

casa

September 2026

Nummer 15

Eine Verlagsbeilage der

Schaffhauser Nachrichten

DAS IMMOBILIENMAGAZIN FÜR DIE REGION SCHAFFHAUSEN

Mit
9 Kauf- und
Mietobjekten
aus der Region
ab Seite 22

Das Traumhaus und was es ausmacht

Zum Verlieben «Es fühlt sich an wie Ferien» 6

Innen und aussen Achtung, bunt! 19

Ratgeber rund ums Haus Klimafit durch Grün 21

«Ich bin der Anti-Trump»

Roy Pagno hat mit zwei Freunden vor 25 Jahren die Immobilienfirma IT3 gegründet. Heute steht er dem Unternehmen vor – das auf 85 Mitarbeitende angewachsen ist.

TEXT EVA WANNER | PORTRÄT JEANNETTE VOGEL

Roy Pagno ist kein Ja-Sager. Und mit Menschen, die das sind, umgibt er sich nicht. «Ich bin der Anti-Trump», sagt er. Während der umstrittene US-Präsident Männer und Frauen um sich schart, die brav alles abnicken, schätzt der Schaffhauser Unternehmer Ehrlichkeit. Auch dann, wenn diese im ersten Moment unbequem ist.

Diese Einstellung dürfte dazu beigetragen haben, dass er heute ist, wo er ist. Und dass die Firma, die er vor 25 Jahren mit zwei Freunden gegründet hat, nicht nur Bestand hatte, sondern stetig gewachsen ist. Von drei Personen mit einem Büro in Schaffhausen auf heute 85 an den Standorten Schaffhausen, St. Gallen und Zürich – und dies rein organisch und ohne Firmenzukäufe.

Die IT3, die grösste inhabergeführte Immobilienfirma der Ostschweiz, verwaltet Immobilien im Wert von 8,5 Milliarden Franken und verkauft jedes Jahr Immobilien im Wert von 300 Millionen Franken. Dimensionen, die sich Roy Pagno damals so nicht vorgestellt hat. Nicht, weil er es nicht konnte, sondern weil es nicht seiner Einstellung entspricht, sich solche Vorstellungen zu machen. «Ich bin Vollblutunternehmer», sagt der 56-Jährige. «Ich gebe alles und dann kommt es, wie es muss.» Sich in Träumereien zu verstricken, ist nicht seine Art.

Dem FCS etwas zurückgeben

Immobilien hätten ihn schon früh fasziniert. Laufen andere durch eine Stadt und sehen sich die Schaufenster an, sind es bei Roy Pagno die Häuser an sich. Waren es immer schon. Es ist also kaum erstaunlich, dass ihn sein beruflicher Weg in diese Branche führte.

Obwohl: Einen «Schlenker», wenn man so will, gab es doch. Seit er fünf Jahre alt war, spielte Roy Pagno Fussball. Von Juli 1992 bis Januar 2000 gar als Profi beim FC Schaffhausen. Und auch heute ist er wieder eng mit dem Club verbunden. Denn: Er ist im Verwaltungsrat; als einziger Lokalmatador. Warum er das ist? «Um dem FC Schaffhausen



etwas zurückzugeben.» Der FCS habe ihm viel gegeben – und er möchte nun dazu beitragen, dass er wieder dahin kommt, wo er einst war. Sportlich, aber auch gesellschaftlich: Nah an den Leuten und mit Schaffhausen verbunden, wie der FC das früher eben gewesen sei.

Fussball und Sport allgemein, so findet der Unternehmer, seien eine gute Lebensschule. Man müsse den Fokus auf das Wesentliche lenken, um längerfristig erfolgreich zu sein. «Man muss demütig bleiben, wertschätzend und respektvoll» – auf dem Platz und im Büro. Und: Es braucht Durchhaltewillen.

15 Jahre harte Arbeit

Den benötigten Roy Pagno und seine beiden Mitstreiter auch, als sie die Firma gründeten. Alle drei waren zuvor schon in der Immobilien- oder Treuhandbranche; allerdings als Angestellte. Der Schritt in die Selbstständigkeit brauchte Mut – ►

1 Am Anfang waren sie zu dritt (v. l.): Roger Näf, Roy Pagno und Urs Niklaus Eckert gründeten IT3.

2 Nun, 25 Jahre später, führt Roy Pagno das Unternehmen mit 85 Mitarbeitenden.

Fotos:
zvz/Jeanette Vogel



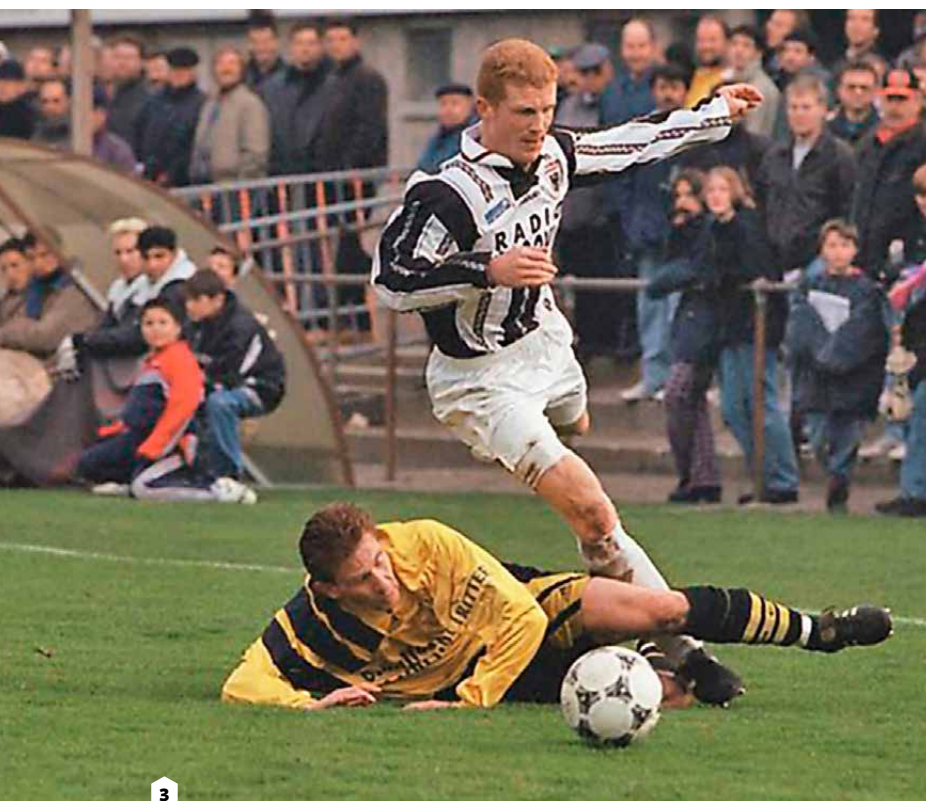
2

und enorme Ausdauer. Nicht die ersten Monate, nicht die ersten Jahre, sondern die ersten 15 Jahre, wie der Fachmann sagt. Da seien die Tage und Wochen lang gewesen, alle drei hätten extrem viel gearbeitet.

Heute kann er es etwas lockerer nehmen. Und doch: «Ich gehe immer noch jeden Tag gerne und motiviert zur Arbeit», so der Firmengründer. Allerdings ist seine Rolle nun eine andere. Der CEO pflegt das Beziehungsnetz, bestimmt die Strategie und lebt sie vor. Er coacht die Juniorpartner – aus dem Tagesgeschäft hält er sich jedoch grösstenteils heraus. «Es ist wichtig, Verantwortung zu übergeben», ist er überzeugt. Entscheidungen zu treffen und damit auch mal falsch zu liegen, das gehöre zur Persönlichkeitsentwicklung.

Und zum guten Unternehmertum: «Der Anfang, um etwas Gutes zu erreichen, ist der Wille, überhaupt etwas zu tun», sagt Roy Pagno. «Man muss Dinge anpacken, innovativ sein, probieren und Risiken eingehen», sagt er. Und er weiss auch: «Nicht jeder, der sich selbstständig macht, ist zum Unternehmer geboren.» Man müsse viel Arbeit investieren – und Verantwortung übernehmen. Und das nicht nur für sich, sondern auch für die Mitarbeitenden.

3 Im März 1997:
Roy Pagno als Spieler des
FC Schaffhausen, wie er
mit einer Grätsche den
Ball zu erobern versucht.
Foto: Keystone



Hart, aber fair

Man merkt: Roy Pagno steht zu 100 Prozent hinter seiner Firma. Vielleicht sogar noch mehr. Und er möchte das auch von den Angestellten sagen können. «Sie sollen die DNA von IT3 in sich tragen und auch bereit sein, mehr zu leisten als in einem 9-to-5-Job.» Wohnungsbesichtigungen beispielsweise würden bei Immobilien, für welche IT3 zuständig ist, durchweg persönlich durchgeführt. Nicht die Vermieter und nicht der Hausmeister zeigen sie, sondern die Experten. Eine Extrameile, die das Unternehmen, aber eben auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gehen.

Dafür bietet IT3 als Arbeitgeberin in einer Branche, in der Fachkräftemangel herrscht, auch einiges: sechs Wochen Ferien, 4,5 Tage Arbeit zum Lohn von fünf, Quartalsausflüge und sonstige gemeinsame Reisen, die auch mal ins Ausland führen. Zweimal im Jahr finden ausserdem Mitarbeitergespräche statt. Denn die Männer und Frauen, deren Mailsignatur das Firmenlogo enthält, sollen Wünsche, Bedürfnisse, Anregungen äussern können. Und: Das 25-Jahr-Jubiläum wurde nicht mit Kundinnen und Kunden gefeiert, sondern mit den aktuellen sowie ehemaligen Mitarbeitenden. Denn sie seien es, die hinter dem täglichen Erfolg der Firma stehen, die sie dorthin gebracht haben, wo sie heute ist.

Der Firmenchef lobt, wenn es angebracht ist. Aber er sagt, wenn ihm etwas nicht gefällt. Direktheit ist ihm im täglichen Umgang sehr wichtig. Das sei für ihn insbesondere in dieser Branche entscheidend – aber auch allgemein, wenn man mit Menschen arbeite. Direkte Kommunikation sei nicht immer lustig, «aber die Basis für eine gute Zusammenarbeit». Man müsse das Ego ablegen, die Kritik auf der Sachebene empfangen. «Nur selbstverliebte Menschen haben Leute um sich, die immer Ja sagen», so Roy Pagno. ■