

# UNTER UNS



## Gemeinsam etwas bewegen

Das digitale Zeitalter: Ein Gespräch  
über die Bankbeziehungen von morgen 4

Von der Vision zum Projekt:  
Das Mehrgenerationenhaus in Trogen 8

Neurofinance:  
Was das Anlegerhirn bewegt 10

# Alte Drogerie erwacht aus Dornröschenschlaf

Die Bausubstanz alter Appenzeller Häuser ist bei Umnutzungen eine Herausforderung. Innovativ ist ein Konzept in Trogen, das mehrere Generationen unter einem Dach vereint – mit Gemeinschaftsräumen zum Wohnen, Arbeiten und Geniessen. Dank der Genossenschaft MGP Ostschweiz und acrevis entsteht hier ein besonderes Wohnprojekt.

Historische Vergangenheit und kulturelle Gegenwart sind in Trogen omnipräsent, und eine sanfte Hügellandschaft umrahmt den malerischen Ort, in dessen Dorfkern eine alte Drogerie geschäftig einer neuen Idee zugeführt wird. Noch versteckt ein Baugerüst das stattliche Appenzeller Haus. Geschickt klettern Arbeiter auf diesem herum, balancieren schwere Balken ums Haus: «Achtung, Achtung!» – wer selbst nicht anpackt, steht irgendwie im Weg.

## Mehrere Generationen unter einem Dach

Mit dem zufriedenen Lächeln eines Bauherrn, der im Terminplan ist, tritt Bernhard Müller vor die Tür und klopft sich den Staub vom Mantel. Müller präsidiert die Baugenossenschaft MGP Ostschweiz; MGP steht für Mehrgenerationenprojekt.

Die Idee, die alte Drogerie neu zu nutzen, hat Lucie Sauter, Präsidentin des Fördervereins MGP Ostschweiz, ins Rollen gebracht. «Zwanzig Jahre wohnte ich in Südtalien. Zurück in der Schweiz wollte ich nicht mehr alleine funktionieren», sagt sie. Deshalb habe sie ein Konzept entwickelt, das Wohnen mehrerer Generationen unter einem Dach erlaubt. «Wir wollten aber keine Grossprojekte wie in Zürich anstossen, das würde nicht hierher passen.» Es gehe eher darum, mehrere kleine Projekte in der Nähe voranzutreiben, die sich vernetzen und in Quartiere und Dörfer ausstrahlen. «Wir wollen keine einsame Insel sein, sondern einen Mehrwert schaffen in der Umgebung – etwas tun gegen Überalterung, Abwanderung, «Lädelerben» und so weiter.»

## Gemeinschaftsräume

Der Förderverein MGP Ostschweiz hat im Jahr 2015 eine eigene Baugenossenschaft gegründet. «Die bestehenden Genossenschaftsmodelle sehen ihren sozialen Auftrag darin, günstigen Wohnraum zu schaffen. Wir wollen zusätzlich auch solidarische Nachbarschaftshilfe und Interaktion mit dem Umfeld», erklärt Lucie Sauter. So kam Bernhard Müller ins Spiel, der ebenso vom Sinn des Projekts überzeugt ist: «Im Parterre gibt es Gemeinschaftsräume, bei deren Gestaltung die künftigen Bewohnerinnen und Bewohner mitreden können.» Geplant seien auch Arbeits- und Geschäftsräume.

«Drei Wohnungen sind bereits vermietet» freut sich Müller. «Beispielsweise wird ein Paar mit Kinderwunsch einziehen, sie wollen aber berufstätig bleiben.» Dafür sei ein solches Konzept ideal. Zwei weitere Wohnungen sind reserviert, eine ist noch zu haben.

## Breite Unterstützung

Finanziert hat die MGP Baugenossenschaft Ostschweiz das Mehrgenerationen-Projekt «Alte Drogerie Trogen» mit verschiedenen Partnern: Nebst dem Genossenschaftskapital gehört der Verband gemeinnütziger Wohnbaugenossenschaften Schweiz dazu. Zudem erhielt die MGP Unterstützung durch die Denkmalpflege. «Bei der alten Drogerie handelt es sich um ein Objekt im Ortsbild von nationaler Bedeutung», erklärt Bernhard Müller. Die alten Appenzeller Häuser seien nicht einfach umzubauen. «Hilfreich war deshalb auch eine vom Kanton unterstützte Hausanalyse.» Sie habe aufgezeigt, dass das Projekt umsetzbar ist. «Auch war die Analyse wertvoll für die Finanzierung.» Das sieht auch acrevis Kundenberater Stephan Naef so: «Uns lag eine fundierte Expertenmeinung mit guter Kostenzusammenstellung vor.»

«Wir beschäftigen möglichst lokale Handwerker», sagt Bernhard Müller, «und wir wollten mit einer regionalen Bank zusammenarbeiten, die die örtlichen Begebenheiten kennt.» acrevis war sehr schnell bei ihren Entscheidungsprozessen und unkompliziert in der Abwicklung. Da habe sie sich deutlich von anderen unterschieden, begründet Müller die gute Zusammenarbeit weiter. Stephan Naef spricht das durchdachte Konzept an: «Es ist nachhaltig, hat einen sozialen Aspekt und befindet sich in unserem Marktgebiet. Wir waren rasch von diesem besonderen Wohnprojekt überzeugt.» Der acrevis Kundenberater weiss aber auch: «Das Projekt ist sehr speziell, es geht um eine Finanzierung der anderen Art.» Im Gegensatz zu einem üblichen Mehrfamilienhaus beteiligen sich die Mieter auch finanziell an der Genossenschaft. «Wir mussten uns erst ins Thema einlesen und den Kunden verstehen.» Es sei deshalb wichtig gewesen, gut hinzuhören, sorgfältig zu analysieren und dann eine flexible, individuelle Lösung anzubieten.

Eine Finanzierung der anderen Art –  
Lucie Sauter und Bernhard Müller mit ihrem  
acrevis Kundenberater Stephan Naef.

