

**Immodream – Messe für Wohneigentum der St. Galler Kantonalbank**

**Immodream – Die Messe für Wohneigentum der St. Galler Kantonalbank.**

**pd-** Punkto Wohneigentum darf man von der St.Galler Kantonalbank mehr erwarten als nur günstige Finanzierungsmodelle. Einerseits garantieren erfahrene Fachleute dank ihrer lokalen Kenntnisse für eine erstklassige Beratung. Und andererseits sind Sie mit themenspezifischen Broschüren, einfach verständlichen Wegleitungen und lehrreichen Seminaren für Wohneigentum umfassend informiert.



Bild: z.v.g.

Umfassende Informationen an der Messe für Wohneigentum

**Treffen die richtigen Entscheide**

Damit überlassen Sie beim Erwerb von Wohneigentum nichts dem Zufall, sind gut vorbereitet, können sorgfältig planen, behalten den Überblick und treffen die richtigen Entscheide. Und wer klug entscheidet, spart Geld, Zeit und Umtriebe. Wird Ihr Wunsch vom Eigenheim konkret, stehen wichtige Fragen an. Wo finden wir geeignetes Bauland? Wer plant und baut das neue Zuhause? Wie gestaltet sich die Finanzierung? Kein Problem! Die St.Galler Kantonalbank erarbeitet mit Ihnen ein persönliches Wohnprofil und

hilft bei der Suche nach geeigneten Objekten.

**Bestens informiert**

Unsere Fachleute sind immer bestens informiert über künftige Bauprojekte und Baulandreserven. Zudem verfügen Sie über ein gutes Beziehungsnetz. Sie kennen und vermitteln die richtigen Baupartner und erarbeiten für Sie das sinnvollste und günstigste Finanzierungsmodell. Mehr darüber erfahren Sie an der Messe für Wohneigentum der St.Galler Kantonalbank im Stadtsaal Wil. Erfahrene Spezialisten aus der Immobilienbran-

che präsentieren Ihnen vom 17. bis 19. April 2009 aktuelle Projekte und Objekte aus der Region. Der Eintritt ist kostenlos.

**Öffnungszeiten:**

Freitag 17. April, 18 bis 20.30 Uhr; Samstag, 18. April, 12 bis 17 Uhr und Sonntag, 19. April, 11 bis 16 Uhr.

Fachkundige Referenten vermitteln Ihnen am Samstag und Sonntag im Vortragsforum Wissenwertes im Zusammenhang mit Wohneigentum. [www.immodream.ch](http://www.immodream.ch)

**Weigand: Von Glas gewordenen Träumen**

**Bianca Ritter - Manche Menschen verstecken sich nur zu gerne hinter einer Fassade – im übertragenen Sinn, versteht sich. Hinter der Fassaden- bzw. Fenstertechnik der Lottstetter Firma Weigand kann man sich nicht gut verstecken.**

Zu grosszügig sind diese Fenster konzipiert. Schlanke Profile mit möglichst grossem Glasanteil, so lautet das Credo von Klaus Weigand und Co. in diesem Zusammenhang. Und dann gibts noch ein Firmenmotto: «Wir bauen auch Wintergärten. Aber am liebsten bauen wir Träume aus Glas.» Am 19. April haben Sie, liebe Leserinnen und Leser, die Gelegenheit, diese Träume aus nächster Nähe zu begutachten und sich begeistern zu lassen. Am Tag der offenen Tür. Oder in diesem speziellen Fall vielleicht besser am Tag des offenen Fensters.

«Wer Ziele verwirklichen will, muss wacher sein und tiefer träumen als andere.» Mit diesen Worten des bekannten Schriftstellers und Gartenphilosophen Karl Foerster entführen wir Sie heute kurz in die einmalige Welt von Weigand Fenster- und Fassadentechnik. Wach, sogar hellwach ist das Team um Geschäftsinhaber Klaus Weigand, wenn es darum geht, Innovationen in den Bereichen Fensterbau, Terrassenverglasungen oder Wintergärten umzusetzen. Dabei träumen die Spezialisten der Lottstetter Firma in gewissem Sinne tatsächlich auch tiefer. Sie gehen immer einen Schritt weiter, um dem Kunden das Fenster gewordene Nonplusultra auf der Höhe der Zeit bieten zu können.

**Fenster mit hohem Glasanteil**

Die Devise bei diesen geschäftsinernen Prozessen steht im Bereich Fensterbau bei möglichst schlanken Profilen – und zwar nicht nur bei Neubauten, sondern vor allem auch bei Sanierungen von Altbauten,

seit jeher eine der Kernkompetenzen von Weigand. Wer, so meinte Klaus Weigand im Gespräch, will schon kleine Gucklöcher mit riesigen künstlichen oder hölzernen Profilen, wenn es auch anders geht? Grosszügiger. Und dass es anders geht, dass ein modernes Fenster sehr viel Glasanteile haben kann, dafür steht das Unternehmen wie (fast) kein zweites in der Region.

**Innovative Optik und Technik**

Ein Zauberwort in diesem Zusammenhang hört auf den trendigen Namen «Multiframe Integral». Das ist eine noch neue und sehr moderne Sortimentserweiterung, an der die Firma Weigand massgeblichen Entwicklungsanteil hatte. Maximierte Glasfläche, minimierter Rahmenanteil. Filigrane Flügelrahmen, optisch identische Festverglasungs- und Flügelflächen, eine sehr schmale Mittelpartie bei zweiflügeligen Fenstern sind einige der Attribute, ohne die ein modern «denkendes» Gebäude kaum mehr auszukommen wagt heutzutage. Die innovative Optik wird ergänzt durch ebensolche Technik mit u. a. höherer Wärmedämmung, verbessertem Einbruchschutz sowie optimiertem Witterschutz. So und nicht anders muss es sein, mein Klaus Weigand. Und der weiss haargenau, wovon er spricht, ladies and gentlemen. Fragen Sie einige der Kunden an von Weigand. Die werden Ihnen das noch so gerne bestätigen.

**Ein Wintergarten von A bis Z**

Fensterbau ist eine sehr zentrale Sache bei Weigand. Aber nicht nur. Noch grosszügiger bzw. grossflächiger denkt man, wenn es Richtung Wintergarten geht. Auch da bietet das süddeutsche Unternehmen einen absoluten Top-Service an. Wiederum als Ansprechpartner von A bis Z. Von der Beratung bis zur ganzen Realisierung. Und wohlge-

merkt ebenfalls im Bereich Technik. Stichwort Wärmepumpe, Heizglas, Lüftung usw. Dieselbe Kompetenz kommt selbstverständlich bei den Terrassenverglasungen zum Tragen.

**Chancen nutzen**

Die Firma Weigand ist weitherum bekannt für gute, innovative Lösungen in den vorgängig beschriebenen Gebieten, steht für Transparenz – sowohl in Bezug auf das Firmendenken wie auch ganz konkret, wenn es eben um Fenstertechnik geht. Am Sonntag, 19. April, von 9 bis 18 Uhr, gewähren Klaus Weigand und sein Team einen höchst interessanten Einblick in ihr tägliches Schaffen. Potenzielle Bauherren, aber ganz bestimmt auch Liegenschaftsbesitzer, die sich mit Sanierungsgedanken beschäftigen, sollten sich echt die Zeit nehmen, um an diesem Tag der offenen Fenster zu profitieren und um sich das entsprechende Know-how in Bezug auf die Arbeits- und Denkweise dieser Spezialisten zu verinnerlichen. Hingehen und staunen.

**Ein Fazit**

Firmen, die Fenster- und Wintergartenbau anbieten, gibt es ja einige. Sie als potenzielle Kundin/Kunde müssen die Spreu vom Weizen trennen und die richtige Entscheidung treffen. Bei Weigand, soviel ist sicher, können Sie gar nicht falsch liegen. Da können Sie mit Kompetenz rechnen – und bekommen alles aus einer Hand, mit nur einem Ansprechpartner. Den Bericht schliessen wir mit einer weiteren Weisheit, welche die Verfasserin dieser Zeilen aus dem Hause Weigand mitgebracht hat und die den effizienten und lösungsorientierten Teamgeist der Firma auf den Punkt bringt: «Keiner von uns ist so schlau wie wir alle zusammen.»

Klaus Weigand und Frank Weigand GBR, Schaffhauser Str. 37, 79798 Jestetten, Telefon: +49 7745919061

**MOJO – das natürliche Erfrischungsgetränk**

**MOJO - das natürliche prickelnde Erfrischungsgetränk in Ihrer Migros. Mojo ist der trendige neue Durstlöcher in den Aromen Mandarine, Grapefruit und Blackberry.**

**pd-** Der steile Aufstieg des Schweizer Björn Berg zeigt, wie es möglich ist, die Idee eines erfrischenden gesunden Fruchtgetränks erfolgreich umzusetzen. Die Geschichte beginnt im Jahr 2004: Der gelernte Jurist Björn Berg sitzt in einer Zürcher Confiserie und bestellt Süssmost. Da ihm das Getränk zu süss ist, mischt er es mit Wasser. Begeistert vom süssen, prickelnden Geschmack der Mischung fährt er nach Hause und macht sich gleich ans Tüfteln. Er mischt verschiedene Zutaten und erhält bald den gewünschten Ge-

schmack. Auf der Suche nach einem kurzen, innovativen Namen für sein neu entwickeltes Getränk, stösst Berg auf «Mojo». Er findet heraus, dass das Wort aus der Hoodo-Sprache stammt und einen Zauberpulver-Tragebeutel bezeichnet, welcher vor bösen Einflüssen schützt und Glück bringt. Mojo, made in Switzerland, besteht aus 90% Mineralwasser mit wenig Kohlensäure und 10% natürlichem Fruchtsaft. Es ist ausschliesslich mit wertvollem, natürlichem Fruchtzucker gesüsst. Mojo wird ohne Konservierungsmittel und ohne künstliche Zusätze hergestellt. Schlicht und einfach «Gesunder Genuss ohne schlechtes Gewissen».

Mojo kann vom 1.4. bis 5.4.09 an der OFFA in der Genussinsel Halle 9.1.2 Stand 26 getestet werden.



Bild: z.v.g.

Björn Berg mit dem erfrischenden Fruchtgetränk MOJO.

<b>Energieeffizienz</b> A		<b>1,1l*</b> pro Person	<b>Suzuki fahren, Treibstoff sparen</b>
------------------------------	--	----------------------------	---

Schweizer Premiere  
**New Alto: Das kompakte Maximum**  
bereits für Fr. 12 990.–

**So muss ein Automobil heute sein:** Maximaler Fahrspass, minimaler Verbrauch. Maximale Sicherheit, minimale Kosten. Maximale Ausstattung, minimaler Preis. Nachhaltige Mobilität für alle: 4,4l/100km, 103g CO<sub>2</sub>/km, Energieeffizienz-Kategorie A. Der neue Alto: Mit parkfreundlichen 3,5 Metern Länge maximal kompakt. Perfekt in der City, perfekt auf langen Strecken. Und in der Topversion maximal komfortabel, auf Wunsch auch mit 4-Stufen-Automatik. [www.suzuki.ch](http://www.suzuki.ch)

**Suzuki fahren, Treibstoff sparen.** \*New Alto 1.0 GA, 5-türig, Fr. 12 990.–, Treibstoff-Normverbrauch gesamt: 4,4l/100km, Energieeffizienz-Kategorie: A, CO<sub>2</sub>-Emission gesamt: 103g/km; New Alto 1.0 GL Top, 5-türig, Fr. 17 990.– (abgebildetes Modell), Treibstoff-Normverbrauch gesamt: 4,4l/100km, Energieeffizienz-Kategorie: A, CO<sub>2</sub>-Emission gesamt: 103g/km; Durchschnitt aller Neuwagenmarken und -modelle in der Schweiz: 204g/km. **Sämtliche Preisangaben verstehen sich als unverbindliche Preisempfehlungen.**

Garage  
Neuburg AG

Suzuki-Hit-Leasing  
Ihr Suzuki-Vertreter unterbreitet Ihnen gerne ein attraktives Suzuki-Hit-Leasing-Angebot.

**Riedhofstrasse 57  
beim Strassenverkehrsamt  
8408 Winterthur-Wülflingen  
Telefon 052 222 55 22**

**Die kompakte Nr. 1**  
  
**Way of Life!**