet mit Edith Sollberger-Schöb und Vater von drei Kindern (Jan ist 20, Levin 18, Mona 16).



Parkett in zahlreichen Varianten

Von Zweischicht- und Dreischichtparkett bis hin zu Landhausdielen, Tafelparkett und Industrieparkett. Besonders hervorzuheben: unsere neue Eiche Manufakturkollektion mit individuellen Farb-, Struktur- und Designoptionen die keine Wünsche übrig lässt.

Besuchen Sie unsere grosszügige Ausstellung.

Auf zwei Etagen, an der **Churerstrasse 59 in Buchs**, entdecken Sie unser vielfältiges Sortiment.

Lassen Sie sich von unseren Experten beraten und verwirklichen Sie Ihre Bodenträume mit der Düsel Bodenbeläge AG.



Perfekte Terrassendecks für Ihr Zuhause.

Entdecken Sie unsere vielfältige Auswahl an Terrassendielen ob aus hochwertigem Holz oder pflegeleichtem Kunststoff, stets auf einer langlebigen Aluunterkonstruktion aufgebaut. Geniessen Sie Qualität, Stabilität und zeitloses Design für Ihre Terrasse.

Gerne beraten wir Sie und freuen uns auf Ihren Besuch!

Düsel Bodenbeläge AG

Churerstrasse 59, 9470 Buchs

+41 81 756 32 30, info@duessel.ch
www.duessel.ch



Panettone-Tradition aus dem Piemont – exklusiv bei Buonsapore in Räfis



Das Team von Buonsapore kennt die köstlichen Panettoni von Brusa mit ganz viel Italianità.

Herbstzeit ist Panettone-Zeit. Ein Stück Italien im Rheintal.

Text: Jasmin Redweik
Bilder: Buonsapore

Wenn die Tage kürzer werden, beginnt im familiengeführten, italienischen Spezialitätengeschäft Buonsapore wieder die Panettone-Zeit. Wer auf der Suche nach dem traditionellen Gebäck aus Italien ist, wird bei Buonsapore fündig.

Handwerk und Herkunft

Der Panettone, das berühmte italienische Festtagsgebäck, ist mehr als nur ein Kuchen – er ist ein Stück italienischer Kultur. Bei Buonsapore stammt der Panettone exklusiv von der Bäckerei Brusa aus dem Piemont. Eine kleine, geführte Bäckerei, die das traditionsreiche Gebäck noch in liebevoller Handarbeit herstellt.

Jeder Panettone wird dort mit natürlichen Zutaten, mit weniger Zucker als herkömmliche Panettoni und mit einer langen Teigführung von 72 Stunden gebacken. Er besteht aus einem Weizen-Sauerteig. Das Ergebnis: ein unglaublich luftiger, aromatischer und feuchter Panettone – genau so, wie er in Italien geschätzt wird. Mittlerweile ist er auch in der Schweiz nicht mehr wegzudenken.

«Wir setzen auf kleine Produzenten, die mit Leidenschaft und handwerklichem Können arbeiten. Die Qualität des Panettone von Brusa ist aussergewöhnlich – man schmeckt den Unterschied sofort», sagt Inhaber Giuseppe Carrabs, der jede Sorte sorgfältig auswählt. Giuseppe erinnert sich gerne an seine Kindheit zurück, wenn es um den Panettone geht. Gerne wird das luftige Gebäck mit der ganzen Familie oder Freunden gegessen und eignet sich wunderbar als Geschenk. Ganz typisch wird der Panettone mit einem Glas Moscato d'Asti verköstigt.

Breites Sortiment an Panettoni

Buonsapore bietet ein breites Sortiment an Panettoni, das weit über die klassische Variante hinausgeht. Neben dem beliebten Classico mit kandierten Früchten und Rosinen gibt es köstliche Sorten wie getrocknete Feigen mit Schokolade, Zitrone, Grappa, Pistaziencreme, Salz-Karamell, Marroni, Amarena-Kirschen und viele weitere kreative Geschmackskombinationen.

«Frühzeitig einkaufen lohnt sich. Die handgefertigten Panettoni von Brusa sind beliebt», sagt Pierina Rattazzi-Carrabs. «Am 15. November können auf unserer Räfiser Piazza von 9-14 Uhr die verschiedensten Panettoni mit einem Glas Moscato d'Asti degustiert werden», freut sich Pierina.

Mehr als nur Genuss

Der Panettone von Buonsapore ist nicht nur ein Fest für den Gaumen, sondern auch ein stilvolles Geschenk – ob für Geschäftspartner, Freunde oder die Familie. Die Kundschaft kann sich direkt im Laden in Räfis beraten lassen und aus dem umfangreichen Sortiment wählen. Auch individuelle Geschenksets mit anderen italienischen Delikatessen sind im Familienunternehmen anzutreffen. ●



Handgemachte Panettoni im Buonsapore erhältlich.



Rii Seez Net

Jetzt neu: Mobile-Abos für grenzenlose Freiheit!

Rii Seez Net lanciert fünf neue Mobile-Abos, die genau auf die Bedürfnisse der Region abgestimmt sind. Bereits ab dem kleinsten Abo ist Data-Roaming inklusive.

Fünf neue Mobile-Abos, ein gemeinsames Ziel: mehr Freiheit für die Region. Wir trafen Urs Villiger und Fabian Frei zum Gespräch über Kundenwünsche und das neue Angebot.

Urs, Fabian – Rii Seez Net (RSN) bringt ein neues Mobile-Angebot. Was steckt dahinter?
Urs: Als lokal verankerter Anbieter haben wir die Verantwortung, genau hinzuhören, was die Menschen in unserer Region brauchen. Besonders in unserem Grenzraum vom Bodensee über das Rheintal bis in die Bündner Herrschaft war Roaming immer wieder ein Thema – verbunden mit Ärger und Unsicherheit. Wenn sich das Handy in ein ausländisches Netz einwählt, entstehen Zusatzkosten. Wir haben nun die optimale Lösung kreiert.

Wie sieht diese Lösung konkret aus?

Fabian: Schon im kleinsten Abo ist Data-Roaming inklusive. Wer kurz über die Grenze fährt oder auch länger ins Ausland reist, geniesst stressfreie Verbindungen – jederzeit und überall.
Und: In der ganzen Schweiz und in Liechtenstein ist der Grossteil unserer Abos flat – also unlimitiert nutzbar für Telefonie, SMS und Daten. So, wie es heute sein muss.

Wie ist das Angebot entstanden?

Urs: Wir sind täglich im Austausch mit unseren Kundinnen und Kunden, hören genau hin und

nehmen ihre Anliegen ernst. Diese Rückmeldungen fliessen laufend in die Entwicklung unserer Angebote ein.

Unsere Partner und wir sind lokal verankert, wir kennen die Herausforderungen des Alltags unserer Kundschaft.

Was hat euch bei der Entwicklung besonders beschäftigt?

Fabian: Das Bedürfnis nach Klarheit. Ein Angebot, das im Preis nachvollziehbar ist. Nicht zu hoch angesetzt und dann mit verrückten Promotionen wieder runtergedrückt, sondern fair und transparent für alle.

Was macht RSN anders als andere Anbieter?

Urs: Wir stellen die Menschen aus unserer Region in den Mittelpunkt. Nicht nur auf dem Papier, sondern im Alltag. Wir sind erreichbar, unkompliziert, nahbar – und sprechen die Sprache von hier. Zudem engagieren wir uns für unsere Region. Beispielsweise mit der Unterstützung von Vereinen sowie kulturellen und sozialen Projekten.

Gab es weitere Wünsche von der Kundschaft?

Fabian: Ja, besonders zwei: ein faires Abo für junge Menschen – das haben wir mit dem

Data-Roaming
inklusive – schon
ab dem kleinsten
Abo.

Kombi-Vorteil
für Internet-
Kundinnen und
-Kunden

Unlimitiert in
CH & FL – flat ist
das neue Normal!

**Fünf neue Mobile-Abos –
speziell entwickelt für die
Bedürfnisse der Region.**

Für die Wanderung auf den Alvier, den Ausflug ins Vorarlbergische, den kurzen Schwatz in Liechtenstein, die Ferien am Mittelmeer – RSN hat das passende Mobile-Abo für Sie.

Young-Abo umgesetzt. Und ein Treuevorteil für die bestehende Kundschaft: Internet-Kundinnen und -Kunden profitieren von einem lukrativen und exklusiven Kombi-Rabatt. Uns ist es wichtig, dass wir langjährige Kundentreue belohnen.

Was ist euer persönliches Highlight?

Fabian: Ich schätze sehr die Unkompliziertheit: Ich kann mein Mobile-Abo einfach nutzen – in der Schweiz, in Europa und auf Reisen weltweit. Ganz meinem persönlichen Bedürfnis entsprechend.

Urs: Für mich sind es das Young-Abo und der Kombi-Rabatt. Weil wir damit zeigen, dass wir die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden ernst nehmen und unsere treue Kundschaft wirklich wertschätzen.

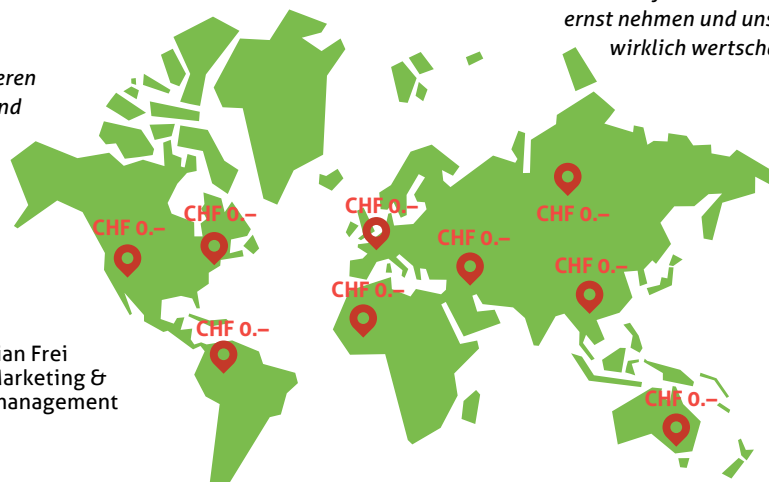
Ein Wort zum Schluss?

Beide: Jetzt wechseln und grenzenlos verbunden sein!



Urs Villiger
Leiter Provider Rii Seez Net

Fabian Frei
Leiter Marketing &
Produktmanagement



Lesen Sie
weiter auf
Seite 2

Neue Mobile-Abos für Sie!

	Swiss	Swiss +	Europe	Europe +	World
 Telefon	innerhalb CH/FL unlimitiert	innerhalb CH/FL unlimitiert	innerhalb CH/FL und Zonen 2/3 unlimitiert	innerhalb CH/FL und Zonen 2/3 unlimitiert	innerhalb CH/FL und Zonen 2/3 unlimitiert
SMS	innerhalb CH/FL unlimitiert	innerhalb CH/FL unlimitiert	innerhalb CH/FL und Zonen 2/3 unlimitiert	innerhalb CH/FL und Zonen 2/3 unlimitiert	innerhalb CH/FL und Zonen 2/3 unlimitiert
Daten	innerhalb CH/FL 5 GB innerhalb Zonen 2/3 1 GB	innerhalb CH/FL unlimitiert innerhalb Zonen 2/3 5 GB	innerhalb CH/FL unlimitiert innerhalb Zonen 2/3 10 GB	innerhalb CH/FL und Zonen 2/3 unlimitiert	innerhalb CH/FL und Zonen 2/3 unlimitiert innerhalb Zonen 4 20 GB
Abo-Preis	19.–	29.–	39.–	49.–	59.–
Young-Abo < 26 Jahre		19.–		39.–	
RSN Kombi-Preis	19.– 14.–	29.– 24.–	39.– 34.–	49.– 44.–	59.– 54.–

Verbunden sein mit Rii Seez Net

Zwei starke Vorteile ergänzen die neuen Mobile-Abos.

Ein attraktives Angebot für junge Menschen und ein Treuebonus für die bestehende Kundschaft machen das Mobilfunkangebot noch interessanter.

Alle unter 26 profitieren mit dem Young-Abo von einem monatlichen Rabatt. Zusätzlich erhalten Internet-Kundinnen und -Kunden von Rii Seez Net einen Kombi-Vorteil beim Abschluss eines neuen Mobile-Abos. Zahlreiche Gespräche und Kundenfeedbacks haben gezeigt, worauf es den Menschen

Young-Rabatt

CHF 10.– Rabatt auf die Abos **Swiss+** und **Europe+** für alle unter 26 Jahren.

RSN Kombi-Rabatt

CHF 5.– Rabatt für alle treuen und neuen Internet-Kundinnen und -Kunden beim Abschluss eines neuen Mobile-Abos.

in der Region im Alltag wirklich aufkommt. Genau darauf basieren die neuen Mobile-Angebote.

Jetzt weiterempfehlen und bares Geld verdienen

Laden Sie Ihre Freunde und Bekannten ein, Teil der Rii Seez Net Familie zu werden und verdienen Sie CHF 50.– pro Produkt, das Sie weiterempfehlen.

riiseeznet.ch/freundschaftswerbung



Apropos Weiterempfehlung: Die Studie Net Promoter Score (NPS) von 2025 bestätigt: Rii Seez Net ist der am häufigsten empfohlene Anbieter. Sage und schreibe 56 Prozent der Kundinnen und Kunden empfehlen Rii Seez Net aus eigener Überzeugung weiter – ein Spitzenwert, der die nationalen Anbieter deutlich hinter sich lässt. Rii Seez Net überzeugt einem leistungsstarken Netz, passgenauen Produkten, persönlicher Nähe und zuverlässigem Service – und baut den Vorsprung zur Konkurrenz weiter aus. Mit einer Verbesserung um 3 Prozent gegenüber dem Vorjahr festigt der regionale Telekommunikationsanbieter seine Spitzenposition in Sachen Kundenzufriedenheit. Ein klares Zeichen: Die Vernetzung zwischen Rhein und Seez begeistert.

«Insgesamt ist der Kontakt mit Rii Seez Net einfach eine tolle Erfahrung.»

Zitat aus der NPS-Studie

Gerne sind wir persönlich für Sie da!

- Bei uns im Shop in Buchs
- Über unsere Hotline 081 755 44 99
- Durch Ihren Rii Seez Net Partner vor Ort

Rii Seez Net | Grünastrasse 29 | 9470 Buchs
Tel. 081 755 44 99 | info@riiseeznet.ch



Wüst Metallbau AG – 50 Jahre Innovation durch Qualität

Text und Bilder: Wüst Metallbau AG

Seit 1975 steht die Wüst Metallbau AG für technisches Können, innovative Lösungen und ästhetisch überzeugende Bauwerke aus Metall. Das Unternehmen gehört heute zu den führenden Anbietern im Stahl-, Metall- und Fassadenbau – regional verankert, international aktiv.

Der Schlüssel zum Erfolg: gebündelte Kompetenz unter einem Dach. Von der Planung im hauseigenen technischen Büro über die Produktion bis zur Montage entstehen bei Wüst individuelle Lösungen aus einer Hand. Modernste Technologien, interdisziplinäres Arbeiten und enge Zusammenarbeit mit Architekten, Bauherren und Planern garantieren höchste Qualität – wirtschaftlich, funktional und gestalterisch.

Nachhaltigkeit ist dabei mehr als ein Schlagwort. Ressourcenschonende Materialien, energieeffiziente Prozesse und langlebige Konstruktionen sind fest in der Unternehmenskultur verankert. Auch die Nachwuchsförderung ist zentral: Know-how wird im Betrieb aktiv weitergegeben – in der Werkstatt/Montage wie im technischen Büro.

«Geht nicht, gibt's nicht» – dieser Leitsatz prägt das Denken bei Wüst. Eine offene, loyale und lösungsorientierte Firmenkultur sorgt für ein starkes Team, das auch komplexe Herausforderungen meistert. Persönliche Beratung und partnerschaftlicher Dialog mit Kunden, Lieferanten und Partnern stehen dabei im Mittelpunkt.

Ob Treppenkonstruktion, Glasfassade oder Messebau: Wüst Metallbau steht für langlebige, marktfähige und formschöne Lösungen, die durch höchste Präzision und Termintreue überzeugen.

Beim Hauptsitz der Clientis Biene Bank im Rheintal in Altstätten realisierten wir vielfältige Metallbauarbeiten wie Verkleidungen, Oblichter, Geländer und Eingangsverglasungen.

www.wuest-metallbau.ch

Wüst Metallbau AG – 50 Jahre Erfahrung, die begeistert. ●



