



Einblicke

Bauland gesucht

Nur noch wenig Bauland kommt auf den Markt.

Seite 2

Liiva

Die digitale Wohneigentumsplattform

Seite 2

Green Money

Geld zukunftsfähig anlegen

Seite 3

Vorsorge 3. Säule

Digitale Vorsorgelösung

Seite 3

Partnerschaft

Kompetenz mit einem Gespür fürs Ganze

Seite 4



Unser lokales Engagement

FC Münsterlingen

Der Fussballclub Münsterlingen ist der grösste Verein mit Jugendförderung in unserer Region. Deshalb war schnell klar, dass die Raiffeisenbank Regio Altnau diese engagierten Kicker als Sponsor unterstützen wird. Nun können wir bereits auf 18 Jahre erfolgreicher Zusammenarbeit zurückblicken.

Gegründet wurde der FCM im Jahr 1947. Musste am Anfang noch auf Wiesen zwischen Obstbäumen trainiert werden, hat der Verein heute mittlerweile bestens ausgebaut Spiel- und Trainingsplätze im Hafendorf. Mit dem neuen Trainingsplatz, welcher im Jahr 2020 eingeweiht werden konnte, hat sich ein lang gehegter Wunsch erfüllt. Dank sehr grossem Engagement von Funktionären und Mitgliedern des Vereins sowie breiter finanzieller Unterstützung konnte auch die übrige Infrastruktur wie Flutlichtanlagen, Garderoben und Clublokal aufgebaut und immer wieder auf den neusten Stand gebracht werden. So präsentiert sich der Verein heute als gut organisierter und fit für die Zukunft aufgestellter Sportverein. Auch sportlich geht es rund: nach vier Jahren in der 4. Liga, konnte die 1. Mannschaft in diesem Jahr endlich wieder in die 3. Liga aufsteigen.

Ein Einblick in die Vereinsgeschichte zeigt, dass die Jugendförderung schon früh ein Anliegen des Vereins war. Bereits 1977 spielten drei Juniorenmannschaften für den FCM. Mittlerweile kämpfen 208 Juniorinnen und Junioren in 12 Mannschaften für den Verein um Siege und Pokale. Das Hobby Fussball und

der Zusammenhalt in einem Verein prägen Generationen. Eine sinnvolle und sportliche Freizeitbeschäftigung für Kinder und Jugendliche ist in der heutigen Gesellschaft ein wichtiger Ausgleich zur digitalen Welt. Die Jugend in der Region liegt auch der Raiffeisenbank Regio Altnau am Herzen. Deshalb unterstützt die Bank den FC Münsterlingen seit 18 Jahren als Hauptsponsor. Als Patronatsgeber für die Schüler- und Hallenturniere ist uns der Dank in Form von fröhlichem Kinderlachen sicher. Besonders freut uns, dass mit Florian Isser, unserem Lehrling im ersten Lehrjahr, ein «Raiffeisler» bei den B-Junioren des FCM mitstürmt. Dieser hat nur positive Worte für den Verein übrig. «Die Events und Spiele beim FC Münsterlingen sind immer top organisiert und der Zusammenhalt in der Mannschaft ist super», lobt Florian Isser.

Der FCM in Zahlen:

105 Aktivmitglieder
208 Junioren und Juniorinnen
16 Mannschaften
36 Trainer
7 Vorstandsmitglieder

lokalhelden.ch

Haben Sie ein spannendes Vereinsprojekt, für welches Sie noch Unterstützung benötigen? Mit lokalhelden.ch stellt Raiffeisen allen Vereinen und nicht kommerziellen Organisationen eine kostenlose Crowdfunding-Plattform zur Verfügung. Beinahe 1500 Projekte aus den Bereichen Sport, Umwelt, Kunst & Kultur, Kinder, Jugend und Familien oder Soziales konnten seit der Gründung vor 5 Jahren realisiert werden. Darunter auch Projekte aus unserer Region, wie der Pumptrack in Güttingen oder das Projekt zur Erhaltung einer Zugskomposition der ehemaligen Mittelthurgaubahn.

Nähere Infos auf lokalhelden.ch – die kostenlose Crowdfundingplattform von Raiffeisen



Geschätzte Leserinnen und Leser

Speziell in dieser Ausgabe widmen wir uns dem regionalen Engagement der Raiffeisenbank Regio Altnau. Es ist uns ein besonderes Anliegen, die örtlichen Vereine und gemeinnützigen Institutionen in unserem Kundenkreis in ihren Projekten und Anliegen zu unterstützen. So erfahren Sie in dieser Ausgabe Spannendes über das Engagement mit dem FC Münsterlingen oder die Partnerschaft mit dem Ekkharthof in Lengwil. Das ist nur ein kleiner Ausschnitt unseres Engagements. Selbstverständlich unterstützen wir viele Vereinsanlässe wie z. B. die Volks- und Feldschüssen der Schützenvereine oder auch Sportanlässe und Unterhaltungsabende der Turn- und Musikvereine.

Ein weiteres Augenmerk in dieser Ausgabe ist dem Eigenheim gewidmet. Sie träumen von einem eigenen Haus, einer Eigentumswohnung oder einem Ferienhäuschen oder möchten renovieren oder einfach nur die Heizung austauschen? Die neue digitale Wohneigentumsplattform Liiva hilft Ihnen dabei, die Übersicht zu behalten.

Für Ihr Interesse an unserer Bank möchte ich Ihnen im Namen der Raiffeisenbank Regio Altnau ganz herzlich danken, wünsche Ihnen viel Spass beim Lesen dieser Ausgabe und weiterhin alles Gute – vor allem aber beste Gesundheit!

Daniel Geiser

Vorsitzender der Bankleitung

PS: Möchten Sie Steuern sparen? Dann zahlen Sie jetzt in die Vorsorge 3a ein. Haben Sie Fragen? Buchen Sie einfach online einen Termin bei Ihrem Wunschberater oder rufen Sie uns an. Telefon: 071 694 56 94



Bauland gesucht

Nur noch wenig Bauland kommt auf den Markt

Bauland ist in der Schweiz ein knappes Gut. Aufgrund von Zielkonflikten zwischen individuellen Wohnbedürfnissen und ökonomischen, landwirtschaftlichen sowie Umweltschutzaspekten ist die Nutzung unseres Bodens stark reglementiert. Gerade für das aktuell sehr gefragte Wohnbauland zeigt sich die spürbare Knappheit vielerorts in schnell steigenden Preisen.

Ein besonderes Augenmerk haben die Raiffeisen-Ökonomen in der aktuellen Publikation «Immobilien Schweiz» dem bislang wenig durchleuchteten Markt für Bauland geschenkt. Unbebautes Bauland, besonders für Wohn-

nutzungen, ist in der Schweiz sehr knapp. Eine Analyse der im Internet veröffentlichten Inserate für Baulandverkäufe zeigt, wie wenig Bauland in der Schweiz aktuell auf den Markt kommt. So wurden in den letzten zwölf Mo-

naten schweizweit nur rund 4400 Parzellen aus allen Bauzonentypen online neu zum Verkauf angeboten. Zum Vergleich: Im gleichen Zeitraum wurden etwa 10 000 Einfamilienhäuser und fast 20 000 Eigentumswohnungen neu inseriert.

In Zentren die stärksten Anstiege

Die Analyse der Baulandinserate zeigt allerdings auch, dass sich die Entwicklung und das Preisniveau zwischen den Gemeindetypen deutlich unterscheiden. So liegt beispielsweise der mittlere Angebotspreis für einen Quadratmeter Wohnbauland in ländlichen Gemeinden aktuell bei etwas über 400 Franken. Vor über fünf Jahren lagen die Angebotspreise noch leicht über 300 Franken. Auch in den urbanen Gemeinden ist eine merkliche Erhöhung der Angebotspreise seit Anfang 2016 um fast 50 Prozent auf 900 Franken feststellbar. Am stärksten waren die Anstiege in den Zentren. Die Erhöhung von rund 1300 auf 2200 Franken entspricht einem Wachstum von fast 70 %.

Strenge regulatorische Vorgaben zum Umgang mit der begrenzten Ressource Land werden das Angebot auch künftig tief halten. Gleichzeitig sind im aktuellen Tiefzinsumfeld freie Parzellen für Eigenheime und Mietwohnungen sehr gefragt, was zu deutlichen Preisanstiegen in den letzten Jahren geführt hat. Einzig in touristischen Gemeinden haben die grossen Baulandreserven und die deutlichen Einschränkungen des Käuferkrei-

ses durch das Zweitwohnungsgesetz zu Preisrückgängen geführt. Während die Bodenpreise in den meisten Regionen deutlich gestiegen sind, haben sich die Baupreise nur sehr leicht erhöht. «Nicht die Häuser werden in der Schweiz immer teurer, sondern eigentlich nur das Land, auf dem sie stehen», stellt Raiffeisen-Chefökonom Martin Neff fest.

Immobilien bieten langfristigen Schutz vor Inflation

Die aktuelle Raiffeisen-Studie geht auch der Frage nach, ob Wohneigentümer als Besitzer des Realwerts Immobilie bestens gegen Inflation gewappnet sind. Es ist unbestritten, dass Immobilien als Realwerte langfristig einen Schutz vor Inflation bieten. Wenn «alles» teurer wird, dann werden langfristig auch Immobilien teurer. In den letzten 50 Jahren haben die Immobilien sogar deutlich stärker an Wert zugelegt, als das allgemeine Preisniveau gestiegen ist. Zahlen untermauern diese Entwicklung: seit 1970 betrug die durchschnittliche Inflation 2,2 %, während die Immobilienpreise um 3,4 % pro Jahr gestiegen sind. Dieser Inflationsschutz greift aber nur in der sehr langen Frist. Kurz- und mittelfristig betrachtet schützen Immobilien aber nicht immer vor der Teuerung. Andere Effekte können die Preisentwicklung über Jahre überlagern.



Konzerte & Eventtickets mit 25% bis 50% Rabatt



Sie haben eine Debit- oder Kreditkarte von Raiffeisen? Dann profitieren Sie von attraktiven Freizeitangeboten:

Circus KNIE

15.9.2021 – 29.12.2021

25% Rabatt ab 33.30 CHF

Freddie – Die Mundartshow

22.9.2021 – 19.12.2021

25% Rabatt ab 28.00 CHF

Calimeros

25.9.2021 – 26.11.2021

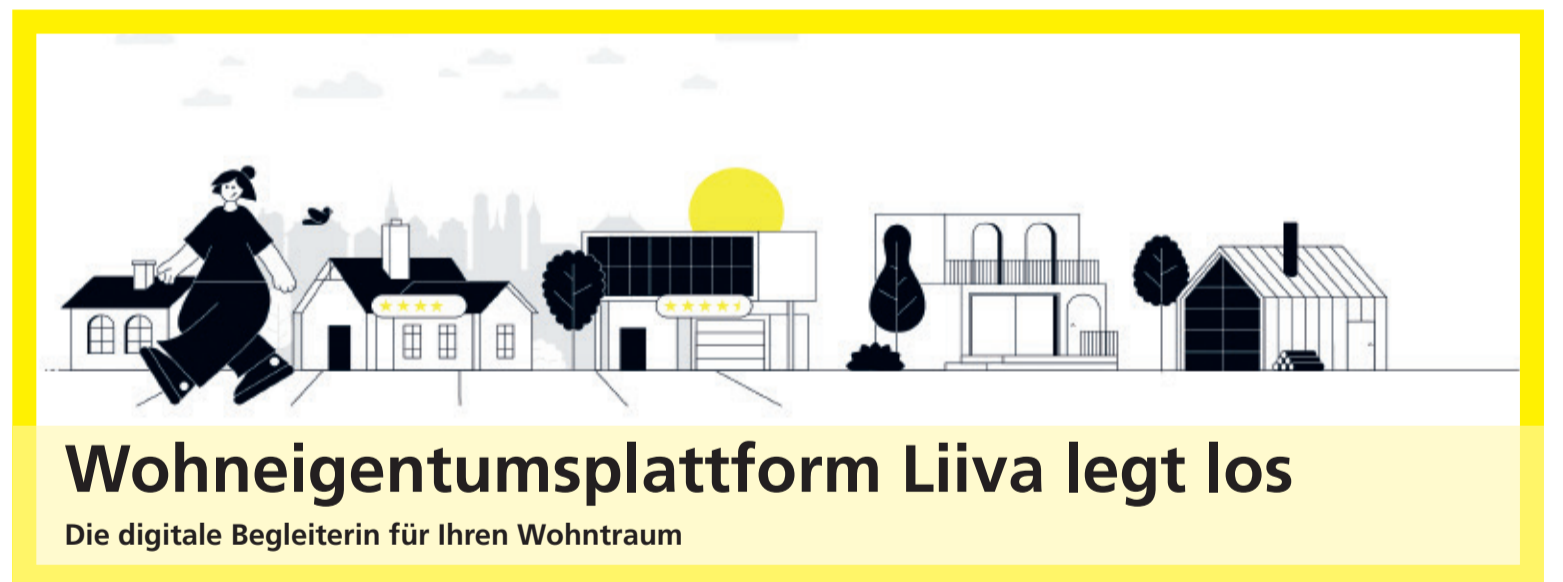
25% Rabatt ab 37.95 CHF

u.v.m.

Durchführung unter Vorbehalt der aktuellen Coronabestimmungen



RAIFFEISEN



Wohneigentumsplattform Liiva legt los

Die digitale Begleiterin für Ihren Wohnraum

Sind Sie auf der Suche nach Ihrer Wunschimmobilie? Möchten Sie Ihr Eigenheim einfach und effizient verwalten und optimieren? Mit der Liiva Wohneigentumsplattform haben Sie die volle Kontrolle. Im Bereich «Wohnen» bieten wir allen Wohneigentümer*innen einen praktischen Rundum-Überblick. Erfassen Sie den Gebäudezustand Ihrer Liegenschaft, planen Sie notwendige Renovationen sowie Modernisierungen und erhalten oder steigern Sie so den Wert Ihrer Immobilie. Im Bereich «Kaufen» finden Sie alle Immobilieninserate der relevanten Schweizer Suchportale an einem Ort – ergänzt mit wertvollen Zusatzinformationen (z. B. Steuerersatz). Sind Sie an einem Objekt interessiert? Vergleichen Sie dieses mit weiteren Liegenschaften in einer praktischen Übersicht.

Mit Liiva haben Sie die volle Kontrolle

Im Zusammenhang mit Wohneigentum gibt es viele Unsicherheiten und man ist oft auf Unterstützung angewiesen. Liiva bietet Ihnen die notwendigen Hilfsmittel.

Behalten Sie den Zustand Ihrer Immobilie im Visier

Wie ist der Zustand einer bestehenden oder neuen Immobilie? Welche Auswirkung hätte

eine neue Heizung? Die Antwort auf Ihre Fragen finden Sie auf der Liiva Wohneigentumsplattform.

Clever Energiekosten sparen

Liiva zeigt Ihnen, wie Ihr Objekt energetisch abschneidet. Und das Beste – mit dem Liiva Modernisierungsassistenten erhalten Sie Optimierungsvorschläge für Ihr Eigenheim. Das ist gut für die Umwelt – und fürs Portemonnaie!

Ein innovativer Service auf solidem Fundament

Die Nutzung ist kostenlos und praktisch – alles an einem Ort, auf einer Plattform, mit einem guten Überblick.





Nachhaltige Geldanlagen auf dem Vormarsch

Green Money: Geld zukunftsfähig anlegen

Socially Responsible oder ESG-Investments, nachhaltige Anlagen, Green Money – das Anlegen unter Einbezug von ökologischen und sozialen Kriterien kennt viele Bezeichnungen. Und Nachhaltigkeit boomt an den Kapitalmärkten. Jahr für Jahr steigt das Volumen solcher Geldanlagen in der Schweiz.

Wer Anlagen tätigt, will in erster Linie Geld verdienen. Es ist aber ratsam, sich zusätzlich Gedanken über weitere Wirkungen des Kapitaleinsatzes zu machen. Dabei ist der gesunde Menschenverstand ein guter Ratgeber bei der Zusammenstellung des eigenen Anlageportfolios. Laut dem Marktbericht 2021 von Swiss Sustainable Finance erreichte der Schweizer Markt für nachhaltige Geldanlagen ein Volumen von 1520,2 Milliarden Franken. Dies bedeutet eine Steigerung um 31 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Und der Markt für nachhaltige Geldanlagen wächst über dem Marktdurchschnitt: Nachhaltige Fonds haben stärker zugelegt als ihre her-

kömmlichen Pendanten und bilden nun mit einem Anteil am Gesamtmarkt von 52 Prozent die Mehrheit – bei weiterem stetigen Wachstum.

Was Geldanlagen nachhaltig macht

Nachhaltige Investitionen ergänzen die klassischen Kriterien Rentabilität, Liquidität und Sicherheit um ökologische und soziale Bewertungspunkte. Im Zentrum steht der langfristige, mit fairen Mitteln erzielte wirtschaftliche Erfolg. Üblicherweise werden gewisse Aktivitäten als kontrovers erachtet, dass sie gemieden werden. Die Top Ten dieser Ausschlusskriterien sind Kernenergie, Menschen-

rechtsverletzungen, Arbeitsrechtverletzungen, Korruption und Bestechung, Umweltzerstörung, Waffen (Handel und Produktion), Tabak, Gentechnik, Pornografie und Glücksspiel.

Eine weit verbreitete Methode, nachhaltig anzulegen, ist das Best-in-Class-Prinzip. Dabei werden für die Geldanlage Unternehmen ausgewählt, die im Vergleich mit ihrer Branche in sozialer und ökologischer Hinsicht am besten dastehen. So haben Investorinnen und Investoren zum Beispiel auch Ölproduzenten im Depot – einfach jene, die in ihrer Industrie bezüglich der Standards am besten arbeiten.

Nachhaltige Anlagen passen zur Genossenschaftsbank

Raiffeisen fördert zukunftsfähiges Anlegen: Die Bankengruppe ist Gründungsmitglied

von Swiss Sustainable Finance und hat den Eurosif-Transparenzkodex für Nachhaltigkeitsfonds unterzeichnet. Bei der Entwicklung von nachhaltigen Anlagevehikeln kooperiert Raiffeisen mit anerkannten Instanzen wie der Stiftung Ethos und der unabhängigen Ratingagentur Inrate.

Unter Anlegern begehrt sind die nachhaltigen Futura-Fonds von Raiffeisen. Diese machen bereits über 90 Prozent am gesamten Fondsvolumen von Raiffeisen aus. Die Futura-Palette wurde seit der Lancierung der ersten Produkte Mitte 2001 stetig erweitert und umfasst heute 14 Fonds mit einem Volumen von rund 7,7 Milliarden Franken.

Alle Futura-Fonds werden aktiv verwaltet. Hinsichtlich Nachhaltigkeit geht Raiffeisen einen Schritt weiter, indem sie nach dem Best-in-Service-Ansatz aussucht. Dieser richtet sich nach den grundlegenden Bedürfnissen und nicht nach technischen Branchen aus. Daher fehlen beispielsweise Ölproduzenten in diesen Fonds.

Gerade weil Nachhaltigkeit Anlegen und nicht Spekulation bedeutet, bieten sich Vorsorge- und Sparplan-Lösungen an, um über einen längeren Zeitraum systematisch Vermögen aufzubauen. Wer die Anlageentscheidungen an die Expertinnen und Experten von Raiffeisen delegieren möchte, kann das mit dem Futura-Vermögensverwaltungsmandat machen.



Sudoku

4	1			6	5			7
		6			7	4	8	
2		7	4	9				6
	6			7		1		
3		1	5				7	2
	9			4	2	3		8
1		8	6				2	9
	2			1	8	6	4	
6			3					1

Lösung «Einblicke April 2021»

3	1	4	5	7	6	9	2	8
7	9	2	1	4	8	6	3	5
5	8	6	9	3	2	4	7	1
8	3	1	4	9	7	5	6	2
2	6	7	8	1	5	3	4	9
4	5	9	2	6	3	1	8	7
9	4	8	6	2	1	7	5	3
1	7	5	3	8	4	2	9	6
6	2	3	7	5	9	8	1	4



Vorsorge 3. Säule

Digitale Vorsorgelösung

Freuen Sie sich: Nach der Pensionierung erwartet Sie die längste Auszeit Ihres Lebens. Damit Sie Ihre neue Freiheit in vollen Zügen geniessen und Ihren heutigen Lebensstandard beibehalten können, sollten Sie bereits heute aktiv werden.

Mit einem Vorsorgekonto haben Sie einen ersten Schritt in Richtung erfolgreiche Vorsorge bereits gemacht. Wie wird nun aus Ihrem Sparbatten ein stattliches Vorsorgevermögen? Indem Sie den cleveren Weg der Vorsorge wählen und mit Vorsorgefonds von attraktiven Renditechancen profitieren, die sich an den Fi-

nanzmärkten bieten. Für dieses Vermögensplus müssen Sie weder mehr sparen noch mehr arbeiten. Stattdessen können Sie bereits heute die Füße hochlegen und Ihr Geld für Sie arbeiten lassen. Das geht neuerdings minuten-schnell: Ab sofort können Sie Vorsorgefonds direkt und ohne Papierkram in Ihrem Raiffeisen

E-Banking zeichnen. Probieren Sie es jetzt aus und machen Sie mehr aus Ihrem Vorsorgevermögen.



Mitarbeiter News

Neue Mitarbeitende und Beförderung

Pascal Ott (Eintritt Juli 2021), Leiter Firmenkundenberatung, mit **Josef Bodemann** (Eintritt Sept. 2021), Credit Officer & stv. Abteilungsleiter Kreditabwicklung



Oliver Borner (Eintritt Mai 2021), Kundenberater, mit **Vanessa Gözöglu** (Eintritt August 2021), Kundenberaterin



Pascal Vögeli
Kundenberater
Eintritt April 2021



Florian Isser
Lernender
Eintritt August 2021



Beförderung

Nadja Santini
Leiterin Credit Office
August 2021



Jubilare



25 Jahre Raiffeisen
August 2021
Brigitte Fischer
Führungsunterstützung



20 Jahre Raiffeisen
August 2021
Andrea Roth
Kreditverarbeitung

Raiffeisenbank Regio Altnau

Geschäftsstelle Altnau
Bahnhofstrasse 14
8595 Altnau

Geschäftsstelle Bottighofen
Hauptstrasse 4
8598 Bottighofen

071 694 56 94
altnau@raiffeisen.ch



Kompetenz mit einem Gespür fürs Ganze

Die Raiffeisenbank Regio Altnau als Partner des Ekkharthofes in Lengwil.

Die Raiffeisenbank Regio Altnau und den Ekkharthof in Lengwil verbindet eine respektvolle Partnerschaft. Seit Mai ist Stanko Gobac der neue Vorsitzende der Institutionsleitung. Er stellt sich mit Herz und Elan in den Dienst der anthroposophischen Institution. Für den Weg in die Zukunft vertraut er auf Finanzpartner mit einem guten Gespür für den besonderen «Spirit» der sozialen Institution.

Offen und einladend präsentiert sich die schöne Anlage. Die Einrichtung für Kinder, Jugendliche und Erwachsene mit kognitiven und/oder körperlichen Beeinträchtigungen hat sich in den letzten Jahrzehnten stark gewandelt: Aus der einst nahezu abgeschotteten Institution wurde dank mutiger Ideen und baulicher Massnahmen ein offener Ort. «Eine der grössten Errungenschaften meines Vorgängers Jürg Bregenzer war die Öffnung und Etablierung des Ekkharthofes», sagt Stanko Gobac. «Nicht zuletzt der Neubau mit seiner grossartigen Fensterfront hat zu einer neuen öffentlichen Wahrnehmung beigetragen.»

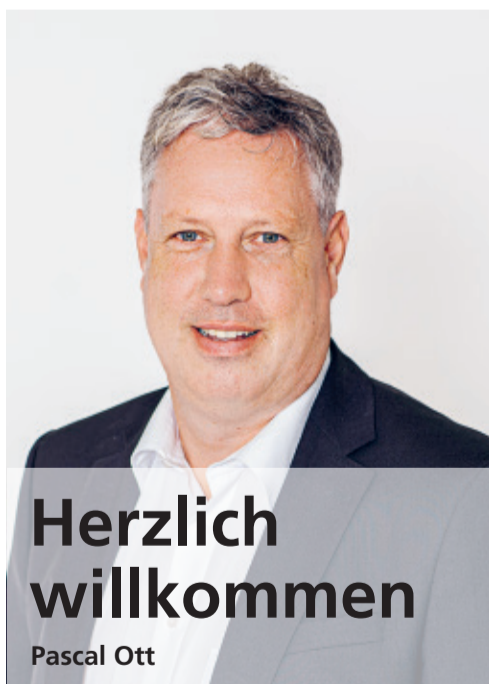
Offenheit wurde schon vor Jahren zum obersten Prinzip für die schrittweise Erneuerung von Schule, Wohnheim und Werkstätten ausgerufen. Das Ergebnis überzeugt: Beim Rundgang über die weitläufige Anlage auf der An-

höhe von Lengwil begrüsst Stanko Gobac die Passanten persönlich und beim Namen. Der Ekkharthof fördert und begleitet mehr als 200 Menschen mit kognitiven Beeinträchtigungen. Hinzu kommen an die 300 Mitarbeitende. «Meine Aufgabe ist es, all diesen Leuten zu dienen», sagt der ehemalige Schulleiter.

Die Institution verfügt über eine heilpädagogische Schule und geschützte Werkstätten mit Ausbildungs- und Arbeitsplätzen. «Jedem Einzelnen geht es besser, wenn er aktiv am Leben teilnimmt», erklärt der 42-Jährige. Begleitet von einem breiten Pflege-, Therapie- und Freizeitangebot bietet der Ekkharthof verschiedenste Wohnformen für Menschen mit Unterstützungsbedarf. «Vom Kindergarten bis ins hohe Alter und sogar darüber hinaus sind unsere Klientinnen und Klienten bestens aufgehoben.»

Transparenz und Aussenwirkung spielen eine wichtige Rolle. Öffentliche Events wie das Herbstfest, der Adventsmarkt und kulturelle Veranstaltungen tragen dazu ebenso bei wie das Babyschwimmen im eigenen Therapie-Hallenbad. Der hiesige Bioladen ist längst mehr als nur ein Geheimtipp. «Es ist eine Institution mit Transparenz, Herz und Ausblick», so Stanko Gobac.

Offenheit und Respekt sind für ihn wichtige Eckpfeiler bei der Zusammenarbeit mit Sponsoren, Gönnern und Finanzexperten. Bei der Raiffeisenbank schätzt Stanko Gobac den Genossenschaftsgedanken. «Wir können unseren Betrieb nicht mit der gewünschten hohen Individualität und Professionalität führen ohne eine breite Rückendeckung.» Diesen Blick fürs Ganze will der neue Leiter Firmenkundenberatung, Pascal Ott, gemeinsam mit Stanko Gobac ausbauen und vertiefen.



Herzlich willkommen

Pascal Ott

Du bist seit Juli als neuer Leiter Firmenkundenberatung für die Raiffeisenbank Regio Altnau tätig. Gut gestartet?

Pascal Ott: Ich bin gut angekommen und fühle mich sehr wohl. Es hat sich gezeigt: Wir haben ein super Team. Ich hätte es nicht besser treffen können.

Was hat dich zum Wechsel zu Raiffeisen bewogen?

Pascal Ott: Es gab verschiedene Gründe. Mit 47 Jahren wollte ich eine berufliche Veränderung umsetzen. Ich identifiziere mich stark mit dem Unternehmen und stehe hinter den Grundsätzen der Raiffeisenbank. Sie bietet jene familiäre Atmosphäre, die meinem Wesen entspricht. Wesentlich war für mich auch, dass ich Führungsaufgaben wahrnehmen kann.

Was zeichnet deine neue Position aus?

Pascal Ott: Meine Vision war schon immer das Prinzip des gegenseitigen Vertrauens. Wir stehen für Werte wie zum Beispiel die Nähe zum Kunden ein. Das ist nicht nur räumlich zu verstehen. Es geht darum, sich auf die Leute einzulassen, ihnen zuzuhören und zu spüren, wo der gemeinsame Weg hinführen soll und kann.

Zu deinen Kunden zählt der Ekkharthof in Lengwil. Wie gut bist du mit der Institution vertraut?

Pascal Ott: Mir ist bewusst, was für eine grossartige Arbeit dort geleistet wird. Der Ekkhart-

hof steht seit Kurzem unter der neuen Leitung von Stanko Gobac. Ich freue mich darauf, mit ihm gemeinsam die bereits seit vielen Jahren bestehende Zusammenarbeit weiter zu etablieren und zu vertiefen. Diese Aufgabe verlangt mehr als eine reine 08/15-Beratung und darauf freue ich mich.

Was kannst du uns über dich als Person erzählen?

Pascal Ott: Ich lebe mit meiner Frau und meinen vier Kindern in Wuppenau. In meiner Freizeit gehe ich gerne golfen. Unsere ganze Familie teilt die Freude am Skifahren.

Wie gut bist du mit unserer Region bereits vertraut?

Pascal Ott: Ich bin im Thurgau tief verwurzelt. Die Region liegt mir am Herzen. Darum freut es mich, mit meiner Tätigkeit zum Vorkommen «unserer» Region beitragen zu dürfen. Nicht zuletzt kann ich in meiner Position mein bereits gut etabliertes Netzwerk pflegen und erweitern. Die Seeregion hat mich mit offenen Armen empfangen.