

**Zeitschrift:** Region St.Gallen : das St. Galler Jahrbuch  
**Band:** - (1994)  
  
**Rubrik:** St. Galler Messen

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

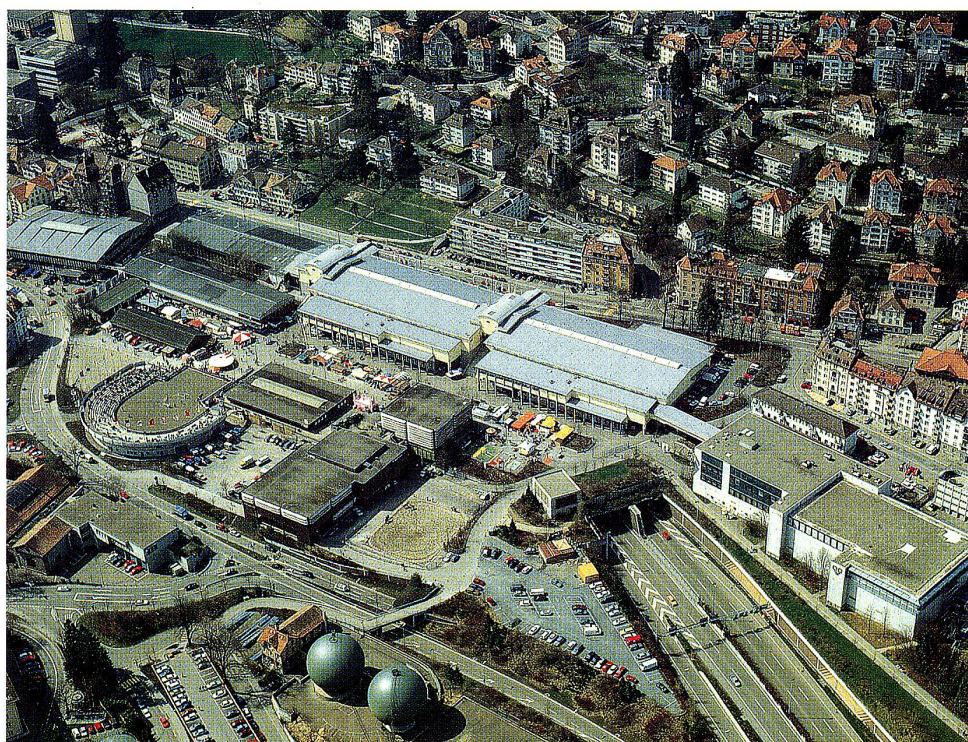
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 14.01.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



St. Galler Messen auch  
in wirtschaftlich schwierigen  
Zeiten erfolgreich.



# Reinigung Rote Radler

Das Reinigungsunternehmen Rote Radler wurde im Jahre 1910 gegründet. Seit 35 Jahren ist Alois Rauchenstein Inhaber des Reinigungsgeschäftes in St. Gallen. Im Laufe dieser Zeit hat sich das Reinigungswesen grundlegend geändert.

Früher war man tagelang mit dem Ein- und Aushängen und Putzen von Vorfenstern beschäftigt. Diese Arbeit ist durch die modernen Doppelverglasungen weggefallen. Was früher die Reinigung von Parkettböden war, ist heute die Teppichreinigung. Ausserdem werden heute viel mehr verschiedene Putz- und Pflegemittel verwendet als früher.

Bei all diesen Veränderungen ist Alois Rauchenstein immer auf dem aktuellen Stand geblieben. A. Rauchenstein ist Mitglied des "Verbandes Schweizerischer Gebäudereinigungs-Unternehmen" (VSGU). In diesen Verband wird nur aufgenommen, wer den "Giftkurs" in Biel absolviert hat.

Gereinigt wird alles: Umzugsreinigungen, Unterhaltsreinigungen, WC-Anlagen, Treppenhäuser und Büros (Büro inkl. WC-Anlagen). Kantinen, Schwimmbassins und Baureinigungen gehören ebenso in den Tätigkeitsbereich wie Teilreinigungen, z. B. Teppiche, Möbel, Küche, Bad etc.

Gründliche und saubere Arbeit ist das A und O der Geschäftsphilosophie. Jedes Objekt wird zuerst besichtigt und dann mit dem Kunden besprochen. Ausser der Reinigung wird auch die Abgabe der Wohnung übernommen. Diese Dienstleistung wird von der Kundschaft sehr geschätzt.

Neben Reinigungen aller Art übernimmt man bei den Roten Radlern auch Kleintransporte. Vor allem im Bereich von Kunstsachen (Bilder, Skulpturen, Einzelstücke) werden Transporte in der ganzen Schweiz durchgeführt.



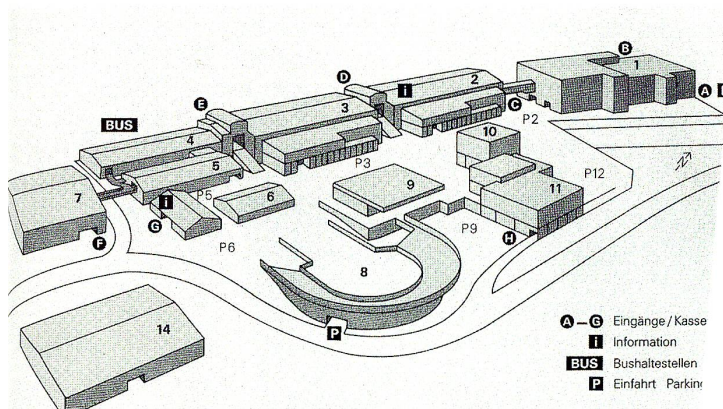


# St.Galler Messen

Rezession hin oder her, der Messestandort St.Gallen floriert weiter. 1992, im Jubiläumsjahr "50 Jahre OLMA", konnte das Unternehmen "Genossenschaft OLMA Schweizer Messe für Land- und Milchwirtschaft St.Gallen" seinen Umsatz von 12,8 (1991) auf 14,1 Mio. Franken und – was für einen Messeveranstalter noch wichtiger ist – die Besucherzahl von 666'000 auf 734'000 steigern. Dieser erfreuliche Trend setzte sich 1993 weiter fort. Sprunghaft nahm auch die Zahl der Aussteller zu. So waren 1989 1'586 Firmen in St.Gallen präsent. Drei Jahre später zählte man bereits rund 1000 Aussteller mehr. Ebenfalls sukzessive angestiegen ist, wenn man einmal vom eidgenössischen Jubeljahr

mie, andererseits aber auch und vor allem auf die selbst geschaffenen Strukturen, etwa die baulichen Anlagen und technischen Einrichtungen, die Organisation und den Einsatz und die Kenntnisse der rund 30 Mitarbeiter zurück. Dass es trotz Rezession zu keinen Umsatzeinbrüchen kam, begründete Direktor Käppeli anlässlich der jüngsten Bilanzpressekonferenz folgendermassen: "Die Messegesellschaft befindet sich in einem sehr sensiblen Spannungsfeld. Gerade die Notlage einer Unternehmung kann dazu führen, dass im Sinne einer Vorwärtsstrategie – jetzt erst recht! – der Messebeteiligung noch mehr Gewicht beigemessen wird. Genausogut kann aber von derselben Unternehmung auch der Schluss gezogen werden, gerade jetzt von der kostenintensiven und nutzenseitig oft kaum quantifizierbaren Messebeteiligung abzusehen." Soviel zur Optik der Aussteller, doch weshalb strömen immer mehr Besucher in die St.Galler Messehallen? Direktor Käppeli: "Das Informationsbedürfnis erhält neben dem Konsumverlangen – kaufen kann man später, wenn man Geld hat – mehr Gewicht. Dieser Zielverschiebung entspricht der allgemeine Trend der Messen: weg von der Order, hin zur Präsentations- und Informationsmesse." Ebenfalls von nicht zu unterschätzendem Einfluss auf die Besucher dürften die breit angelegten und attraktiven Rahmenprogramme insbesondere der sogenannten Eigenmessen sein. Auch ist ein verstärkter

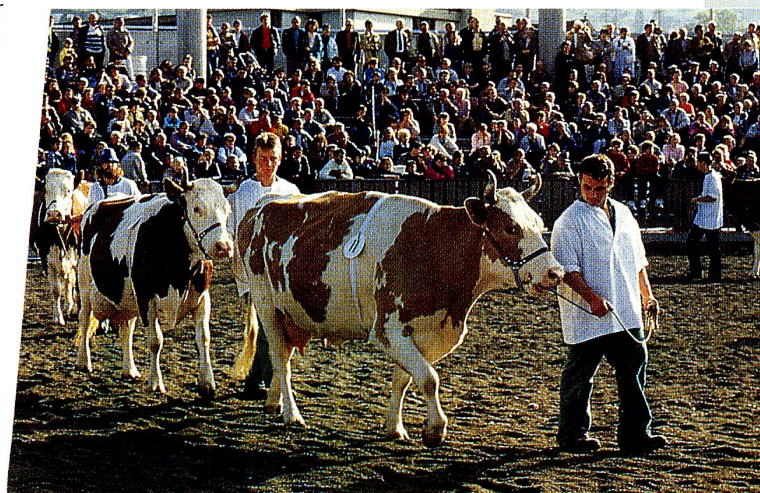
175



1991 absieht, die Zahl der Veranstaltungen. Beherbergte die Olma 1989 noch 40 Anlässe, so waren es drei Jahre später bereits deren 51. Lediglich fünf davon waren Eigenmessen, vier Gastmessen, und 42 entfielen auf übrige Veranstaltungen wie Tagungen und Kongresse, Generalversammlungen, Festanlässe und Bankette, Ausstellungen sowie grosse Branchen- und Firmenverkaufsanlässe.

## Von der Verkaufsmesse zur Präsentationsmesse

Den anhaltenden Erfolg der St.Galler Messen führt Messedirektor Dr. René Käppeli einerseits auf die Grenzlage im sich neuformierenden Europa und die Bemühungen der Grenzkanzone um mehr aussenpolitische Autono-





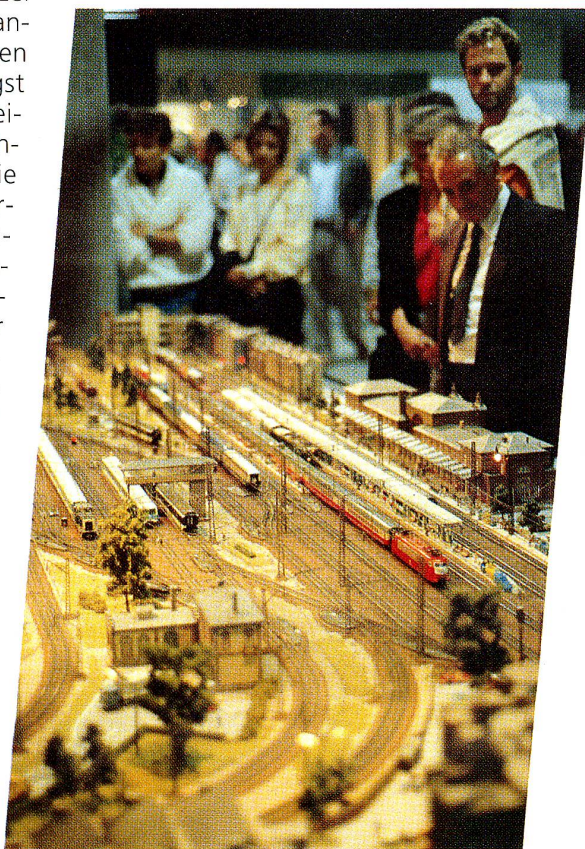


Trend zur Vernetzung von Messe und Tagungsveranstaltung festzustellen.

### Vielfältiges Angebot

Wichtigstes Zugpferd der Messestadt St. Gallen ist nach wie vor die OLMA, die Schweizer Messe für Land- und Milchwirtschaft, die landesweit zu den grössten Veranstaltungen dieser Art zählt. Die OLMA ist aber längst mehr als bloss das Schaufenster der schweizerischen Landwirtschaft und damit die Fachmesse der einheimischen Landwirte. Sie ist eine in der Bevölkerung stark verwurzelte, stimmungsvolle "Stadt-Land-Veranstaltung", die in Verbindung mit der Präsentation eines Gastkantons, mit Sonderschauen, Degustationen und Jahrmarkt für jedermann etwas zu bieten hat. Im Jubiläumsjahr "50 Jahre OLMA" war nicht nur die gesamte Ausstellungsfläche belegt (25'325 m<sup>2</sup> Standfläche mit 589 Ausstellern), es konnte sowohl bei der Besucherzahl als auch beim Umsatz eine Steigerung von jeweils vier Prozent realisiert werden. Auch die OFFA, die Ostschweizer Frühlings- und Freizeit-Messe, konnte volle Häuser verzeichnen. Jeweils im April zieht diese Veranstaltung, verbunden mit der 1993 zum zehntenmal durchgeführten Pferdemesse, viel Publikum an. Mit ihrem stark vertieften Warenangebot, erlebnisreichen Sonderschauen, der traditionellen Modeschau und den Präsentationen von Berufsverbänden und zur Freizeitgestaltung sorgen die Veranstalter Jahr für Jahr für

Attraktionen. Erlebnisvielfalt und Lebendigkeit machten die OFFA in ihrem siebzehnjährigen Bestehen zur interessanten und animierenden Familienmesse. Bereits im Februar bietet die FERIENMESSE ST. GALLEN – 1993 zum viertenmal durchgeführt – eine Fülle von Tips und Anregungen rund um das Reisen. Das Messekonzept dieser fachthemenorientierten Publikumsmesse mit ihrer Gliederung in Fachausstellung, Reisefilmfestival, Workshops, Sonderschauen, Unterhaltung und speziellen Fachveranstaltungen hat sich, wie die Zahlen belegen, bewährt. Den Messeauftakt bildet traditionsgemäss der St. Galler Touristiker-Tag, ein praxisnahes Weiterbildungsseminar mit internationalen Referenten. Verbände wie die Ostschweizer Reisebüro-Vereinigung oder der Verband Schweizer Kurhäuser nutzen die FERIENMESSE für ihre Versammlungen. Nach 1989 und 1990 fand die MOBAUTECH Internationale Fachmesse für Modellbau, Anlagenbau und Modelltechnik im September 1992 zum drittenmal statt und fand so ihren vorgesehenen Zweijahresrhythmus. Erstmals wurde ausser





den Hallen 1, 7 und 14 die gesamte Fläche des Messegeländes in Anspruch genommen. Auf 26'600 m<sup>2</sup> belegter Ausstellungsfläche – 71 Prozent mehr als 1990 – stellten 287 Aussteller der Sektoren Auto, Schiff und Flugzeug ihre Modelle, Anlagen, Zubehöre und Wettbewerbsarbeiten aus. Auch die grösste je in der Schweiz gezeigte Sonderschau von Elektromobilen fand guten Anklang. Einmal mehr wurde durch den grossen Publikumsaufmarsch von 52'247 Besuchern – 11 Prozent mehr als 1990 – bestätigt, dass die MOBAUTECH ST. GALLEN einem Bedürfnis entspricht. Die fünfte Eigenmesse, die INTERTECH BODENSEE, findet zwar nur alle drei Jahre in St. Gallen statt. In den beiden anderen Jahren ist sie entweder in Dornbirn oder in Friedrichshafen zu sehen. Diese durch eine Initiative Vorarlberger Wirtschaftskreise ins Leben gerufene Veranstaltung ist wegen der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit und des internationalen Charakters einmalig. 263 Aussteller, also 60 Prozent mehr als im Vorjahr in Friedrichshafen, nutzten im November 1992 die Gelegenheit zur Präsentation ihrer Produkte und Dienstleistungen. Rund die Hälfte der Aussteller kam aus dem Ausland. Erwähnenswert ist die grosse Anzahl von Gemeinschaftsständen, die den Forschungs- und Technologiestand ganzer Regionen repräsentierten.

### Namhafte Gastmessen

Doch nicht nur die Eigenmessen, auch die St. Galler Gastmessen haben weit über die Stadt hinaus einen guten Namen. Die OCA beispielsweise, die Ostschweizerische Camping- und Freizeitausstellung, wurde 1993 bereits zum dreunddreissigstenmal durchgeführt. Kennzeichen dieser Veranstaltung ist der unkomplizierte und familiäre Rahmen, in welchem alljährlich ein umfassendes Camping- und Freizeitangebot präsentiert wird. Auch die Brocante, die Messe für Antiquitäten, Kuriositäten und Raritäten, mit ihrem vielfältigen Warenangebot ist längst zu einem Muss für Insider geworden. Einen beachtlichen Aufschwung konnte die OWIRA, die Ostschweizer WIR-Messe, verzeichnen, die 1992 bereits zum viertenmal durchgeführt wurde. Das wachsende Angebot an Pro-

dukten und Dienstleistungen zeigt, dass WIR als Zahlungsmittel sich einer wachsenden Verbreitung erfreut. Alle zwei Jahre führt der Schweizerische Landmaschinenverband SLV, im Gegenzug zur Herauslösung des Landmaschinensektors aus der OLMA, in St. Gallen die AGRAMA durch. Erstmals war dies 1992 der Fall. Mit einer Nettohallenfläche von 21'530 m<sup>2</sup> ist sie die grösste Gastmesse in St. Gallen. 205 Aussteller, verteilt auf die Hallen 1 bis 5 sowie einige auf dem Freigelände, vermochten trotz der nicht ganz einfachen Lage der Landwirtschaft 31'085 Landwirte und Landmaschineninteressierte zu einem Ausstellungsbesuch zu veranlassen. Die Ergebnisse lagen damit über den Erwartungen der Veranstalter.

### Vom Ärztekongress bis zum Jazzkonzert

Der überwiegende Teil der Veranstaltungen in den OLMA-Hallen fällt mit 42 Anlässen (1992) in die Sparte "Übriges". Dazu gehören Kongresse und Tagungen, Generalversammlungen wie beispielsweise der Schweizerische Bankiertag 1992, Firmen- und Sportveranstaltungen, Ausstellungen wie beispielsweise die alljährlich wiederkehrende Hundeausstellung, Festanlässe und Konzerte. Mit der Ankündigung der Schliessung des grossen Schützengartensaales auf Anfang Mai nahm die Nachfrage nach Saalvermietungen – vielfach in Unkenntnis der Infrastrukturegebenheiten – zu.





# Motorradcenter Germann

Seit 1982 führt Marcel Germann eines der grössten Motorradgeschäfte in St. Gallen.

Der damals gut Zwanzigjährige hatte sich vorgenommen, durch grosses persönliches Engagement und Hingabe aus dem Nichts ein angesehenes Fachgeschäft aufzubauen. Heute hat Marcel Germann die Vertretung für Yamaha, Honda und Harley Davidson. Er hat seit Beginn seiner Tätigkeit Wert auf eine Markenvielfalt gelegt: "Der Kunde soll bei uns die Möglichkeit haben, auf der Suche nach einem Motorrad an Ort und Stelle Vergleiche zwischen verschiedenen führenden Marken ziehen zu können."

Marcel Germann ist überzeugt, in den Jahren gemerkt zu haben, auf was es dem Kunden ankommt: Vertrauen, Service, vernünftiger Preis und Auswahl. – Aber er gibt zu: "Es war sicher nicht immer einfach, aber man darf seinen Glauben an den Erfolg nicht verlieren."

M. Germann bemüht sich immer, einen oft gemachten Fehler zu vermeiden: Nämlich, sein Geschäft nicht in erster Linie auf Profit, sondern auf den Kundenservice auszurichten. Das ist das Rezept, das es ihm ermöglicht, sich einen beachtlichen Kundenstamm an Motorradfahrern aus der ganzen Ostschweiz zu schaffen.

Marcel Germann, der früher selber Motorradrennen gefahren hat, unterhält heute das Germann Racing Team, das schon mehrfach Siegeltitel gewonnen hat.

Im Motorradcenter Germann findet der Besucher eine ungewöhnlich umfangreiche Ausstellung an Motorrädern aller Klassen. Darüber hinaus präsentiert Marcel Germann in seinen Showräumen ein breites Sortiment an moderner Motorradbekleidung und Helmen. Herr Germann ist besonders stolz auf sein "jüngstes Kind". Nämlich eine ganz exquisite Auswahl an Harley-Davidson-Spezialzubehören, die er direkt aus den USA importiert: "Es finden sich darunter Stücke, die sonst in der Schweiz nicht zu finden sind."

Das Motorradcenter Germann beschäftigt ein Spezialistenteam von 8 Mitarbeitern. "Ich bin immer schon darauf aus gewesen, ein tolles Arbeitsklima zu ermöglichen, und ich habe ein Team, das dabei voll mitzieht. Wir arbeiten gerne zusammen, weil wir gemeinsame Ziele verfolgen", sagt M. Germann nicht ohne Stolz. Marcel Germann ist überzeugt, dass er mit seinem modernen Geschäftskonzept auch in den neunziger Jahren, trotz massiv härterem Konkurrenzdruck und Rezession, seine auf dem Platz St. Gallen führende Marktposition halten kann.

"Bei uns hört der Kundenservice nicht mit dem Verkauf eines Motorrades auf, sondern dort fängt er an!"

