

keramikweg

SPV • ASC • ASP

1 • 2015

Ideen aus Keramik

Idée céramique

Idea ceramica



**Keramik:
einzigartig vielfältig**

**Céramique:
diversité unique**

**keramik-
einzigartig.ch**



Inhaltsverzeichnis

Table des matières

céramique-unique.ch

Editorial

Effizienter kommunizieren und damit die Marke SPV stärken	3
<i>Communiquer plus efficacement et renforcer ainsi la marque ASC</i>	3

Thema • Thème

Keramik – eine saubere Sache	4
<i>La céramique – c'est du propre</i>	4
«Die Gäste sind hell begeistert»	10
<i>«Mes clients sont éblouis»</i>	10
Mit «Form und Farbe» zum guten Kundengespräch	14
<i>«Formes et couleurs» prépare à un bon entretien avec son client</i>	14
Staubschutz, das lohnt sich	22
<i>Protection contre la poussière: ça vaut le coup</i>	22
«Keramik den Kunden vorleben»	26
<i>«Le client doit vivre la céramique»</i>	26

Schweizerischer Plattenverband • Association Suisse du Carrelage

Willkommen an der Suisse Floor in Luzern	30
<i>Bienvenue à la Suisse Floor à Lucerne</i>	30
Historisches Treffen von Ehrenmitgliedern und Würdenträgern	34
<i>Rencontre historique de membres d'honneur et de dignitaires</i>	34
HFP: Ein Reglement für die ganze Schweiz	38
<i>ESM: Un même règlement pour toute la Suisse</i>	38

Mitarbeitende der SPV-Betriebs AG

Cynthia Rousseau – unser neues Gesicht am Empfang	40
Aus- und Weiterbildung • Formation professionnelle et continue	
WorldSkills 2015 • Auf dem Weg nach São Paulo	42
<i>WorldSkills 2015 • En route pour São Paulo</i>	42
«Das Beste, was mir passieren konnte»	45
<i>«La meilleure chose qui ait pu m'arriver»</i>	45

Ratgeber

Fallbeispiel Lehrvertrag	48
--------------------------	----

News • Diverse

AGROB BUCHTAL • Kreative Architektur-Keramik	49
--	----

Kursausschreibungen

	50
--	----

Agenda

	51
--	----

Impressum

Auflage • Edition • Edizione: 3500 Exemplare

Herausgeber • Editeur

SPV Schweizerischer Plattenverband
ASC Association Suisse du Carrelage
Keramikweg 3 • 6252 Dagmersellen
Telefon: 062 748 42 52 • Fax: 062 748 42 50
keramikweg@plattenverband.ch • www.plattenverband.ch

Redaktion • Rédaction

Andreas Furgler • Ivan Vock • Rob Neuhaus (Leitung) • Carole Schäfer

Abonnemente • Abonnement

Inserate • Annonces

Leserbriefe • Courier de lecteurs

SPV Schweizerischer Plattenverband
Keramikweg 3 • 6252 Dagmersellen
Telefon: 062 748 42 52 • Fax: 062 748 42 50
keramikweg@plattenverband.ch

Druck • Impression

Brunner AG, Druck und Medien • Arsenalstrasse 24 • 6011 Kriens
Erscheint vierteljährlich

Grafik • Franco Gritti • 1000herz • Luzern

Übersetzung • Traduction • Traduzione

Evelyne Hofer, Zuchwil • Bernard Favre

Foto Titelseite • Keramik.Einzigartig • Christoph Camenzind • Logo108



Natürlich, wohlich, behaglich.

Das Material, das Raumeindrücke prägt,
heisst keramische Platten. Erleben Sie den
Wand- und Bodenbelag in seiner einzigartigen
Vielfalt an Farben, Formen, Texturen und
Strukturen in einer von 15 Ausstellungen
Ihres führenden Schweizer Anbieters SABAG.

Die gute Wahl

SABAG

Küchen Bäder Platten Baumaterial

Baden-Dättwil 056 483 00 00 Basel 061 337 83 83 Biel 032 328 28 28 Cham
041 741 54 64 Crissier 021 633 06 80 Delémont 032 421 62 16 Genève
022 908 06 90 Hägendorf 062 209 09 09 Köniz 031 979 56 56 Neuchâtel
032 729 94 94 Porrentruy 032 465 38 38 Rapperswil-Jona 055 225 15 00
Rothenburg 041 289 72 72 Yverdon-les-Bains 024 423 44 44 Zürich
044 446 17 17 sabag.ch



Effizienter kommunizieren und damit die Marke SPV stärken

Sehr geehrte Damen und Herren
Liebe Mitglieder des SPV

Schweiz. Plattenverband, Keramik.Einzigartig,
Plattenchampions, keramikweg, Social media
und und und ...

Ein zeitgemässer Verband muss auf unterschiedlichen Kommunikationskanälen präsent sein. Aber profitieren die verschiedenen Inhalte voneinander und sind die verschiedenen Arbeitsgruppen des Verbandes genügend informiert über die einzelnen Inhalte und Massnahmen? Diese Frage haben wir uns gestellt und die nüchterne Antwort heisst: Es ist verbesserungswürdig!

Wir wollen zukünftig bei der Planung und Umsetzung der Kommunikation systematischer vorgehen und die integrierte Kommunikation fördern. Dafür haben wir eine strategische Kommunikationsgruppe ins Leben gerufen, die sich zweimal im Jahr trifft und sich über laufende und zukünftige Kommunikationsthemen unterhält. In dieser Gruppe sind Exponenten aus allen Sprachregionen und allen Arbeitsgruppen vertreten.

Was heisst das konkret? Wir wollen uns in dieser Gruppe nicht nur über Werbemassnahmen und soziale Medien unterhalten, sondern auch über neue Ausrichtungen in der Bildung, über technische Entwicklungen, über Anforderungen aus dem Handel und auch über politische Verbandsthemen. Alle diese Themen sollen in vorhandenen oder auch neuen Kommunikationskanälen zielgruppengerecht aufgearbeitet werden und die Dachmarke SPV und die Kommunikation gegen innen und aussen, und damit unsere ganze Branche stärken.

Ein erstes Beispiel dazu halten Sie in Ihren Händen, die neueste Ausgabe des keramikwegs. Darin finden Sie einen Beitrag zu Keramik.Einzigartig. Wir berichten über unseren Auftritt an der Messe SuisseFloor und den Titel dieser Ausgabe zielt ein neues Sujet aus der Kampagne Keramik.Einzigartig.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen beim Entdecken.

Elisabeth Arm
SPV Projektleitung
Ressort Marketing & Kommunikation

Communiquer plus efficacement et renforcer ainsi la marque ASC

Mesdames et Messieurs,
Chers membres ASP

Association Suisse du Carrelage, Céramique.Unique,
champions du carrelage, idée céramique, social media etc. etc. ...



Une association moderne doit être présente sur les canaux de communication les plus divers. Mais les différents contenus tirent-ils profit les uns des autres et les différents groupes de travail de l'association sont-ils suffisamment informés sur les différents contenus et mesures? Nous avons posé cette question et obtenu la réponse décourageante: Il y a un potentiel d'amélioration!

Nous voulons dorénavant procéder de manière plus systématique lors de la planification et la mise en œuvre de communication et encourager la communication intégrée. Pour ce faire, nous avons créé un groupe stratégique de communication qui se réunira deux fois par année et discutera les thèmes de communication courants et futurs. Des représentants de toutes les régions linguistiques et de tous les groupes de travail siègeront dans ce groupe.

Qu'est-ce que cela signifie concrètement? Nous voulons, dans ce groupe, non seulement discuter les mesures publicitaires et les médias sociaux, mais aussi de nouvelles orientations dans la formation, de développements techniques, d'exigences du commerce ainsi que de thèmes de la politique de l'association. Tous ces thèmes devront être traités conformément aux groupes cibles dans les canaux de communication existants et à créer et renforcer la marque faitière ASC et la communication vers l'intérieur et l'extérieur, et donc la branche tout entière.

Un premier exemple à cet effet est entre vos mains, la nouvelle édition de l'idée céramique. Vous y trouverez un article sur la Céramique.Unique. Nous informons sur notre présence au salon SuisseFloor et la page de couverture de cette édition montre un nouveau sujet de la campagne Céramique.Unique.

Je vous souhaite beaucoup de plaisir à tout découvrir.

Elisabeth Arm
Cheffe de projet à l'ASC,
ressort marketing & communication

Unsere Partner • Nos partenaires



AUS GUTEM GRUND



Für Bau-Profis



SAINT-GOBAIN



Reinigung von Feinsteinzeug,
Keramik etc.

Keramik – eine saubere Sache

Die Reinigung und Pflege von Platten ist in Anbetracht der vielfältigen Materialien und Anforderungen komplex geworden. Gerade diese Tatsache eröffnet für den Plattenleger neue Geschäftsmöglichkeiten. Denn: Wer weiss besser als er, welches Material verbaut wurde und wie es behandelt werden muss? Warum sollte er sein Werk anderen überlassen, wenn er sich mit seinen Kenntnissen am besten dafür eignet? Er muss sich die Kompetenz allerdings erarbeiten.

Rob Neuhaus

«Der Plattenleger übergibt den Belag sauber schwammgereinigt... Der Plattenleger informiert über die Materialspezifikationen der Beläge. Er liefert auch die Angaben für die Bauendreinigung... Die abgegebenen Unterlagen werden dokumentiert.» So sind die Pflichten des Plattenunternehmers, basierend auf der SIA-Norm 248, festgeschrieben.

Aus der Pflicht eine Kür machen

In der Realität wird die Bauendreinigung wie auch die anschließende Reinigung Leuten überlassen, die keine spezifischen Kenntnisse der verlegten Materialien und deren Anforderungen haben und die Erwartungen an den Belag von Natur aus nicht erfüllen können. Markus Gast, Inhaber der Firma CT Chemie GmbH in Ersigen, beschäftigt sich seit über zwanzig Jahren mit der Reinigung und Pflege von Boden- und Wandbelägen und hat festgestellt, dass Reinigungsmittel oft falsch eingesetzt werden, weil das Wirkungsmittel nicht zum entsprechenden Problem passt, dass die Einwirkungszeit nicht berücksichtigt wird, dass die Produkte zu oft zu hoch dosiert werden – mit der falschen Meinung, dass es so auch wirklich nützt... Diese hohe Dosierung muss dann kompensiert werden, indem in mehreren Arbeitsgängen nachgespült wird, weil sonst Rückstände an der Oberfläche verseifen, Schichten bilden, Schmutz binden etc. Oder: Zementäre Fugenmaterialien haben heute oft einen sehr hohen Kunststoffanteil (Wasser- und Schmutzabweisung), welcher nach dem Verfugen auf den Platten liegen bleiben

*Nettoyage de grès,
céramique, etc.*

La céramique – c'est du propre

La diversité des matériaux et des exigences ont rendu l'entretien des plaques de céramique plus complexe. Une complexité qui en elle-même ouvre de nouvelles perspectives d'affaires pour le carreleur. Qui mieux que lui connaît les matériaux qui ont été utilisés, et la manière dont il convient de les traiter? Pourquoi diable devrait-il confier à d'autres le soin d'entretenir son ouvrage, alors que ses connaissances le placent en pôle position pour assumer ce rôle? Pour ce faire, bien sûr, il doit acquérir des compétences spécifiques.

Rob Neuhaus

« Le carreleur livre un revêtement céramique propre, nettoyé à l'éponge... Le carreleur informe le client sur les spécifications des matériaux utilisés pour les revêtements. Il fournit aussi les explications pour le nettoyage de fin de chantier... Les documents remis sont dûment attestés. » Voilà quelques obligations de l'entreprise de carrelage, se fondant sur la norme SIA-248.

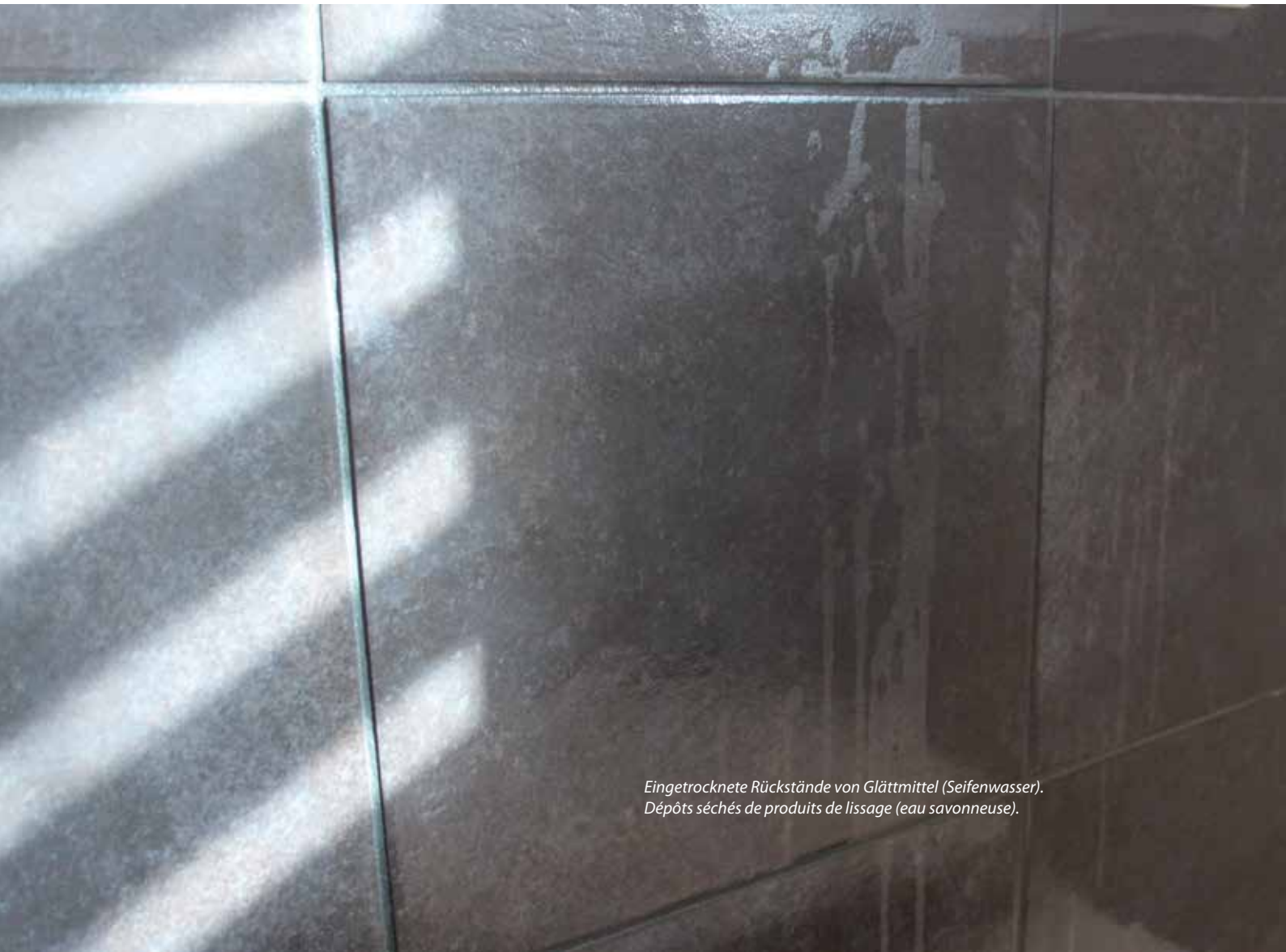


Putzmittelrückstände (Pflegefilm), betreten mit feuchten und nassen Schuhen.

Dépôts de produits de nettoyage (film d'entretien), traces de pas avec des souliers humides ou mouillés.

D'une obligation, faire un choix

En réalité, le nettoyage de fin de chantier et l'entretien ultérieur est généralement confié à des personnes qui ne disposent d'aucune connaissance spécifique sur les matériaux utilisés et leurs exigences, autrement dit, des personnes qui ne peuvent naturellement pas assurer le respect de ces exigences. Markus Gast, propriétaire de la société CT Chemie sàrl à Ersigen, s'implique depuis plus de vingt ans dans le nettoyage et l'entretien de revêtements de sols et de parois. Il a constaté que les produits d'entretien sont souvent utilisés à mauvais escient, parce que la substance active n'est pas adaptée au problème existant, parce que l'on ne respecte pas le temps d'action des produits, ni leur dosage, généralement



*Eingetrocknete Rückstände von Glättmittel (Seifenwasser).
Dépôts séchés de produits de lissage (eau savonneuse).*



Kalkrückstände auf einer strukturierten Platte in einer Dusche.

kann und nur mit geeigneten Mitteln entfernt werden kann. Also: Es ist doch naheliegend, dass der Plattenleger nicht nur seine Pflicht gemäss SIA-Norm erfüllt, sondern daraus eine Kür macht und eine Dienstleistung entwickelt.

Reinigen, schützen, pflegen

«Ich bin doch kein Putzinstitut», oder «Putzen kann jeder – oder jede», hört man hie und da. Mag sein – aber hier geht es nicht ums Putzen, sondern um Reinigen, Pflegen, Schützen. Um das korrekt auszuführen, braucht es einige Kenntnisse, wie ein kurzer Blick in die HMK-Produktbroschüre zeigt. Reinigen bedeutet das Entfernen von Verschmutzung, wofür das geeignete Produkt für Belag und Verschmutzung benötigt wird. Durch eine Schutzbehandlung kann eine Oberfläche fleckunempfindlicher gemacht werden. Die richtige Unterhaltspflege hat nicht nur ein schöneres Aussehen, sondern eine langfristige Werterhaltung zur Folge.

Plattenpflege ist Kundenpflege

Gerade diese Werterhaltung stellt eine Chance für Plattenunternehmer dar. Markus Gast beschreibt es ganz simpel: Der Plattenleger wählt die richtigen Reinigungsmittel und verarbeitet sie korrekt – er liefert dem Kunden den Nachschub

excessif parce que l'on croit trop souvent qu'ils sont plus efficaces ainsi... Ces dosages excessifs doivent ensuite être compensés, par exemple par des rinçages multiples, sans lesquels se forment à la surface des dépôts, des couches, de la saleté, etc. Dans d'autres cas, les matériaux de jointoiment à base de ciment contiennent aujourd'hui beaucoup de matière synthétique (à des fins hydrofuges, ou pour repousser la saleté), qui parfois peut se déposer sur les plaques de carrelage après la pose, et il faut recourir à des moyens spécifiques pour résoudre ce problème.

Conséquence: il apparaît donc évident que le carreleur ne doit pas se limiter à répondre à une obligation imposée par la norme SIA, mais au contraire qu'il en fasse son choix, afin de pouvoir proposer à ses clients un nouveau service.

Dépôts de calcaire sur une plaque de carrelage structurée dans une douche.

Nettoyer, protéger, soigner

« Je ne suis pas un institut de nettoyage », ou encore « n'importe qui est capable de nettoyer », entend-on encore ici ou là. Peut-être – mais il n'est pas simplement question de lavage, mais de nettoyage, de protection et de soin. Pour exécuter ces tâches correctement, il faut tout de même quelques connaissances, comme on peut le constater aisément en jeter un coup d'oeil à la brochure des produits HMK. Nettoyer, cela signifie enlever des salissures, ce qui suppose un produit adapté autant au revêtement qu'à la salissure elle-même. De même, un traitement anti-tâches permet de rendre une surface intachable. Autrement dit, les soins d'entretien ne visent pas seulement une apparence agréable, ils permettent aussi d'entretenir la valeur d'un revêtement dans la durée.

Entretenir son carrelage, c'est soigner son client

C'est précisément cet entretien de la valeur du revêtement qui représente une chance pour l'entreprise de carrelage. Markus Gast le décrit en des termes très simples: le carreleur choisit les bons produits de nettoyage et les utilise correctement. Il en approvisionne ensuite son client, en lui indiquant la marche à suivre, ce qui représente bien sûr peu de choses en terme de chiffre d'affaires, mais qui lui permet de rester

inklusive Anleitung, was zwar umsatzmässig von kleiner Bedeutung ist – und er bleibt im Kontakt mit dem Kunden und kann ihm weiterhin seine Kompetenz zur Verfügung stellen, beispielsweise bei einem Folgeauftrag.

Architekten miteinbeziehen

Auch Planer (Architekten und Bauleitung) und Bauherrschaft übernehmen Pflichten in Bezug auf die Reinigung (siehe SPV Merkblatt). Architekten legen immer mehr Wert auf korrekte Nachbehandlung und verlangen Informationen zur Pflege. Auch daraus entsteht für den Plattenunternehmer eine Chance. Markus Gast: «Wir, das heisst die Keramikbranche, wollen die Architekten in die ganze Thematik einbeziehen und ihnen unsere Kenntnisse weitergeben. Sie haben Einfluss auf die Entscheide der Bauherrschaften und können ihre Überzeugung weitergeben.» Das würde dann zum Beispiel bedeuten, dass sich Kunden dank der guten Beratung und Betreuung für Keramik entscheiden und nicht für ein Konkurrenzprodukt.

Erfahrungen erarbeiten und erreinigen

Von Algen bis zum Zementschleier reicht die Fleckentabelle von HMK. Entsprechend breit ist die Palette von Produkten. Ohne entsprechendes Wissen geht da also nicht viel. Markus Gast plädiert dafür, sich mit dem Thema permanent auseinanderzusetzen und sieht nur Gewinner, wenn

en contact avec son client, le fidélise en vue aussi de futurs mandats.

Impliquer les architectes

Les concepteurs aussi (architectes et direction des travaux) ainsi que le maître d'ouvrage ont certaines responsabilités en lien avec le nettoyage (voir notice ASC). De plus en plus, les architectes attachent de l'importance à l'entretien des matériaux après la construction et demandent des informations à ce propos. C'est aussi une chance pour le carreleur. Markus Gast: « Nous, autrement dit la branche de la céramique, souhaitons impliquer l'architecte dans toute la thématique et lui transmettre nos connaissances. Ils influencent en effet les choix des maîtres d'ouvrage et leurs convictions peuvent à leur tour convaincre leurs clients. » Ce qui signifie que des clients pourraient se décider pour la céramique, en lieu et place d'un produit concurrent, grâce à des conseils avisés.

Accumuler et s'approprier les expériences

Le tableau des tâches de la brochure HMK va des Algues aux voiles de ciment. Une palette large, qui se traduit par une palette tout aussi large de produits. On ne peut donc pas réussir grand chose si l'on ne dispose pas des connaissances adaptées. Markus Gast estime qu'il faut en permanence se confronter à ce thème. Il ne voit que des aspects positifs,



Industrieboden vor (links) und nach sachgemässer Reinigung.
Sol industriel avant (à gauche) et après un nettoyage adapté



Industrieboden vor (hinten) und nach sachgemässer Reinigung.
Sol industriel avant (à l'arrière) et après un nettoyage adapté.



die Plattenleger auch zu Plattenreinigern werden: Die Händler liefern an Plattenleger mit zufriedenen Kunden. Reinigung ist allerdings nicht jedermanns Sache, aber wer sich dafür stark macht, Erfahrungen sammelt, sich weiterbildet kann sich als Unternehmen einen guten Ruf und Marktvorteile erarbeiten – oder eben erreinigen.

si le carreleur devient aussi un professionnel de l'entretien du carrelage. Tout le monde en profite: les commerçants fournissent des carreleurs dont les clients sont satisfaits. Bien sûr, tous les carreleurs ne deviendront pas des spécialistes du nettoyage, mais ceux qui s'engagent, accumulent de l'expérience, de la formation continue, pourront améliorer la réputation de leur entreprise et renforcer leurs avantages concurrentiels.

Informationen:

SPV Merkblatt «Reinigung und Pflege von Keramik-, Glas- und Asphaltbelägen»

Informations:

Notice ASC « Nettoyage et entretien de revêtements en céramique, verre ou asphalte »

Was reinigt was?

Keine Angst vor Chemie – ein kurzer Blick auf die Wirkstoffe und wo sie eingesetzt werden:

Säuren: Zementschleier, Kalk, Urinstein, Rost, Ausblühungen

Laugen: Putzmittelrückstände, Öl, Fett, Wachs, Dispersions-Farbe, Russ

Lösemittel: Öl, Fett, Wachs, Versiegelung, Klebstoff, Harz, Farbe

Biozid: Organische Verfärbung, Farbstoffe, Mikroorganismen

Quoi, pour nettoyer quoi?

La chimie? Même pas peur! Un bref coup d'oeil sur les substances actives et sur la manière de les utiliser:

Acides: voile de ciment, calcaire, tratre urinaire, rouille, efflorescences

Alcalis: Dépôts de produits de nettoyage, huile, gras, cire, peinture de dispersion, suie

Solvants: Huile, gras, cire, imperméabilisant, colle, résine, peinture

Biocides: Teintes organiques, peintures, micro-organismes



Markus Gast, CT Chemie GmbH, sieht nur Gewinner, wenn die Plattenleger auch zu Plattenreinigern werden.

Markus Gast, CT Chemie sàrl, ne voit que des avantages pour le carreleur à s'investir aussi dans le nettoyage de plaques.

Markus Gast, 1958 geboren, ist ursprünglich gelernter Damen-Coiffeur. Nach elf Jahren als Vertreter in der Coiffeur-Branche und drei Jahren in der Kosmetik-Branche entdeckte er «per Zufall» den Naturstein und gründete 1991 mit seiner Frau Jeannine die Firma Gast Natursteinservice. 1997 folgte die Gründung der CT Chemie GmbH. 2003 übernahm die CT Chemie GmbH die Generalvertretung der HMK MoellerStoneCare-Produkte für die Schweiz. Seit Dezember 2013 befindet sich die Firma im eigenen neuen Gebäude an der Gewerbestrasse in Ersigen. CT Chemie vertreibt sämtliche Reinigungs-, Schutz- und Pflegemittel für Keramik, Kunststein und Naturstein sowie alle Zubehöre vom Pad über Eimer bis zur Einscheibenmaschine. In Schulungen vermittelt CT Chemie Theorie und Wirkungen der Produkte, praktische Arbeiten sowie nützliche Tipps und Tricks. www.ct-chemie.ch

Markus Gast, né en 1958, a commencé sa carrière comme coiffeur pour dames. Après onze années en tant que représentant dans la branche de la coiffure, et trois ans dans la cosmétique, c'est un peu par hasard qu'il a eu le coup de foudre pour la pierre naturelle. En 1991, avec son épouse Jeannine, il a fondé la société Gast service en pierre naturelle (Gast Natursteinservice). En 1997, il fonda son entreprise actuelle CT Chemie sàrl. En 2003, cette société a obtenu la représentation générale pour la Suisse des produits d'entretien de la marque HMK MoellerStoneCare. Depuis décembre 2013, la société est basée dans son propre immeuble à la Gewerbestrasse à Ersigen. CT Chemie distribue tout type de produits de nettoyage, de protection et d'entretien pour la céramique, la pierre artificielle et la pierre naturelle, ainsi que tous les accessoires, du pad au bidon, jusqu'à machine monodisque. Elle dispense aussi des formations sur la théorie et les effets des produits, propose des travaux pratiques ainsi que d'utiles conseils. www.ct-chemie.ch

Vorankündigung

WBS «Reinigung von Feinsteinzeug, Keramik etc.»

Wann: Freitag, 8. Mai 2015

Wo: Bildungszentrum Dagmersellen

Detaillierte Informationen folgen.

Annonce

Séminaire de formation continue « Nettoyage de grès, céramique etc. »

Quand: vendredi 8 mai 2015

Où: Centre de formation de Dagmersellen

Les informations détaillées suivront.

«Die Gäste sind hell begeistert»

Ein Hotelier schwärmt von seinen umgebauten Badezimmern mit grossformatigen Platten. Wie es dazu kam, zeigt die Begegnung mit Bauherrschaft und Architekt im Hotel Weiss Kreuz in Thusis.

Rob Neuhaus

Am Anfang waren die Ferien. Bruno Scheiwiller, Scheiwiller Baukeramik GmbH in Schwerzenbach, verbringt seit Jahrzehnten seine Ferien mit der Familie in Thusis. Gerne macht er dann, wie mittlerweile auch sein Sohn Marc, einen Besuch im Hotel Weiss Kreuz. Nicole und Thomas Rüegg-Banzer führen das Haus in dritter Generation und legen viel Wert auf persönliche und gemütliche Atmosphäre. Über Jahre haben sie den Betrieb modernisiert und eines Tages Anfang dieses Jahres, beim Frühstück, kamen sie mit Bruno Scheiwiller auf den Umbau der Badezimmer zu sprechen. Ein Wort ergab das andere und bald kam Thomas Rüegg auf den Geschmack von grossformatigen Platten.

« Mes clients sont éblouis »

Un hôtelier ne jure plus que par ses salles de bains réaménagées avec des plaques de carrelage grand format. Pour mieux comprendre cet enthousiasme, nous avons rencontré maître d'oeuvre et architecte à l'hôtel Weiss Kreuz à Thusis.

Rob Neuhaus

Tout a commencé par des vacances. Bruno Scheiwiller, patron de la société Scheiwiller céramique de construction Sàrl à Schwerzenbach, passe depuis des décennies ses vacances en famille à Thusis. Et il en profite volontiers pour une visite à l'Hôtel Weiss Kreuz, tout comme son fils d'ailleurs depuis quelques années. Nicole et Thomas Rüegg-Banzer dirigent l'établissement. Troisième génération de propriétaires, ils attachent une grande importance à créer une atmosphère personnelle et agréable. Au cours des précédentes années, ils ont modernisé l'hôtel et, un jour au début 2014, au petit-déjeuner, ils ont évoqué avec Bruno Scheiwiller la question du réaménagement des salles de bains. Après quelques échanges, Thomas Rüegg a été séduit par les plaques grand format.

Der Funke ist hinübergesprungen: Hotelier Thomas Rüegg und Architekt Ivano Iseppi sind vom Resultat überzeugt.

Des étincelles dans les yeux: l'hôtelier Thomas Rüegg et l'architecte Ivano Iseppi sont convaincus du résultat.






Das Grossformat kommt durch den Haupteingang ins Hotel.
Les plaques grand format pénètrent dans l'hôtel par l'entrée principale.

Fugenlos, kurze Umbauzeit

Die Anforderungen des Bauherrn waren klar: fugenlos aus hygienischen Gründen, und kurze Umbauzeit aus finanziellen Gründen. So schlug er die Idee der grossformatigen Platten seinem Architekten, Ivano Iseppi in Thusis, vor. Interessant: Beide hatten bisher noch nie von grossformatigen Platten von der Dimension von 1 mal 3 Metern mit nur 3 Millimetern Dicke gehört. Der Funke sprang aber schnell hinüber. Ivano Iseppi: «Wir arbeiten viel mit fugenlosen Oberflächen, auch weil die Kunden Fugen als Nachteil ansehen. Mit den grossformatigen Platten ergeben sich spannende Lösungen, und man kann die Keramik den Leuten wieder näher bringen.» Auch beim Faktor Zeit bot die Lösung Vorteile: Anders als bei fugenlosen Flüssigkunststoffschichten gibt es hier kaum Trocknungszeiten, die verschiedenen Handwerker können schneller arbeiten. Denn: Der Hotelbetrieb läuft weiter. Thomas Rüegg: «Für uns ist Zeit wichtig und nur so ist das machbar.» Im Frühling zeigte dann eine Art Probelauf, während dem die ersten Zimmer umgebaut und die Nasszellen mit grossformatigen Platten ausgekleidet wurden, dass es tatsächlich machbar ist. Im Spätherbst folgte dann die zweite Etappe.

Bord à bord, travaux de courte durée

Le maître d'ouvrage avait des exigences claires: bord à bord pour des raisons d'hygiène, et avec des travaux exécutés en peu de temps, pour des raisons financières. C'est ainsi qu'il a proposé à son architecte, Ivano Iseppi de Thusis, l'idée des plaques de grand format. Fait intéressant: ni l'un, ni l'autre n'avaient entendu parler jusque-là de plaques d'un format de 1 mètre sur 3, et seulement 3 millimètres d'épaisseur. Mais ils y vinrent très vite. Ivano Iseppi: « Nous travaillons beaucoup avec des surfaces bord à bord, aussi parce que nos clients trouvent des inconvénients aux joints. Or les plaques de carrelage grand format offrent des solutions passionnantes, ce qui permet de proposer des produits de céramique séduisantes. » La solution de plaques grand format s'est aussi avérée avantageuse sur le plan du temps: contrairement à ce qui est le cas avec des couches de matériaux synthétiques liquides, qui permettent aussi des revêtements sans jointoiments, il n'y a ici guère besoin de temps de séchage, ce qui permet aux différents corps de métiers d'intervenir plus rapidement. Un élément essentiel dans un hôtel, puisque les chambres en travaux ne peuvent servir l'exploitation.

A photograph showing two construction workers in a room. One worker, wearing a blue shirt and dark pants, is standing and holding a large, light-colored rectangular tile against a wall. The other worker, wearing a yellow shirt, is kneeling and assisting with the tile. A window is visible on the right side of the frame. A text box is overlaid on the right side of the image.

Thomas Rüegg: « Pour nous, le temps est important. Les plaques grand format sont la seule manière d'aller vite. » Au printemps, une sorte de banc d'essai a démontré que l'objectif de transformer les premières chambres pendant que l'on réaménageait les salles d'eau avec des plaques grand format était atteignable. On a donc procédé à la seconde étape vers la fin de l'automne.

Die Mitarbeiter Emil Sabani (links) und Manuel Wetter haben sich Erfahrungen im Verlegen von grossformatigen Platten angeeignet.

Les employés Emil Sabani (à gauche) et Manuel Wetter ont acquis de l'expérience dans la pose de plaques grand format.

«Stimmig, attraktiv, wirkungsvoll»

Auch die ästhetischen Vorstellungen der Hoteliers waren anspruchsvoll. Thomas Rüegg: «Wir haben eher kleine Zimmer und kleine Flächen und wollten diese auch für eine junge Klientel spannend gestalten: stimmig, attraktiv und wirkungsvoll.» Marc Scheiwiller präsentierte die Farbpalette von Techlam, Architekt und Bauherr wählten «Basic Neu» und «Basic Pistaccio» und beschlossen, dies bei allen Duschen durchzuziehen. Vom Resultat sind nicht nur Architekt und Bauherrschaft überzeugt, sondern auch die Kundschaft. Thomas Rüegg: «Wir haben die Leute nach ihrem Eindruck gefragt. Alle – jüngere wie ältere – sind hell begeistert von den Badezimmern und konnten kaum glauben, dass es Keramik ist.» Dank den grossformatigen Platten und deren gestalterischen Möglichkeiten hat sich das Hotel eine Einzigartigkeit verliehen, die von Gästen weiterverbreitet wird.

Kollegiale Verlegearbeit

Als das Schwierigste am Ganzen bezeichnet Thomas Rüegg das Zusammenspiel der verschiedenen Beteiligten: «Es ist ein dynamischer Prozess – der Plattenleger muss bereit sein mitzudenken und das Produkt entsprechend einzusetzen, von der Bauplanung her braucht es die Erkenntnis, dass der Grund entsprechend vorbereitet werden muss.» Mit Iseppi hat er dabei einen guten Partner: «Unsere Philosophie lautet: Wir wollen mit den Bauherren so früh wie möglich in einem proaktiven Prozess ein Produkt entwickeln.» Auch das Verlegen geschah in Zusammenarbeit. Bruno Fivian, der die Techlam Produkte liefert, kam während der ersten Etappe drei Tage lang nach Thusis und unterstützte Scheiwiller mit seiner Erfahrung, gab Tipps und Tricks weiter. Ein Mitarbeiter von Marc Scheiwiller half im Gegenzug bei Bruno Fivian aus und konnte dort Erfahrungen sammeln. Da kann man nur noch anfügen: Think big!

«Cohérent, séduisant, efficace»

L'hôtelier s'était également fixé des objectifs esthétiques exigeants. Thomas Rüegg: « Notre hôtel dispose plutôt de chambres de petite taille et de petites surfaces. Nous voulions les rendre attrayantes aussi pour une clientèle jeune: il fallait donc un revêtement cohérent, séduisant et efficace. » Marc Scheiwiller a présenté la palette de couleurs de Techlam, au sein de laquelle l'architecte et le maître d'ouvrage ont opté pour le « Basic neuf » et le « Basic Pistaccio » pour l'ensemble des douches. Le résultat s'avère convaincant pour tout le monde: architecte, maître d'ouvrage et clients. Thomas Rüegg: « Nous avons sondé les clients. Tous – jeunes ou moins jeunes – sont éblouis par nos salles de bains et ils pouvaient à peine croire qu'il s'agissait de céramique. » Grâce aux plaques grand format et à la liberté de conception qu'elles permettent, l'hôtel s'est constitué une identité unique, dont les clients parlent autour d'eux.

Travail de pose collégial

Pour Thomas Rüegg, le plus important défi est de concilier les différents métiers: « C'est un processus dynamique – le carreleur doit être disposé à participer à la réflexion de manière à utiliser les produits de manière appropriée, tandis que la direction des travaux doit reconnaître l'importance d'avoir un fond de revêtement correctement préparé. » Il a trouvé, en Iseppi, le bon partenaire: « Notre philosophie consiste à développer un produit dans un processus proactif en collaborant autant que possible en amont avec le maître d'ouvrage. » Le travail de pose lui-même s'est réalisé en collaboration. Bruno Fivian, qui livre les produits Techlam, a participé durant trois jours à la première étape, sur place à Thusis, pour soutenir Scheiwiller de son expérience, partager ses conseils. Un collaborateur de Marc Scheiwiller, de son côté, est venu donner un coup de main auprès de l'entreprise Bruno Fivian, où il a accumulé une expérience utile. Une opération win-win!

Kreative Branche Keramik, Teil 1 Mit «Form und Farbe» zum guten Kundengespräch

Keramik ist eine kreative Branche, Plattenlegen ein kreativer Beruf. Was bedeutet das? Wir haben den Begriff unter die Lupe genommen. Kreativität ist allgemein die Fähigkeit, etwas vorher nicht da gewesenes, originelles und beständiges Neues zu kreieren. Das Wort stammt vom lateinischen «creare» ab, was so viel bedeutet wie «etwas neu schöpfen, etwas erfinden, etwas erzeugen, herstellen». Es bedeutet auch, im Gegensatz zum analytischen Denken, das Finden neuer Aspekte und Ansätze zu Problemlösungen. Wir gehen also der Frage nach, wo überall Kreativität gefragt ist – bei der Arbeitsvorbereitung, bei der Organisation, bei der Lagerbewirtschaftung, bei der Werkstatt- und Baustelleneinrichtung, bei der Kundenberatung, bei der Materialwahl – und vielleicht sogar bei der Gestaltung. Wir werden das Thema in einer Folge von Artikeln behandeln und dabei kreative Akteure aus der Branche vorstellen. Den Anfang machen wir mit einem Bericht über das Domino-Wahlmodul «Form und Farbe».

Formen- und Farbenlehre, Skizzieren, Perspektiven und Raumdarstellungen, Baustilkunde – dies sind einige der Themen, die das Domino-Wahlmodul «Form und Farbe» vermittelt. Ziel ist, die eigene Kreativität zu entdecken, zu fördern, mit Keramik zu gestalten – und den Kunden eine noch bessere Dienstleistung anzubieten.

Rob Neuhaus

Wer Plattenlegerchefin und -chef werden will, kann im Rahmen der Ausbildung das Wahlmodul «Form und Farbe» besuchen. Die fünf Schulungstage führen in die vielfältige und faszinierende Materie der Kreativität ein. Wir haben den Dozenten Martin Hellingman besucht. Der Eingang zum ehemaligen Herrschaftshaus mitten in Altdorf zeugt von einer früheren Pracht und von kreativem Handwerk: Terrazoböden, Wände mit Marmorimitation, Holzschnitzereien. Das Atelier von Martin Hellingman in der ehemaligen Stube offenbart ein kreatives Sammelsurium: Pläne, Fotos, Modelle, Farbmuster. Hier arbeitet der Architekt, Zeichenlehrer, Bauplaner, Gestalter und Künstler, hier entstehen seine Ideen und von hier aus realisiert und koordiniert er diese. Als

La céramique, branche créative, 1^{ère} partie « Formes et couleurs » prépare à un bon entretien avec son client

La céramique est une branche créative, le carrelage un métier créatif. Qu'est-ce que cela signifie concrètement? Nous avons placé ce concept sous la loupe. D'une manière générale, la créativité traduit la capacité de produire quelque chose de non pré-existant, d'original et de durablement nouveau. Le mot est issu d'une racine latine, le verbe « creare », qui signifie « produire quelque chose de neuf, inventer, créer ». Contrairement à la pensée analytique, la créativité suppose l'invention de nouveaux aspects et contribue à la résolution de problèmes. Nous étudierons cette question partout où la créativité est requise – dans la préparation du travail, dans l'organisation, dans l'exploitation des stocks, dans l'installation de l'atelier et des chantiers, dans le conseil à la clientèle, dans le choix des matériaux, et également dans la réalisation. Nous aborderons ce thème dans une succession d'articles qui présenteront des acteurs créatifs de la branche. Nous commençons par un compte-rendu du module facultatif Domino « formes et couleurs ».

La science des formes et des couleurs, des esquisses, des perspectives et de la représentation des volumes, la connaissance des styles de construction – voici quelques-uns des thèmes abordés dans le module facultatif Domino « formes et couleurs ». L'objectif: découvrir sa propre créativité, la développer, en vue de concevoir des travaux avec la céramique – et d'offrir des prestations toujours plus intéressantes à ses clients.

Rob Neuhaus

Qui aspire au titre de chef-fe carreleur-euse, peut choisir, parmi les modules facultatifs de la formation Domino, le module « formes et couleurs ». Les cinq jours de formation proposent une introduction à la matière complexe et fascinante de la créativité. Nous avons rencontré le formateur Martin Hellingman. L'entrée de l'antique maison de maître au coeur de la cité d'Altdorf témoigne du lustre passé et d'un artisanat créatif: sols terrazzo, parois en imitation de marbre, sculptures sur bois. L'atelier de Martin Hellingman dans l'antique salle révèle un fourre-tout créatif: plans, modèles, photos, échantillons de couleurs. C'est ici que travaille l'architecte, le

Dozent motiviert er regelmässig interessierte Berufsleute, ihre eigene Kreativität zu entdecken, zu fördern und im Beruf anzuwenden.

In jedem Menschen schlummert Kreativität

Der Aktionskünstler und Professor Joseph Beuys hatte es provozierend formuliert: «Jeder Mensch ist ein Künstler!» Martin Hellingman macht die Erfahrung in allen Kursen: «In jedem schlummert eine künstlerische Art, eine eigene Kreativität.» Es geht also nur darum, diese zu entdecken und zu fördern.» Dafür kennt er eine Reihe von Übungen. Eine einfache Aufwärmübung ist zum Beispiel das Kritzeln oder Kribbeln: Es braucht nur ein Blatt Papier und ein Schreibgerät, auf dem man zum Beispiel x-mal seine Unterschrift hinsetzt, neben-, unter- und übereinander. Dabei entstehen Flächen, die man

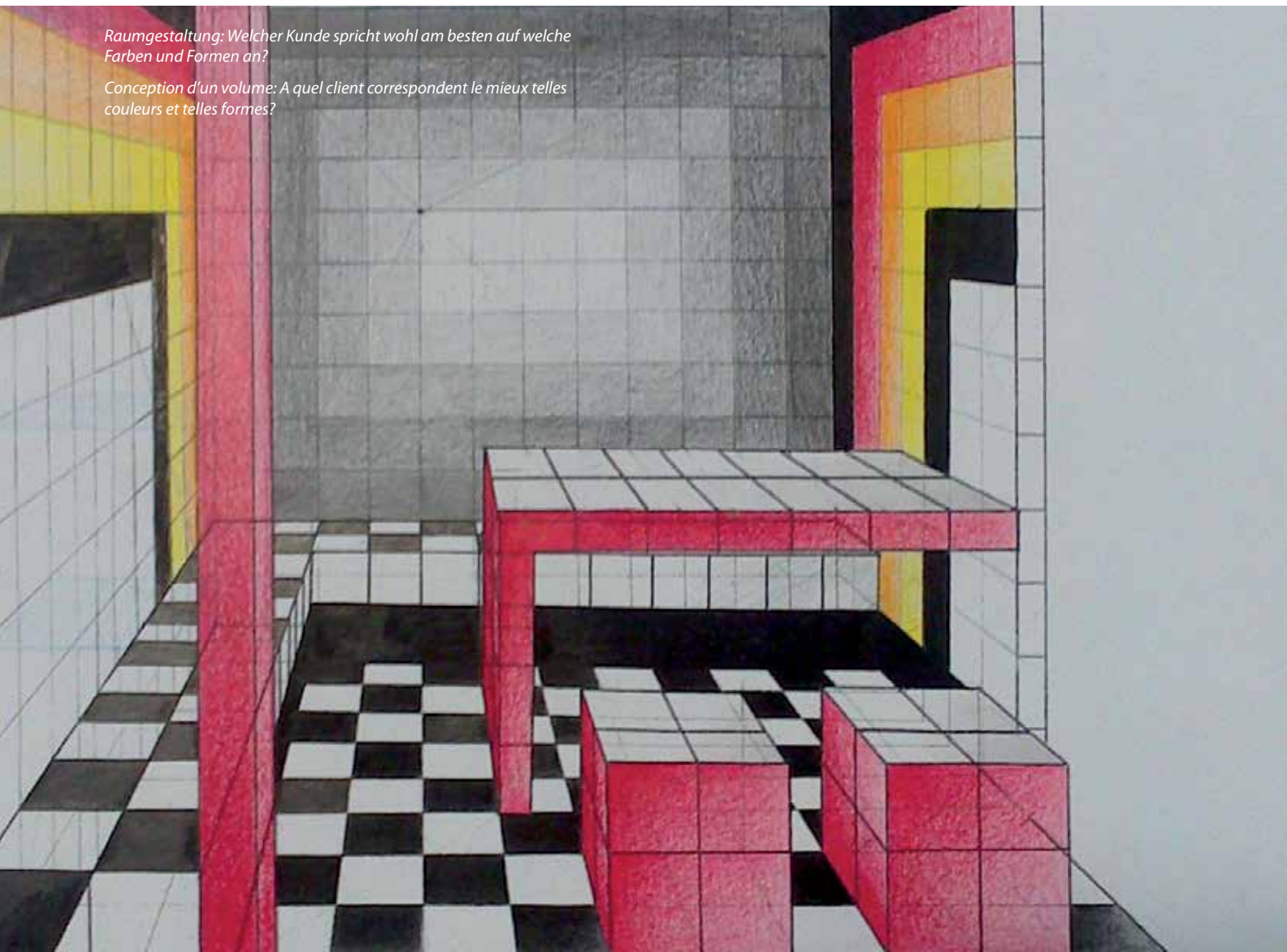
professeur de dessin, le planificateur de chantier, le concepteur et l'artiste; c'est ici que surgissent ses idées; c'est ici qu'il les réalise et les coordonne. En tant que formateur, il motive régulièrement des professionnels intéressés à découvrir leur propre créativité, à la renforcer et à l'exploiter dans leur profession.

En tout homme sommeille la créativité

L'artiste d'action painting et professeur Joseph Beuys avait lancé cette provocatrice: « Chaque homme est un artiste! » Martin Hellingman en fait l'expérience dans tous ses cours: « En chacun sommeille un potentiel artistique, une créativité propre. Le tout est donc, simplement, de savoir la découvrir et de l'éveiller. » Pour ce faire, il dispose d'une batterie d'exercices. Comme simple échauffement, par exemple, le

Raumgestaltung: Welcher Kunde spricht wohl am besten auf welche Farben und Formen an?

Conception d'un volume: A quel client correspondent le mieux telles couleurs et telles formes?



Qualitätskontrast: Eine spielerische Übung, die sich ideal für Plattenleger und -legerinnen eignet.

Contraste de qualité: Un exercice ludique idéal pour les carreleur-se-s.

nachziehen kann – was genau Platten mit Fugen entspricht. Eine weitere Lockerungsübung ist das Zeichnen ohne Kontrollblick: Man versucht ausschliesslich das zu zeichnen, was man wirklich sieht und bringt so ein Porträt aufs Papier. Oder man erstellt einen Verlegeplan und malt diesen aus. Hierzu helfen einem einige theoretische Grundlagen aus der Farbenlehre, zum Thema Kontrast oder auch zur Wirkung von Farben.

Mut zur Kreativität

Es ist ein wichtiges Anliegen von Martin Hellingman, dass die Plattenleger den Mut zur Kreativität entwickeln. Denn schliesslich geschieht das ganze nicht aus einer Laune heraus, sondern soll die Berufsleute nebst dem fachlichen Können zu einem weiteren Marktwert verhelfen. Von den zahlreichen Kursteilnehmern kennt Martin Hellingman einige, die bei sich zuhause erste kreative Versuche unternom-



Mehr als Gekritzelt: Aus dem Wirrwarr von Strichen entstehen genau umrissene Flächen, wie bei Platten und Fugen – freilich kein normaler Verlegeverband, sondern ein individueller, welcher aus geschroteten Platten oder Scherben erstellt werden muss.

surfaces découpées de manière exacte, tout comme c'est le cas pour les plaques de carrelage et les joints. Bien sûr, pas un revêtement de carrelage habituel, mais un revêtement unique, qui doit être réalisé avec des plaques découpées et des copeaux.





men haben – zum Beispiel Kreationen in Keramik in einem Dampfbad, in einem Bad, in einer Küche oder in einem Milchraum.

Übungen für den Arbeitsalltag

Die Aufgaben des «Form und Farbe»-Moduls liefern wohl theoretische Grundlagen, haben aber immer den beruflichen Alltag und die Anwendung in der Praxis im Visier. So müssen die angehenden Plattenlegerchefs zum Beispiel einen vorgegebenen Raum mit Keramik gestalten und mittels kolorierten Verlegeplänen und 3-D-Visualisierung präsentieren.

griffonnage ou le gribouillage. Il suffit d'une feuille de papier et d'un crayon, papier sur lequel on appose x fois sa signature, dans tous les sens, à côté, au-dessus, au-dessous. Puis surgissent des surfaces, que l'on peut distinguer, ce qui correspond exactement à des plaques et à des joints. Un autre exercice d'assouplissement mental est le dessin sans contrôle visuel. On tente de ne dessiner que ce que l'on voit vraiment et compose ainsi un portrait. Ou alors on compose un plan de pose, et on le peint. A ce stade, quelques bases théoriques de la science des couleurs, des contrastes ou de l'impact des couleurs.

«Wie zeig ich's meinem Kunden?»

«Wie zeig ich's meinem Kunden?» ist eine wichtige Frage. Auch hierzu hat Martin Hellingman viele Erfahrungen gesammelt. Ganz wichtig ist ein gezieltes Vorgehen beim Kunden. Dieser hat sich oft bereits in Ausstellungen orientiert und dabei eine Vorstellung entwickelt. Aber: Es gibt nicht nur vorgegebene Dekors, der Plattenleger kann seine Ideen und Erfahrungen beisteuern. Warum also nicht eigene Vorschläge liefern, kombiniert mit dem technischen Know-how? Seine Tipps dafür lassen sich etwa folgendermassen zusammenfassen:

Selbstbewusstsein entwickeln,

- an der eigenen Kreativität arbeiten, kreative Arbeiten zuhause ausführen und interessierten Kunden präsentieren,
- eigene Arbeiten dokumentieren und bei Bauherren, Händlern, Ausstellern, Architekten vorstellig werden,
- sorgfältig ausgeführte Studien und Visualisierungen für den Kunden erstellen,
- nicht alltägliche Vorschläge empfehlen,
- sich mit anderen kreativen Berufsleuten austauschen.

Dieses Vorgehen ist nicht nur eine persönliche Bereicherung für jeden Plattenleger und jede Plattenlegerin, sondern verschafft ihm auch interessante Argumente bei Kunden, Architekten und anderen Entscheidern. Denn wer sich etwas in die Baustilkunde und die Geschichte der Keramik vertieft, entdeckt eine fantastische Vielfalt im Umgang mit dem Material. Und kommt zum Schluss: Sei kreativ – es lohnt sich!

Le courage d'oser

Pour Martin Hellingman, un point particulièrement important est de donner au carreleur le courage de développer sa créativité. C'est d'autant plus important qu'il n'en va pas d'une saute d'humeur, mais bien d'un accès accru au marché, en plus de ce que permet le savoir technique. Parmi les nombreux participants à son cours, Martin Hellingman en connaît quelques-uns qui ont ensuite fait des premières tentatives de créativité chez eux – par exemple des créations en céramique dans un hammam, une salle de bains, une cuisine ou une laiterie.

Exercices pour le travail quotidien

Les travaux réalisés durant le module « formes et couleurs » offrent certes des bases théoriques, mais sans jamais perdre de vue le quotidien professionnel et l'application pratique. C'est ainsi que les candidats au titre de chefs-carreleurs doivent concevoir un espace donné en céramique et le présenter au moyen de plans de pose coloriés et de visualisations en 3D.

« Comment montrer mon idée à mon client? »

Il est essentiel de se demander comment faire voir à son client ce que peut produire une idée. Là aussi, l'expérience de Martin Hellingman s'avère riche. Point essentiel: travailler de manière ciblée avec son client. Ce dernier s'est déjà souvent informé dans des expositions et s'est déjà fait un avis. Mais on n'est pas obligé de ne travailler qu'avec des décors pré-conçus: le carreleur peut aussi l'orienter vers ses propres idées

Martin Hellingman absolvierte eine Lehre als Hochbauzeichner in Winterthur und besuchte dort die Abteilung für Architektur an der Fachhochschule. Nach ersten Berufserfahrungen in verschiedenen Büros war er auch als Praktikant auf dem Bau, in der Maschinenbranche und bei der Berghilfe tätig. Seit 1984 hat er einen Lehrauftrag als Zeichenlehrer an der Berufsbildungsschule Winterthur, seit 1989 ist er selbständiger Architekt und Gestalter mit eigenem Büro/Atelier. Als Referent in «Form und Farbe» arbeitet er für den SPV und für andere Berufsverbände sowie in der Erwachsenen- und Lehrerbildung.

Zeichnen ohne Kontrollblick, zum Beispiel das Porträt der Person vis-à-vis: Eine Übung, um den eigenen Blick zu schärfen und um die eigene Kreativität zu entdecken und zu fördern.

Dessiner sans contrôle visuel, par exemple le portrait de la personne en face de soi: un exercice destiné à renforcer son regard et à découvrir, voire à éveiller sa propre créativité.

et son expérience. Pourquoi ne pas lui faire des propositions exclusives, combinées avec le savoir-faire technique? Martin Hellingman donne alors les conseils suivants:

Développer sa confiance en soi,

- *Travailler à sa propre créativité, réaliser des travaux créatifs à la maison et les présenter à des clients intéressés,*
- *Documenter ses propres créations et les présenter aux maîtres d'ouvrages, aux commerçants, aux expositions et aux architectes,*
- *Concevoir des études et des visualisations soignées pour le client,*
- *Oser faire des suggestions sortant de la banalité,*
- *Échanger avec des professionnels d'autres métiers créatifs.*





Wagnis: Warum nicht einmal einem Kunden etwas wie einen Wandschmuck vorschlagen?



Courage: Pourquoi ne pas proposer à un client une décoration murale?



Martin Hellingman: «Theorie ist gut – aber noch besser sind persönlicher Mut und das Experimentieren.»

Martin Hellingman: « La théorie, c'est bien – mais c'est encore mieux de faire preuve de courage et d'accumuler des expériences. »

Cette démarche est déjà un enrichissement personnel pour chaque carreleur-se, mais elle permet aussi de se procurer d'excellents arguments auprès de sa clientèle, des architectes et d'autres décideurs. Quiconque approfondit un peu ses connaissances dans la connaissance des styles de construction ou dans l'histoire de la céramique, y découvre une diversité formidable dans l'utilisation du matériau. Et parvient à la conclusion qu'être créatif, le jeu en vaut la chandelle!

Martin Hellingman a effectué un apprentissage de dessinateur en génie civil à Winterthur, où il a suivi les cours d'architecture dans la haute école spécialisée. Après de premières expériences professionnelles dans divers bureaux, il a aussi effectué des stages sur les chantiers, dans la branche des machines-outils et s'est engagé pour l'Aide suisse aux montagnards. Depuis 1984, il est chargé de cours de dessin au centre professionnel de Winterthur et depuis 1989, il s'est installé comme architecte et concepteur indépendant avec son propre bureau et atelier. Il intervient dans la formation d'adultes et d'apprentis comme enseignant pour la matière « formes et couleurs » tant pour l'ASC que pour d'autres organisations professionnelles.

Marino Triulzi:

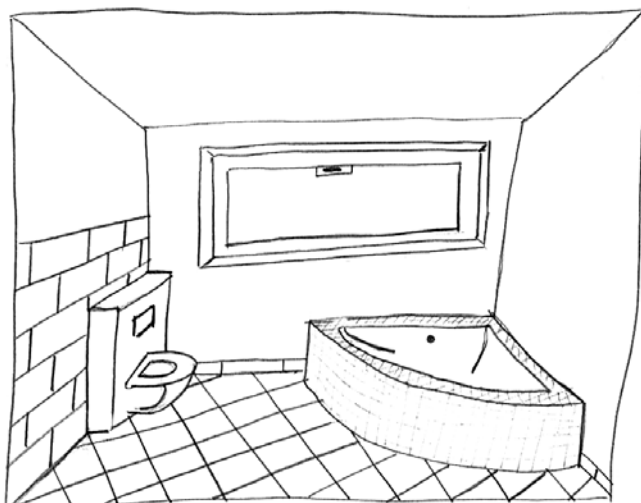
«Dank dem «Form und Farbe»-Modul kann ich die Kunden besser beraten»

Marino Triulzi hat 2014 das Wahlmodul «Form und Farbe absolviert». Er berichtet, wie er davon im Alltag und im Umgang mit Kunden profitieren kann.



Marino Triulzi setzt die Erkenntnisse aus dem «Form und Farbe»-Modul im Kundengespräch ein.

Marino Triulzi applique les connaissances acquises dans le module « formes et couleurs » dans ses entretiens avec ses clients.



Badewanne mit Mosaik

Marino Triulzi:

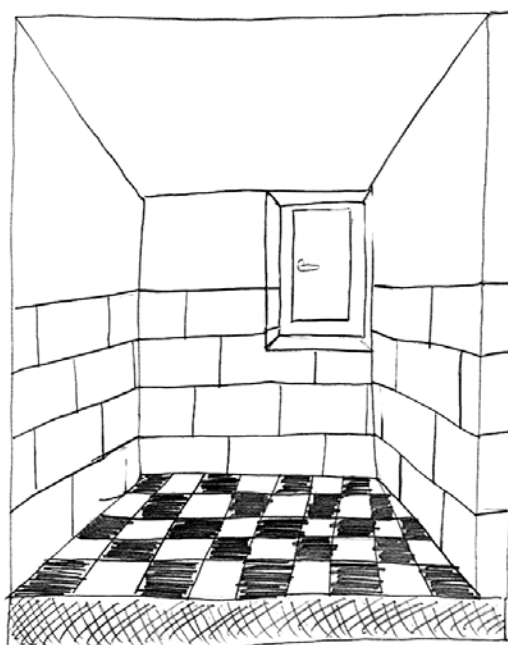
« Grâce au module 'formes et couleurs', je peux mieux conseiller mes clients »

Marino Triulzi a suivi en 2014 le module facultatif « formes et couleurs ». Il témoigne ce que lui a apporté ce cours dans ses relations quotidiennes avec les clients.

Il y a plusieurs thèmes et exercices du module formes et couleurs que je peux appliquer à l'identique dans mon travail quotidien:

Représentation 3D: Grâce à cela, je peux aujourd'hui montrer à un client quelle sera l'apparence d'une salle, après avoir dessiné cette salle de manière tridimensionnelle et en perspective, et rempli ces surfaces des couleurs et lignes correspondant aux plaques de carrelage choisies. Cela renforce leur imagination et facilite la prise de décision.

Esquisse à la main: En un rien de temps, je peux jeter sur le papier les souhaits et les conceptions de mes clients. Cela nous donne une base de discussion concrète et visuelle, qui permet de faire évoluer encore l'idée du client, jusqu'au décliné et à la décision.



Baustellen Skizze

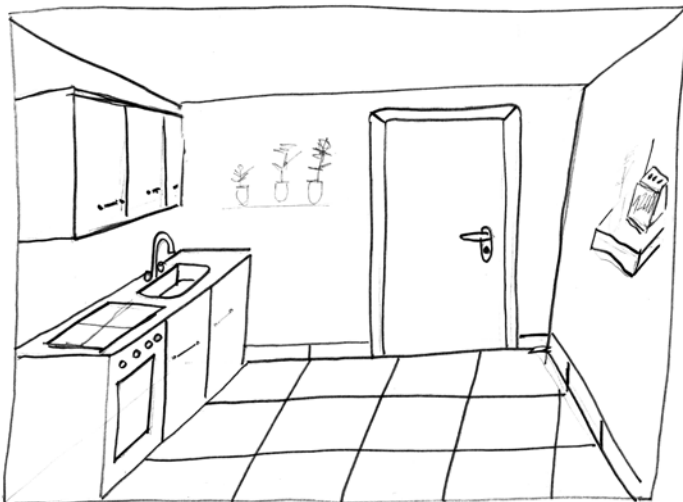
Verschiedene Themen und Aufgaben aus dem Kreativ-Modul kann ich 1:1 in der täglichen Arbeit anwenden:

3-D-Darstellung: Dank dieser Übung, bei der wir einen Raum mit Zwischenwänden dreidimensional und perspektivisch aufzeichnen und die Platten darin mit Farbe einzeichnen, kann ich jetzt mit einer solchen Zeichnung Kunden zeigen, wie ihr Raum aussehen wird. Ich kann sie dabei bei ihrem Vorstellungsvermögen unterstützen.

Handskizze: Es geht ganz schnell und ich habe die Wünsche und Vorstellungen von Kunden aufs Papier gebracht. Damit haben wir eine sichtbare, konkrete Diskussionsgrundlage und können die Idee des Kunden weiterentwickeln, bis es klick macht.

Kontraste, Farbenlehre: Dank den Grundkenntnissen kann ich mir erlauben, einem Kunden Hinweise darauf zu geben, ob seine Vorstellungen von Farbkombinationen, die er sich vielleicht in einem Prospekt oder einer Ausstellung gebildet hat, in der Realität funktionieren. Wie sieht zum Beispiel das, was er in einem Showroom an einer grosszügigen Wand gesehen hat, in seinem WC oder seinem Badezimmer aus? Grundsätzlich kann ich durch diese Kenntnisse die Kunden besser beraten. Ich kann sie dabei unterstützen, dass ihre Vorstellungen und das Resultat übereinstimmen, und ab und zu kann ich sogar noch einen Vorschlag für einen zusätzlichen Farbtupfer oder sonst ein paar Details abgeben.

Marino Triulzi (25) aus Schattdorf UR ist auf dem Weg zum Plattenlegerchef. Er arbeitet bei Triulzi Natursteine GmbH, der Firma eines Cousins seines Vaters.

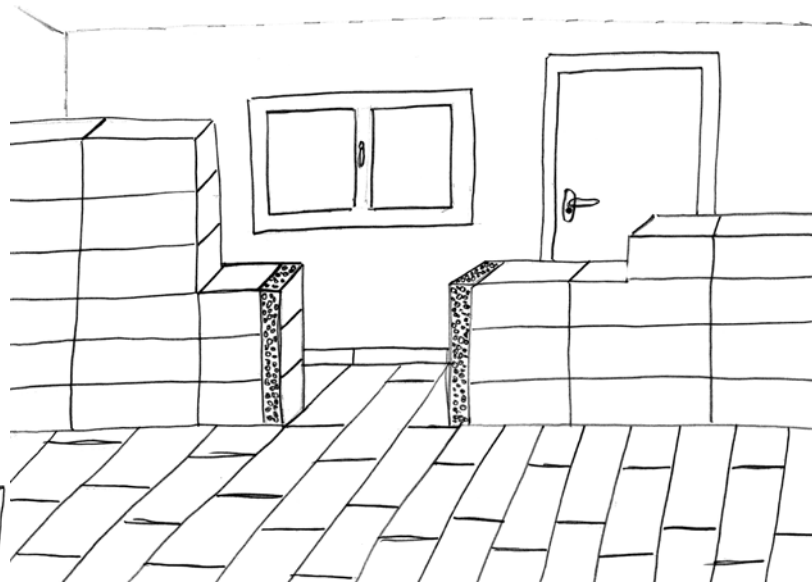


Küche

Contrastes, science des couleurs: *Les connaissances de base me permettent de mieux conseiller un client, de lui dire si les combinaisons de couleurs qu'il imagine, qu'il a sans doute vues dans un prospectus ou dans une exposition, fonctionnent bien dans la réalité. Par exemple: ce qu'il aura vu dans un show-room, posé sur une paroi généreuse, quel effet produira-t-il dans une petite salle de toilette?*

Ces connaissances de base m'aident donc dans la relation avec le client. Je peux les aider à obtenir le résultat qu'ils espèrent, parfois même je peux me permettre une proposition pour une touche de couleur supplémentaire ou d'autres détails.

Marino Triulzi (25) de Schattdorf (UR) est sur le point de devenir chef carreleur. Il travaille auprès de la société Triulzi Natursteine sàrl, société d'un cousin de son père.



Marino Triulzi: «Mit einer Skizze kann ich das Vorstellungsvermögen der Kunden unterstützen.»

Marino Triulzi: «Une esquisse me permet de soutenir le pouvoir d'imagination du client.»

Staubschutz, das lohnt sich

Wie man Staubschutz nicht nur zum Gesundheitsschutz sondern auch zum Geschäftserfolg einsetzt, zeigt sich am Beispiel moderner flexibler Schutzwände und dazu passender Werkzeug- und Maschinenkompetenz.

Rob Neuhaus

Gesundheitsschutz ist eine der Pflichten des Branchenverbandes, der Arbeitgeber und ebenso der Arbeitnehmer. Die entsprechende Richtlinie der Eidgenössischen Koordinationskommission für Arbeitssicherheit EKAS (Branchenlösung EKAS Nr. 55) ist Teil des Gesamtarbeitsvertrags. Schutz vor Staub aller Art ist ein wichtiger Teil des Gesundheitsschutzes. Professionell eingesetzt ist aber Staubschutz noch viel mehr, nämlich Mehrwert, Reputation, Kundenpflege, Marktvorteil...

Protection contre la poussière: ça vaut le coup

La protection contre la poussière n'est pas seulement un thème lié à la promotion de la santé, mais aussi une manière de faire des affaires. Un exemple: les parois de protection modernes et flexibles, mises en oeuvre avec compétence, l'outillage et les machines adaptées.

Rob Neuhaus

La protection de la santé est l'une des tâches de l'association de branche, des employeurs, mais aussi des employés. La directive correspondante de la commission fédérale de coordination pour la sécurité au travail MSST (solution de branche MSST numéro 55) fait partie intégrante de la convention collective de travail. Or la protection contre la poussière constitue un point important de la protection de la santé. Mais une





«Saubermänner» treffen sich in Dagmersellen: Roman Müller (links) erklärt Thomas Wicki und Andreas Bächler das Curtain-Wall-System.

Rencontre de « Monsieur Propre » à Dagmersellen: Roman Müller (à gauche) explique à Thomas Wicki et à Andreas Bächler le système Curtain-Wall.

Links: Ein raffiniertes Teil: Die Tackmat, eine selbstklebende Schmutzschleuse, hält 90 Prozent der Verunreinigung durch Schuhsohlen zurück.

Sur la gauche: Une partie raffinée: la Tackmat, un antitache autocollant, permet d'éviter 90% des salissures par les semelles de chaussures.

«Saubermänner»-Treffen in Dagmersellen

Auf Initiative von SPV-Geschäftsführer Andreas Furgler trafen sich erfahrene Staubschützer in Dagmersellen: Andreas Bächler und Thomas Wicki von der Firma Rosset Technik und Roman Müller von Curtain-Wall Schweiz AG. Rosset Technik ist seit Jahren etabliert als Lieferant von Maschinen und Werkzeugen mit einem breiten Sortiment für staubfreies Arbeiten, von der Atemschutzmaske über Luftreiniger bis zum Sauggerät. Curtain-Wall Schweiz AG vertreibt das amerikanische flexible, temporäre Schutzsystem in der Schweiz. Die Demonstration in der Lehrlingshalle und im Schulungsraum zeigte rasch: Curtain-Wall ermöglicht einen effizienten Staubschutz, der vor allem die Umgebung schont, zum Beispiel bei einem Umbau in bewohnten und benutzten Räumen, der mit minimalem Zeitaufwand installiert, höchst wirksam ist und erst noch ästhetisch befriedigt. Die Folie ist

mise en oeuvre professionnelle de cette question apporte bien plus encore: valeur ajoutée, réputation, service à la clientèle, avantage concurrentiel...

Rencontre des « Monsieur Propre » à Dagmersellen

Le directeur de l'ASC Andreas Furgler a pris l'initiative d'organiser à Dagmersellen une rencontre entre des professionnels expérimentés en matière de protection contre la poussière: Andreas Bächler et Thomas Wicki de la société Rosset Technik et Roman Müller de Curtain-Wall Suisse SA. Rosset Technik se positionne depuis plusieurs années en tant que fournisseur de machines et d'outils, avec un ample assortiment de pièces consacrées à des travaux sans poussière, allant du masque de protection au nettoyeur d'air, en passant par l'aspirateur. Curtain-Wall Suisse SA représente en Suisse le système de protection américain flexible et temporaire de paroi anti-poussière. Bien vite, la démonstration au coeur de la salle de formation a démontré combien Curtain-Wall facilite une protection efficace contre la poussière, qui permet surtout de ménager l'environnement immédiat, par exemple en cas de travaux de transformation dans des locaux habités et meublés. Ce système s'installe en un rien de temps, s'avère hautement efficace et même esthétiquement satisfaisant. La toile n'est pas transparente, ce qui garantit une certaine discrétion, un point impor-

Staubschutz ist im Nu montiert, spart Geld und bringt Marktvorteile.

La protection contre la poussière: montée en un rien de temps, elle permet des économies et donne un avantage concurrentiel.



tant dans des pièces à vivre, mais aussi dans les hôpitaux ou les commerces. En outre, elle est fabriquée dans un matériau ignifuge (EN 13501-1). Rosset Technik de son côté dispose de tous les outillages et accessoires – la combinaison des deux se révélant une solution idéale.

nicht transparent, was gerade in Wohnräumen, aber auch in Spitälern und Läden für eine gewisse Diskretion sorgt, und überdies feuerhemmend (EN 13501-1). Rosset Technik verfügt über sämtliche Zubehöre und Geräte – in Kombination ergibt sich eine Toplösung.

Staubschutz ist Marktvorteil

Top ist diese Lösung nicht nur für die Akteure, sondern auch für alle anderen Beteiligten oder Betroffenen. Im Nu montiert, löst es bei der Kundschaft schon mal den ersten Wow-Effekt aus.

Die Teleskopstangen hinterlassen keinerlei Schäden. Das System ist viel schneller als das Gebastel mit Dachlatten und sperrigen Plastikfolien. Das ausgeklügelte System ist wirklich dicht. Die Schnelligkeit der Montage und Demontage spart viel Zeit. Alles ist wiederverwendbar und spart Geld. Und, wer weiss, möglicherweise gelingt es dem einen oder anderen, das ganze System zu Geld zu machen und als eine

La protection contre la poussière est un avantage concurrentiel

Une solution idéale pas seulement pour les acteurs directs, mais aussi pour toutes les autres parties prenantes. Montée en un éclair, la paroi produit chez le client d'entrée un effet de surprise très positif.

Les tiges télescopiques n'occasionnent aucun dommage. Le système est bien plus rapide qu'une armature avec des lattes en bois et des feuilles de plastique. Climatisé, le système est en outre réellement étanche. La rapidité du montage et du démontage permet de gagner beaucoup de temps. Chaque partie est réutilisable, ce qui constitue une source d'économies. Et, qui sait, probablement que certains parviendront à faire de l'argent avec tout cela, en se positionnant comme une sorte d'entreprise générale spécialisée dans la protection contre la poussière. C'est en effet ce que pense Thomas Wicki, se fondant sur sa propre expérience: « Les clients sont sensibilisés à cette question et s'attendent à ce que des travaux modestes ou des rénovati-

Art Staubschutz-Generalunternehmer aufzutreten. Denn, so spricht Thomas Wicki aus Erfahrung: «Kunden sind sensibilisiert und erwarten, dass kleinere Umbauten und Renovationen ohne anschließende Gesamtreinigung über die Bühne gehen. Die Handwerker können hier mit relativ wenig Aufwand vorsorgen.»

Echter Mehrwert

Kompetenz in Sachen Staubschutz ist also nicht nur eine Investition in die eigene Gesundheit, sondern ins Unternehmen. Andreas Furgler: «Die Gesundheit unserer Mitglieder hat allerhöchste Priorität. Arbeiten an asbesthaltigen Materialien dürfen heute nur noch von anerkannten Spezialfirmen ausgeführt werden. Aber zum Beispiel Quarzstaub, der in unserer Branche sehr häufig vorkommt, hat auch ein hohes Schadenspotenzial. Dank den heutigen Staubschutzmassnahmen können unsere Betriebe nicht nur vorsorgen, sondern verschaffen sich auch einen Marktvorteil. Mit den entsprechenden Schulungen bieten wir unseren Mitgliedern einen echten Mehrwert.» Wer mit einem cleveren Staubschutz bei seinen Kunden punktet, spart Zeit und Geld, hinterlässt eine gute Visitenkarte und empfiehlt sich für weitere Aufträge...

ons puissent se réaliser sans qu'il faille, ensuite, procéder à un nettoyage complet. Les artisans peuvent répondre à cette attente avec relativement peu d'efforts. »

Véritable valeur ajoutée

Posséder les compétences nécessaires en matière de protection contre la poussière n'est donc pas seulement un investissement pour sa propre santé, mais aussi pour celle de son entreprise. Andreas Furgler: « La santé de nos membres est une priorité absolue. Aujourd'hui, seules des sociétés spécialisées reconnues peuvent réaliser des travaux avec des matériaux contenant de l'amiante. En revanche, la poussière de quartz, que l'on retrouve très fréquemment dans notre branche, peut elle aussi se révéler très nocive. Grâce aux mesures de protection contre la poussière actuelles, nos entreprises peuvent non seulement faire de la prévention, mais aussi s'assurer un avantage concurrentiel. Avec les formations adaptées, nous offrons à nos membres une véritable valeur ajoutée. » Celui qui gagne des points auprès de ses clients grâce à sa maîtrise des problèmes de poussière, s'économise de l'argent et du temps, se donne une bonne carte de visite et peut espérer d'autres contrats...

Vorankündigung

Tagesseminare zum Thema «Staubschutz»

Vom 19.–21. Mai finden in Dagmersellen 3 Tagesseminare für SPV-Mitglieder statt. Referenten sind Vertreter des SPV, der SUVA, von Rosset Technik und von Curtain-Wall.

Detaillierte Informationen folgen.

Annonce

Séminaires d'une journée sur le thème « protection contre la poussière »

Du 19 au 21 mai, trois séminaires d'une journée se tiendront à Dagmersellen à l'attention des membres de l'ASC. Les conférenciers seront des représentants de l'ASC, de la SUVA, de Rosset Technik et de Curtain-Wall.

D'autres informations suivront.

SPV Keramik.Einzigartig «Keramik den Kunden vorleben»

2014 haben wir im Rahmen der Kampagne Keramik.Einzigartig einen Wettbewerb lanciert und ein einzigartiges Objekt, Werkzeug, Produkt oder Verfahren gesucht. Urban Loher, war der Sieger (siehe keramikweg 3-14). Hier stellen wir das einzigartige Objekt, das Gewerbehäus mit Wohnung von Urban Loher, Loher Keramik AG, 9462 Montlingen, und seiner Familie vor.

Rob Neuhaus

Zeigen, dass er von der Keramik fasziniert ist und diese weitergeben will sowie mit warmen Farbtönen eine Wohlfühl-Atmosphäre schaffen und dem Vorurteil «kalter Stein» entgegenwirken, das waren für Urban Loher wichtige Kriterien, als er zusammen mit dem Architekten das Haus plante. «Generell ging es darum, Keramik den Kunden vorzuleben und auch, dass darüber gesprochen wird. Somit hat das Haus an sich bereits einen Werbeeffect», begründet Urban Loher sein Anliegen.

ASC Céramique. Unique « Le client doit vivre la céramique »

En 2014, dans le cadre de la campagne Céramique. Unique, nous avons lancé un concours et recherché un objet, un outil, un produit ou un processus unique. Urban Loher a remporté ce concours (lire Idécéramique 3-14). Nous présentons ici l'objet unique d'Urban Loher, à savoir l'atelier sa société Loher Keramik AG, 9462 Montlingen qui abrite aussi l'appartement de sa famille.

Rob Neuhaus

Montrer qu'il est fasciné par la céramique. Qu'il veut partager cette fascination. Qu'il peut produire avec des tons de couleurs chaudes une atmosphère agréable, à l'opposé du préjugé dont souffre encore la céramique, de pierre froide. Voilà ce qui a compté pour Urban Loher, lorsqu'il a planifié, avec son architecte, sa maison. « D'une manière générale, il s'agit de faire vivre la céramique à nos clients, et aussi à faire en sorte que l'on parle de la céramique. La maison possède ainsi un caractère publicitaire », explique Urban Loher.

Eine grosse Herausforderung bestand darin, einen geeigneten Mix von Keramik, Glasmosaik und Naturstein zu finden, welcher zudem noch bezahlbar ist. Aber auch planerische Herausforderungen gab es, so mussten zum Beispiel alle Fenster auf das Plattenformat eingeteilt werden. Auch der Terrassenboden ist mit Keramik belegt – unter den zwei Zentimeter starken Platten auf einem Splitbett liegt eine Entwässerungsmatte. Elegant ist die Lösung der Randsockel,

Urban Loher (links) nimmt den Check mit dem Siegerpreis von Silvio Boschian, SPV Zentralvorstandspräsident entgegen.

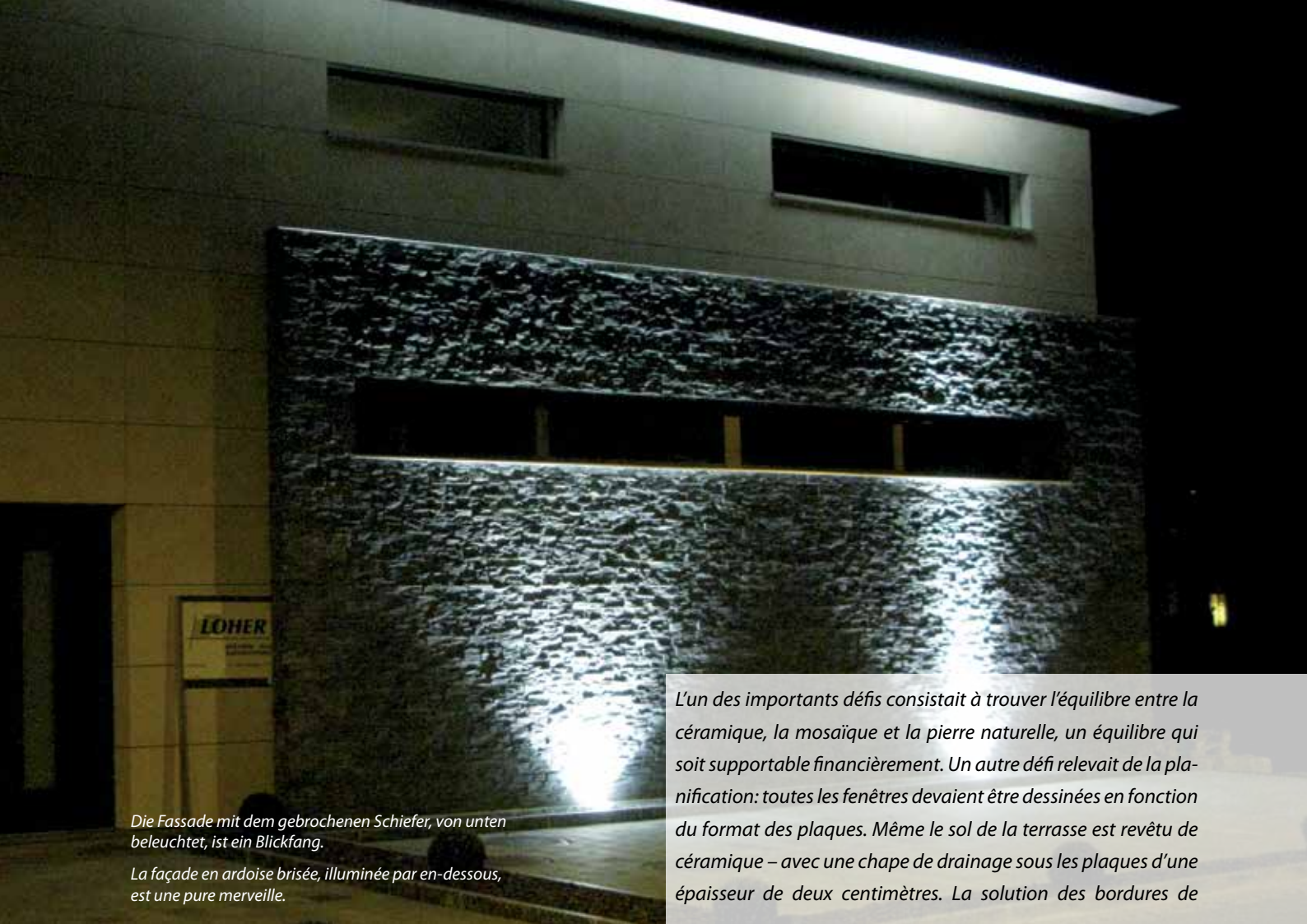
Urban Loher (à gauche) reçoit le chèque des mains du président central Silvio Boschian.



Cheminée-Front mit Schieferverblendung, Ofenbank mit Natursteinmosaiken.

Le front de cheminée, recouvert d'ardoise, et la banquette du poêle de mosaïque de pierre naturelle.





Die Fassade mit dem gebrochenen Schiefer, von unten beleuchtet, ist ein Blickfang.

La façade en ardoise brisée, illuminée par en-dessous, est une pure merveille.

L'un des importants défis consistait à trouver l'équilibre entre la céramique, la mosaïque et la pierre naturelle, un équilibre qui soit supportable financièrement. Un autre défi relevait de la planification: toutes les fenêtres devaient être dessinées en fonction du format des plaques. Même le sol de la terrasse est revêtu de céramique – avec une chape de drainage sous les plaques d'une épaisseur de deux centimètres. La solution des bordures de



Das Bad wurde komplett von unten bis oben mit Keramik und Glasmosaik verlegt, inklusive Abdeckung des Badmöbels.

La salle de bain est entièrement revêtue de céramique ou de mosaïque, y compris le revêtement du mobilier.



céramique-unique.ch

welche im Putz eingelassen sind, so dass die Plattenstärke kaum sichtbar ist. Urban Loher ist überzeugt, dass die Lösung mit Hilfe aller Beteiligten gelungen ist und dass das Haus seinen Zweck, auch den des Werbeträgers, erfüllt: «Die Natursteinfassade aus gebrochenem Schiefer unterstützt den Werbeeffect, wenn sie beleuchtet ist und hat bei den Kunden bereits einen hohen Wiedererkennungswert des Hauses erreicht.»

socles enchâssées dans le crépi s'avère élégante, en masquant l'épaisseur des plaques. Urban Loher est convaincu de la réussite de son oeuvre, pour laquelle il a bénéficié de l'aide de toutes les personnes engagées dans ces travaux, et que la maison atteindra aussi son objectif publicitaire: «La façade en pierre naturelle d'ardoise brisée est encore mise en valeur par l'éclairage et les clients l'identifient très clairement.»

Die Kampagne läuft weiter

«Neue Ideen mit Keramik», «Keramik in neuen Dimensionen», «Keramik schafft Lebensräume» waren Slogans der schweizweiten Kampagne «Keramik.Einzigartig» zur Förderung der Keramik und ihrer Vorteile. Auch 2015 wird die Kampagne weitergeführt. Elisabeth Arm, SPV Projektleitung, Ressort Marketing & Kommunikation: «Keramik bietet unglaublich viel: Farben, Formen, Oberflächen lassen uns eintauchen in eine kreative und vielfältige Gestaltungswelt. Diese Vielfältigkeit soll die vor drei Jahren ins Leben gerufene Kampagne 'Keramik.Einzigartig' wiedergeben und den Betrachter für dieses Material begeistern. In den letzten drei Jahren haben wir die Kampagne laufend weiterentwickelt, und wir werden ihr auch im 2015 neue Impulse geben, um damit noch höhere Bekanntheit und Erfolg im Markt zu erzielen.»

La campagne se poursuit

« Nouvelles idées en céramique », « La céramique dans une nouvelle dimension », « La céramique pour des espaces de vie unique », tels furent les slogans de la 2^e campagne de promotion de la céramique et de ses avantages, « Céramique. Unique ». La campagne se poursuivra en 2015. Elisabeth Arm, cheffe de projet à l'ASC dans le secteur Marketing & communication, explique: « Le potentiel de la céramique est énorme: couleurs, formes, les surfaces nous font plonger dans un monde créatif et multiple. Cette diversité fait précisément l'objet de la campagne 'Céramique. Unique' qui a démarré il y a trois ans, une campagne destinée à enthousiasmer le public pour ce matériau. Au cours des trois dernières années, nous avons continuellement développé la campagne, et nous continuerons à lui donner de nouvelles impulsions en 2015, afin d'obtenir encore plus de notoriété et de succès dans le marché. »

Urban Loher reichte mit dem Keramik-Objekt noch zwei Werkzeuge ein, den «Staubfresser» sowie einen Tisch, um grossformatige Platten mit möglichst guten Voraussetzungen bearbeiten zu können.

Urban Loher a également présenté, outre son objet de céramique, deux outils: un « mangeur de poussière » ainsi qu'une table permettant de travailler de manière adéquate avec des plaques grand format.

Mit dem «Staubfresser» kann ein Arbeiter ohne Hilfe Plattenkleber mit sehr wenig Staubentwicklung abtragen und Platten auswechseln.

Avec le « mangeur de poussière », un ouvrier peut enlever la colle de carrelage, sans aide extérieure, en diffusant très peu de poussière pour remplacer des plaques.

Der Tisch besteht aus 2 Rahmenteilen und 2 Tischplattenteilen. Grösse je 120/150 cm. Eine Tischplatte hat eine Aussparung, die perfekt auf die Höhe unserer 150-cm-Schneidhexe abgestimmt ist. Damit können gewisse Schnitte und Handhabung erleichtert sowie das Bruchrisiko minimiert werden.

La table se compose en deux parties de cadre et 2 plaques, les deux d'une taille de 120/150 cm. Une table possède une rainure parfaitement adaptée à notre scie de 150 cm de haut. Cela facilite certaines découpes et manutentions et réduit le risque de cassure.



SPV Keramik.Einzigartig Willkommen an der Suisse Floor

Der SPV präsentiert die Einzigartigkeit der Keramik dieses Jahr an der Suisse Floor, der Fachmesse für Bodenkompetenz in Luzern. Vom 15. bis 17. April 2015 zeigt ein überraschender Auftritt, ergänzt durch Impulsvorträge, dem Fachpublikum die vielen Vorteile unserer Branche. Besuchen Sie uns mit Ihren Kunden!

Rob Neuhaus

Verarbeiter, Architekten, Planer, Unternehmer, institutionelle Anleger – das Publikum an der Suisse Floor ist hochkarätig und an fachspezifischen Informationen interessiert. Das macht die Begegnungen mit den Besuchern der Suisse Floor

Céramique.Unique Bienvenue à la Suisse Floor

L'ASC présente l'unicité de la céramique cette année à la Suisse Floor, le salon de la compétence des sols à Lucerne. Du 15 au 17 avril 2015, une présentation surprenante, complétée par des exposés de stimulation, démontre aux professionnels les nombreux avantages de notre branche. Venez nous rendre visite avec vos clients!

Rob Neuhaus

Que se soient des transformateurs, architectes, planificateurs, entrepreneurs, investisseurs institutionnels – le public à la Suisse Floor est très compétent et intéressé à des informations spécifiques au métier. Ceci rend les rencontres avec les visiteurs de



besonders wertvoll. Der SPV hat ein Standkonzept entwickelt, das Farben, Formen und Anwendungen der Keramik in der ganzen Vielfalt erleben lässt und spannende Begegnungen mit Vertretern aus der ganzen Baubranche ermöglicht.

Trends von Branchenprofis

Der SPV wird die bewährten Plattformen die Suisse Floor nutzen und Keramikthemen vorstellen. An den halbstündigen Impulsvorträgen im Messe-Forum werden Branchenvertreter vor allem technische Fragestellungen erläutern.

Das Standkonzept lässt Farben, Formen und Anwendungen der Keramik in der ganzen Vielfalt erleben und ermöglicht spannende Begegnungen mit Vertretern aus der ganzen Baubranche.

la Suisse Floor particulièrement précieuses. L'ASC a développé un concept de stand qui permet de vivre les couleurs, formes et applications de la céramique dans toute sa diversité et permet des rencontres passionnantes avec des représentants de toute la branche de la construction.

Tendances des professionnels de la branche

L'ASC profitera des plates-formes éprouvées de la Suisse Floor et présentera des thèmes de la céramique. Lors des exposés de stimulations d'une demi-heure au forum du salon, des représentants de la branche commenteront avant tout des questions d'ordre technique.

Le concept de stand permet de vivre les couleurs, formes et applications de la céramique dans toute sa diversité et permet des rencontres passionnantes avec des représentants de toute la branche de la construction.



EINZIGARTIGE KERAMIK-WELTEN.

VOM 15. BIS 17. APRIL 2015 AN DER **SUISSEFLOOR** IN LUZERN.



Der Eintritt ist für Besucher des Schweiz. Plattenverbandes gratis – drucken Sie sich Ihr Ticket gleich selber aus (Print@home) auf www.suissefloor.ch/Online-Registration/Ticket/ Gutscheinnummer eintragen: 0101 4345 9482 2218.

L'entrée est gratuite pour les hôtes de l'Association Suisse du Carrelage – imprimez votre billet vous-mêmes (print@home) sur: [www.suissefloor.ch/Enregistrement en ligne/](http://www.suissefloor.ch/Enregistrement/enligne/) Prendre billet/Insérer le numéro de votre bon: 0101 4345 9482 2218.

I visitatori dell'Associazione Svizzera delle Piastrelle entrano gratis; vi invitiamo a stampare il vostro biglietto (print@home): www.suissefloor.ch/Online-Registration/Ticket/ Gutscheinnummer eintragen rispettivamente Enregistrement en ligne/ Prendre billet/Insérer le numéro de votre bon: 0101 4345 9482 2218.



Der führende Treffpunkt der Bodenbranche

SUISSE FLOOR
Schweizer Fachmesse für Bodenkompetenz

15.–17. APRIL 2015
MESSE LUZERN

- FACHMESSE MIT ÜBER 100 AUSSTELLERN
- SONDERSCHAU BODENINSPIRATION 2015
- IMPULSREFERATE
- BODENSYMPOSIUM FÜR ARCHITEKTEN UND PLANER

www.suissefloor.ch



PATRONAT



VERANSTALTERIN



PARTNER



PAVIDENSA | ARRICHTUNGEN ESTRICHI SCHWEIZ
ÉTABLISSÉMENTS REVÊTEMENTS SUISSE

PRONATURSTEIN
Stein • Naturstein • Stein-Profis

SPV Schweizerischer Plattenverband
ASC Association Suisse du Carrelage
ASP Associazione Svizzera delle Piastrelle



Alle Vorteile der Keramik erleben

Vertreter von Plattenlegerunternehmen, von Handelsfirmen und aus dem Verband wie auch Plattenchampions sind während der drei Tage am Stand, repräsentieren ihr Metier und stehen mit ihrem Know-how für Fragen und Diskussionen zur Verfügung.

Vivre tous les avantages de la céramique

Des représentants d'entreprises de carrelage, d'entreprises de commerces et de l'association ainsi que des champions du carrelage seront au stand pendant les trois jours, représenteront leur métier et seront à disposition avec leur savoir pour toutes questions et discussions.



Historisches Treffen von Ehrenmitgliedern und Würdenträgern

Auf Einladung von Kurt Ammann trafen sich am 3. Dezember 2014 Präsidenten der verschiedenen Vorgängerorganisationen des SPV in Bern zum ersten Mal in der bald 112-jährigen Verbandsgeschichte.

Andreas Furgler

Am 30. April 1913 war in Zürich der «Verband Schweizerischer Unternehmer für keramische Boden- und Wandbeläge» gegründet und damit die Grundlage für den heutigen SPV gelegt worden. Seither haben zahlreiche Persönlichkeiten die Geschicke der Branche geleitet und dabei Geschichte und Geschichten geschrieben. Am 3. Dezember 2015 traf sich eine gut gelaunte Schar ehemaliger Präsidenten zum angeregten Informationsaustausch. Ursprünglich war das Treffen im September in St. Gallen geplant gewesen, doch musste es aufgrund des plötzlichen Hinschieds von Ernst Ganz,

Ruedi Ammann gibt einen Einblick in die Familien- und Firmengeschichte der A. Blatter AG.

Ruedi Ammann donne un aperçu de l'histoire de la famille et de l'entreprise A. Blatter AG.



Rencontre historique de membres d'honneur et de dignitaires

Sur invitation de Kurt Ammann, des présidents de différentes d'organisations antérieures de l'ASC se sont rencontrés à Berne le 3 décembre 2014 pour la première fois dans les près de 112 ans d'histoire de l'association.

Andreas Furgler

Le 30 avril 1913 avait été fondé à Zurich le « Verband Schweizerischer Unternehmer für keramische Boden- und Wandbeläge » (Association des entrepreneurs pour revêtements de sols et de murs en céramique), ce qui a formé la base de l'ASC telle qu'elle est aujourd'hui. Depuis, de nombreuses personnalités ont dirigé les destinées de la branche et écrit l'histoire après l'histoire. Le 3 décembre 2015, un groupe d'anciens présidents se sont réunis de bonne humeur pour un échange animé d'informations. La rencontre avait initialement été prévue en septembre à St-Gall, mais un raison du décès subit de

Mathias Grimm, Jean-Pierre Maillard, Kurt Ammann, Silvio Boschian (von links nach rechts • de gauche à droite).



WAREHOUSE

Feinsteinzeug im Trend des „Industrial Style“.

Grés cérame porcelainé dans la tendance du style industriel.



Weitere Inspirationen:
Scannen Sie einfach diesen Code mit Ihrem Smartphone.

*Plus d'inspiration :
Il vous suffit de scanner ce code avec votre smartphone.*

Fliesenkollektion | Collection carré: WAREHOUSE

WWW.VILLEROY-BOCH.COM



Ehrenmitglied und ehemaliger Präsident der Berufsbildungskommission des SPV, verschoben werden. Ihm zu Ehren gedachten die Anwesenden in einer Schweigeminute. Auch wenn infolge Krankheit und anderweitiger Verpflichtungen nicht alle Ehrenmitglieder und SPV-Würdenträger an diesem ersten «historischen Treffen» teilnehmen konnten, kann das Zusammenkommen als gelungen betrachtet werden.

Blick in die Familien- und Firmengeschichte

Kurt Ammann hiess die Gäste beim Treffpunkt in der Bahnhofhalle Bern willkommen und gemeinsam fuhren sie dann an die Normannenstrasse zur Firma A. Blatter AG, wo seine Söhne Ruedi und Urs Ammann, beide ebenfalls SPV-Ehrenmitglieder, sie mit Kaffee und Gipfeli begrüßten. Nach dieser Stärkung gewährte Ruedi Ammann, unterstützt durch seinen Vater Kurt, einen Einblick in die Familien- und Firmengeschichte der A. Blatter AG. Alle Anwesenden zeigten sich beeindruckt von der kurz vor der Fertigstellung stehenden Erweiterung der Ausstellungs-, Beratungs- und Lagerräume.

Ernst Ganz, membre d'honneur et ancien président de la Commission de la formation professionnelle ASC, elle a dû être reportée. Les assistants ont observé une minute de silence en son honneur. Même si en raison de maladie ou d'autres engagements tous les membres d'honneurs et dignitaires de l'ASC n'ont pas pu participer à cette « rencontre historique », celle-ci peut être considérée comme réussie.

Aperçu sur l'histoire familiale et d'entreprise

Kurt Ammann a accueilli les hôtes au point de rencontre de la gare de Berne et ils se sont rendus tous ensemble à la Normannenstrasse dans l'entreprise A. Blatter AG, où ses deux fils Ruedi et Urs Ammann, tous les deux également des membres d'honneur ASC, leur ont souhaité la bienvenue avec du café et des croissants. Après ce remontant, Ruedi Ammann, soutenu par son père Kurt, a fourni un aperçu de l'histoire de la famille et de l'entreprise A. Blatter AG. Toutes les personnes présentes se sont montrées impressionnées par l'extension des locaux d'exposition, de conseil et de stockage qui va être achevée sous peu.

Keine Zukunft ohne Vergangenheit

Nach dem Rundgang berichtete der amtierende Zentralpräsident Silvio Boschian über die wesentlichen Projekte aus dem Verbandsleben. Dabei zeigten die «alten Herren» sehr viel Freude über Anstrengungen im Bereich der Nachwuchswerbung und insbesondere über die Aktion «Hörnlihütte und SwissSkills». Zum Mittagessen führte Kurt Ammann auf den Gurten, den Stadtberg von Bern. Dabei wurden natürlich die angeregten Diskussionen zu «Geschichten und Personen in der Zeitspanne von 1940 – 2005» weitergeführt. Silvio Boschian stellte zu Recht fest, dass nur wer die Vergangenheit kenne, befähigt sei, die Zukunft zu gestalten.

Historisches Wissen sichern

Dieser erste Einblick in die Verbandsvergangenheit war sehr wertvoll und aufschlussreich. Er zeigte aber auch auf, wie dringend es ist, historisches Wissen zu sichern und für die Nachwelt zu erhalten. Alle waren sich einig, dass ein solches Treffen nächstes Jahr wieder stattfinden soll und dass der Kreis der Teilnehmer um weitere verdiente ehemalige Mitglieder und Ehrenmitglieder erweitert werden soll. Abschliessend gehört allen Teilnehmern, aber auch all jenen, die aus verschiedenen Gründen nicht dabei sein konnten, ein grosser Dank für ihr jahrelanges Engagement zu Gunsten der Ausbildung und der Entwicklung des SPV.

Pas d'avenir sans passé

Après une visite guidée, le président central actuel, Silvio Boschian, a parlé des principaux projets de la vie associative. Les «vétérans» étaient très heureux des efforts entrepris dans le domaine du recrutement de la relève et particulièrement aussi de l'action «cabane Hörnli et SwissSkills». Pour le repas de midi, Kurt Ammann les a conduits au Gurten, la colline de la ville de Berne où les discussions animées, avant tout sur des «histoires et personnes pendant la période de 1940 – 2005», se sont poursuivies. Silvio Boschian a constaté à juste titre que seul celui qui connaît le passé est capable de construire un avenir.

Sauvegarder les connaissances historiques

Ce premier aperçu du passé de l'association était très précieux et révélateur. Il s'est cependant également avéré qu'il est très urgent de sauvegarder les connaissances historiques et les conserver pour la postérité. Tout le monde était d'accord qu'une telle rencontre devait de nouveau être renouvelée l'année prochaine et que le cercle des participants devait être élargi par d'autres anciens membres méritants et membres d'honneur. Pour conclure, un grand merci revient à tous les participants, également à ceux qui n'ont pas pu être présents pour une raison ou pour une autre, pour leur grand engagement en faveur de la formation et du développement de l'ASC.

Anzeige

HMK® R181

**Fugenreiniger
Joint-Net**

Neu! Nouveau!

www.ct-chemie.ch

Intelligente Lösung Smarte Fuge Solution intelligente Joints smart

PCI Nanofug[®] Premium – der variable Flexfugenmörtel für Feinsteinzeug- und Steinzeugbeläge gehört zu einer neuen Generation intelligenter Produkte von PCI. Das Besondere: Er verbindet Verarbeitungskomfort mit vielen positiven Produkteigenschaften für Sie und Ihre Kunden.

In 18 brillanten Farben und einer feinen, funktionalen Oberfläche, die dank **easytoclean effect** spürbar weniger Reinigungsaufwand erfordert.

PCI Nanofug[®] Premium, le mortier de jointoiement pour les revêtements de grès cérame fin et grès cérame appartient à une nouvelle génération de produits intelligents de PCI. Sa particularité: il allie le confort de l'application avec une quantité de propriétés positives pour vous et vos clients.

En 18 couleurs brillantes et avec une fine surface fonctionnelle qui, grâce à l'effet **easytoclean**, exige nettement moins de temps de nettoyage.

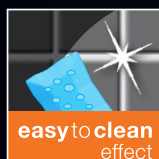
Neu!
NOUVEAU!



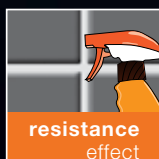
easyworking



waterdrop
effect



easy to clean
effect



resistance
effect



protection
effect

A brand of

BASF

The Chemical Company

Mehr Infos unter www.pci.ch • Informations complémentaires sur le site www.pci.ch

PCI Bauprodukte AG · Im Tiergarten 7 · 8055 Zürich · Tel. 058 958 21 21 · Fax 058 958 31 22 · pci-ch-info@basf.com

Revision der Höheren Fachprüfung HFP Ein Reglement für die ganze Schweiz

Seit Mai 2014 steht das Reglement über die Höhere Fachprüfung im Plattenlegergewerbe aus dem Jahr 1992 in Revision. Thomas Ziswiler, Präsident der Meisterprüfungskommission und Mitglied der SPV Berufsbildungskommission BBK, informiert über den Stand der Arbeiten.

Rob Neuhaus

An der letzten Notenkonferenz kam es zur Sprache: Christoph Schmitter vom Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBFI, stellte fest, dass das Aus- und Weiterbildungsprogramm mit Berufsattest, Fähigkeitszeugnis, «Domino»-Berufsprüfung und Höherer Fachprüfung an und für sich sehr gut aufgestellt sei – das Prüfungsreglement für die HFP aus dem Jahr 1992 aber nicht mehr aktuell ist und dass neu eine Prüfung für die ganze Schweiz durchgeführt wird.

Erarbeiten des aktuellen Berufsbildes

Aufgrund der Empfehlungen des SBFI hat sich die SPV Berufsbildungskommission daher zum Ziel gesetzt, ein einheitliches und aktuelles Reglement zu erarbeiten. Mit der Umsetzung wurde die Meisterprüfungskommission, unter der Führung von Thomas Ziswiler beauftragt. Dieser packte die Gelegenheit beim Schopf, in Zusammenarbeit mit dem SBFI. Thomas Ziswiler: «Wir haben von Anfang an eng mit dem Bund zusammengearbeitet und sind überzeugt, dass wir dadurch den Prozess zügig umsetzen können.» Christoph Schmitter begleitet die Arbeit und leitet die Sitzungen. Mit dem international anerkannten Berufs-Analyseprogramm DACum (Developing A Curriculum) wurde als erstes die Berufssituation analysiert. Dabei waren auch Meister aus den Regionen, unterschiedlichen Alters und aus verschiedenen grossen Betrieben involviert. Das Resultat ist eine sogenannte DACum-Charta, welche von einer weiteren Gruppe begutachtet wird. Diese Gruppe setzt zu einem Viertel aus Vertretern der Analysegruppe zusammen, der Rest sind neue Teilnehmer, darunter auch Externe wie zum Beispiel Architekten oder Bauleiter. In einem dritten Schritt wird ein Berufsbild erarbeitet.

Révision de l'examen supérieur de maîtrise (ESM) Un même règlement pour toute la Suisse

Le règlement sur l'examen supérieur de maîtrise dans le métier du carrelage, qui date de 1992, est en cours de révision depuis mai 2014. Thomas Ziswiler, président de la commission d'examen et membre de la commission pour la formation professionnelle de l'ASC, donne un aperçu des travaux en cours.

Rob Neuhaus

Il en a été question lors de la dernière conférence de notation: Christoph Schmitter, du Secrétariat d'Etat à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI) a constaté que le règlement sur l'examen supérieur de maîtrise, qui date de 1992, méritait une mise à jour pour l'ensemble du pays. Une telle révision s'impose, alors qu'à l'inverse tout le programme de formation de base et continue dans le domaine du carrelage reposait maintenant sur de bonnes bases, avec la formation AFP, CFC, Domino et l'examen supérieur de maîtrise.

Refonte du profil professionnel actuel

Se fondant sur les recommandations du SEFRI, la commission pour la formation professionnelle de l'ASC s'est donc fixé comme objectif de mettre sur pied un règlement national et unifié. Un travail confié à la commission d'examen de l'ESM, sous la férule de Thomas Ziswiler, qui a saisi cette opportunité et engagé les travaux en partenariat avec le SEFRI. Thomas Ziswiler: « Dès le début, nous avons recherché une collaboration étroite avec la Confédération. Nous sommes convaincus que cela nous permettra une mise en oeuvre plus rapide. » Christoph Schmitter participe aux travaux et conduit les séances. En premier lieu, une analyse de la situation du métier a été menée au moyen du programme d'analyse professionnelle internationalement reconnu, le DACum (Developing A Curriculum). Des maîtres carreleurs issus de différentes régions, de divers âges et représentant des entreprises de toute taille, se sont impliqués dans cette analyse. Le résultat consiste en une forme de charte DACum, qui doit être expertisée par un autre groupe, dont un quart des



Thomas Ziswiler, Präsident der Meisterprüfungskommission und Mitglied der SPV Berufsbildungskommission BBK.

Thomas Ziswiler, président de la commission d'examen et membre de la commission pour la formation professionnelle de l'ASC.

Nächste HFP im Jahr 2016

Die nächsten Arbeiten beinhalten das Erstellen des Qualifikationsprofils mit dem Anforderungsniveau der Meister, die neue Prüfungsordnung samt Wegleitung und den neuen Bildungsplan sowie die Schulung. Die Prüfungskommission erarbeitet diese Schritte jeweils zuhanden der BBK – das Resultat wird am Schluss vom SBFI abgesegnet. Das soll 2016 über die Bühne gehen, somit können dann die ersten neuen, gesamtschweizerischen Meisterprüfungen stattfinden. Für den Verband bedeutet das schon jetzt, so Thomas Ziswiler, eine intensivierte Zusammenarbeit von Deutschschweizern und Romands. Dabei dürfen auch die Anliegen der Tessiner nicht vergessen werden. Diese Frage wird indes erst nach der Fertigstellung des neuen Reglements wieder aufgegriffen.

Neue Anforderungen an die Kandidaten

Für die angehenden Meisterinnen und Meister wird das neue Reglement einige Neuerungen mit sich bringen. Die Grundanforderungen an die Kompetenzen bleiben zwar unverändert – ein Meister muss immer noch in der Lage sein, selbständig einen Betrieb führen zu können. Doch wird es in der Ausbildung auch um Themen wie Innovationen, Trends, Nischen, neue Materialien und darum gehen, wie sich ein Betrieb im Markt behaupten und vorwärts entwickeln kann. Die Kandidaten erhalten neu Einblick in den Unterrichts- und Prüfstoff, sie werden aber in Zukunft gewisse Vorschulungen individuell vornehmen müssen. Nur so kann das Ziel einer einheitlichen Ausbildung und eines ausgeglichenen Niveaus der verschiedenen Klassen gewährleistet werden.

membres seulement sont issus du groupe d'analyse, tandis que les autres peuvent aussi provenir de l'extérieur du métier, par exemple des architectes ou des directeurs de chantiers. Le profil professionnel sera élaboré dans la troisième étape.

Prochain ESM en 2016

Les prochains travaux comprennent l'élaboration du profil de qualifications avec le niveau d'exigences à requérir pour la maîtrise, la rédaction de la nouvelle ordonnance d'examen avec ses directives ainsi que le nouveau plan de formation et l'enseignement. La commission d'examen prépare ces étapes à l'attention de la CFP – le résultat devant à la fin du processus être approuvé par le SEFRI. Cela devrait se faire en 2016 afin que puissent s'organiser, cette année-là, les premiers ESM réalisés sous leur nouvelle forme, au plan national. Pour l'association, cela signifie dès maintenant un collaboration intensifiée entre alémaniques et romands, sans négliger les besoins des Tessinois – question qui sera toutefois reprise après la finalisation du règlement.

Nouvelles exigences pour les candidats

Le nouveau règlement apportera quelques innovations pour les candidates et les candidats à la maîtrise. Les exigences de bases en termes de compétences restent inchangées – un maître devra comme par le passé être capable de mener de manière autonome une entreprise. Toutefois, dans le cursus de formation, il s'agira aussi d'aborder des thèmes comme l'innovation, la mode, les niches, les nouveaux matériaux, et sur les techniques permettant à une entreprise de se positionner et de progresser dans un marché donné. Les candidats auront désormais la possibilité de consulter la matière d'enseignement et d'examen, mais ils devront aussi à l'avenir effectuer certaines formations préparatoires de manière individuelle. C'est le seul moyen de parvenir à établir au niveau national une formation unie avec un niveau équivalent.

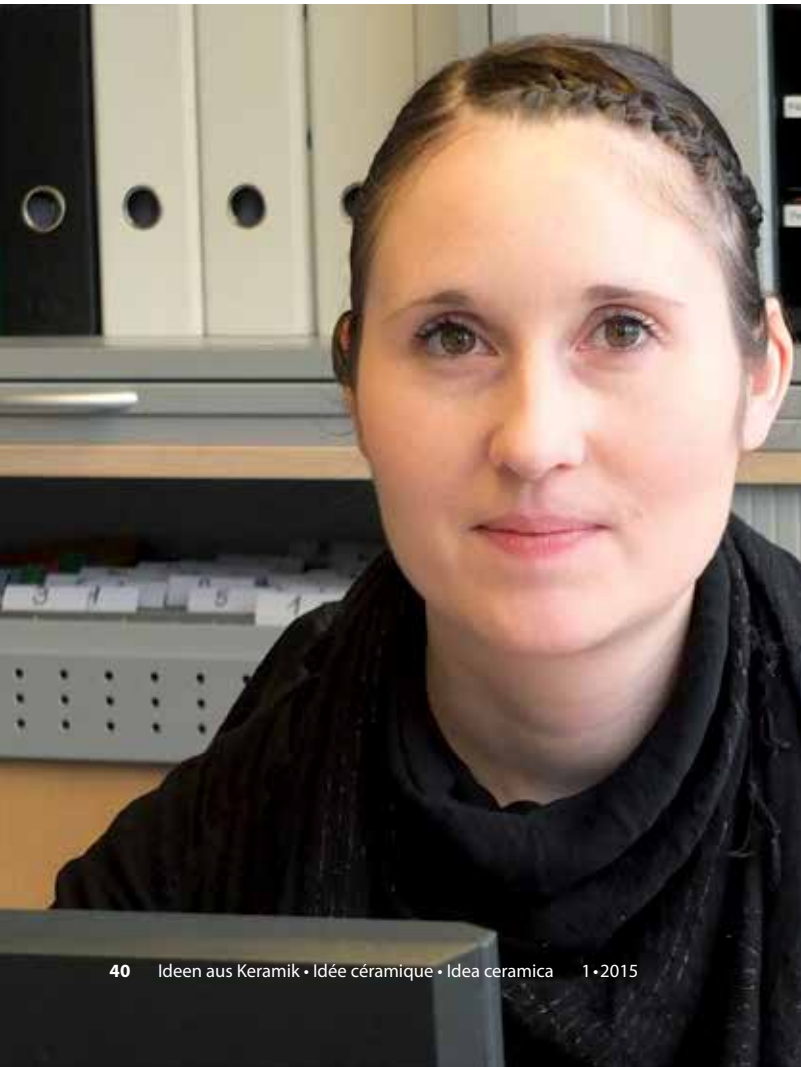
In Dagmersellen getroffen... Cynthia Rousseau – unser neues Gesicht am Empfang

Cynthia Rousseau (30) arbeitet seit dem 1. Oktober 2014 am Empfang des SPV-Bildungszentrums. Sie ist in Lausanne geboren, in Hochdorf aufgewachsen und wohnt jetzt in Dagmersellen. Ursprünglich absolvierte sie die Ausbildung als Servicefachfrau und arbeitete unter anderem im Restaurant des Hotels Löwen in Dagmersellen, aber auch bei Post Logistics, bevor sie zum SPV kam.

Rob Neuhaus

*Der Empfang erinnert an eine Hotelreception.
Was erleben Sie hier den ganzen Tag?*

Es ist hier immer etwas los – das Telefon läutet, am Schalter habe ich mit Leuten zu tun, die hier zur Schule kommen, Kurse besuchen, übernachten... Der direkte Kundenkontakt gefällt mir sehr.



Rendez-vous à Dagmersellen

Cynthia Rousseau – un nouveau visage à l'accueil

Cynthia Rousseau (30) travaille depuis le 1^{er} octobre 2014 à l'accueil du centre de formation ASP. Elle est née à Lausanne, a grandi à Hochdorf et habite maintenant à Dagmersellen. Elle accueille les visiteurs du centre de formation, traite et coordonne les réservations, enregistre les retours d'informations, établit les factures et remplit d'autres tâches dans l'ensemble du centre. Elle fait donc connaissance de presque tous les visiteurs et tous les visiteurs la rencontrent. Pendant ses loisirs elle aime être en route avec des collègues et fait du sport.

Sie kennen also alle Leute, die mit dem SPV-Bildungszentrum Dagmersellen etwas zu tun haben...

Viele lerne ich zuerst am Telefon kennen, wenn ich für sie etwas organisieren. Es ist für mich immer spannend, wenn die Stimme zum Kunden, SPV-Mitglied etc. zugeordnet werden kann. Weitere Schalterbesucher sind zum Beispiel Chauffeure, Lieferanten oder Ladenbetreiber, welche ihre Ware abliefern. Letztere kommen meistens aus dem Dorf oder der näheren Umgebung.

Welches sind Ihre weiteren Aufgaben?

Ich besorge und koordiniere die Reservationen und leite alle Wünsche an die entsprechenden Stellen weiter, an die Küche, an den Hauswart und so weiter. Ich erfasse die Rückmeldungen der Besucher, damit wir mögliche Verbesserungen im Betrieb vornehmen können. Dann stelle ich die Rechnungen aus und kontrolliere deren Eingang. Schliesslich kommen noch verschiedene weitere Aufgaben dazu – ich lerne den Betrieb mit jedem Tag besser kennen.

Haben Sie daneben auch ein Privatleben?

Ja klar. Ich bin ziemlich spontan und bin gerne mit Kollegen unterwegs. Kino, Essen, Skifahren, Klettern – ich bin für vieles zu haben und ich fühle mich sehr wohl in Dagmersellen.



wedi Bauplatten-Lösungen

Komplette Systeme für nahezu jedes Anwendungsgebiet im Nassraum

Im privaten Bad, im hochwertigen Spabereich oder in kompletten Wellnessanlagen – wedi Kunden vertrauen seit mehr als 30 Jahren der Premiumqualität von modularen Produktsystemen. wedi liefert nicht nur Einzelprodukte sondern bietet ganzheitlich aufeinander abgestimmte und garantiert sichere Systeme für Wand oder Boden, Dusche oder Wanne, Regale oder Badmöbel.



Inklusive Schaum 100 %
wasserdicht im Gesamtsystem



Verarbeitungsvorteile
sparen Zeit und Geld



Sicherheit durch
Komplett-System



WorldSkills 2015 Auf dem Weg nach São Paulo

Die WorldSkills finden vom 11. bis 16. August 2015 in Brasilien statt. Bisher holten die Schweizer Plattenleger an den Weltmeisterschaften 6 Gold-, 3 Silber- und 1 Bronzemedailien. Wir begleiten Mike Brunner auf dem Weg nach São Paulo.

Rob Neuhaus

Was bisher geschah:

Rekrutenschule verschoben

Mike durfte gemäss einer Weisung des Armeechefs, Korpskommandant André Blattmann, die RS nach vier Wochen, Ende November, verlassen (er wird sie nächstes Jahr fortsetzen). So kann er sich neben der Arbeit bei seinem Arbeitgeber Dätwyler Ofenbau AG in den nächsten Monaten voll auf das Training für die Berufsweltmeisterschaft konzentrieren.

15. bis 19. Dezember 2014

Erste Trainingswoche, vom 15. bis 19. Dezember. Die Arbeit beginnt mit der Mauer, anschliessend dann die Aufgabe der WorldSkills 2013 in Leipzig.

Training zuhause in der Garage

Mit Unterstützung der Eltern und des Arbeitgebers hat Mike übers Neujahr einen Teil der Garage ausgeräumt und einen Arbeitsplatz eingerichtet. Die erste Aufgabe lautete: Genaues Mauerwerk erstellen.

WorldSkills 2015 En route pour São Paulo

Les WorldSkills se dérouleront du 11 au 16 août 2015 au Brésil. Jusqu'ici, les carreleurs suisses ont remporté lors des championnats du monde pas moins de 6 médailles d'or, 3 fois l'argent et 1 fois le bronze. Nous suivons Mike Brunner en route pour São Paulo.

Rob Neuhaus

Les étapes déjà franchies:

Report de l'école de recrues

Grâce à une décision du chef de l'armée, le commandant de corps André Blattmann, Mike a pu quitter son école de recrues après 4 semaines, à fin novembre. Il l'achèvera l'année prochaine. Au cours des prochains mois, il pourra donc, outre son travail auprès de son employeur Dätwyler Ofenbau SA, se concentrer pleinement sur l'entraînement en vue du championnat du monde des métiers.



Trainingswoche in Dagmersellen: Genauigkeit zählt!
Semaine d'entraînement à Dagmersellen: la précision compte!

keramik-
einzigartig.ch

Die Arbeit im Betrieb geht weiter...
Le travail dans l'entreprise se poursuit...



Chef-Experte Roger Dähler über die Vorbereitung aus Sicht des Experten und Betreuers:

Unsere Planung sieht vor, dass Mike rund neun Wochen Training in Dagmersellen absolviert. Diese finden bis zum Materialverlad vom 27. Juni statt. Zusätzlich wird Mike das Testprojekt zwischen den Trainings im Verbandshaus drei bis fünf Mal zuhause fertigstellen. Die einzelnen Trainings sind so aufgebaut, dass wir das Augenmerk vorderhand auf die Qualität setzen und später auf die Geschwindigkeit.

Jedes der absolvierten Testprojekte werden wir mit Mike nach den Standards der WorldSkills bewerten und dann auch auswerten. Nur so wird für den Kandidaten ersichtlich, wo er in der zehnmonatigen Vorbereitungsphase steht. Unsererseits haben wir drei Meilensteine gesetzt, um den Entwicklungsprozess dieser Vorbereitungsphase zu beobachten. Je nach Stand sind wir in der Lage, rasch zu reagieren und können die Trainingseinheiten ausweiten.

Neben den fachlichen Vorbereitungen setzen wir sehr stark auf das Mentaltraining. Mit Heinz Müller haben wir einen ausgewiesenen Mentaltrainer gefunden, der neben seinen Olympiaerfahrungen auch die WorldSkills-Erfahrungen von Leipzig 2013 optimal einbringen kann.

Du 15 au 19 décembre 2014

Première semaine d'entraînement, du 15 au 19 décembre. Le travail débute au mur, avant de s'attaquer à l'épreuve des WorldSkills 2013 de Leipzig.

Entraînement à la maison dans le garage

Avec le soutien de ses parents et de son employeur, Mike a profité du passage à la nouvelle année pour transformer une partie du garage en atelier d'entraînement. Son premier travail consistait à réaliser de la maçonnerie avec exactitude.

Le chef-expert Roger Dähler commente la préparation du point de vue de l'exert et de l'entraîneur:

Notre planning prévoit neuf semaines d'entraînement à Dagmersellen pour Mike. Elles se dérouleront d'ici au 27 juin, date où on chargera le matériel à destination du Brésil. En plus, Mike devra réaliser chez lui à la maison, entre ces sessions d'entraînement du centre de Dagmersellen, l'épreuve test entre trois et cinq fois. Les entraînements sont conçus de manière à mettre l'accent d'abord sur la qualité, et dans un second temps sur la vitesse.

Chacune de ses épreuves test fera l'objet d'une évaluation avec Mike selon les standards des WorldSkills. Ce n'est que de cette

Ein Kernpunkt im ganzen Prozess wird der Materialverlad sein. Alle rund 60 Gepäckstücke mit den nötigen Arbeitsutensilien der 38 Kandidaten im Schweizer Team werden zentral gesammelt und direkt verladen. Dieses Material wird um die 10 Tonnen wiegen und cirka 1 Million Franken wert sein. Mike wird mit 3m³ und 450 Kilogramm, verteilt auf zwei Holzkisten und ein PVC-Rohr, seinen Anteil dazu beitragen. Sobald das letzte Schloss an der Kiste einrastet, wird es dem Kandidaten das erste Mal so richtig mulmig sein – und das darf es auch.

Also, auf geht's nach São Paulo.



Laufende Kurzinfos gibt es auf der Facebookseite platten-champions.

Roger Dähler, Chef-Experte, rechts auf dem Bild. Hier erklärt er Herrn Bundesrat Johann Schneider-Ammann die Spielregeln der SwissSkills 2014 in Bern.

Roger Dähler, chef-expert, à droite. Il explique les règles du jeu des SwissSkills 2014, à Berne, à M. le conseiller fédéral Johann Schneider-Ammann.

manière que le candidat pourra savoir où il se situe par rapport à ses objectifs de 10 mois d'entraînement. De notre côté, nous avons fixé trois étapes pour observer le processus d'évolution du candidat durant la préparation. Selon les enseignements de ces évaluations, nous pourrions réagir rapidement et renforcer si nécessaire les unités d'entraînement.

Outre la préparation technique, nous attachons une grande importance à l'entraînement mental. Or nous avons trouvé en la personne de Heinz Müller le parfait entraîneur mental, qui peut partager ses expériences olympiques comme celles des WordSkills 2013 à Leipzig.

Point d'orgue de tout le processus: le chargement du matériel. Il s'agira de préparer de manière centralisée les 60 colis avec l'outillage des 38 candidats de l'équipe suisse. Une cargaison de pas moins de 10 tonnes, d'une valeur globale d'environ 1 million de francs. La contribution de Mike mesurera 3m³ et pèsera 450 kilos, répartis en deux caisses en bois et un tube de PVC. Une fois le dernier cadenas posé sur la caisse, le candidat commencera à sentir le vertige du trac – ce qui est bien normal. Alors, en route pour São Paolo!

Brèves informations en continu sur la page Facebook des champions de carrelage.





Auf dem Weg zum Plattenleger EFZ «Das Beste, was mir passieren konnte»

Simon Furrer (20) aus Engelberg hat 2014 das Berufsattest als Plattenlegerpraktiker EBA erfolgreich absolviert und ist jetzt bei der Firma Waser & Partner AG in Engelberg in Ausbildung zum Plattenleger EFZ.

Rob Neuhaus

Wie bist du zum Beruf Plattenleger gekommen?

Ich hatte zuerst eine Schnupperlehre als Maurer und als Maler gemacht und konnte dann noch in einem Plattenlegerbetrieb schnuppern. Das hat mir am besten gefallen. Meine Noten in der Oberstufe waren aber eher schwach, ich war nicht so der Schultyp, sondern eher der Praktiker. Mein Lehrer hat mir dann empfohlen, den Weg über den Plattenlegerpraktiker zu versuchen. Ich habe die Gelegenheit ergriffen, die Noten in der Berufsschule wurden besser und jetzt kann ich mit zwei zusätzlichen Jahren das Fähigkeitszeugnis als Plattenleger erwerben.

Gibt es auch Schwierigkeiten?

Die Berufsfachschule im Zusatzjahr zum EFZ ist anspruchsvoller, da sind meine Noten etwas abgesackt. Aber mein Berufsschullehrer meint, es reiche für den Abschluss.

Wie wirst du unterstützt?

Wenn ich Fragen habe, kann ich die zuhause oder dem Auszubildner stellen, und auch im Betrieb kann ich mich jederzeit an alle wenden.

Wie sehen deine Zukunftsaussichten aus?

Zuerst mache ich einmal den Abschluss mit dem Fähigkeitszeugnis. Dann gehe ich ins Militär. Mit meinem Chef Marcel Waser habe ich bereits abgemacht, dass ich anschliessend bei ihm weiterarbeiten kann. Nach ein zwei Jahren mache ich dann vielleicht einmal eine Pause, oder fange etwas Neues an. Da stehen mir viele Möglichkeiten offen – der Weg,

Sur le chemin de carreleur CFC « La meilleure chose qui ait pu m'arriver »

Simon Furrer (20) de Engelberg a passé avec succès en 2014 l'attestation fédérale de formation professionnelle d'aide-carreleur AFP et est maintenant en apprentissage dans l'entreprise Waser & Partner AG à Engelberg pour suivre la formation de carreleur CFC.

Rob Neuhaus

Comment en es-tu venu au métier de carreleur?

J'avais tout d'abord fait des stages d'apprentissage comme maçon et comme peintre, ensuite j'ai encore pu faire un stage dans une entreprise de carrelage. C'est ce qui m'a plu le mieux. Cependant mes notes à l'école secondaire n'étaient pas les meilleures et je n'étais pas le type école, mais plutôt pratique. Mon professeur m'a donc recommandé de tenter la voie d'aide-carreleur. J'ai saisi l'opportunité, les notes à l'école professionnelles se sont constamment améliorées et maintenant je peux acquérir, en deux ans supplémentaires, le certificat de capacité comme carreleur.





Thomas Leisibach:
Berufsfachlehrer an der Berufsschule Winterthur
Thomas Leisibach, enseignant spécialisé à l'école
professionnelle Winterthur

Thomas Leisibach, Berufsfachlehrer an der Berufsbildungsschule Winterthur, Stv. Präsident der BBK und Bereichsleiter «Grundbildung» über die Bedeutung des Berufsattests Plattenlegerpraktiker / in EBA:

«Die Ausbildung mit dem Eidgenössischen Berufsattest 'Plattenlegerpraktiker/in EBA' ist eine gute Möglichkeit, Jugendlichen, die schulische Defizite haben, aber handwerklich begabt sind oder aufgrund ihres Hintergrunds zum Beispiel sprachliche Schwierigkeiten haben, eine Ausbildung zu ermöglichen und sie in die Arbeitswelt zu integrieren. Was die Volksschule mit Erfolg an Eingliederung leistet, kann hier in der Berufsbildung fortgesetzt werden. Die Jugendlichen können sich während den zwei Jahren nicht nur handwerklich ausbilden, sondern auch persönlich weiterentwickeln und je nach dem ihre schulischen Kompetenzen aufarbeiten und verbessern. Dank der Durchlässigkeit schaffen einige den Anschluss zum Plattenleger/in EFZ. Die Berufsbildungsschule steht voll hinter diesem Programm.»

Rencontres-tu aussi des difficultés?

L'école professionnelle de l'année supplémentaire pour le CFC est plus exigeante et mes notes ont un peu baissé. Mais l'enseignant à l'école professionnelle pense que ça suffira pour passer l'examen.

Comment es-tu soutenu?

Si j'ai des questions, je peux les poser à la maison ou à mon formateur en entreprise et dans l'entreprise je peux également m'adresser à qui je veux quand je veux.

Quelles sont tes perspectives d'avenir?

Tout d'abord je vais passer l'examen pour le certificat de capacité. Ensuite je vais au service militaire. Avec mon patron Marcel Waser on est déjà convenu que je pourrai continuer à travailler pour lui après. Après un ou deux ans je ferai peut-être une fois une pause ou commencerai quelque chose d'autre. De nombreuses possibilités me sont ouvertes – la voie que j'ai choisie, c'est la meilleure chose qui ait pu m'arriver.

Thomas Leisibach, enseignant spécialisé à l'école professionnelle Winterthur, suppléant à la commission pour la formation professionnelle et responsable du ressort « personnes en formation » sur l'importance de l'attestation de formation professionnelle d'aide-carreleur/carreleuse:

« La formation avec attestation fédérale de formation professionnelle 'd'aide-carreleur/carreleuse AFP' est une très bonne possibilité pour les jeunes ayant un déficit scolaire mais doués sur le plan artisanal, ou ayant, en raison de leur origine, des difficultés linguistiques, de suivre une formation et de s'intégrer dans le monde du travail. Ce que l'école obligatoire accomplit avec succès pour l'intégration peut être poursuivi ici dans la formation professionnelle. Les jeunes peuvent se former pendant deux ans non seulement sur le plan artisanal, mais aussi développer leur personnalité et peut-être même combler les déficits et améliorer leurs compétences scolaires. Grâce à la perméabilité, certains réussissent le certificat fédéral de carreleur CFC. L'école professionnelle soutient pleinement ce programme. »

POSE DE CARRELAGE EN FACADE VERLEGUNG VON KERAMIK AN FASSADEN

Les mortiers colles de la gamme EXCELLENCE permettent la pose en façade des très grands formats et des pierres à faible porosité ainsi que des revêtements foncés

Die Klebemörtel der Reihe EXCELLENZ wurden für höchste Ansprüche an Fassaden entwickelt und erlauben die Verlegung sehr grosser Plattenformate, Platten mit geringer Porosität und dunklen Belägen



Nos mortiers colles excellence :

CERMIFLEX

Gâchage normal ou fluide

CERMIFLEX ALG

Gâchage normal ou fluide allégé

CERMIDUR

bicomposant supporte des contraintes élevées

Nos mortiers joints recommandés :

CERMIJOINT SOUPLE

Joint 3-10 mm pour support déformable

JOINT I-TECH

Joint technique 2-10 mm flexibilisé à prise rapide

Pour la mise en oeuvre il est nécessaire de suivre les règles en vigueur (voir fiche conseil CERMIX http://cermix.ch/Fiches%20Conseils/f/FC_11_f.pdf) ou de nous consulter.

Unsere Klebemörtel excellenz :

CERMIFLEX

Anmischung normal oder fließend

CERMIFLEX ALG

Anmischung normal oder fließend erleichtert

CERMIDUR (2 Komponent)

Verträgt die schwierigsten Konditionen

Unsere empfohlenen Fugenmörtel:

CERMIJOINT SOUPLE

Fugenmörtel 3-10 mm für verformbare Untergründe

JOINT I-TECH

Technische und schnell Fugenmörtel 2-10 mm

Für das Verlegen müssen die in Kraft stehenden Vorschriften beachtet werden (siehe Verlegeempfehlung CERMIX http://cermix.ch/Fiches%20Conseils/d/FC_11_d.pdf) oder konsultieren Sie uns.



www.cermix.ch


CERMIX
carrelages et colles

Rechtsauskunft • Fallbeispiel Lehrvertrag

Die Ausgangslage

Thomas hat bei der «Plättleger AG» eine Schnupperlehre absolviert. Der Beruf des Plattenlegers hat ihm sehr gefallen. Er bewirbt sich auf die Lehrstelle bei der «Platten mit Liebe AG». Der Chef dieser Firma ruft Thomas an und bestätigt ihm den Lehrbeginn per 2. August 2015. Auf die Frage von Thomas, ob er noch einen schriftlichen Lehrvertrag erhalte, worin alles geregelt sei, antwortet der Chef, das brauche man nicht. Ist die Aussage des Chefs korrekt?

Lösung

Die Antwort des Verbandsjuristen auf diese Frage finden Sie in dem für Mitglieder reservierten, geschlossenen Bereich der SPV-Homepage: www.plattenverband.ch

Rechtshilfe, exklusiv für SPV-Mitglieder:

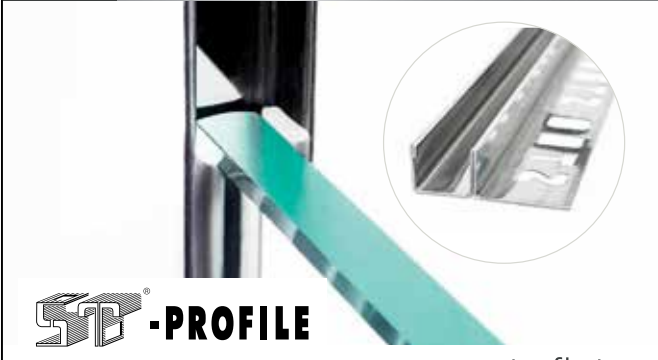
SPV-Mitglieder können sich vom Verbandsjuristen in rechtlichen Fragen unterstützen lassen. Telefonische Auskünfte bis 15 Minuten oder kurze Email-Anfragen sind für die SPV-Mitglieder kostenlos. Komplexere Unterstützung wird zu vorteilhaften Konditionen verrechnet.

Kontakt: Telefon: 062 745 00 45

Email: office@advokatur-whb.ch

Anzeige

NEU
JETZT AUCH IN GLANZCHROM



www.st-profile.at

U-PROFILE EDELSTAHL mit Verfließungsschenkel


+ Oberflächen in 3D poliert,
K220 geschliffen und Glanzchrom

+ in 5 verschiedenen Längen

+ und in 3 verschiedenen Höhen:
8 mm + 10 mm + 12,5 mm

+ Passend zu Gefälleprofil
DUO-U

+ Für Glasstärken bis 10 mm



Unser Gefälleprofil und viele weitere Profiltypen und Zubehör finden Sie auf unserer neuen Website unter www.st-profile.at

ST-Profile GmbH
Industriestraße 56 / A-4050 Traun
Tel +43 732 38 32 45 / Fax +43 732 38 64 42-6
office@st-profile.at / www.st-profile.at

WHB Walder Haas Berner AG
Advokatur & Notariat



PR Bericht • AGROB BUCHTAL

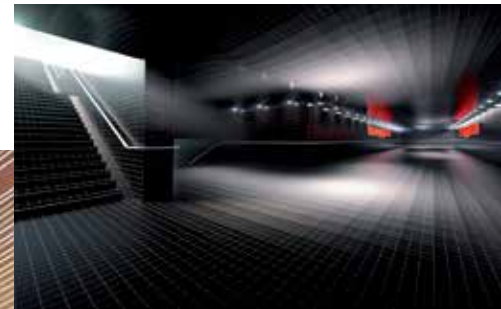
Kreative Architektur-Keramik

DEUTSCHE
STEINZEUG  **AGROB BUCHTAL**

ChromaPlural ist ein neuartiges Keramikfliesen-System von AGROB BUCHTAL mit sorgfältig aufeinander abgestimmten modularen Farben und Formaten. Die Skala reicht vom filigranen 1x1cm-Mosaik bis zur XXL-Dimension 50x100 cm. Für Präzision bei der Realisierung mehrfarbiger oder monochromer ganzheitlicher Konzepte sorgt der durchgängige Farbenkanon, der auf einer klar strukturierten Ordnung von 50 Tönen fusst, die sich in die Farbräume kühl, frisch, sonnig, warm, erdig und neutral unterteilen. Entsprechend vielseitig ist das Einsatzspektrum. Exemplarische Beispiele sind Shops, Schmuckwände, Verkehrs- und Repräsentativbauten, Schwimmbäder, Fassaden und viele weitere Anwendungen, bei denen Farbe und Form als architektonisches Stilmittel relevant sind.



www.chromaplural.com



Ob markant expressiv, dezent vital oder subtil monochrom: Das neue modular kombinierbare Keramikfliesen-System ChromaPlural von AGROB BUCHTAL ermöglicht den differenzierten Einsatz der architektonischen Stilmittel Farbe und Form, wie diese exemplarischen Beispiele belegen.

Weiterbildung

Berufsprüfung Plattenlegerchef/In 2015

Die Anmeldung zur Berufsprüfung Plattenlegerchef/in mit eidg. Fachausweis hat mit dem offiziellen Anmeldeformular zu erfolgen.

Dieses kann auf der Homepage www.plattenverband.ch unter Aus- und Weiterbildung heruntergeladen oder auf der Geschäftsstelle des Schweizerischen Plattenverbandes, Keramikweg 3, 6252 Dagmersellen, Tel. 062 748 42 52, bezogen werden.

Anmeldeschluss: 6. April 2015



Anzeige

MGS Naturstein AG

**Erweiterung unseres Angebots:
Zuschnitt und Bearbeitung
von Baukeramik**



Sockel-,
Boden- oder
Trittplatten,
Riemchen,
Grossflächen-
oder Dünnschicht-
keramik

**Wir schneiden alles
aus Keramik und
Naturstein!**

MGS Naturstein AG 5420 Ehrendingen
Tel. 056 203 18 60 natursteinhaus.ch

Christof Enzler ist Europameister der Ofenbauer

Wir freuen uns über die gute Nachricht des Verbandes Schweizerischer Hafner- und Platten-geschäfte: Der Appenzeller Christof Enzler gewinnt den Europameistertitel der Ofenbauer!

Christof Enzler, am 7. August 1994 geboren, wohnt in Waldstatt AR. Sein Lehrbetrieb und Arbeitgeber ist Dominic Jud, Ofenbau und Plattenbeläge, in Waldstatt. Christof Enzler hatte sich an den SwissSkills 2014 für die Teilnahme an den Europameisterschaften qualifiziert, nicht zuletzt dank der grossen Unterstützung durch seinen Arbeitgeber. Zurzeit absolviert er die Offiziersschule in Bülach.

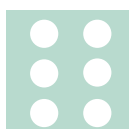
Der Wettkampf vom 29. bis 29. Januar 2015 im österreichischen Wels verlief äusserst spannend. Am Vormittag des Schlusstages hätten alle noch auf den Österreicher Christoph Mayerhofer gewettet. Doch Christof Enzler nützte seine Zeit optimal aus und siegte mit dem engstmöglichen Vorsprung von 0.5 von 540 möglichen Punkten. Die Europameisterschaften finden alle vier Jahre statt; nach einem dritten Platz 2006 (Michel Aeschbacher) und einem zweiten Platz 2010 (Andris Egger) geht der Meistertitel erstmals in die Schweiz.



Wichtige Termine

Dates importantes

12.03.2015	SPV Sektionspräsidentenkonferenz	Dagmersellen	<i>Conférence des présidents des sections</i>	Dagmersellen
15.04.–17.04.2015	Suisse Floor	Luzern	<i>Suisse Floor</i>	Lucerne
21.04.2015	GV Sektion Ostschweiz	offen	<i>AG Section Suisse orientale</i>	à définir
24.04.2015	GV Sektion Basel	offen	<i>AG Section Bâle</i>	à définir
27.04.2015	GV Sektion Mittelland	offen	<i>AG Section Mittelland</i>	à définir
29.04.2015	GV Sektion Bern	offen	<i>AG Section Berne</i>	à définir
30.04.2015	GV Sektion Zürich	offen	<i>AG Section Zurich</i>	à définir
06.05.2015	GV Sektion Zentralschweiz	offen	<i>AG Section Suisse centrale</i>	à définir
08.05.2015	WBS SPV Feinsteinzeug richtig reinigen	Dagmersellen	<i>Séminaire de formation continue « Nettoyage de grès, céramique etc. »</i>	Dagmersellen
21.05.2015	GV Sektion Tessin	offen	<i>AG Section Tessin</i>	à définir
28.05.2015	GV FeRC	offen	<i>AG FeRC</i>	à définir
12.06.2015	SPV Delegiertenversammlung	Dagmersellen	<i>Assemblée des délégués ASC</i>	Dagmersellen
11.08.–16.08.2015	WorldSkills 2015	São Paulo, BRA	<i>WorldSkills 2015</i>	São Paulo, BRA
28.08.–01.09.2015	OBA	St. Gallen	<i>OBA</i>	St. Gall
04.09.–08.09.2015	BAM	Bern	<i>BAM</i>	Berne
08.09.–13.09.2015	ab15	Wettingen	<i>ab15</i>	Wettingen
10.09.–11.09.2015	WBS SPV Grossformatige Platten verlegen	Dagmersellen	<i>Séminaire de formation continue (pratique) « Poser des carreaux de grande dimension »</i>	Dagmersellen
17.09.15	Partner-Treff	offen	<i>Rencontre des partenaires</i>	à définir
21.10.–25.10.2015	Berufsmesse	Pratteln	<i>Salon de métiers</i>	Pratteln
29.10.15	Kadertagung	offen	<i>Réunion des cadres</i>	à définir
30.10.15	Kadertagung	offen	<i>Réunion des cadres</i>	à définir
03.11.–08.11.2015	Cité-Métiers.ch	Genève	<i>Cité-Métiers.ch</i>	Genève
05.11.–08.11.2015	Zebi	Luzern	<i>Zebi</i>	Luzerne
17.11.–21.11.2015	Berufsmesse	Zürich	<i>Salon des métiers</i>	Zurich



Haben Sie gewusst?

Unsere Domino-Wahlmodule – wie zum Beispiel «Form und Farbe» (siehe Seite 14) – stehen auch Interessenten aus Handel, Verkauf etc. offen. Die Ausschreibungen finden Sie auf [www.plattenverband.ch/Aus- und Weiterbildung/Plattenlegerchef/Wahlmodule](http://www.plattenverband.ch/Aus-und-Weiterbildung/Plattenlegerchef/Wahlmodule).

CURTAIN-WALL®

Das innovative Staubschutzsystem



STAUBDICHT & IMMER WIEDERVERWENDBAR

**STAUBFREI ARBEITEN
UMGEBUNG GUT GESCHÜTZT?**

VERLASSEN SIE SICH AUF CURTAIN-WALL!

Curtain-Wall ist das schnelle Schutzsystem um eine staubfreie Umgebung zu garantieren. Ideal für Umbau und Renovationsarbeiten.

Einfach aufzubauen, mitzunehmen und immer wieder zu verwenden.



**STOPPT STAUB,
SCHMUTZ UND
ZUGLUFT**



**DIENT ALS TRENNWAND
UND SICHTSCHUTZ**



**IN KÜRZESTER ZEIT
AUFGESTELLT**



**FEUERHEMMEND
(EN 13501-1)**



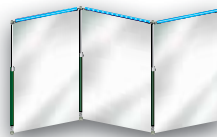
**SPART ZEIT
UND GELD**



**IDEAL FÜR DIE
RENOVIERUNG UND
INSTANDHALTUNG**

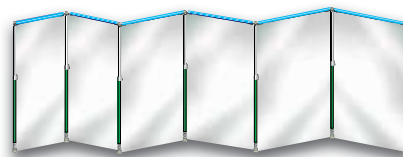
CURTAIN-WALL STARTER KIT

Breite 4,5M
Höhe 1,70 - 4,00M



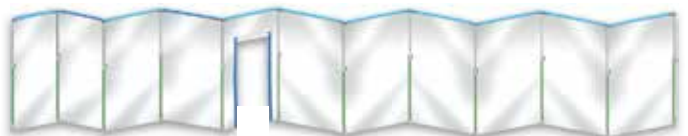
CURTAIN-WALL PRO KIT

Breite 7,2M
Höhe 1,70 - 4,00M



CURTAIN-WALL MASTER KIT

Breite 14,4M
Höhe 1,70 - 4,00M



FÜR WEITERE INFORMATIONEN BESUCHEN SIE WWW.CURTAINWALL.CH
ODER RUFEN SIE UNS AN: +41 71 246 47 49



CURTAIN-WALL SCHWEIZ AG

Ulmenstrasse 5, CH - 9444 Diepoldsau

Tel. +41 71 246 47 49

info@curtainwall.ch

Fax +41 86 079 655 47 49

www.curtainwall.ch