



proTOGGENBURG.ch

proTOGGENBURG.ch ist der Zweitwohnungsbesitzerverein für das Toggenburg

Newsletter Nr. 2 | Juni 2017

Liebe Mitglieder und Interessenten
Liebe Leserinnen und Leser

Wir freuen uns, Ihnen den zweiten Newsletter dieses Jahres überreichen zu können. An unserer Mitgliederversammlung vom 20. Mai 2017 sind Sabine Sartoretti und Matthias Rohrbach neu in den Vorstand von proTOGGENBURG.ch gewählt worden, was uns sehr freut. Sie werden uns mit Ihren Beziehungen im Toggenburg zusätzliches Know-how und auch den einen oder anderen Artikel im Newsletter liefern können.

Unser Prominenten-Interview lässt mit Michael Kauf einen Unternehmer zu Wort kommen, der in vierter Generation ein Familienunternehmen führt, das trotz anspruchsvollen Rahmenbedingungen in der Textilindustrie seinen Platz behauptet kann.

Der Präsident des Gewerbevereins Alt St. Johann-Wildhaus, Herbert Alpiger, berichtet über Leiden und Freuden der KMU-Wirtschaft im Toggenburg.

Und schliesslich berichten wir über den aufsehenerregenden Versuch der Toggenburg Bergbahnen AG, die Aktienmehrheit der Bergbahnen Wildhaus AG zu übernehmen.

Für den Vorstand:

Präsident Rätus Stocker, Katharina Hasler, Robert Maurer, Matthias Rohrbach, Sabina Sartoretti

Inhalt (zum Anklicken):

- [Aktivitäten des Vereins](#)
- [Unser Prominenten-Interview](#)
- [Aus der Gemeinde Wildhaus-Alt St. Johann](#)
- [Kultur](#)
- [Aus dem Gewerbe](#)
- [Das Gewerbe-Interview](#)
- [Tourismus](#)
- [Informationen der Bergbahnen Wildhaus AG](#)
- [Energietal Toggenburg](#)
- [Veranstaltungen](#)
- [Nächster Newsletter](#)

Aktivitäten des Vereins

Am 20. Mai 2017 hat im Panorama Zentrum Gamplüt die **3. ordentliche Mitgliederversammlung** von proTOGGENBURG.ch stattgefunden. Der Jahresbericht und die Jahresrechnung wurden von den 30 anwesenden Mitgliedern genehmigt, dem Vorstand wurde Entlastung erteilt. Die Mitgliederbeiträge bleiben unverändert. Der bisherige Vorstand wurde bestätigt. Neu ins Gremium gewählt wurden Matthias Rohrbach und Sabine Sartoretti.

Nach der Versammlung berichtete der Unternehmer Peter Koller über sein vielseitiges Engagement im oberen Toggenburg. Er ist Besitzer von zwei Garagen, führt das Bergrestaurant Gamplüt mit eigener Gondelbahn und das Panorama Zentrum Gamplüt mit fünf Hotelanlagen.

Hier der Abdruck des Berichts mit Fotos von Adi Lippuner aus dem Toggenburger Tagblatt vom 24. Mai 2017.

Appell gegen kalte Betten

Der Aufruf, sich vermehrt für die Region einzusetzen, prägte die Mitgliederversammlung von pro TOGGENBURG.ch, dem Verein der Zweitwohnungsbesitzer.



Matthias Rohrbach Sabine Sartoretti

Katharina Hasler Robert Maurer Rätus Stocker

Mit einer für den jungen Verein ungewohnten Rekordbeteiligung von 30 stimmberechtigten Mitgliedern und vier Gästen konnte am Samstagvormittag im Ferienzentrum Gamplüt die dritte Hauptversammlung durchgeführt werden. Präsident Rätus Stocker und seine bisherige Vorstandskollegin Kathrin Hasler, Kassierin, und Robert Maurer, Aktuar, erhalten Verstärkung. Neu nehmen Sabine Sartoretti, Ärztin aus Zürich und langjährige Ferienhausbesitzerin in Wildhaus, und Matthias Rohrbach, seit seiner Pensionierung Besitzer einer Ferienwohnung in Wildhaus, Einsitz im Vorstand.

«Mit dieser Vergrösserung des Vorstands können wir unsere Aufgabe auf mehr Schultern verteilen,» freute sich Rätus Stocker. Eines der Vereinsziele, nebst der Interessenvertretung ihrer Mitglieder und der Koordination von Wünschen und Anregungen gegenüber der Politischen Gemeinde, ist die Verhinderung von «kalten Betten» und geschlossenen Fensterläden. Zu diesem Thema äusserte sich die in Unterwasser

aufgewachsene Käthi Büchel. Sie vermietet ihre Ferienwohnung mit Erfolg und stellt fest, dass die Nachfrage im Winter sehr gut, im Sommer aber schlecht ist. «Deshalb habe ich mir mit der Vermietung an Pensionisten ein neues Geschäftsfeld erschlossen. Leute im fortgeschrittenen Alter wollen nicht nur die Region und die Landschaft geniessen, sie sind auch gute Konsumenten», so Käthi Büchel. Allerdings müsse die Wohnung den heutigen Anforderungen entsprechend eingerichtet sein. «Ich wünsche mir ein attraktiveres Sommerangebot, allenfalls auch den Betrieb eines Ortsbusses oder eines Rufbusses», so ihre Anregung.

Der Start des Vereins für Zweitwohnungsbesitzer erfolgte mit 35 Mitgliedern, heute sind bereits deren 108 dabei –Tendenz steigend. Dank dieser Entwicklung konnte Katharina Hasler von guten Zahlen berichten. Bei Einnahmen von rund 3'300 Franken und Ausgaben von 1'800 Franken resultierte ein Gewinn von 1'500 Franken. Damit beträgt das Vereinsvermögen gut 2'600 Franken und gibt den Verantwortlichen die Möglichkeit, auch die eine oder andere Anstrengung zur Vergrösserung des Mitgliederbestandes in die Wege zu leiten.

Der Mitgliederbeitrag wird auf 50 Franken pro Einzelperson belassen. Wenn aus dem gleichen Haushalt weitere Personen stimmberechtigte Mitglieder sein wollen, sind 40 Franken zu bezahlen. Das Budget für das laufende Jahr sieht Einnahmen von 4'200 und Ausgaben von 2'600 Franken vor. Es sollte ein Reingewinn von 1'600 Franken resultieren.

Informationen via Homepage und Newsletter

Der Vorstand trifft sich regelmässig mit regionalen Organisationen, so dem Gewerbeverband, und ist an wichtigen Anlässen vertreten. Auch der Austausch mit dem Gemeindepräsidenten Rolf Züllig funktioniere bestens. «Wir können unsere Anregungen und Wünsche einbringen und werden ernst genommen,» so Rätus Stocker. Die Mitglieder werden über die Vereinshomepage und mit dem vierteljährlich erscheinenden Newsletter, den Peter Hasler verfasst, informiert. Unter «Fragen und Antworten» sind auf der Homepage Anliegen der Mitglieder und die darauf erhaltenen Stellungnahmen veröffentlicht.



Energie aus der Natur beziehen

Der Gastgeber Peter Koller, Besitzer von zwei Garagebetrieben, des Ferienzentrums Gamplüt und der Bergbahn Gamplüt mit Bergrestaurant, gab den Anwesenden im Anschluss an die Versammlung einen Einblick in sein Lebenswerk. Der gelernte Automechaniker setzt auf erneuerbare Energien und ist überzeugt, dass die Natur, im Interesse der Generationen, die später kommen, sorgfältig behandelt werden muss.

«Wir dürfen die Natur nicht ausbeuten, auf Gamplüt haben wir Sonne und Wind, hier in Wildhaus viel Sonnenschein, und so kann saubere Energie produziert werden», lautet die Botschaft von Peter Koller. Dass sowohl die Gamplütbahn mit dem Bergrestaurant als auch das Ferienzentrum genügend Energie für den Eigenbedarf und teilweise auch mehr produzieren, war in einem Nebensatz zu hören. Doch wie kommt eigentlich ein gelernter Automechaniker zu einer Bergbahn und einem Beherbergungsbetrieb? «Bei meiner Frau Lina und mir steht das Wohl der Region an erster Stelle, und so haben wir, nach der Eröffnung

unseres kleinen Garagegewerbes in August 1975, immer vorwärts geschaut.» Als Gamplüt zum Verkauf stand und sich eine Freikirche dafür interessierte, habe er sich, allen Widerständen zum Trotz, zum Kauf entschlossen. «Zwar gab mir damals keine Bank Kredit, aber dank eines neuen Betriebskonzepts schafften wir das Ganze aus eigener Kraft», blickt Peter Koller zurück. Ganz ähnlich lief es mit dem Ferienzentrum: Weil eine grosse Gruppe von Menschen mit Behinderung von einem Tag auf den anderen durch die Schliessung des damaligen Naturfreundehauses keine Unterkunft mehr hatte, sprang Peter Koller in die Bresche. «Kam dazu, dass auch bei diesem Objekt Verhandlungen mit einer holländischen Glaubensgemeinschaft liefen.» Und so arbeitet das Ehepaar Koller, unterstützt durch ein motiviertes Team, heute an verschiedenen Fronten. (adi)

Unser Interview

Heute mit:

Michael Kauf

Verwaltungsratspräsident und
Geschäftsführer der Kauf AG
Ebnat-Kappel



Die Kauf AG wurde vor über 100 Jahren von Ihrer Urgrossmutter Wilhelmine Kauf-Frey gegründet. Diese begann 1904 selbstgenähte Schürzen zu verkaufen. Heute sind Sie ein erfolgreicher Schweizer Hemdenhersteller mit über 200 Mitarbeitern und immer noch ein echtes Schweizer Familienunternehmen in 4. Generation. Was sind die Gründe für diese Erfolgsgeschichte?

Ganz einfach: Wir erfinden uns immer wieder neu. Gerade aktuell erleben wir einen noch nie da gewesenen Umbruch im Bekleidungs-Detailhandel. Vögele schliesst seine Tore. Die Konsumenten kaufen für über elf Milliarden Franken im grenznahen Ausland ein. Der Onlinehandel boomt. Die klassische Vertriebsstruktur erodiert wie noch nie. Ein Vergleich mit dem «Lädelisterven» drängt sich auf. Aber wir haben uns entsprechend darauf vorbereitet und Strategien entwickelt, um bestehen zu können. Wir investieren in den Kauf Online Shop, verkaufen unsere Hemden über Messen (Olma), pflegen unsere eigenen Outlets und verstärken unsere Partnerschaften mit Grosskunden wie COOP City, Manor und Loeb.

Im Toggenburg industrielle Fertigung erfolgreich zu betreiben, ist anspruchsvoll. Die Verkehrswege sind länger, die Gegend ist nicht kaufkraftstark und dünn besiedelt, gute Fachkräfte zu finden ist schwierig: Wie können Sie trotzdem erfolgreich sein?

Die Welt ist digital geworden. Unsere industrielle Fertigung hängt seit 1999 nicht mehr vom Toggenburg ab. Für unsere Firma und das Outlet ist das Toggenburg der ideale Standort. Für den Online Shop spielt der Standort keine Rolle und für unser Outlet ist die Region ein Vorteil. Kunden aus der ganzen Schweiz kaufen in unserem Outlet ein und verbinden es oft mit einem Ausflug in die Ostschweiz. Möglich machen dies unter anderem unsere Wochenendverkäufe, bei denen wir unsere Türen auch am Sonntag öffnen.

Heute wird der Weltmarkt in Textilien von fernöstlichen Ländern mit Billiglöhnen und schlechten Arbeitsbedingungen dominiert. Wie kann man in der teuren Schweiz überhaupt noch Hemden erfolgreich produzieren und verkaufen?

In der Schweiz kann man heute nur Hemden produzieren, wenn man ein Konzept erstellt, das wirklich 100% Swiss Made heisst und eine entsprechende Käuferschicht anspricht. Kauf hat für eine solche Schweizer Linie die Produktion wieder in die Schweiz zurückgeholt. Hemden, die in Ebnat-Kappel designed werden, dessen Stoffe aus dem Appenzellerland stammen und die im Tessin genäht werden. CHF 249.00 kostet so ein Hemd, das in jeder Stufe mit Schweizer Zutaten und Löhnen hergestellt wird. Denn es gibt immer mehr Kunden, die bereit sind, in Schweizer Qualität aus nachhaltiger Produktion zu investieren.

Sie betonen gerne Ihre Verbundenheit mit der Region Toggenburg. Wie muss man sich das vorstellen?

Das Toggenburg ist meine Heimat. Ich bin hier aufgewachsen. Das Toggenburg hat Süd-Tirol Charakter - wären da nicht die fehlenden Sonnentage. Es ist ein Fleckchen Erde mit einer unvergleichbaren Wohnqualität, hohem Sicherheitsstandard und enormen Möglichkeiten, seinen Hobbies nachzugehen. Deshalb engagiere ich mich für die Unternehmen mit seinen Bewohnern im Tal: Politisch und als Rotarier in jeder Hinsicht.

Was ist Ihre Strategie für die Zukunft? Werden Sie allenfalls ins Ausland gehen und Betriebe kaufen, um zu wachsen?

Mit unserer Onlinestrategie kann ich mir durchaus vorstellen, im EU-Raum einen Direktvertrieb aufzubauen, weil das Thema Schweizer Qualität und Design einen hohen Stellenwert hat. Einen Betrieb im Ausland zu kaufen, ist dazu nicht notwendig.

Im oberen Toggenburg darbt insbesondere die Hotellerie, der Wandel zum Tagestourismus ist unübersehbar und die Zweitwohnungsbeschränkungen machen dem Gewerbe zu schaffen. Wie beurteilen Sie diese Situation und in welche Richtung müsste man sich entwickeln?

Aber es gibt tatsächlich Konzepte, die funktionieren. Das beste Beispiel ist der Säntis als Produkt mit der neuen, flankierenden Hotellerie. Das Säntishotel hat eine enorme Auslastung und die Organisation ist ein Paradebeispiel für gekonntes Marketing. Die Investitionen in die Chäserruggbahnen und das Berggasthaus von Herzog & de Meuron sind Schritte in die richtige Richtung. Es braucht das Produkt, dann funktioniert das Hotel. Ein Hotel ohne Konzept ist chancenlos heute. Dass Roland Stump den 1. Preis bei «Mini Beiz, Dini Beiz» gewonnen hat, freut mich sehr und zeigt, dass die Gastronomie im Toggenburg noch intakt ist. Ein Ausbau der Angebote hilft sicher, die Region auch für Zweitwohnungen attraktiv zu halten. Dass sich die Klangwelt mit Musicals (Peter Pan) ergänzt, stärkt die Marke «Toggenburg klingt gut». Bewährtes ausbauen und ergänzen, stützt einen nachhaltigen Tourismus für die Zukunft.

Wie beurteilen Sie die Rahmenbedingung für Ihren Betrieb im Toggenburg betr. behördliche Vorschriften, Infrastruktur, Unterstützung usw.

Die sind intakt. Dank einem guten Einvernehmen mit den Gemeindebehörden ist manchmal Unmögliches möglich. Allerdings erschweren sich die Bedingungen, je mehr man sich von der Gemeinde entfernt.

Aus der Gemeinde Wildhaus-Alt St. Johann

Fernwärme durch Holzschnitzelheizung Wildhaus

(ro) Im «energietal toggenburg» haben sich 12 Gemeinden zusammengeschlossen, um sich auf den Weg in die Energieselbstständigkeit zu machen. Im Wesentlichen sollen die folgenden ehrgeizigen Ziele erreicht werden:

- Bis 2034 soll alle im Tal verbrauchte Energie aus erneuerbaren Quellen stammen.
- Bis 2059 will man die 2000-Watt-Gesellschaft erreicht haben.

Damit soll ein bedeutender Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung der Region geleistet werden.

Die Gemeinden Ebnat-Kappel, Nesslau und Wildhaus - Alt St. Johann sind seit Oktober 2014 mit dem Label «Energistadt» ausgezeichnet. Gemeinden erhalten dieses Label, welche sich für eine nachhaltige Umsetzung der Energie- und Umweltpolitik engagieren. In diesem Zusammenhang sind zahlreiche Projekte geplant und auch ausgeführt worden, so auch der nachfolgend beschriebene Wärmeverbund in Wildhaus.

Im Jahr 2011 konnte der Wärmeverbund Wildhaus seinen Betrieb aufnehmen. Eine bivalente Holzschnitzelfeuerung im Chuchitobel erzielt eine Leistung von 900 kW. Ein Ölheizkessel mit 1500 kW ist als Reserve installiert worden. Dieser wird nur bei Revisionsarbeiten, Notfällen oder allfälligen Spitzenlasten eingesetzt. Dies war bisher selten der Fall. Die Wärmeerzeugung ist ganzjährig im Betrieb und wird befeuert mit nassen Holzschnitzeln aus der Region.

Funktion einer Fernwärme

Die Wärme wird in einer zentralen Anlage erzeugt und über ein Rohrleitungsnetz den Eigentümern zum Heizen und zur Warmwasser-Aufbereitung zugeleitet. Die Fernwärme wird über ein sehr gut isoliertes Leitungssystem in Form von heissem Wasser zum Verbraucher geleitet. Das abgekühlte Wasser fliesst über ein zweites Rohr zurück zur Heizzentrale. Damit schliesst sich der Kreislauf. Im Fall der Wildhauser Anlage beträgt die Vorlauftemperatur konstant 80°C und der Rücklauf hat je nach Gebäude um die 50°C.

Fernwärme ist eine wirtschaftliche Lösung

Wohl einer der wichtigsten Punkte ist die Tatsache, dass die Fernwärme durch den einheimischen und erneuerbaren Energieträger Holz erzeugt wird. Dies führt zu einer effizienten Nutzung. Wer Fernwärme bezieht, kann damit auch die Kosten sehr gut budgetieren, weil die Kostenschwankungen praktisch inexistent sind.

Weitere Vorteile sind:

- Praktisch wartungsfreies Verteilsystem
- Kein Aufwand für Kaminfeger, Tankreinigung, Brennerservice, Emissionsmessungen
- Geringer Platzbedarf für den Wärmetauscher; dazu braucht es auch nicht unbedingt einen separaten Raum
- Möglichkeit einer neuen Nutzung des Heizungsraums und des Öltankraums
- Keine Beschaffung auf Vorrat und keine Umtriebe wie beim Heizöleinkauf
- Umstellung auf Fernwärme ist sehr einfach und benötigt wenig Zeit
- Maximale Versorgungssicherheit und Sicherheit im Betrieb
- Saubere und benutzerfreundliche Energieversorgung

Auch die Wertschöpfung spricht für Holz. Während beim Holz von 100 Franken Ausgaben 52 Franken in der Region bleiben - die restlichen 48 Franken fallen in der Schweiz an – sind es beim Heizöl lediglich 16 Franken für die Region, 25 Franken bleiben in der Schweiz und 59 Franken fließen ins Ausland. Beim Erdgas sind die Zahlen noch schlechter.

Ökologische Aspekte

Die Atmosphäre wird entlastet, da weniger Schadstoffemissionen erfolgen. Die CO²-Emission wird ebenfalls deutlich reduziert durch die Nutzung einheimischer, erneuerbarer Energie. Es entstehen keine Abwärmeverluste durch Rauchgase und keine Verschmutzung durch Heizöltanks. Die Lebensdauer der Leitungsnetze wird auf über 60 Jahre angelegt.

Kosten

Bei der Planung im Jahr 2011 ging man in Wildhaus von einem Heizölpreis von 100 Franken pro 100 Liter aus. Aktuell liegt der Heizölpreis bei 75 Franken. Dass dies aber sehr schnell ändern kann, wissen wir aus der Vergangenheit. Es gibt jedoch Hauseigentümer, welche das Einsparen von CO² und das umweltbewusste Verhalten höher gewichten als den Preis. Aktuell kostet die kW-Stunde beim Wärmeverbund 14 Rappen.

Die Kosten für den Ausbau des Fernwärmenetzes gehen zu Lasten des Anbieters. Die Leitungen werden bis ins Haus geführt. Die Umstellungen innerhalb des Hauses gehen jedoch zu Lasten des Eigentümers; je nach Situation sind diese unterschiedlich, jedoch deutlich günstiger als zum Beispiel für den Ersatz eines Ölheizkessels.

Erweiterung des Fernwärmenetzes

Um den bestehenden Holzessel voll auszulasten, prüft der Gemeinderat zurzeit eine Erweiterung des Leitungsnetzes Richtung Lisighaus. Aktuell ist die Leitung bis zum Spengler- und Sanitärgeschäft Beeler installiert. Der Wärmeverbund Wildhaus hat deshalb alle Eigentümer im Einzugsgebiet zwischen Sanitärgeschäft Beeler und dem Lisighaus angefragt, wer sich möglicherweise anschliessen möchte. Erfreulicherweise haben sich einige Eigentümer für die Erweiterung interessiert gezeigt. Es darf also damit gerechnet werden, dass der Ausbau schon im nächsten Jahr erfolgen könnte.

Für weitere Informationen siehe auch:

www.fernwaerme-schweiz.ch

www.wildhaus-altstjohann.ch/xml/1/internet/de/application/d3/d30/f34.cfm

Toggenburg will das Klanghaus 2.0



Die Taskforce Klanghaus hat der Presse, dem Kantonsrat und weiteren interessierten Kreisen am 8. Juni 2017 einen Brief geschrieben, mit dem unter dem Titel «Klanghaus 2.0» ein nächster Schritt zur Realisierung des Klanghauses in der Schwendi oberhalb Wildhaus angekündigt wird. Verlangt wird, dass der Regierungsrat das vom Kantonsrat nicht akzeptierte Projekt neu aufnimmt. Es wird darauf hingewiesen, dass der neue Anlauf sich abstützt auf ein Expertengremium, eine Situationsanalyse der

HTW Chur und ein Klanghauskonzept einer speziell eingesetzten Taskforce.

Das neue Projekt beinhaltet u.a. folgende Verbesserungen:

- Senkung des kantonalen Betriebskostenbeitrages.
- Steigerung Brutto-Wertschöpfung auf 5.3 Mio. Franken
- Besseres Mobilitätskonzept, die Gemeinde Wildhaus übernimmt die Kosten
- Der Kantonsbeitrag reduziert sich um die Erhöhung des Beitrages von Wildhaus

Gemeinde, KlangWelt Toggenburg, Toggenburg Tourismus und die Taskforce erwarten, dass die Regierung das Projekt spätestens bis Ende Juni 2018 dem Kantonsrat zuführt.

Hier die [Mitteilung der Taskforce Klanghaus](#)

Zeitungsbericht: [Der Schock ist überwunden](#)

Aus dem Gewerbe

Das Aelpli öffnet wieder die Tore

Nach 13 Jahren Ruhe ist das Restaurant Aelpli beim Chüeboden oberhalb Unterwasser wieder zu neuem Leben erweckt worden. Neuer Eigentümer ist Hermann Alpiger, als Pächter wirtet Tres Brändle, der vorher das Restaurant auf der Gamsalp während 6 Jahren geführt hat. Im Service ist Andrea Cernakova tätig. Aktuell gibt es eine Karte mit kalten Speisen und einigen warmen Hausspezialitäten. Am 24. Juni ist offizielle «Antrinkete».

Geöffnet ist das Restaurant Aelpli jeweils Mittwoch bis Sonntag, an den Wochenenden gibt es durchgehend warme Küche. [-> Zeitungsartikel](#)

Das Gewerbe-Interview



Interview mit Herbert Alpiger, Präsident Gewerbeverein Wildhaus – Alt St. Johann

Wie geht es dem Gewerbe im oberen Toggenburg zurzeit?

Aus meiner Sicht nach wie vor gut. Es gilt aber zu differenzieren. Die Auftragsbücher unserer Handwerker sind gut gefüllt und auch die Tourismusregion als Ganzes ist in den vergangenen Jahren – trotz schwierigem Umfeld – mit einem blauen Auge davongekommen. Mit schwierigen Verhältnissen zu kämpfen haben sicherlich viele Gastgewerbe- und Beherbergungsbetriebe in der Talsohle. Hier haben sich viele unserer Mitglieder in ihrem Umfeld einen guten Namen geschaffen durch ausgezeichnete Qualität zum angemessenen Preis oder durch Freizeitangebote, die einzigartig sind.

Wie spüren Sie die Tatsache, dass wegen der eidgenössischen Zweitwohnungsgesetzgebung im oberen Toggenburg auf Jahre hinaus keine Zweitwohnungen mehr gebaut werden können?

Da wir aus der historischen Entwicklung die seinerzeit angesetzte Limite bei weitem überschreiten, ist die Gefahr einer illegalen Ausnutzung der Grauzone kein Problem. Eine aktive Bearbeitung der «kalten Betten» kann in diesem Zusammenhang förderlich sein. Dies versucht nun Toggenburg Tourismus anzugehen und als Chance wahrzunehmen. Ich denke auch, dass in den nächsten Jahren durch den Generationenwechsel attraktive Möglichkeiten für neue Kaufinteressenten aufgehen werden.

Welche Strategien haben Ihre Mitglieder, um sich weiter zu entwickeln?

Wer am Wochenende vom 19. – 21. Mai 2017 in und um die Tennishalle an der Gewerbeschau vorbeigeschaut hat, wurde auf eindruckliche Art und Weise von unserem Wirken und Schaffen überrascht. „Tue Gutes, mache es aber noch besser«, schienen sich unsere Mitglieder auf die Fahne geschrieben zu haben. Mit immensem Aufwand zeigten unsere Handwerker und andere Dienstleister, wozu die Gewerbler im obersten Toggenburg fähig sind. Vom kleinsten Aussteller bis hin zur Festwirtschaft hat jeder mit viel Herzblut seine Fähigkeiten offenbart und zum guten Gelingen einer ausgezeichneten Ausstellung beigetragen. Es war eine riesige Freude für die Besucher und die Aussteller!

Welche Bedeutung kommt den Zweitwohnungsbesitzern in diesem Zusammenhang zu?

Ihren Mitgliedern und solchen, die es noch werden, räumen wir einen enormen Stellenwert und ein riesiges Potential ein. Nicht nur die handwerklichen Belange werden grösstenteils bei uns im Tal vergeben. Auch der Einkauf für den täglichen Bedarf bei unseren Detailhändlern wird ungemein geschätzt. Zudem sind unsere Leistungsträger am und auf dem Berg gerne Ihre Gastgeber und freuen sich auf Ihren geschätzten Besuch. Ein herzliches Dankeschön von uns an Sie an dieser Stelle!

Ihr Vereinszweck stellt die Zusammenarbeit des Gewerbes in den Mittelpunkt. Wie funktioniert das praktisch und sind Sie der Meinung, dass Sie das Ziel gut erreichen?

Absolut! Ich habe bereits die Gewerbeschau als praktisches Beispiel angesprochen. Es war eine Freude mit anzuschauen, wie sich die einzelnen Aussteller unter die Arme griffen. Mal war hier eine helfende Hand gefragt, mal da eine weitere Bohrmaschine notwendig und dann dort eine Zweitmeinung bei der Gestaltung

des Standes sehr hilfreich. Auch im Alltag stelle ich immer wieder ähnliche Situationen fest: Bei der Ausführung eines Auftrages wird ein zusätzlicher Fachmann benötigt. Was liegt näher, als einen Profi aus den eigenen Gewerbevereinsreihen zu empfehlen? Wohl gemerkt, man weiss ja bestens über seine Fähigkeiten Bescheid. Die Geselligkeit unseres Vereinslebens steht an erster Stelle. So sollen unsere Anlässe wohl für den Austausch unter Fachleuten genutzt werden können, andererseits ist das gemütliche Schwatzen und Geniessen fernab des hektischen Alltags nicht minder wichtig.

Der Tourismus ist eine tragende Säule der Wirtschaft im oberen Toggenburg. Was bedeutet das für den Gewerbeverein? Gibt es gemeinsame Strategien?

Ohne Tourismus geht gar nichts! Jeder Betrieb – und da nehme ich auch unsere Landwirtschaft nicht aus – funktioniert ohne florierenden und funktionierenden Tourismus nicht. Die Massen an Wintersportlern und Sommergästen bescheren dem Metzger, dem Bäcker, dem Getränkehändler etc. eine Existenz. Der Holzbauer, der Maurer, der Sanitär, der Elektriker etc. hat nur Arbeit, wenn z.B. der Beherbergungsbetrieb seine Einnahmen in werterhaltende oder sogar –vermehrnde Investitionen umverteilt. Das Radio/TV-Geschäft, die Sportartikelhändler und der Velohändler usw. können nur dadurch überleben.

Die Strategie läuft dahingehend gemeinsam, dass alle am gleichen Strick ziehen und wissen, dass sie im gleichen Boot sitzen. Ich verspreche mir sogar eine bessere Zusammenarbeit und Kommunikation mit dem neu gewählten Geschäftsführer von Toggenburg Tourismus, der per 1. Juli 2017 seine Arbeit aufnehmen wird.

Die Bergbahnen verfolgen unterschiedliche Strategien. Ist das für Sie ein Problem?

Dass unterschiedliche Strategien und Meinungen vorhanden sind, ist sicherlich kein Problem und fördert den Unternehmergeist und auch neue Ideen. Vielmehr zu reden und zu denken gibt mir, wie die Medien damit umgehen, bzw. darüber berichten. Was die Bergbahnen in den vergangenen Jahren für unser Tal geschaffen haben, verdient meinen höchsten Respekt! Es ist nicht selbstverständlich, dass solch immense Investitionen im obersten Toggenburg getätigt werden. Meiner Meinung nach ein noch grösseres Problem sind die vielen Besserwisser, die sich zum Teil mit leider primitiven Kommentaren in den neuen Medien zu Wort melden. Es ist bedenklich, wer sich alles herausnimmt, ein wirklicher Tourismus- und Bahnexperte zu sein – ohne je selber Verantwortung übernommen oder Ideen umgesetzt zu haben. Und diese Stellungnahmen werden oft in einem Ton verfasst, der unter der Gürtellinie ist.

Ich bin aber überzeugt, dass auf kurz oder etwas länger ein für unsere Region annehmbarer Weg eingeschlagen wird und eine akzeptable Lösung gefunden wird. Dafür sind Profis tagtäglich an der Arbeit.

Wie ist die Zusammenarbeit mit den Behörden?

Diese Zusammenarbeit funktioniert meines Erachtens ohne grössere Probleme. Der gesamte Gemeinderat besteht selber aus lauter Unternehmern und dies merkt man deutlich.

Spüren Sie auch eine «Regulierungswut», wie das insbesondere auf Eidgenössischer Ebene beklagt wird.

Die Regulierungswut ist sicherlich nicht so stark ausgeprägt spürbar. Es wird aktiv nach Lösungen und Möglichkeiten gesucht und vielfach auch gefunden und entsprechend umgesetzt.

Was wünschen Sie sich aus Gewerbesicht für das obere Toggenburg?

Schön wäre wieder einmal eine weisse Weihnacht zum Skifahren und die Festtage in winterlicher Stimmung zu erleben. Mussten wir doch in den letzten vier Jahren um einen erfolgreichen Saisonstart bangen und nur mit vereinten Kräften und grossem Aufwand konnte Schlimmeres verhindert werden.

An erster Stelle wünsche ich mir aber einen fairen und freundlichen Umgang untereinander. Wie gesagt, wir sitzen alle im gleichen Boot und freuen uns auf die künftigen Herausforderungen!

Persönliche Anmerkung zum Schluss: Herzlichen Dank an alle Mitglieder von proTOGGENBURG.ch, dass Sie das Toggenburg als zweite Heimat gewählt haben! Wir schätzen Ihre Identifikation mit unserer ersten Heimat sehr.



Herbert Alpiger ist Jahrgang 1973 und seit über 15 Jahren Präsident des örtlichen Gewerbevereins. Er ist verheiratet und hat eine 18 Monate alte Tochter. Nach einer kaufmännischen Lehre in der Versicherungsbranche hat er sich später berufsbegleitend zum Betriebswirtschaftler HF weitergebildet. Seit dem 1. April 2000 führt er zusammen mit seiner Frau den elterlichen Getränkehandel in Unterwasser weiter. Die Geschäftsfelder umfassen Belieferung der Gastronomie- und Privatkunden im obersten Toggenburg, einen Getränkeshop für Abholer, eine Tankstelle und den Handel mit Heizöl.

Tourismus

Zwei neue Kneippwege für alle Sinne im oberen Toggenburg

(ro) Im Zusammenhang mit dem europäischen Projekt «Wandermeilen zur Gesundheit» sind kürzlich zwei weitere Kneipp-Wege im oberen Toggenburg eröffnet worden. Vor zwei Jahren wurde bereits der erste Weg «Natur-Barfuss-Kneippweg» vom Chuchitobel in Wildhaus hinauf zum Gamplüt eröffnet. Neu dazu gekommen sind nun der Weg «Rund um den Stein» und der «Weg des Wassers».

Kneipp – Nicht nur Wasseranwendungen

Wie Edith Meyer, Präsidentin des Kneippvereins Toggenburg anlässlich der Einweihungsfeier ausführte, bildeten für Sebastian Kneipp Leib, Seele und Geist eine untrennbare Einheit. So seien auch die fünf neuen Stelen beim Gamplützentrum zu verstehen: Ernährung, Balance, Bewegung, Wasser und Heilpflanzen. Zu den Heilpflanzen zeigte Gisela Seiler im Klostergarten in Alt St. Johann, wie vielfältig diese eingesetzt werden können.



Der Weg «Rund um den Stein» startet beim Bergrestaurant Gamplüt und führt rund um den Stein wieder dahin zurück. Unterwegs sind verschiedene Informationstafeln zum Thema Gesundheit (Atmen, Hören, Sehen usw.) aufgestellt. Der «Weg des Wassers» führt vom Gamplüt über Laui, die Thurwasserfälle und Unterwasser, der Thur entlang zum Klostergarten in Alt St. Johann. Für diese Wege gibt es bei Toggenburg Tourismus eine entsprechende Info-Broschüre mit Karten, Zeiten und Streckenbeschriebe.

Die Realisation der Wege war nur möglich dank Unterstützung der Gemeinde, Lina und Peter Koller und den weiteren Sponsoren wie die Raiffeisenbank, die Stiftung der Raiffeisenbank, die Stiftung Schwendi-Obertoggenburg, das Vermögenszentrum VZ und **proToggenburg.ch**. Unser Verein konnte dank Spenden einzelner Mitglieder eine Sitzbank finanzieren, die die Vereinskasse nicht belastet (siehe Bild)

Vermietung von Feriendomizilen: Auf was es ankommt.

Nachdem eine private Initiative zur Vermietung von Ferienwohnungen gescheitert ist, hat Toggenburg Tourismus beschlossen, diese Aufgabe selbst an Hand zu nehmen. Es wurde eine Tochtergesellschaft mit Namen «Berg & Bett AG» gegründet, die das Projekt professionell angeht. Raphael Eugster, Mitarbeiter bei Toggenburg Tourismus, ist Geschäftsführer dieser Gesellschaft, die versucht, das Angebot schrittweise auszubauen und die Zahl der «kalten Betten» im oberen Toggenburg damit zu reduzieren. «Berg & Bett» bietet den kompletten Service im Bereich Vermietung von Feriendomizilen an, von der Reinigung, über den Vertrieb, bis zur Gästebetreuung. Mehr Informationen dazu finden Sie unter www.bergundbett.ch.

Der Vorstand von proTOGGENBURG.ch empfiehlt seinen Mitgliedern, dieses Angebot zu nutzen. Gleichzeitig rufen wir dazu auf, den Eindruck einer verbarriadierten Schlafregion zu vermeiden, indem wir bitten, auch bei Ortsabwesenheit die Fensterläden offen zu lassen. Damit sieht das Dorf bereits viel belebter aus. Und wegen der Einbruchgefahr: Ein geschlossener Fensterladen demonstriert geradezu die Abwesenheit, hindert einen Einbrecher aber nur etwa zehn Sekunden am Eindringen. Will man mehr, müssten professionelle Massnahmen ergriffen werden.

Interview mit Raphael Eugster, Geschäftsführer Berg & Bett AG

Herr Eugster, Sie vermieten mit Berg & Bett Ferienwohnungen und -häuser im Obertoggenburg. Gibt es ein Erfolgsrezept für die Vermietung?

Es gibt einige Faktoren, die man berücksichtigen muss, wenn man erfolgreich vermieten will. Am Anfang von allem steht jedoch der grundsätzliche Wille zur Vermietung und die Ziele, die man damit verfolgen möchte: Möchte man die Wohnung ein wenig beleben, damit sie in Schuss bleibt? Möchte man nur die Fixkosten gedeckt haben oder eine Rendite erzielen? Welche Zielgruppe möchte man ansprechen? Die Rezeptur zur Zielerreichung leitet sich grundsätzlich aus diesen Fragen ab. Ich versuche im Gespräch mit den Besitzern jeweils herauszufinden, was erreicht werden will und schlage dann Massnahmen vor.

Welche Massnahmen sind das in der Regel?

Diese sind von Objekt zu Objekt unterschiedlich. Stellen Sie sich Folgendes vor: Ein Zweitwohnungsbesitzer möchte seine 2 ½ - Zimmerwohnung vermieten, Baujahr 1980, gelegen im Dorfzentrum von Wildhaus. Da er selber Hunde hat, möchte er die Zielgruppe der Hundehalter ansprechen. Wir vereinbaren einen Termin und treffen uns in seiner Wohnung. Wie in den 80ern üblich, befindet sich in der ganzen Wohnung ein Hochflor-Spannteppich – auch in der Küche. Die Einrichtung wurde aus seinem Elternhaus übernommen. Für Hunde ist alles da, was man braucht: Napf, Hundehütte, Hundewasch-Station, Spielzeug usw. Die Massnahmen, die ich empfehle, zielen in diesem Falle auf die Marktfähigkeit der Wohnung. Der Spannteppich – vor allem an sensiblen Stellen wie der Küche, entspricht nicht mehr den heutigen Gästebedürfnissen, so auch teilweise die Einrichtung.

Was bedeutet das konkret?

Ich schlage vor, den Spannteppich durch Laminat oder sonst einen pflegeleichten Boden zu ersetzen. Dies auch aus hygienischen Gründen. Des Weiteren empfehle ich, die Einrichtung etwas aufzuwerten, das ist heute bereits mit geringem finanziellen Aufwand möglich. Diese zwei Massnahmen reichen bereits aus, um die Immobilie für Gäste attraktiv zu machen. Zudem tragen sie zur generellen Werterhaltung bei.

Und was sagen Sie, wenn der Besitzer diese Massnahmen ablehnt?

Dann hat man eigentlich nur noch die Möglichkeit, über den Preis zu gehen. Bietet man die Wohnung genug günstig an, wird sie wahrscheinlich schon vermietet. Jedoch ist es so, dass mit dem niedrigen Preis tendenziell auch die Sorgfaltspflicht der Gäste sinkt.

Zurück zum Erfolgsrezept. Wie würde es weitergehen, wenn der Besitzer den Massnahmen zustimmt?

In einem ersten Schritt wird die Wohnung nach den Kriterien des Schweizer Tourismusverband (STV) klassifiziert (mit Sternen), sodass der potentielle Gast weiss, was ihn in Sachen Komfort erwartet, bzw., ein gewisser Standard sichergestellt ist. Für mich ist die Klassifikation ebenfalls eine gute Hilfestellung für die

Festlegung des Preises, was der nächste Schritt ist. Danach geht es um die «Dreifaltigkeit» im Vertrieb: Hochwertige Fotos, ansprechender Text und die richtigen Preise zur richtigen Saison. Da das Objekt über das Internet, genauer gesagt über e-domizil.ch vertrieben wird, ist ein erstklassiges «Schaufenster» ein Muss. Nur so kann man den potentiellen Gast auf sein Objekt aufmerksam machen und den Mieterfolg erhöhen.

Eine UBS-Marktanalyse für Feriendestinationen

Die UBS hat unter dem Titel [«UBS Alpine Property Focus»](#) eine Studie veröffentlicht, welche interessante Vergleiche zwischen den wichtigsten Feriendestinationen in der Schweiz zeigt. Wildhaus gehört dabei zu den weniger bedeutenden Destinationen, hat aber dafür eine gute Erreichbarkeit und relativ tiefe Preise für Ferienwohnungen. Während in St. Moritz der durchschnittliche Preis pro Quadratmeter Fr. 14'300 beträgt, kostet eine Ferienwohnung in Wildhaus Fr. 6'100 pro Quadratmeter.

Ein Projekt für eine Indoor-Boulder-Anlage in Unterwasser

Unter dem Namen «lokalhelden.ch» hat die Raiffeisen Bank eine Crowdfunding -Aktion gestartet, mit der man Projekte in der Schweiz unterstützen will, die gemeinnützigen Charakter haben. Es wird Unterstützung angeboten zur Finanzierung von Ideen, die vielleicht sonst nicht umgesetzt werden könnten. So wird man zu einem «Lokalhelden». Erfreulicherweise funktioniert die Idee bis jetzt ausgezeichnet und in Unterwasser haben deshalb initiative junge Leute die Idee aufgegriffen, um eine Boulder-Anlage zu ermöglichen.

In der zentral gelegenen Tennishalle in Unterwasser will das Initiativkomitee eine Squashbox zu einem Boulderraum umbauen. Ziel ist ein weiteres Wetterunabhängiges und ganzjähriges Freizeitangebot für Jung und Alt. Details siehe unter [->Webseite lokalhelden.ch](http://lokalhelden.ch)

Rahmenbedingungen für die Aktion sind:

Finanzierungszeitraum: 08.05. - 28.07.2017
Realisierungszeitraum: Herbst/Winter 2017/2018
Finanzierungsschwelle: 40'000 CHF
Finanzierungsziel: 60'000 CHF

Wir laden alle Zweitwohnungsbesitzer ein, sich an dieser Aktion zu beteiligen. Sie ist geeignet, das Toggenburg touristisch aufzuwerten und neue und vor allem jüngere Gäste anzuziehen.

Sie können sich über die [Webseite «freie Unterstützung»](#) engagieren.

Der Verein proTOGGENBURG.ch konnte sich dank der Spende eines Mitgliedes mit Fr. 500.-- beteiligen.

Mutationen auf der Geschäftsstelle von Toggenburg Tourismus:

Im Frühjahr 2017 haben die beiden Geschäftsführerinnen Sonja Fuchs und Jasmin Wenk Toggenburg Tourismus verlassen. Für die Nachfolge konnte Herr Christian Gressbach gewonnen werden. Er wird ein 40%-Pensum innehaben. Daneben arbeitet er weiterhin als Dozent an der HTW Chur. Er tritt die Stelle am 1. Juli 2017 an.

Kampf der Bahnen im Toggenburg

Ein Inserat der Toggenburger Bergbahnen (TBB) im «Tagblatt» vom 3. Juni lässt die Wogen hochgehen. Im [>>Inserat](#) werden die Aktionäre der benachbarten Bergbahnen Wildhaus AG (BBW) eingeladen, ihre Aktien der TBB für den Preis von 25 Franken zu verkaufen. Gemäss Inserat geht es um die Rettung des gemeinsamen Skitickets im Obertoggenburg. Da man dieses auch durch andere Massnahmen retten könnte, fragt sich männiglich, was die wahren Absichten dahinter sind. Mélanie Eppenberger, die VR-Präsidentin, hat sich der Presse gegenüber über die Motive in Schweigen gehüllt, was die Gerüchteküche natürlich erst so richtig befeuert. Da ist von einer unfreundlichen Übernahme die Rede, man bezeichnet die 25 Franken als Trinkgeld. Die 26'000 Aktien haben aktuell einen Brutto-Steuerwert von 200 Franken, was ein Aktienkapital von 5.2 Mio. Franken ergibt. Da - kann man lesen - würde die TBB die BBW für den Preis eines Pistenfahrzeugs übernehmen. So müsste die TBB für 51% der Aktien Fr. 331'500 zahlen, um die Gesellschaft beherrschen zu können. Die Spitze der BBW bezeichnet das Inserat als Drohung. Ein einheimischer Aktionär hat die Stimmung in der Bevölkerung so zusammengefasst: «Ein unmoralisches Angebot». Auf jeden Fall brechen turbulente Zeiten an und einvernehmliche Lösungen im Interesse des Tourismus-Standorts sind wohl nicht zu erwarten. Hier finden Sie einige Zeitungsberichte zum Thema.

Kampf um Bergbahnen im Toggenburg	Das Angebot schadet der Region
Wirbel um Aktien der Bergbahnen Wildhaus	Wir werden auf keinen Fall verkaufen
Das ist eine Enteignung der Aktionäre	Es ist ein Angebot, kein Zwang
Endet der Zwist in der Fusion?	Aktuell auf Blick-online
Der Kanton schaut nur zu	Wie ernst gemeint ist das Übernahmeangebot?
Greifen Sie ein, Herr Damann	

Die Wildhauser Bergbahnen haben Ihren Aktionären gegenüber Stellung bezogen. Mit Erlaubnis der BBW dürfen wir einen Link auf den [Aktionärsbrief](#) publizieren.

Unglaubliche Preiserhöhung bei der Chäserruggbahn.

Sommer-Abo Bergbahnen

Kürzlich sind die neuen Abo-Preise der beiden Bergbahnen AG im Internet aufgeschaltet worden.

Bergbahnen Wildhaus AG

Sommer-Abo (inkl. Badi und Gamplüt)
Fr. 222.- (gleicher Preis wie letzten Sommer!)

Toggenburg Bergbahnen AG

Sommer-Abo (Chäserrugg und Sellamatt)
Fr. 290.— (Erhöhung um Fr. 80.- / + 38% gegenüber letzten Sommer)

Die Erhöhung bei der Chäserruggbahn ist bisher öffentlich nicht begründet worden. Hingegen sind bereits Reaktionen von Gästen eingegangen, die sich mit dieser gewaltigen Erhöhung nicht abfinden und das Toggenburg in Richtung anderer Destinationen verlassen.

Grosse Anreize zur Gebäudesanierung

(Beitrag von energietal toggenburg)

Ist die Heizsaison zu Ende, staunt mancher Ferienhausbesitzer über die hohen Energiekosten. Sind die Fenster nicht mehr dicht? Verpufft Heizenergie über die schlecht gedämmte Fassade? Bei solchen Fragen kann es sich lohnen, den energetischen Zustand des Gebäudes zu eruieren und Sanierungsmassnahmen in die Wege zu leiten. Der Kanton St. Gallen unterstützt das Verfassen von Konzepten zur energetischen Modernisierung sowie Sanierungsmassnahmen mit grosszügigen Beiträgen.

Gebäude sind für rund einen Drittel der CO₂-Emissionen und für 40% des Energieverbrauchs der Schweiz verantwortlich. Um diese hohen Anteile zu reduzieren, bieten Bund und Kantone seit 2010 das nationale Gebäudeprogramm an. Dabei erhalten Hauseigentümerinnen und Hauseigentümer mit Fördergeldern einen Anreiz, alte Gebäude energetisch zu sanieren. Zuständig für die Umsetzung sind seit 2017 vollumfänglich die Kantone. Die finanziellen Mittel stellt weiterhin vorwiegend der Bund zur Verfügung. Mit der Annahme des Energiegesetzes Ende Mai 2017, das erste Massnahmenpaket der Energiestrategie 2050, kann das Gebäudeprogramm auch nach 2019 und zwar mit leicht höheren Mitteln weiterlaufen.

Konzept für das optimale, etappenweise Vorgehen

Die energetische Modernisierung eines Gebäudes bedingt eine sorgfältige Planung, um Massnahmen in der richtigen Reihenfolge umzusetzen und so die wichtigen Ziele zu erreichen: Die markante Senkung des Energieverbrauchs und der Energiekosten sowie die Werterhaltung oder –steigerung des Gebäudes. Deshalb fördert der Kanton St. Gallen die Erarbeitung von Konzepten zur Gebäudesanierung mit Förderbeiträgen. Anerkannte Energiefachpersonen nehmen in einem ersten Schritt den energetischen Zustand einer Liegenschaft auf und beurteilen vor Ort insbesondere die Gebäudehülle und die Gebäudetechnik. Der Hauseigentümer erhält anschliessend einen auch für Laien verständlichen Bericht. Dieser zeigt unter anderem die Ist-Situation auf und bietet einen Katalog mit aufeinander abgestimmten Massnahmen zur Optimierung der Gebäudehülle und der Wärmeerzeugung. Zum Konzept gehören auch die Kostenschätzung und Effizienzbewertung einzelner Massnahmen, die Beurteilung der Sonnenenergienutzung, Informationen zur Finanzierung und konkrete Hinweise für das koordinierte, etappenweise Vorgehen.

Wärmedämmung und Heizungsersatz

Nimmt ein Liegenschaftsbesitzer das Konzept zum Anlass innerhalb der nächsten zwei Jahre mindestens eine Massnahme aus dem Förderprogramm umzusetzen, spricht der Kanton ebenfalls Beiträge, deren Höhe sich an der Verminderung des Heizwärmebedarfs misst. So profitieren Hauseigentümer – auch unabhängig von der Konzepterstellung – bei der Wärmedämmung der Einzelbauteile Dach und Fassade sowie Wand und Boden gegen das Erdreich von finanzieller Unterstützung. Ausserdem werden Gesamtanierungen nach einem Minergie-Standard gefördert.

Ein weiterer Förderbereich betrifft die Erneuerung des Heizsystems. Ersetzt ein Hauseigentümer die fossile oder elektrische Heizung durch eine Wärmepumpe, kann er mit einem Investitionsbeitrag rechnen. Auch der Ersatz von Elektroboilern durch Anlagen, die mit erneuerbarer Energie betrieben werden, ist förderberechtigt. Ferner unterstützt der Kanton unter anderem die Installation thermischer Solaranlagen für das Warmwasser und die Heizunterstützung sowie die Erstellung eines Wärmeverteilsystems beim Ersatz einer Elektro- oder fossilen Heizung. Dabei muss die Wärmeerzeugung mehrheitlich über erneuerbare Energien oder über einen Anschluss an Fernwärme erfolgen.

Gesucht: Gute Beispiele

Der Verein proTOGGENBURG.ch und der Förderverein energietal toggenburg wollen gute Beispiele von Gebäudesanierungen von Ferienhäusern vorstellen und einem interessierten Publikum Besichtigungen ermöglichen. Haben Sie in Ihrem Ferienhaus die Gebäudehülle isoliert, die Elektroheizung durch eine Wärmepumpe ersetzt oder weitere Sanierungsmassnahmen an die Hand genommen? So würden wir uns freuen, wenn Sie sich melden bei: energietal toggenburg, Wattwil, Patrizia Egloff, 071 987 00 77.

Mit Ihrem guten Beispiel können Sie auch andere Ferienhausbesitzer motivieren, das Gebäude auf einen neuen energetischen Stand zu bringen, dessen Wert zu steigern und den Energieverbrauch zu reduzieren.



Weitere Informationen zur Förderung

Details zum Förderprogramm:

www.energieagentur-sg.ch

Anerkannte Energiefachpersonen für die Erarbeitung der Konzepte zur Gebäudemodernisierung sowie kostenlose Erstberatung im Toggenburg bietet: energietal toggenburg, Wattwil, 071 987 00 77,

www.energies-tal-toggenburg.ch

Die Liste mit weiteren Fachpersonen:

<http://www.energieagentur-sg.ch>

Veranstaltungen

Für Mitglieder von proTOGGENBURG.ch:

Am 29. Juli sind die Mitglieder und Interessenten von proTOGGENBURG.ch eingeladen, sich ein Bild von der Alpwirtschaft im Obertoggenburg zu machen. Familie Walt vom Schönenboden in Wildhaus sömmer ihr Vieh auf der Alp Sellamatt und führt daneben ihren Betrieb im Tal weiter. Jürg Walt wird über die spezifischen Probleme der hiesigen Alpwirtschaft berichten. Es gibt ein Versucherli von «Nidelzone», einer traditionellen Sennenspeise. Anschliessend wird grilliert und aus dem Rucksack verpflegt. Es ist ein Bustransport ins Tal organisiert, der ungefähr um 21 Uhr startet. Das detaillierte Programm finden Sie hier [>>Einladung](#)

Highlights des Sommers im Toggenburg sind:

- Openair Wildhaus / 6.-8. Juli 2017
- Älplerfest Sellamatt / 23. Juli 2017
- Jazztage Lichtensteig / 11. - 13. August 2017
- Schwägalp-Schwinget / 20. August 2017
- Country City Toggenburg / 25. - 27. August 2017
- Irish Openair / 01. - 02. September 2017
- Säntis OL-Weekend / 9.-10. September 2017
- 9. Internationale Ballontage Toggenburg / 21. - 24. September 2017
- Schnebelhorn Panoramatrail / 23. September 2017

Alles Weitere zu diesen Veranstaltungen finden Sie unter [Toggenburg Tourismus](#)

Die Veranstaltungen im Bergrestaurant Gamplüt finden Sie unter gampluet.ch/

Nächster Newsletter

Der nächste Newsletter ist für den 15. September 2017 geplant

Anregungen und Beiträge richten Sie bitte an: info@protoggenburg.ch