

# keramikweg

SPV • ASC • ASP

3 • 2018

Ideen aus Keramik

Idée céramique

Idea ceramica

Naturstein / Pietra naturale  
Guberstein in  
Luthern Bad

Handel  
Gemeinsam auf eine  
schöne Reise gehen

Rivenditori  
Fare un bel viaggio  
insieme

keramik-  
einzigartig.ch



# Inhaltsverzeichnis

## Indice

### Unsere Bildungspartner I nostri partner



### Unsere Dienstleistungspartner und Gönner I nostri partner e protettori



### Editorial / Editoriale

Es gibt viel zu tun – packen wir es an	3
<i>C'è molto da fare – Passiamo all'azione</i>	3

### Thema / Tema

Technik: Von A bis Z ein Unikat	4
<i>Tecnica: Unico dalla A alla Z</i>	4
Technik: Schadenauslöser identifizieren	7
<i>Tecnica: Identificare i fattori scatenanti del danno</i>	7
Technik: Anliegen der Plattenlegerbranche einbringen	10
<i>Tecnica: Presentare le preoccupazioni del settore delle piastrelle</i>	10
Stadler AG, Langnau i. E. Unsere Kunden sind unsere Fans»	12
<i>Stadler AG, Langnau i. E. I nostri clienti sono i nostri fan</i>	12

### SPV / ASP

Besuch beim Handel: HGC Wand- und Bodenbeläge	14
<i>Visita ai rivenditori: Kaiser AG Bad &amp; Plättli</i>	14
Delegiertenversammlung 2018	16
<i>Assemblea dei Delegati 2018</i>	16
Modul 9: Konfliktmanagement&Mediation	20

### Aus- und Weiterbildung / Formazione

WBS SPV Sektion Mittelland: Neuste Produkte und Produktetrends	22
SwissSkills 2018: Einzigartige Promotionsplattform	24
<i>SwissSkills 2018: Une plateforme de promotion unique</i>	24
Diplomübergabe: 18 neue Plattenlegerchefs	25

### Ratgeber

Rechtsauskunft – Der Hochstapler	32
----------------------------------	----

### News

PCI: Komfortables Verfugen, insbesondere von privaten Duschen	26
DEUTSCHE STEINZEUG / AGROB BUCHTAL: Gelungene Verschmelzung von bestehendem und neuem Wellnessbereich	27
ROSSET TECHNIK: Kompaktes Kraftpaket für Spitzenleistungen	28
<i>ROSSET TECHNIK: Un condensé compact de puissance pour des performances maximales</i>	28
CODEX ROADSHOW: codex live erleben	30

### Keramik. Einzigartig

Imagekampagne: Ein Team aus einem Guss	33
Q-Label:Platinum – das Kompetenzlabel der Keramikbranche	34

### Agenda

Wichtige Termine	35
<i>Date importanti</i>	35



Der SPV ist Mitglied der Europäischen Union der Fliesenfachverbände

*L'ASC est membre de l'Association européenne des fédérations nationales des entreprises du carrelage*

## Es gibt viel zu tun – packen wir es an

Sehr geehrte Damen und Herren  
Liebe Mitglieder des SPV  
Geschätzte SPV Partner

Unsere Delegiertenversammlung am 15. Juni 2018 in Dagmersellen war alles andere als ein Routineanlass. Es war auch mehr als ein Gipfeltreffen der engagierten und innovativen Berufsleute und Unternehmer. Gemeinsam haben wir bestätigt, dass wir die Keramikbranche voranbringen wollen.

Die Strategie «move to 25» – welche selbstredend weit über das Jahr 2025 hinauswirken wird – trägt erste Früchte. Das Ausbauprojekt «SPV Bildungszentrum Phase 1» ist gestartet. Es wird nicht nur als nationales Bildungs- und Verbandszentrum weit über die Region hinausstrahlen, sondern auch als Musterbeispiel für die Konzentration der Kräfte. Die Einbindung weiterer Verbände, das Angebot für Firmenweiterbildungen und weitere Nutzungen garantieren die breite Abstützung. Der Kanton Luzern und die Gemeinde unterstützen uns, der Standort Dagmersellen, verkehrstechnisch optimal gelegen, wird gestärkt. Die Finanzierung stellt eine Herausforderung dar, ich bin aber überzeugt, dass das Sponsoring und die dadurch demonstrierte Solidarität ein Erfolg wird.

Das Kompetenzlabel «Platinum» ist lanciert. Damit schaffen wir ein Markenzeichen für unsere Betriebe mit gut ausgebildeten Fachleuten, hohem Qualitätsbewusstsein, Unternehmergeist, das insbesondere dort wahrgenommen wird, wo es wirkt: bei den Kunden, den Bauherren, den Planern und Architekten. Nutzen Sie die Möglichkeit und setzen Sie sich gegenüber den Mitbewerbern ab!

Dass wir im Rahmen der Kampagne Keramik-Einzigartig in der Ausstellung «Erde – Feuer – Hightech» in der Schweizer Baumuster-Centrale Zürich die Faszination der Keramik und deren Gestaltungsmöglichkeiten einem grossen Publikum aus der Architektenszene lebhaft zeigen konnten, halte ich für einen grossen Erfolg. Dass der Architekt Sergio Cavero anlässlich der Ausstellung eine Art Offenbarung hatte und zum begeistertsten Botschafter für die Keramik wurde, freut mich besonders.

Alle diese strategischen Anstrengungen haben nur einen Zweck: Anerkennung der Keramik und des Fachhandwerks festigen, Selbstbewusstsein stärken, Kunden überzeugen, Aufträge akquirieren, Nachwuchs finden, Nachwuchs ausbilden, neue Mitglieder mit dem Willen, ihre Mitarbeiter weiterzubilden, gewinnen und damit die Branche in die Zukunft führen. Ich freue mich auf die Arbeit – gemeinsam mit Ihnen!

Konrad Imbach  
SPV Zentralpräsident



## C'è molto da fare Passiamo all'azione

Egregi Signore e Signori  
Cari membri dell'ASP  
Stimati partner ASP



L'assemblea dei delegati del 15 giugno 2018 a Dagmersellen è stato tutt'altro che un evento di routine. È stato anche più di un vertice di professionisti e imprenditori impegnati e innovativi. Insieme abbiamo confermato l'intenzione di far progredire il settore della ceramica.

La strategia «move to 25», che ovviamente proseguirà ben oltre il 2025, inizia a portare frutto. È stato avviato il progetto di espansione «Centro di Formazione ASP Fase 1». Si diffonderà ben oltre la regione non solo come centro nazionale di formazione e associativo, ma anche come modello esemplificativo della concentrazione delle forze. L'integrazione di altre associazioni, l'offerta di formazione continua per le aziende e altri servizi garantiscono un ampio sostegno. Il Cantone di Lucerna e il Comune ci sostengono, la sede di Dagmersellen, situata in una posizione ottimale dal punto di vista della tecnologia dei trasporti, verrà potenziata. Il finanziamento rappresenta una sfida, ma sono convinto che la sponsorizzazione e i relativi gesti di solidarietà saranno un successo.

È stata lanciata l'etichetta di competenza «Platinum». In questo modo creiamo un marchio distintivo per le aziende che vantano specialisti adeguatamente formati, elevata consapevolezza della qualità e spirito imprenditoriale. Caratteristiche che si notano soprattutto laddove ha un impatto: con i clienti, i committenti, i progettisti e gli architetti. Cogliete l'opportunità per distinguervi dalla concorrenza!

Ritengo sia stato un grande successo poter mostrare in modo vivido il fascino della ceramica e le sue possibilità di design a un vasto pubblico della scena architettonica alla mostra «Earth – Fire – High-Tech» («Terra – Fuoco – High Tech»), presso la Schweizer Baumuster-Centrale di Zurigo, nell'ambito della campagna «Ceramica. Unica». Sono particolarmente lieto che l'architetto Sergio Cavero abbia avuto una sorta di rivelazione in occasione della mostra e sia diventato un entusiasta ambasciatore della ceramica.

Tutti questi sforzi strategici hanno un unico scopo: potenziare il ruolo della ceramica e dell'artigianato specializzato, rafforzare la fiducia in noi stessi, convincere i clienti, acquisire ordini, trovare nuove leve, formare nuove leve, acquisire nuovi membri con la volontà di formare ulteriormente i propri dipendenti e quindi guidare l'industria verso il futuro. Non vedo l'ora di lavorare insieme a voi!

Konrad Imbach  
Presidente centrale ASP

Guberstein in Luthern Bad

## Von A bis Z ein Unikat

**Das neu eröffnete Arm- und Fussbad in Luthern Bad am Napf ist ein kleines aber feines architektonisches Bijou. Dank der technischen Unterstützung durch den SPV erhielt es eine edle Natursteinverkleidung.**

Rob Neuhaus

Ob zum besinnlichen Rückzug, zum heilenden Kneipp-Bad oder neuerdings zum inspirierenden Naturstein-Sightseeing – Luthern Bad ist eine Reise wert. Wer in dieses kleine steinerne unterirdische Paradies eintritt, kommt in den Genuss eines Raumerlebnisses der besonderen Art.

### Das Arm- und Fussbad Luthern Bad

Baden am Nordhang des Napfs hat eine lange Geschichte. Im Jahr 1581 entdeckte der gichtkranke Bauer Jakob Minder nach einer Marienerscheinung die heilende Kraft des Quellwassers. Die Kunde verbreitete sich rasch, und bald schon zählte der Luzerner Stadtschreiber Renward Cysat über hundert Bottiche, in denen Menschen ihre kranken Glieder badeten. Die Anziehungskraft des magischen Ortes hält bis heute an. Um die Zukunft des Wallfahrts- und Erholungsorts sicherzustellen, wurde 2007 der Förderverein Luthern Bad gegründet. Er hat nun der alten Badetradition neue Impulse gegeben. Zusammen mit einem Landschaftsarchitekten, einem Architekten und einem Bauingenieur entwickelte er einen kleinen unterirdischen Neubau neben der bestehenden Kapelle. Der Grundriss orientiert sich an der Typologie christlicher Kirchen: Im Mittelschiff steht ein Brunnen aus Muschelkalk – das Armbad – und in den seitlichen Räumen befinden sich die beiden Fussbäder mit dem fünf Grad kalten Wasser.

### Ein Gemeinschaftswerk für die Zukunft

Max Galliker, der sich selber als «Heimwehluthertaler» bezeichnet, ist Präsident des Fördervereins. Er wandte sich auf der Suche nach Unterstützung auch an den SPV in Dagmersellen. Für ihn war wichtig, dass für die Pflasterung der Böden im Innen und Aussenbereich wie auch für Auskleidung der Wasserbecken ein einheimischer Naturstein verwendet wurde. So entstand ein fruchtbarer Austausch mit Andrea Gehri, Gehri Rivestimenti SA. Seine Abklärungen ergaben, dass sich der Guber Quarzsandstein aus Alpnach am besten für das stark kalkhaltige Milieu eignet. Der Brunnentrog ist aus einem Muschelkalkblock aus St. Michel in den französischen Pyrenäen gearbeitet.

Guberstein di Luthern Bad

## Unico dalla A alla Z

**Le nuove vasche per l'immersione delle braccia e dei piedi a Luthern Bad am Napf sono piccole, ma sono dei raffinati gioielli architettonici. Grazie al sostegno dell'ASP, esse vantano un elegante rivestimento in pietra naturale.**

Rob Neuhaus

Le ricerche di Andrea Gehri, della Gehri Rivestimenti SA, hanno dimostrato che la quarzarenite di Guber di Alpnach è la più adatta per gli ambienti fortemente calcarei. Il fontanile è costituito da un blocco di calcare conchilifero proveniente da St. Michel, nei Pirenei francesi. L'esecuzione è stata affidata alla Kammermann GmbH (v. riquadro). Max Galliker, presidente dell'associazione promotrice Förderverein Luthern Bad, è soddisfatto: «Questo è un gioiello unico, dalla A alla Z.»



Andreas Furgler, Max Galliker und Walter Kammermann.





Die Ausführung übernahm die Kammermann GmbH (siehe Kasten). Am 22. April 2018 fand die Einweihung statt, die Zukunft von Luthern Bad ist gesichert. Wenn Max Galliker zurückblickt, stellt er zufrieden fest: «Dieses Kleinod ist von A bis Z ein Unikat.» Auch Pius Häfliger, der dereinst seine Nachfolge übernehmen soll, ist begeistert: «Ich kann diesen Naturstein berühren und spüre seine Kraft – es ist wunderbar!»





### **Naturstein unter Wasser**

Klein aber fein – das Verlegen der Natursteinplatten der beiden Wasserbecken Anfang dieses Jahres enthielt ein paar Knacknüsse. Zuerst mussten die unterirdischen Becken gegen das Eindringen des Hangwassers geschützt werden, nachdem sie bereits vom Baumeister betoniert worden waren. Die Abdichtung verlangte höchste Präzision. Die Platten mussten nach Schablonen geschnitten werden, damit sie an die leichten Ungenauigkeiten und ans notwendige Gefälle angepasst werden konnten. Verlegt wurden sie im Buttering-Floating-Verfahren. Die Fugen der Kreissegmente am Boden sind auf diejenigen der Umfassung ausgerichtet. Der Wasserspiegel beider Becken ist identisch, die Wassertiefe variiert aber um 20 Zentimeter. Gespiesen werden die Becken mit dem Überlaufwasser des Brunnens. Die korrekte Montage der Bassinscheinwerfer verlangte nochmal die ganze Schnittstellenkompetenz von Walter Kammermann und seiner Mitarbeiter.

### **Pietra naturale sott'acqua**

*Piccoli ma raffinati. La posa delle piastrelle in pietra naturale nei due bacini d'acqua all'inizio di quest'anno ha imposto alcune sfide. In primo luogo, i bacini sotterranei dovevano essere protetti contro le infiltrazioni d'acqua pensile dopo che erano già stati cementati dal costruttore. L'impermeabilizzazione richiedeva la massima precisione. Le piastrelle dovevano essere tagliate secondo le sagome, in modo da poterle adattare alle leggere imprecisioni e alla pendenza necessaria. La posa è stata effettuata con il metodo della doppia spalmatura. I giunti dei segmenti circolari a pavimento sono allineati a quelli del perimetro. Il livello dell'acqua di entrambi i bacini è identico, ma la profondità dell'acqua varia di 20 centimetri. Le vasche vengono alimentate con l'acqua di trop-popieno del pozzo. Il corretto montaggio dei fari della piscina ha richiesto ancora una volta tutta la competenza interdisciplinare di Walter Kammermann e dei suoi collaboratori.*

## Forschungsprojekt «Naturstein-Bodenbeläge» des NVS Schadenauslöser identifizieren

**Welchen Einfluss haben Feuchtigkeit, Salze, Exposition, Unterlage und weitere Faktoren auf die Bildung von Flecken auf Natursteinbelägen im Aussenbereich? Ein langfristiges Forschungsprojekt sucht Antworten.**

Natursteinverband Schweiz; Zusammenfassung Rob Neuhaus

Es ist leider so: Auch wenn Bodenbeläge aus Naturstein im Aussenbereich korrekt verlegt wurden, können Flecken und Verfärbungen auftreten. Es gibt wohl verschiedene Erklärungsversuche dafür, aber oft ist eine sichere Identifikation des Schadenauslösers schwierig. 2014 lancierte die Technische Kommission des Natursteinverbandes Schweiz NVS das Forschungsprojekt «Naturstein-Bodenbeläge», um der Sache auf den Grund zu gehen. Mitträger sind auch der SPV, jardinsuisse und der Deutsche Naturwerkstein-Verband DNV (siehe auch *keramikweg* 4-2015 und 3-2016).

### Erste Zwischenresultate

Der Versuch in Hunzenschwil simuliert eine teilüberdeckte Terrasse. Getestet werden die Materialien Cresciano (Tessiner Granit), Dietfurter gelb (Jura Kalkstein) und Padang G654 (China Granit). Die Platten weisen ein Gefälle von 1.5 Prozent aus. Nach zwei Jahren waren noch keine abschliessenden Erkenntnisse möglich, da zum Beispiel Flecken, die im nicht beregneten Bereich sonst häufig vorkommen, noch nicht in Erscheinung traten. Im beregneten Bereich traten Flecken auf, die aufgrund der Kapillarkräfte im Splittbett auftraten, oder auf die Migration von Salzen aus dem Sicker Mörtel zurückgehen. Allgemein wurde festgestellt, dass die Bettung als Wasserspeicher wirkt und unter normalen Bedingungen kaum vollständig austrocknet. Durch Kapillarkräfte wird Feuchtigkeit jeweils an die Natursteinunterseite transportiert.

## Progetto di ricerca «Pavimentazione in pietra naturale» della NVS Identificare i fattori scatenanti del danno

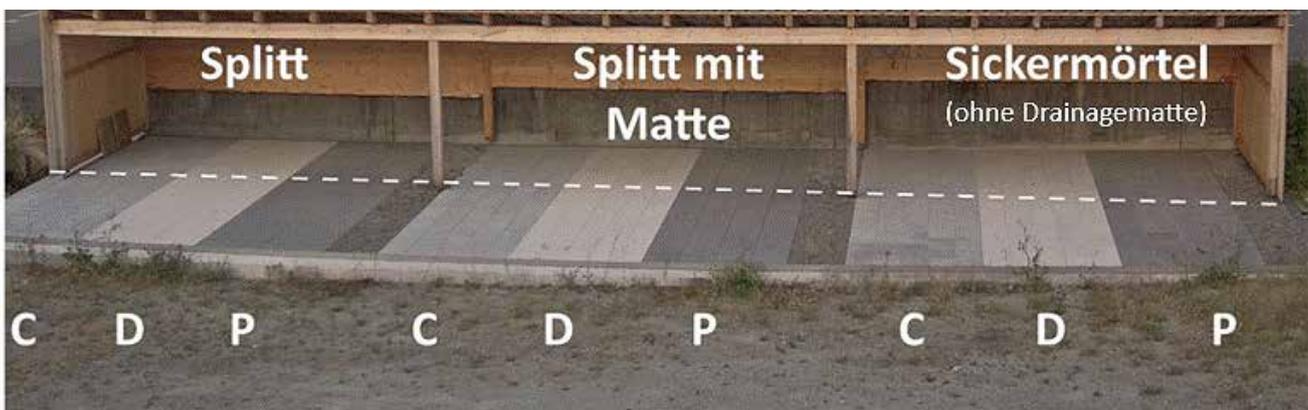
**Come influiscono l'umidità, i sali, l'esposizione, il sottofondo e altri fattori sulla formazione di macchie sui rivestimenti in pietra naturale per esterni? Un progetto di ricerca a lungo termine sta cercando delle risposte.**

Associazione svizzera della pietra naturale; Riassunto di Rob Neuhaus

Nel 2014 la Commissione tecnica dell'Associazione svizzera della pietra naturale NVS ha avviato il progetto di ricerca «Pavimentazione in pietra naturale». Partecipano al finanziamento del progetto anche l'ASP, jardinsuisse e l'Associazione tedesca della pietra naturale DNV (cfr. anche *keramikweg* 4-2015 e 3-2016).

Dopo due anni, non era stato ancora possibile trarre delle conclusioni definitive, poiché, ad esempio, non erano ancora comparse macchie che altrimenti si sarebbero verificate frequentemente in zone non esposte all'acqua. Nel 2016, i tre campi dell'impianto sperimentale sono stati trasformati per trovare risposte ad ulteriori domande finalizzate alla minimizzazione del trasporto capillare e alla prevenzione di macchie di umidità, biofilm e patine.

Il progetto proseguirà fino a settembre 2018. I dati di misura, ulteriori informazioni e il link alla webcam sono disponibili all'indirizzo: <https://nvs.ch/dienstleistungen/fachkompetenz-in-naturstein/forschungsprojekt-naturstein-bodenbelaege/?L=0>



Die Versuchsanlage während der ersten Phase.

L'impianto pilota durante la prima fase.



Für die zweite Phase wurde die Anlage umgebaut.

L'impianto pilota durante la prima fase.

### Zweite Phase läuft

2016 wurden die drei Felder der Versuchsanlage umgebaut, um die Antworten auf weitere Fragen zu finden:

- Haben Feuchtflecken, die bei trockenen Bedingungen im unberegneten Bereich vorkommen, ihre Ursache in Salzvorkommen oder in einem ungenügenden Untergrund?
- Wird die Bildung von Biofilmen und Patina durch kontinuierliche Feuchte und Beschattung stimuliert und beschleunigt?

• Welche Lösungen gibt es zur Minimierung des Kapillartransports und zur Vermeidung von Feuchtflecken?

Getestet werden lose und gebundene Verlegearten auf Splitt, Splitt mit Drainagematte und Sicker Mörtel.

Der Versuch läuft noch bis im September 2018. Messdaten, weitere Infos und den Link zur Webcam finden Sie unter:

<https://nvs.ch/dienstleistungen/fachkompetenz-in-naturstein/forschungsprojekt-naturstein-bodenbelaege/?L=0>

Anzeige

**Bei uns liegen sie richtig!**

**SMART STEP**

**H + B Steiner GmbH - Zubehör für Aussenbeläge**  
 Altsagenstrasse 7 - 6048 Horw - Telefon 062 77 22 32 - info@smart-step.ch - www.smart-step.ch

# DAUERHAFT DICHT: DIE GEBERIT DUSCHRINNEN CLEANLINE

**Grosszügige, bodenebene Duschen liegen voll im Trend. Meist bedeutet das für den Installateur eine erschwerte Montage und für den Plattenleger Unsicherheiten bei der Abdichtung. Die Geberit Duschrinne überzeugt durch hohe Ästhetik, ist leicht zu reinigen und die Schnittstellenproblematik bei der Abdichtung ist gekonnt gelöst.**

Die Geberit Duschrinnen CleanLine erfüllen sämtliche Anforderungen an eine richtungweisende Sanitärtechnik: von der hohen Ablaufleistung des flachen Sifonkörpers über die auf Herz und Nieren geprüfte Montage- und Dichttechnik bis hin zu Funktion und Formgebung der eigentlichen Duschrinne.

## EINFACHE MONTAGE

Die Geberit Duschrinnen CleanLine lassen sich so einfach einbauen wie normale Bodenabläufe. Mit der Geberit CleanLine müssen sich die beteiligten Gewerke nicht mehr aufwändig zu den verschiedenen Montageschritten abstimmen – der Sanitärfachmann, Unterlagsboden- und Plattenleger kommen auf Antrieb zurecht.

## DAUERHAFT DICHT

Die Geberit Duschrinne CleanLine besteht aus zwei Teilen: einem Rohbauset und der Duschrinne. Unter dem sichtbaren

## HÖCHSTE AUSZEICHNUNG



Der Schweizerische Plattenverband hat die Geberit Lösungen für bodenebenes Duschen im praktischen Einsatz geprüft und mit dem SPV Gütesiegel ausgezeichnet. Die Geberit Duschrinne CleanLine, der Geberit Wandablauf, der Geberit Duschbodenablauf sowie die Duschfläche Setaplano zeichnen sich insbesondere durch ihre praktische und sichere Handhabung aus. Überzeugt haben die einfache Abdichtung ohne zusätzliche Arbeitsschritte, die grosse Abdichtungs-Flanschbreite von 10 cm aber auch der Wegfall der Materialübergabe zwischen Sanitär und Plattenleger im Rahmen der Abdichtungsarbeiten. Zudem erfüllen sie die Schallschutznorm SIA 181.

Edelstahlprofil liegt ein zentraler Ablaufkörper. Eine grosse, patentierte Abdichtmanschette ist werkseitig fest auf den Ablauf eingespritzt. Die Dichtfolie befindet sich gut geschützt unter einem transparenten Bauschutz und lässt sich einfach in die Abdichtung des Duschbodens einarbeiten. Die grösste Herausforderung – eine dauerhafte Abdichtung – kann mit den neuen Duschrinnen besser denn je gemeistert werden. 32 Abdichtungssysteme wurden nach PG AIV (DIBt), 28 Tage 20 cm Wassersäule, positiv geprüft.

## FLEXIBLE LÄNGE UND PLATZIERUNG

Die Geberit Duschrinnen CleanLine aus Edelstahl werden in vier unterschiedlichen Varianten und in den Längen 30 – 90 oder 30 – 130 cm angeboten. Die Rinnen können sowohl direkt an der Wand als auch im Raum platziert werden. Das Ablängen auf die Grösse des Duschplatzes erfolgt direkt beim Einbau durch den Plattenleger. Eine stufenlose Ausgleichsmöglichkeit des Wandplattenaufbaus von 10 – 27 mm ermöglicht freie Wahl der Wandplatten bis zum Ende der Bauphase.

## EINFACHE REINIGUNG

Die Geberit Duschrinnen lösen das Hygieneproblem auf überzeugende Weise: Das Oberflächenwasser sammelt sich auf dem sichtbaren Edelstahlprofil und verschwindet in der Mitte hinter der kleinen Abdeckung. Ein selbstreinigender Rohrbogensifon, ohne Ecken und Kanten, lässt das Duschwasser gekonnt in die Schmutzwasserleitung verschwinden. Mit einem Handgriff lässt sich die Abdeckung des Einlaufstutzens mit dem integrierten Haarkamm entfernen und reinigen. Versteckte Ablagerungen gehören damit der Vergangenheit an.



Revision «SIA 271 Abdichtungen von Hochbauten»

## Anliegen der Plattenlegerbranche einbringen

**Die Norm aus dem Jahr 2007 behandelt hauptsächlich die Gebäudeabdichtung nach dem Motto «Dach dicht, alles dicht». Die Arbeit an der Revision der SIA 271 läuft schon seit letztem Jahr.**

Martin Bürgler

Da wir seit 2016 mit der PAVIDENSA Abdichtungen Estrich Schweiz in der verbandsübergreifenden Arbeitsgruppe «Abdichtung von Innenräumen/Nassräumen», zusammen mit der Industrie, ein Merkblatt als Wegleitung zur Norm SIA 271/1 erarbeiten, ist der SPV bei der SIA vorstellig geworden. Der SPV hat mit Remo Bacchetta einen Vertreter aus der TK in der Begleitkommission «SIA 271 Abdichtungen von Hochbauten». Ebenso hat er in der Arbeitsgruppe «SIA 271/1 Abdichtungen von Innenräumen» Einsitz genommen. Mit diesem haben wir die Möglichkeit, unsere Anliegen direkt zu platzieren und Gehör für unsere Branche zu erlangen.

Im Laufe der Sitzungen konnten wir den Normenverantwortlichen aufzeigen, dass die ganzen Innen- und Nassraumabdichtungen nicht unbedeutend sind. Vor kurzem wurde entschieden, dass die Abdichtung von Innenräumen ein eigenes Regelwerk erhält. Frowin Andermatt, Mitglied in der TK Keramik und Naturstein feusuisse und SPV, ist der Ressortverantwortliche für das Normenwesen. Er unterstützt seit Frühling Remo Bacchetta beim Erstellen des neuen Regelwerkes. Mit weiteren Fachleuten aus der Industrie ist gewährleistet, dass funktionierende Plattenlegerlösungen in die Normen einfließen werden.

Aktuell wird viel diskutiert, weil in der Plattenlegernorm SIA 248 von 2016 auf die Abdichtungsnorm SIA 271 von 2007 verwiesen wird. Im Moment bildet das SPV Merkblatt «Verbundabdichtungen unter Keramik- und Natursteinbelägen im Innenbereich 09.2012/2» den Stand der Technik ab, oder das Abdichtungssystem eines Herstellers aus der Industrie. Wichtig für den Plattenleger ist es abzuklären, wie Nassräume genutzt werden, um dann die Abdichtung entsprechend zu planen und auszuführen.



Frowin Andermatt ist der Ressortverantwortliche für das Normenwesen.

Frowin Andermatt è il Responsabile del ressort delle normative.

Revisione «SIA 271 Impermeabilizzazione di edifici».

## Presentare le preoccupazioni del settore delle piastrelle

**La norma del 2007 riguarda principalmente l'impermeabilizzazione degli edifici, secondo il motto «tetto a tenuta stagna, tutto a tenuta stagna». I lavori di revisione della SIA 271 sono in corso già dall'anno scorso.**

Martin Bürgler

Poiché dal 2016, in collaborazione con la PAVIDENSA Abdichtungen Estriche Schweiz, nell'ambito del gruppo di lavoro interassociazione «Impermeabilizzazione di ambienti interni/umidi», in collaborazione con l'industria, stiamo lavorando ad un memoriale che funga da guida metodica alla norma SIA 271/1, l'ASP ha presentato le proprie osservazioni alla SIA. Con Remo Bacchetta, l'ASP ha un rappresentante CT nella commissione di accompagnamento «SIA 271 Impermeabilizzazione degli Edifici». Egli è anche membro del gruppo di lavoro «SIA 271/1 Impermeabilizzazione di interni». In quanto membri della commissione, noi abbiamo l'opportunità di esprimere direttamente le nostre preoccupazioni e di ricevere attenzione per il nostro settore.

Nel corso delle sedute abbiamo potuto dimostrare ai responsabili delle norme che l'intero aspetto dell'impermeabilizzazione degli interni e dei locali umidi non è irrilevante. Recentemente si è deciso che l'impermeabilizzazione degli interni avrà un proprio regolamento. Frowin Andermatt, membro CT Ceramica e Pietra naturale feusuisse e ASP, è il Responsabile del ressort delle normative. Dalla primavera affianca Remo Bacchetta nella stesura del nuovo regolamento. Insieme ad altri esperti del settore viene garantita l'integrazione nelle norme di soluzioni che funzionano per i piastrellisti.

Attualmente si discute molto perché la norma SIA 248 del 2016 fa riferimento alla norma sull'impermeabilizzazione SIA 271 del 2007. Al momento, il memoriale ASP «Impermeabilizzazioni composite sotto rivestimenti in ceramica e pietra naturale in interni 09.2012/2» rappresenta lo stato dell'arte o il sistema di impermeabilizzazione di un produttore industriale. È importante per il piastrellista chiarire come vengono utilizzati i locali umidi per pianificare e realizzare un'impermeabilizzazione adeguata.

# DAMIT BADEN ZUM ERLEBNIS WIRD

## SIKA SYSTEME FÜR DICHTE NASSBEREICHE



Nassbereiche wie Badezimmer erfordern ein spezielles Augenmerk bei der Abdichtung und der Verlegung von Fliesen. Sika verfügt über umfassende Kompetenzen und weitreichende Erfahrungen in diesem Bereich. Wir bieten Ihnen ein Gesamtpaket für die Abdichtung und Fliesenverklebung in Nassbereichen an:

- Dichtungsschlämme
- Polymermodifizierte Fliesenkleber
- Farbige, wasserdichte Verfugungsmörtel
- Flexible, zementgebundene Niedrigmodul-Fliesenmörtel
- Silikon-Fugendichtstoff

Stadler AG, Langnau i. E.

## Unsere Kunden sind unsere Fans»

**Die Stadler AG in Langnau im Emmental baut Öfen, Herde und Cheminées, verlegt Glasmosaik, Keramik und Kunststein im Innen-, Aussen- und Schwimmbadbereich und erledigt Umbau- und Sanierungsarbeiten. Ein zeitgemässes, konsequent umgesetztes Erscheinungsbild verhilft der Firma zu einem starken Auftritt.**

Rob Neuhaus

«Ein zeitgemässes Logo, ein toller neuer Showroom, ein neuer Auftritt und eine neue Webseite ...» Mit Freude berichtet Hanspeter Stadler von den Entwicklungen in seinem Betrieb in der – ebenfalls neu gestalteten – Kundenzeitschrift «ofeguggeli». Es ist viel gegangen in der Firma Stadler AG, seit Ernst und Verena Käser im Jahr 1929 ihr Geschäft in Hasle bei Burgdorf eröffneten. Vom ersten Tag an war Ernst Käser Mitglied beim Verband Schweizerischer Hafner- und Plattenleger VHP. 1937 brannte das Geschäftslokal nieder, man zog um nach Rüegsauschachen. Seit 1952 ist man in Langnau im Emmental. 1953 übernahm die nächste Generation, Karl und Gisela Stadler-Käser. Gisela war damals die erste gelernte Ofenbauerin überhaupt – dass sie neben dem robusten Handwerk auch als leichtfüssige Ballett-Tänzerin und -Lehrerin wirkte, machte sie zu einer weitherum respektierten Persönlichkeit. Die Tochter Yvonne Rohrbach-Stadler trat 1986 in den Betrieb ein, der Sohn Hanspeter 1989. Die beiden übernahmen 1997 den Betrieb und bilden ein eigentliches Dream-Team. Hanspeter ist Plattenlegermeister und Hafnermeister, Yvonne bewältigt nicht nur die Administration, sondern ist mit ihrem künstlerischen Flair eine wichtige Stütze für Ausstellung und Beratung.

Stadler AG, Langnau i. E.

## I nostri clienti sono i nostri fan

**La Stadler AG di Langnau im Emmental costruisce forni, stufe e caminetti, posa mosaici in vetro, ceramica e pietra artificiale per interni, esterni e piscine ed esegue lavori di ristrutturazione e risanamento. La veste grafica contemporanea contribuisce all'immagine efficace dell'azienda.**

Rob Neuhaus

«Un logo contemporaneo, un nuovo grande showroom, un nuovo look e un nuovo sito web ...». Hanspeter Stadler è lieto di raccontare gli sviluppi della sua azienda sulla rivista per i clienti «ofeguggeli», anch'essa di nuova creazione. Sua sorella Yvonne Rohrbach-Stadler è entrata in azienda nel 1986, lui invece nel 1989. I due hanno rilevato l'azienda nel 1997 e insieme formano un vero e proprio dreamteam. Hanspeter è un maestro piastrellista e fumista, Yvonne non solo gestisce l'amministrazione, ma con il suo talento artistico è anche un supporto importante per l'esposizione e la consulenza.

### Un investimento redditizio

Tre anni fa, Hanspeter ha collaborato con una fotografa/designer e con un copywriter. Insieme hanno conferito all'azienda un design uniforme,





### Eine lohnende Investition

Die Firma hatte treue und qualifizierte Mitarbeiter, ein gutes Auftragsvolumen – und dennoch wusste man in der Branche kaum von ihr. Das musste Hanspeter 1990 feststellen, als man ihn bei einem Baumaterialhändler in der Nähe nicht kannte. Er fand den Grund bald heraus: kein einheitlicher Auftritt, kein Marketingkonzept. Mit einem Werbebüro entstand ein einheitlicher Auftritt mit Logo. Vor drei Jahren dann tat er sich mit einer Fotografin/Designerin und einem Texter zusammen. Gemeinsam verpassten sie dem Unternehmen ein einheitliches Design, beschrifteten die Arbeitskleider und Autos, gestalteten die Briefschaften und die Webseite. Seit kurzem präsentiert sich auch der Empfang mit der Ausstellung im neuen Look. Mitten in den Plattensortimenten und Öfen finden regelmässig Kunden-Events und Fachseminare statt. Die Einladungen sind jeweils speziell aufgemacht und laden zum Nachdenken und Schmunzeln ein. Der Aufwand hat sich gelohnt – die Firma erreicht immer wieder von neuem das Ziel, das sich Hanspeter und Yvonne gesteckt haben: «Unsere Kunden sind unsere Fans.» Das äussert sich zum Beispiel darin, dass ein Kunde sein Auto mit demselben Vulkanlava-Sujet der Firmenfahrzeuge bemalen liess und als freiwilliger Werbeträger unterwegs ist.

### Vielseitigkeit und Generalität

Zum unternehmerischen Gelingen tragen neben dem starken Auftritt natürlich die Leistungen des Teams bei. Die zwölf Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zeichnen sich nicht nur durch Aus- und Weiterbildung aus, sondern auch durch Vielseitigkeit und Generalität. So kann sich die Firma im Cheminée- und Ofenbau, im Verlegen von Keramik und Naturstein wie auch mit Umbau- und Sanierungsarbeiten behaupten. Dass sie jeweils auch die Bauführung übernimmt, ist ein wichtiger Vorteil, der von den Kunden – Private, soziale Einrichtungen, öffentliche Hand und auch ein Generalunternehmer – sehr geschätzt wird. Um der nächsten Generation eine optimale Ausbildung zu bieten, hat sich die Stadler AG mit drei weiteren Betrieben zum Lehrverbund zusammengeschlossen. Damit das Know-how auch dem Verband zugute kommt, waltet Hanspeter Stadler als Stv. Chef-Experte in der Grundbildung, als Gutachter und in der Höheren Berufsbildungskommission – beim SPV und bei feusuisse. Der Aufwand lässt sich bewältigen, meint er, und wird unter anderem auch dadurch entschädigt, dass er dabei immer wieder auf interessante Neuheiten stösst und Neues dazulernt.



*hanno brandizzato gli indumenti da lavoro e le auto, studiato il design della cancelleria e del sito web. Recentemente, anche la reception coniugata all'esposizione si presenta con un nuovo look. Immersi nella gamma di piastrelle e stufe si svolgono regolarmente eventi per i clienti e seminari specialistici. Ogni volta gli inviti vengono studiati specificamente e contengono spunti di riflessione e l'invito a sorridere. Lo sforzo è stato proficuo. Infatti, l'azienda ha sempre raggiunto l'obiettivo che Hanspeter e Yvonne si erano prefissati: «I nostri clienti sono i nostri fan».*

Besuch beim Handel: HGC Wand- und Bodenbeläge

## Gemeinsam auf eine schöne Reise gehen

**Die HG COMMERCIALE versorgt die Schweizer Bauwirtschaft mit Bauprodukten und Dienstleistungen. Wand- und Bodenbeläge – Keramik und Naturstein, aber auch Parkett, Vinyl und Laminat – machen einen bedeutenden Bestandteil aus. Daniel KÜchler, Leiter Marketing, und Mitglied des SPV Zentralvorstands, hat uns in Zürich empfangen.**

«Wir gehören unseren Kunden.» So steht es auf der Webseite. Und tatsächlich sind rund 3700 Genossenschafter die Eigentümer der HG COMMERCIALE, kurz HGC. Zu 49 Prozent sind das Baumeister, zu 51 Prozent stammen sie aus dem Bau- und Baunebengewerbe. Gegründet wurde das Unternehmen 1899 als Handelsorganisation des Schweizerischen Baumeisterverbandes als Einkaufsorganisation. Es unterstützt seine Mitglieder nicht nur durch das branchengerechte Angebot in den topmodernen Ausstellungen und die Logistik, sondern auch mit Vergünstigungen, Kapitalverzinsung und Gewinnbeteiligung. Heute sind rund 800 Mitarbeitende in acht Profitcentern mit regionalen Ausprägungen tätig.

### Glaubwürdig und transparent

Die HGC betätigt sich ausschliesslich als Händler und Berater. Bauherren und Architekten kommen mit ihren Wünschen und Vorstellungen in die Ausstellungen, die Plattenleger beziehen anschliessend die Ware und verlegen sie. Für Daniel KÜchler ist das eine sinnvolle Aufteilung: «Die Herausforderung der Plattenleger ist das perfekte Verlegen, unsere Stärke ist die Beratung.» Seit einiger Zeit berät die HGC in ihren Ausstellungen nicht nur in Sachen Keramik, sondern auch Parkett, Laminat oder Vinyl. Daniel KÜchler sieht darin vor allem die Grundlage für eine neutrale Beratung, die den Kunden den grösstmöglichen Nutzen bringt. «In der Beratung müssen wir nicht die anderen Beläge schlechtreden, sondern können die Vorzüge der Keramik viel glaubwürdiger und transparenter argumentieren.» Dies darf nicht als Verrat an der Branche verstanden werden, in vielen Fällen fördert das den Absatz der Keramik.

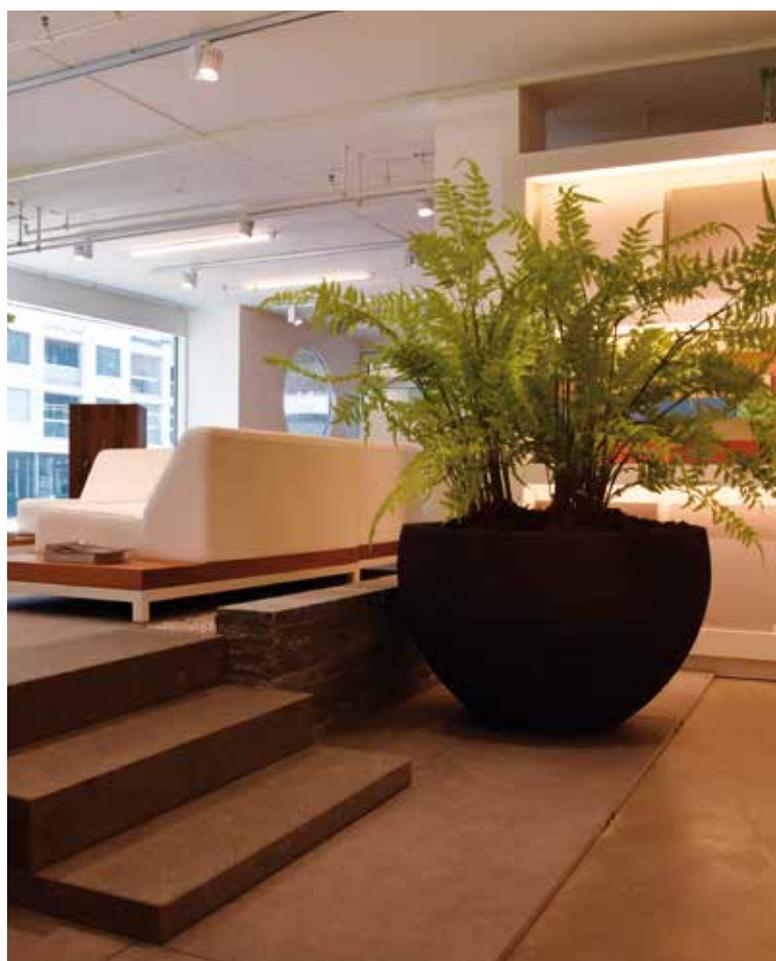


Visita ai rivenditori: HGC Wand- und Bodenbeläge

## Fare un bel viaggio insieme

**HG COMMERCIALE fornisce prodotti e servizi per l'edilizia all'industria edile svizzera. I rivestimenti di pareti e pavimenti – ceramica e pietra naturale, ma anche parquet, vinile e laminato – costituiscono una componente importante. Daniel KÜchler, Direttore Marketing e membro del Comitato Centrale dell'ASP, ci ha accolti a Zurigo.**

La HGC opera esclusivamente come rivenditore e consulente. I committenti e gli architetti visitano le esposizioni con i loro desideri e le loro idee, poi i piastrellisti si procurano la merce e procedono alla posa. Per Daniel KÜchler si tratta di una divisione dei compiti intelligente: «La sfida per i piastrellisti è un'installazione perfetta, il nostro punto di forza invece è la consulenza». Da tempo, in occasione delle mostre, la HGC fornisce la propria consulenza non solo sulla ceramica, ma anche su parquet, laminato e vinile. Per Daniel KÜchler questo approccio rappresenta soprattutto la base per una consulenza neutrale, che porta il massimo beneficio al cliente. «Nel corso della consulenza non dobbiamo deprezzare gli altri rivestimenti, bensì possiamo illustrare i vantaggi della ceramica in modo molto più credibile e trasparente. Ciò non va inteso come un tradimento nei confronti del settore; infatti, in molti casi, favorisce la vendita della ceramica».





### Wachstumsmärkte ausloten

In den Ausstellungen können die Beraterinnen und Berater die Besucher auf neue Trends aufmerksam machen. Daniel Küchler: «Das Thema Aussenbereich ist ein gutes Beispiel – wir überzeugen die Kunden von durchgehenden, fachmännisch verlegten Flächen und können sie dadurch den Plattenlegern zuhalten. Das generiert zusätzliche Flächen.» Dass auch in der Keramikbranche günstige und teilweise billige Konkurrenz im Baumarkt, Direktimport via Internet lockt, sieht Daniel Küchler mit Besorgnis, aber er vertraut auch auf eine faire Beziehung zwischen den Beteiligten.

### Engagement für Aus- und Weiterbildung

Damit die von der HGC gehandelten Materialien korrekt verarbeitet werden, bedingt gute Fachleute. Das ist der HGC einiges wert, rund eine Million Franken steckt sie jedes Jahr in die Aus- und Weiterbildung. Neben den Plattenlegern profitieren auch die Baumeister, die Maler und Gipser, die Gärtner sowie die Berufe von Gebäudehülle Schweiz vom Engagement. Auch dies ist für Daniel Küchler ein Zeichen der Zusammenarbeit: «Wir geben einen Teil des erwirtschafteten Geldes zurück an die Branche. Profitieren können alle davon, nicht nur die Branche.»

### Wie wird man Keramikhändler?

Keramikhändler respektive -berater ist ein Beruf, der selten auf direktem Weg erlernt wird. Die Neugier auf das Material, das Flair für emotionale Argumente und die Fähigkeit, auf Kundenwünsche einzugehen ist ideal für Quereinsteiger. Das trifft auch auf Daniel Küchler zu. Als gelernter Maschinenzeichner war er zuerst im Projektmanagement und Anlagenbau in der Lebensmittelindustrie tätig. Dann wechselte er zum Mobiltelefonanbieter Ericsson im Konsumgüterbereich und schliesslich in die Bauwirtschaft, wo er das Know-how aus Konstruktion und Produktmanagement vereinbaren kann. Sehr wichtig ist ihm denn auch die Aus- und Weiterbildung im Handel. Er hat sich stark gemacht für das neue Domino-Modul «Fachberater/in Keramik», das erfolgreich durchgeführt wurde. «Es ist wichtig, dass wir als Bindeglied zwischen Kunden und Plattenlegern gut und verständnisvoll agieren und ihnen vermitteln: Das machen wir gern, das können wir gut, und das hat seinen Wert.» Oder wie man es nach zeitgemäßem Marketingverständnis formuliert: Man begibt sich gemeinsam auf eine schöne Reise – die Kundenreise.



### Impegno per la formazione di base e continua

*Affinché i materiali commercializzati dalla HGC possano essere lavorati correttamente, sono necessari dei buoni specialisti. Ciò frutta molto alla HGC. L'azienda investe ogni anno circa un milione di franchi in formazione di base e continua. Oltre ai piastrellisti, beneficiano dell'impegno anche i costruttori edili, gli imbianchini e gli intonacatori, i giardinieri e i professionisti di Involucro Edilizio Svizzera. Per Daniel Küchler, anche questo è un segno di cooperazione: «Restituiamo al settore una parte del denaro generato. Tutti possono beneficiarne». Daniel Küchler è impegnato nel nuovo modulo domino «Consulente specializzato/a nel settore della ceramica», che è stato implementato con successo. «Nel ruolo di anello di congiunzione tra clienti e piastrellisti è importante agire e comunicare in modo corretto e comprensibile: Siamo felici di farlo, siamo bravi e ne vale la pena». Oppure, riformulando secondo le regole del marketing contemporaneo: «Intraprendiamo insieme un bel viaggio: il viaggio del cliente».*

Delegiertenversammlung 2018

## Der SPV hat die Herausforderungen angenommen

**Die 17. Delegiertenversammlung des SPV fand in Dagmersellen statt. Die 59 anwesenden Stimmen stellten wichtige Weichen für die Zukunft der Keramikbranche.**

*Rob Neuhaus*

In seiner Begrüssung richtete Zentralpräsident Konrad Imbach einen optimistischen Blick auf den Markt. Das Barometer der Konjunkturforschungsstelle KOF steigt an, die Zeiger richten sich leicht nach oben. «Es ist an uns, diese Zeichen auch aufzunehmen und sie gewinnbringend umzusetzen. Der SPV hat die Herausforderungen angenommen. Sie haben dies mit 'move to 25' bewiesen, indem Sie JA zu unserer Strategie gesagt haben.»

*Anzeige*

Assemblea dei Delegati 2018

## L'ASP ha raccolto le sfide

**La 17° Assemblea dei Delegati dell'ASP si è svolta a Dagmersellen. I 59 votanti presenti hanno posto delle basi importanti per il futuro dell'industria della ceramica.**

*Rob Neuhaus*

Nel suo discorso di benvenuto, il Presidente centrale Konrad Imbach ha fatto una valutazione ottimistica del mercato. Il barometro del Centro di ricerca congiunturale KOF si alza, le lancette puntano leggermente verso l'alto. «Adesso sta a noi accettare questi segni e metterli in pratica con profitto. L'ASP ha raccolto le sfide. Lo avete dimostrato con l'iniziativa «Move to 25» dicendo Sì alla nostra strategia».



WIR LIEBEN  
KERAMIK!

[www.hgc.ch/keramik](http://www.hgc.ch/keramik)

**HGC**  
WAND- & BODENBELÄGE



### Bericht aus den Kommissionen und der Geschäftsleitung

Marco Digirolamo von der Berufsbildungskommission zeigte Optionen auf, wie sich die Berufsbilder entwickeln. Roger Allenbach berichtete von der technischen Kommission «Keramik + Naturstein», die für den SPV und feusuisse tätig ist. Seit dem 1. Dezember 2017 sind die Ressorts Finanzen & Kommunikation, Zusammenarbeit Verbände + Partner, Gutachterwesen, SIA-Normen, Merkblätter, Kalkulation/CRB/NPK und Gütesiegel aufgestellt. Bisher hat die TK Gütesiegel an fünf Bildungspartner vergeben, weitere können dazukommen. Daniel Kückler von der Gruppe Handel zeigte die Bemühungen auf, neue Mitglieder zu gewinnen. Dazu gehört ein attraktives Beitragssystem für Klein- und Mischbetriebe. Das DOMINO-Modul «Fachberater/in Keramik» war so erfolgreich, dass es mit geringfügigen Optimierungen wiederholt wird. Elisabeth Arm, Marketing und Kommunikation, zeigte den aktuellen Stand der Kampagne «Keramik-Einzigartig» auf. Die Key-Visuals für Mitgliederbetriebe sind im Gebrauch, das Angebot im Pop-up-store nimmt laufend zu, die Medienartikel erzeugen einen bedeutenden Werbewert. Die temporäre Ausstellung «Erde – Feuer – Hightech» in der Schweizer Baumuster-Centrale in Zürich konnte insbesondere Architekten und Gestaltern den Werkstoff Keramik erlebbar machen. Mit dem Auftritt an den nationalen SwissSkills 2018 wird der SPV das Handwerk einem Riesenpublikum von seiner besten Seite präsentieren. Stefan Saxer berichtete über die Arbeiten der Sektionen. Ein wichtiger Aspekt ist die Nachwuchswerbung mit Berufsschauen, Botschaftern an den Schulen und die aktive Mitgliederwerbung. Geschäftsführer Andreas Furgler präsentierte eine ausgeglichene Rechnung und Budget.

### Carlo Bazzi neu im Zentralvorstand

Die Versammlung wählte Carlo Bazzi neu in den Zentralvorstand. Der 31-jährige Tessiner ist Geschäftsführer und VR-Präsident der Bazzi Piastrelle SA in Losone und Vorstandsmitglied der Sektion Ticino. Schon sein Vater Mauro und sein Grossvater Italo hatten sich stark für den Berufsverband engagiert. Carlo Bazzi bringt nicht nur grosse wirtschaftliche und unternehmerische Kenntnisse in den Zentralvorstand, er wird auch die Interessen der Südschweiz auf nationaler Ebene einbringen und die Verbundenheit des Tessins mit dem SPV vorleben. Er übernimmt das Ressort «Finanzen».

### Carlo Bazzi eletto nel Comitato Centrale

*L'Assemblea ha eletto Carlo Bazzi al Comitato Centrale. Carlo Bazzi porterà nel Comitato Centrale non solo grandi conoscenze economiche e imprenditoriali, ma contribuirà anche agli interessi della Svizzera meridionale a livello nazionale, dimostrando l'attaccamento del Ticino all'ASP. Egli assumerà la direzione del dipartimento «Finanze».*

### Progetto di ampliamento del Centro di Formazione ASP – Fase 1

*Nell'ambito della strategia «Move a 25», l'ASP intende trasformare il centro di formazione di Dagmersellen in un centro di competenza nazionale per le professioni speciali. Stando alla pianificazione attuale, la domanda di costruzione sarà presentata ad ottobre 2018, i lavori inizieranno ad agosto 2019 e la prima fase si concluderà il 26 giugno 2020. Il costo dell'intero progetto di ampliamento è di 12 milioni di franchi. L'obiettivo è raccogliere fondi per 1 milione di franchi. I relativi documenti sono stati consegnati ai membri. Essi evidenziano i benefici che derivano ai donatori e agli sponsor per il loro impegno.*

*Appuntamento per l'agenda – SwissSkills a Berna, 12-16 settembre 2018*

### Ausbauprojekt SPV Bildungszentrum Phase 1

Im Rahmen der Strategie «move to 25» ist der SPV bestrebt, das Bildungszentrum in Dagmersellen in ein nationales Kompetenzzentrum für Spezialberufe auszubauen. Dafür fördert er die Kooperation mit anderen Berufsverbänden, um alle möglichen Synergien zu nutzen. Das Ausbauprojekt beinhaltet unter anderem zusätzliche Unterkünfte und Seminarräume, ein neu gestaltetes Foyer mit Aufenthaltsmöglichkeiten, das Angebot für Sport- und Freizeitmöglichkeiten, zusätzliche Büros, die Optimierung der Abläufe rund um die Verpflegung. Gemäss Zeitplan erfolgt die Baueingabe im Oktober 2018, der Baubeginn im August 2019 und der Bezug der ersten Etappe am 26. Juni 2020. Die Kosten für das gesamte Ausbauprojekt betragen 12 Mio. Franken. Ziel ist, mittels Fundraising 1 Mio. Franken zu beschaffen. Die entsprechenden Unterlagen wurden an die Mitglieder abgegeben. Sie zeigen auf, welchen Nutzen sie als Gönner oder Sponsoren von ihrem Engagement gewinnen.

### Vinzenz Meyer wird Ehrenmitglied

Vinzenz Meyer kann auf eine beachtliche Karriere zurückschauen. Als Plattenleger absolvierte er die erste Meisterschule, er gründete seine eigene Firma, waltete als nebenamtlicher Berufsschullehrer. Kaum war er dem Verband beigetreten, wurde 1991 bereits Präsident der Kurs- und Aufsichtskommission. In seine Zeit geht die Kreation der heute noch im Einsatz stehenden «Z-Elemente in Beton». Ab 1993 war er als SPV Gutachter unterwegs, heute steht er den aktiven Gutachtern als Götti beratend zur Verfügung. Die Technische Kommission war eine weitere Station, ebenso die Mitarbeit in vielen Arbeitsgruppen zur Normenerarbeitung, als Merkblattverfasser, in Vernehmlassungen und so weiter. Mit dem Wunsch, ihn als «weisen Berater» im Hintergrund zu wissen, ernannte die Versammlung Vinzenz Meyer zum Ehrenmitglied.

### Selbstbewusster Auftritt

Mit der Genehmigung aller Traktanden hat die Generalversammlung 2018 ein gewichtiges Paket geschnürt. Der Verband kann sich in Richtung Zukunft entwickeln. Konrad Imbach forderte die Branche und ihre Vertreter zu einem selbstbewussten Auftritt, auch in der Öffentlichkeit und der Politik auf: «Wir von der Bauwirtschaft und insbesondere auch vom Ausbaugewerbe brauchen Unternehmerinnen und Unternehmer, die aus eigener Erfahrung wissen, wie die Wirtschaft funktioniert und die dieses Wissen auch in die Politik einfließen lassen können und wollen. Die Bauwirtschaft und wir in der Keramikbranche haben allen Grund, selbstbewusst aufzutreten.»

Für Ihre Agenda – SwissSkills in Bern, 12.- 16. September 2018



# NEW

## NEUE VERPACKUNG GLEICHE ZUSAMMENSETZUNG

**Doppelte  
Haltbarkeit**



- › Faserarmiert
- › Neubau und Renovierungen
- › Anwendungstärke bis 30 mm
- › Bodenheizungen

Erhältlich bei unseren Partner

  
**CERMIK**

Modul 9: Konfliktmanagement&Mediation

## Viel Ärger, Aufwand und Kosten sparen

**Wie kann man die Erkenntnisse aus der Weiterbildung Nr. 9 anwenden? Wir fragten eine Absolventin und einen Absolventen, wie sie von der Ausbildung profitieren können.**

**Sandra Schüpbach, Plattenlegerin bei der GLB Emmental, absolviert die Weiterbildung zur Plattenlegerchefin**

*Warum haben Sie das Wahlmodul gewählt?*

Im Hinblick auf den Umgang mit schwierigen Kunden interessierte ich mich für das Thema »Mediation«.

*Welche Erkenntnisse haben Sie daraus gewonnen?*

Indem man in einer schwierigen Situation ruhig bleibt, niemanden überstürzt beschuldigt und hilft, eine Lösung zu finden, die für beide Parteien befriedigend ist, kann man sehr oft Streit vermeiden. Ich habe auch realisiert, dass Mediatoren sehr professionell und seriös arbeiten – sie werden zwar im Normalfall von einer Partei engagiert, engagieren sich aber unabhängig davon für alle Beteiligten.

*Konnten Sie die Erkenntnisse bereits anwenden?*

Es gab bereits eine heikle Situation mit einem Kunden, der bedingt durch die Vorgeschichte sehr aufgebracht war. Es gelang mir, die Situation zu deeskalieren und auf eine sachliche Ebene zu bringen. Am Schluss erhielten wir eine sehr gute Rückmeldung der Bauherrschaft. Ich bin überzeugt, dass die Kenntnisse dem Unternehmen viel Ärger und Aufwand und damit Kosten ersparen.

### Konfliktmanagement und Mediation in der Bauwirtschaft

Konfliktfelder und deren Themen in der Bauwirtschaft sind vielschichtig. Bekannt ist, dass in der Schweiz pro Jahr Baumängel in einem Umfang von circa CHF 1.8 Mrd. «produziert» werden, dazu kommt ein Mehrfaches an Konfliktkosten. Die Konfliktthemen stehen im Kontext der Planung, Bauausführung, Baukosten, Baumängel und dem Streit zur Nachbesserung sowie der Garantiefälle. Was bedeutet das? Der Schlüssel dazu ist die Mediation, also die aussergerichtliche Schlichtung. Damit es gar nicht zum eskalierenden Konflikt kommt, respektive dass dieser abgeschwächt wird, hilft das mediative Konfliktmanagement im Projekt.

**Alexander Reusch ist eidg. dipl. Plattenlegermeister, dipl. Gutachter SPV, Prüfungsexperte und Geschäftsinhaber der Oschwald Rothrist AG**

*Warum haben Sie das Modul 9 «Mediation» besucht?*

Ich hatte zusammen mit zwei Kollegen die Gutachterschulung absolviert. Wir stellten dabei fest, dass wir uns nie eingehend mit Konfliktmanagement befasst hatten, aber grosses Interesse hatten, wie man schwierige Situationen angehen, Luft aus den Segeln nehmen und Gemüter besänftigen kann.

*Wie können Sie davon profitieren?*

Wir mussten gerade eine heikle Situation im Betrieb meistern. Im Gruppen-Chat der Mitarbeiter war eine Diskussion über die Doppeladler-Geste der Fussballer Xhaka und Shakiri entbrannt. Aufgrund der verschiedenen Nationen und Meinungen drohte die Situation zu eskalieren. Wir setzten uns alle an einen Tisch, diskutierten die Lage und konnten relativ schnell Missverständnisse klären und die Wellen glätten.

*Können Sie die Erkenntnisse auch an die Mitarbeiter weitergeben?*

Diese Situation wurde gleich zu einem Lehrstück für unsere Mitarbeitenden. Wir haben eine Regel aufgestellt, nachdem wir zuerst miteinander reden und das gegenseitige Verständnis schaffen. So gelingt es am einfachsten, Missverständnisse zu vermeiden oder auszuräumen. Das gilt auch für den Umgang mit Kunden.

Das nächste Wahlmodul «Konfliktmanagement&Mediation», geleitet von Walter A. Speidel, M.A., Experte-Mediator SDM/SKWM, findet im März/April 2019 statt.

<https://plattenverband.ch/bildung/weiterbildung/plattenlegerchef-in>



Darum finden Sie  
Ihre Duschrinne  
bei Schaco

*Fast alle wünschen sich im  
Bad eine bodenebene Dusche.  
Was spricht für Duschrinnen  
von Schaco?*

- Es gibt sie für jede  
Einbausituation und jeden  
Bodenbelag*
- Sie sind flexibel in der Anwen-  
dung und innovativ in der Technik*
- Sie sind einfach zu reinigen*
- Und sie sind richtig schön*

Mehr erfahren unter [schacoag.ch](http://schacoag.ch)

Schaco AG | 6038 Honau

WBS SPV Sektion Mittelland

## Neuste Produkte und Produktetrends

**Am 28. Juni organisierte die Sektion Mittelland das WBS zum Thema Abdichtungen bei der Sabag Hägendorf AG. Das Thema lautete: Abdichtungen im Innenbereich, Grundlagen heute.**

*Martin Bürgler*

Stephan Saxer, Präsident SPV Sektion Mittelland und Roman Lüönd, Leiter Verkauf Wand- und Bodenbeläge der Sabag, begrüßten die Weiterbildungswilligen in Hägendorf. Der Vortrag von Martin Bürgler wurde umrahmt durch eine Ausstellung der Bildungspartner Codex Utzin Tyro AG, Mapei Suisse SA, PCI Bauprodukte AG, Saint-Gobain Weber AG, Sika Schweiz AG und Sopro Bauchemie GmbH.

Die rund 50 Teilnehmer konnten sich über die neuesten Produkte und Produktetrends vor Ort im Plattenlager der Sabag informieren. Das Thema Abdichtungen interessiert, auch weil im Moment die SIA Norm 271 revidiert und durch eine zusätzliche Norm für Innenabdichtungen ergänzt wird. Die angeregte Diskussion nach dem Vortrag zeigte klar, dass man sich heute als Unternehmer unbedingt in einem Herstellersystem bewegen sollte. Abgeschlossen wurde der Abend mit einem Spaghettiplausch, offeriert durch die Sabag Hägendorf AG.

Anzeige

**Ihr Spezialist für Maschinen und Werkzeuge**

Auch online bestellen:  
[www.rosset-technik.ch](http://www.rosset-technik.ch)

**Rosset  
TECHNIK**

Rosset Technik  
Maschinen und Werkzeuge AG  
Ebersmoos 4 · 6204 Sempach  
Tel. 041 462 50 70





# KERAMISCHER TERRAZZO ZEITGEIST MIT FORMAT

Die neue Fliesenkreation Nova ist eine keramische Interpretation des Trendthemas Terrazzo. Sechs angesagte Farbtöne, acht modular kombinierbare Formate – vom filigranen Mosaik bis hin zur XXL-Fliese – und Treppen wie aus einem Guss ermöglichen originelle Designkonzepte mit individueller Handschrift und urbanem Esprit.

SwissSkills 2018

## Einzigartige Promotionsplattform

**Die zweiten zentralen Berufs-Schweizermeisterschaften finden vom 12.–16. September 2018 in Bern statt. Eine Kandidatin und 11 Kandidaten plätteln um den Titel.**

*Carole Schäfer*

An den SwissSkills 2018 können 135 verschiedene Berufe live erlebt werden. Damit ist dieser Anlass nicht nur die grösste Berufs-Show der Welt, sondern auch eine einzigartige Promotionsplattform für unsere Berufe, aber auch für die Berufsbildung im Allgemeinen. Unterstützt wird unser Auftritt ebenfalls durch [keramik-einzigartig.ch](http://keramik-einzigartig.ch), um die Vielfältigkeit der Keramik den Schülern, Lehrpersonen und Eltern näher zu bringen. Erwartet werden 150'000 Besucherinnen und Besucher. Das Schweizer Fernsehen wird unter anderem während einer 9-stündigen Live-TV-Sendung am Samstag, 15. September von den SwissSkills 2018 berichten!

Sie können für Ihren Besuch ein Gratis-Ticket für die SwissSkills 2018 beziehen. Die Bestellung der Tickets, die ansonsten für Erwachsene CHF 15 kosten, erfolgt mittels Promocode auf der Website des Veranstalters. [www.swiss-skills2018.ch/promo](http://www.swiss-skills2018.ch/promo) (-> Promocode: BV4493) Besuchen Sie uns in der Halle 2!

*Für den Auftritt wird der Messestand eingesetzt, der von der Kampagne Keramik. Einzigartig.ch für die Swiss Floor 2015 entwickelt wurde.*

*Nous nous présenterons sur notre stand qui a été conçu lors de la campagne céramique.unique.ch pour la Swiss Floor 2015.*

SwissSkills 2018

## Une plateforme de promotion unique

**Les deuxièmes championnats suisses des métiers centralisés se dérouleront à Berne du 12 au 16 septembre 2018. Une candidate et 11 candidats carrelleront pour le titre.**

*Aux SwissSkills 2018 135 différents métiers peuvent être vécus en direct. Cette manifestation est ainsi non seulement l'un des plus grands shows professionnels du monde, mais aussi une plateforme de promotion unique pour nos métiers ainsi que pour la formation professionnelle en général. Notre présentation est également renforcée par [ceramique.unique.ch](http://ceramique.unique.ch) pour familiariser les élèves, enseignants et parents avec la diversité de la céramique. On s'attend à 150'000 visiteurs. La télévision suisse rapportera entre autres le samedi 15 septembre au cours d'une émission TV en direct pendant 9 heures des SwissSkills 2018!*

*Vous pouvez vous procurer une entrée gratuite pour la visite des SwissSkills 2018. Le billet, qui coûterait CHF 15.00 pour les adultes, peut être commandé moyennant le code promo sur le site de l'organisateur. [www.swiss-skills2018.ch/promo](http://www.swiss-skills2018.ch/promo) (-> Code promo : BV4493) Venez nous rendre visite dans le hall 2!*



## Formatione

Diplomübergabe

# 18 neue Plattenlegerchefs

Im Rahmen der SPV-Delegiertenversammlung am 15. Juni 2018 in Dagmersellen konnten 18 neue Plattenlegerchefs ihren Fachausweis abholen. Walter Kammermann wies darauf hin, wie wichtig die Weiterbildung ist und bleiben wird. «Das Schweizer Bildungswesen besteht aus vielen kleinen und grösseren Puzzleteilchen, eines davon ist die Domino-Weiterbildung», sagte er. Während der Ausbildung zum Plattenlegerchef erhalten die jungen Berufsleute das nötige Rüstzeug, eine Baustelle zu organisieren und führen. «Es ist schön zu sehen, wie sich im Verlauf der Domino-Weiterbildung die Teilnehmer fachlich und menschlich weiterentwickeln.»

*Carole Schäfer*

### Plattenlegerchefs mit eidg. Fachausweis

Haris	Alagic	Diego	Schnyder
Thomas	Frischknecht	Ramo	Sukilovic
Martin	Geissbühler	Werner	Zurbrügg
Marco	Geisser	Arion	Bedzeti
Remo	Ingold	Benjamin	Bendig
Sandro	Maag	Rico	Casty
Ivan	Michel	Kevin	Collier
Silvio	Oertig	André	Eschler
Marcel	Schildknecht	Stefan	Suter



Gruppenbild (v.l. hinten)

Walter Kammermann (Präsident QS-Kommission),  
Haris Alagic, Remo Ingold, Sandro Maag, Marco Geisser, Werner Zurbrügg,  
Diego Schnyder, Ivan Michel; (vorne) Ramo Sukilovic, Marcel Schildknecht,  
Silvio Oertig, Thomas Frischknecht, Martin Geissbühler, Carole Schäfer  
(Projektleiterin Berufsbildung SPV).

Die Originale von PCI

# Damit Grossformate gross rauskommen!

### PCI FT<sup>®</sup> Ment:

- Zum Verlegen von grossformatigen Bodenplatten
- Stabiles Kleberbett, kein Absacken
- Schichtdicken 2 - 25 mm

### PCI Flexmörtel<sup>®</sup> S1 Flott:

- PCI S1-Technologie
- Speziell für grossformatige Bodenplatten
- Für verfärbungsunempfindliche Natursteine
- Schichtdicken 1 - 15 mm



PCI Bauprodukte AG · Im Schachen · 5113 Holderbank  
Tel. 058 958 21 21 · Fax 058 958 31 22 · pci-ch-info@basf.com

PCI: Komfortables Verfugen, insbesondere von privaten Duschen

## Die neue Epoxidharzfuge von PCI

**Mit PCI Durapox Premium bringt die PCI Bauprodukte AG einen neuartigen Epoxidharzmörtel auf den Markt: Er ist so geschmeidig einzubringen wie ein zementärer Mörtel und schafft eine aussergewöhnlich farbintensive, homogene Oberfläche. Gleichzeitig ist PCI Durapox Premium so belastbar und unempfindlich gegen Reinigungsmittel wie ein Epoxidharzmörtel.**

«Mit PCI Durapox Premium haben wir einen Fugenmörtel entwickelt, der die Vorteile des Epoxidharzmörtels mit denen einer zementären Fuge verbindet. Private Bauherren legen Wert auf eine farbstabile, unempfindliche und leicht zu reinigende Fuge. Ausserdem sollte der Farbton exakt zum Fliesenbelag passen», erklärt Thorsten Leppler, Produktmanager Fliesenverlegesysteme PCI Gruppe. «Herkömmliche Epoxidharzmörtel sind jedoch aufwendiger zu verarbeiten. Unser Ziel war deshalb, mit unserer neuen Generation an Epoxidharzmörteln eine ideale Lösung für Verarbeiter und Bauherren anzubieten. Mit PCI Durapox Premium ist uns genau das gelungen.»

### Einfaches, geschmeidiges Verfugen

Dank seiner cremigen Konsistenz lässt sich PCI Durapox Premium so einfach verarbeiten und einbringen wie eine Zementfuge. Erforderlich sind dafür nur die bei einer zementären Verfugung üblicherweise verwendeten Werkzeuge, die Gummifugscheibe und das Standard-Schwammbrett. Spezielle Werkzeuge wie Epoxidharzschwämme oder -pads benötigt der Fliesenleger nicht mehr. Durch den Easy-to-Clean-Effekt geht auch das Abwaschen von PCI Durapox Premium schnell und problemlos von der Hand. Verbleibende Harzschleier, wie sie bei Epoxidharzmörtel auftreten können, lassen sich mit der Waschlilfe PCI Durapox Finish ohne grossen Aufwand rückstandslos entfernen. Die



*PCI Durapox Premium im 2-kg-Gebinde eignet sich ideal für bodengleiche, mit Fliesen belegte Duschenflächen in privaten Bädern. Der 5-kg-Eimer ist speziell für größere Flächen wie öffentliche Bäder oder Wellnessbereiche konzipiert.*



*Dank seiner geschmeidigen Konsistenz lässt sich PCI Durapox Premium spielend leicht mit einer herkömmlichen Gummifugscheibe verfugen.*

Wartezeit vor dem Waschen beträgt nur 5 bis 10 Minuten. Der finale Waschgang nach rund einer Stunde ermöglicht dem Verarbeiter den zügigen Abschluss der Baustelle noch am gleichen Tag.

### Fugen in trendigen Farben

Neben der komfortablen Verarbeitung überzeugt PCI Durapox Premium mit einer besonders homogenen und fein geschlossenen Fugenoberfläche. «Der Füllgrad in den Fugenkammern ist enorm hoch. Das macht die Fuge optisch schön, und gleichzeitig widerstandsfähig und unempfindlich», so Leppler. Mit der breiten Farbauswahl bietet PCI Durapox Premium eine Vielzahl an Gestaltungsmöglichkeiten. Die 15 Farbtöne sind insbesondere auf die im Trend liegenden Keramikbeläge in Holz- und Betonoptik abgestimmt. PCI Durapox Premium-Fugen sind dauerhaft schön und farbstabil: Sie dunkeln weder nach noch hellen sie auf.

### PCI Durapox Premium in zwei Gebindegrößen

PCI Durapox Premium im 2-kg-Kombigebinde ist speziell für das Verfugen der immer verbreiteteren, ebenerdigen Duschen mit integriertem Bodenlauf konzipiert. Der kompakte Eimer macht das Handling auf der privaten Baustelle einfach. Das 5-kg-Gebinde für grössere Flächen ist in den sechs gängigsten Farben erhältlich. PCI Durapox Premium findet auch in öffentlichen Bädern, Wellnessbereichen und in der lebensmittelverarbeitenden Industrie Anwendung. Der Epoxidharzmörtel weist eine sehr hohe chemische und mechanische Beständigkeit auf, ist wasserundurchlässig und wasserdampfbremsend. Durch den Easy-to-Clean-Effekt lassen sich die Fugen einfach reinigen und halten dank des Resistance-Effekts auch aggressiven Reinigungsmitteln stand.

Weitere Informationen zur PCI im Internet unter [www.pci.ch](http://www.pci.ch).



*Mit PCI Durapox Finish lassen sich Restschleier auf dem Fliesenbelag leicht beseitigen. Die Waschlilfe ist als 500-ml-Sprühflasche oder in der 750-g-Dose als Konzentrat für die Zugabe in das Waschwasser erhältlich.*

DEUTSCHE STEINZEUG / AGROB BUCHTAL

## Gelungene Verschmelzung von bestehendem und neuem Wellnessbereich

**Das Hotel Eden Spiez, ein traditionsreiches Haus, das bereits seit 1903 besteht, wurde Ende 2017 in ein Wellness & Genuss Hotel umgewandelt. Ausgeführt wurden die Arbeiten von der Firma Bircher Plattenbeläge AG in Spiez.**

*Werner Ziegelmeier, Deutsche Steinzeug / Agrob Buchtal GmbH*

Die Kernaufgabe im Hotel Eden Spiez bestand darin, die Bereiche der Wellnessanlage gestalterisch miteinander zu verbinden. Die Architekten Jaeggi Architekten aus Sempach haben sich dazu entschlossen, den bestehenden klassizistischen Stil aufzugreifen und in einer zeitgenössischen Formensprache weiterzuführen.

### Gestaltungsvielfalt mit keramischen Platten

Alle Bodenflächen im neu gestalteten Wellnessbereich sind mit keramischen Platten im Format 75 x 75 Zentimeter belegt. An den Wänden wechseln sich Holzverkleidungen mit Platten im Grossformat 60 x 120 Zentimeter ab. Sämtliche Platten stammen aus der Serie Valley von Agrob Buchtal. Das Solebad mit Jungbrunnenwasser verbindet Innen und Aussen und überrascht mit einer besonderen Farbgestaltung: Im Poolbereich ist meist Blau die Farbe der Wahl, hier hingegen wurde der warme Farbton Sandgrau Hell aus dem Chroma Pool-Programm von Agrob Buchtal gewählt. «Ich muss ganz offen zugeben, dass ich mich für einen Blauton entschieden hätte, wenn nicht der entscheidende Impuls durch Agrob Buchtal gekommen wäre. Die jahrzehntelange Erfahrung dieser Marke sowie die enorme Farb- und Formatvielfalt eröffnete uns eine kreative Gestaltungsfreiheit», erläutert Jaeggi.

### Aspekt Funktionalität

Im modern gestalteten Spa steht neben stilvollem Ambiente auch komfortable Funktionalität im Vordergrund. So sind sämtliche Böden mit Platten der Serie Valley belegt. «Die Gäste vor Unfällen durch Ausrutschen zu schützen hat in unserer Arbeit selbstverständlich höchste Priorität», betont Jaeggi. «Umso wichtiger war es, dass wir das grosszügige Bodenformat 75 x 75 Zentimeter im Rahmen einer projektspezifischen Sonderfertigung in der geforderten Trittsicherheitsklasse R11/B beziehen konnten.»

Weitere Informationen: [www.agrob-buchtal.de](http://www.agrob-buchtal.de)

## Willi Bircher, Bircher Plattenbeläge AG Spiez

### Vorbildliche Zusammenarbeit

Bereits während der Planungsphase wurde die Verwendung der Verlegematerialien im Solebad mit dem Plattenleger besprochen. Dabei galt es den speziellen Bedingungen des Solebads (4% salzhaltiges Wasser) Rechnung zu tragen. Weil die Flüssigkunststoffabdichtung, welche durch eine Spezialfirma durchgeführt wurde, nicht alkaliverträglich war, musste als Klebematerial auf einen Epoxydharzkleber zurückgegriffen werden. Weil mit dem gleichen Material auch ausgefugt wurde, galt es bereits bei der Planung das farblich passende Epoxydharz zu finden. bei der Einteilung der Beläge musste auch Rücksicht auf die Beckenkopfsteine genommen werden. Dabei wurde speziell darauf geachtet, dass möglichst wenig Platten verschnitten wurden. Auch die Dilatationsfugen wurden mit salzwasserbeständigem Silikonkitt ausgebildet.

Erwähnenswert ist die vorbildliche Zusammenarbeit zwischen Lieferfirmen, Verlegebetrieb und dem projektverantwortlichen Architekten. Damit ein solches Werk nicht nur in ästhetischer sondern auch in technischer Hinsicht gelingt, ist eine solche Zusammenarbeit zwingend.

Auch im übrigen Wellnessbereich sind mit grossformatigen Platten 60 x 120 cm und Mosaikbelägen 1 x 1 cm anspruchsvolle Beläge gestaltet worden. zum einen weil die Mosaik über gebogene Flächen verlegt wurden (Schneckendusche und Liegestühle in der Salzgrotte), zum anderen weil die grossformatigen Platten in Duschen wie auch in Korridoren, an Treppenseitenwänden etc. zum Einsatz kamen. wichtig war die Planung im Vorfeld der Ausführung, damit die Platteneinteilungen auch umgesetzt werden konnten. Dass die technischen Details, wie Abdichtungen mit Anschlüssen an Flansche, Rinnen etc. auch funktionieren, musste exakt und gewissenhaft gearbeitet werden. Das Planungsteam um Bernhard Steffen und die beteiligten Handwerker haben im Hotel Eden sicher eine der schönsten Wellnessanlagen rund um den Thunersee erschaffen.



ROSSET TECHNIK

## Kompaktes Kraftpaket für Spitzenleistungen

**Vom Profi für den Profi: Rosset Technik AG ist dafür bekannt, dass das Unternehmen laufend in Optimierungen ihrer eigen entwickelten Werkzeuge und Maschinen investiert. So auch in den neuen RTOOL Betonschleifer 19/125, der dank mehr Leistung einen wertvollen Support im Arbeitsfortschritt garantiert.**

Ob Umbau, Renovation oder Neubau: Der RTOOL Betonschleifer 19/125 ist multifunktionell einsetzbar und meistert Randbearbeitungen von Böden und Wänden spielend leicht. Und dies nicht zuletzt dank der massgeschneiderten, aufklappbaren Absaughaube aus Aluminiumdruckguss, dem verstärkten Spezialgetriebe (mittels Aluminiumflansch) und dem 1'900-Watt-Antrieb. Damit ist für eine optimale Kraftübertragung auf die 125 mm Durchmesser des mitgelieferten Schleiftopfs gesorgt, was ein effektives und effizientes Arbeiten ermöglicht.

### Erfahrungen fließen in Optimierungen ein

Die beiden Geschäftsführer Thomas Wicki und Andreas Bächler sind sich einig: «Mit unserem neuen RTOOL Betonschleifer 19/125 sind unsere Kunden mit dieser optimierten Maschine für kraftvolles, handliches und sauberes Arbeiten gerüstet. Wir verstehen es als unsere Aufgabe, unseren Kunden die bestmöglichen Werkzeuge und Maschinen anzubieten, die ihre tägliche Arbeit erleichtern.»

Doch nicht nur das: Mit dem mitgelieferten Schlauchsatz ist eine einfache Anschliessung eines Baustellensaugers möglich und somit staubfreies Arbeiten – auch das ein wichtiges Anliegen der beiden Unternehmer.

Weitere Informationen / Vous trouverez davantage d'information sous:  
[www.rosset-technik.ch](http://www.rosset-technik.ch)

Kontakt / Contact:

Telefon +41 41 462 50 70

*Mehr Leistung, sauberes Arbeiten und optimiertes Handling:  
Das neue Kraftpaket aus dem Hause Rosset Technik.*

*Davantage de puissance, un travail plus propre et un maniement optimisé:  
le nouveau condensé de puissance de la maison Rosset Technik.*

ROSSET TECNOLOGIA

## Un condensé compact de puissance pour des performances maximales

**Par des pros pour des pros: La maison Rosset Technik SA est connue pour investir sans relâche dans l'optimisation des machines et de l'outillage développés par ses soins. Citons comme exemple la ponceuse à béton RTOOL 19/125 qui, grâce à une meilleure performance, constitue sans aucun doute un outil puissant permettant un travail bien plus efficace.**

Qu'il s'agisse de transformations, de rénovations ou de nouvelles constructions, la ponceuse à béton RTOOL 19/125 est une machine multifonctionnelle permettant de réaliser facilement des travaux de ponçage au niveau des bords de sols et de murs. Et ceci grâce, notamment, à son capot d'aspiration relevable fait sur mesure et réalisé en aluminium coulé, à un engrenage spécial renforcé (au moyen d'une flasque en aluminium) et à un moteur d'une puissance de 1'900 watts. Ces éléments garantissent un report de puissance optimale sur la meule-boisseau d'un diamètre de 125 mm (livrée avec la machine) et permettent de ce fait un travail plus efficace et rentable.

### Optimiser en intégrant des expériences pratiques

Les deux chefs d'entreprise Thomas Wicki et Andreas Bächler sont unanimes: «Avec notre nouvelle ponceuse à béton RTOOL 19/125, nos clients disposent d'une machine optimisée avec une puissance permettant un travail efficace, facilité et propre. Nous considérons en effet que notre mission est d'offrir à nos clients les meilleures machines et le meilleur outillage possibles afin de faciliter leur travail au quotidien.»

Mais bien plus encore: cette machine est livrée avec un tuyau permettant une connexion aisée à un aspirateur de chantier pour un travail sans poussières – élément qui tient également très à cœur aux deux dirigeants de Rosset Technik.



Anzeigen

# Für den innovativen Plattenleger

## Steintrennmaschinen



for  quality & innovation

Tel. 052 368 74 20



## BLANKE DI-SECURE

Universell einsetzbares Schnittschutzgewebe

- > Schutz der Abdichtung im Eckbereich und an Wand- und Bodenübergängen, z.B beim Erneuern von Silikonfugen
- > Einfach durch selbstklebende Einarbeitung
- > Kombinierbar mit den Abdichtungs-Systemen BLANKE DISK und BLANKE DIBA

BLANKE DI-SECURE erhalten Sie hier:  
hama keramikdesign GmbH  
St. Gallerstrasse 115  
9320 Arbon  
T +41(0)71 446 61 66  
F +41(0)71 446 61 65  
E info@hama-keramikdesign.ch



FÜR HANDWERK. DAS ÜBERZEUGT.

**hama**  
keramikdesign  
[www.hama-keramikdesign.ch](http://www.hama-keramikdesign.ch)

# FILA schützt die Erde, die empfindlichste Oberfläche von allen.



**Fila Green Action** ist das große Umweltprojekt, mit dem unser Unternehmen sein Engagement für den Umweltschutz im Hinblick auf **moralische und rechtliche Aspekte konkret** unter Beweis stellt. Es handelt sich hier um eine Reihe von „umweltfreundlichen Aktionen“, die verschiedenste Bereiche umfassen: von der Produktion der Lösungen über die Anwendung der Produkte bis hin zu ihrer Entsorgung.

*Stolz*  
Mitglied von



**Fila Industria Chimica Spa**  
Via Garibaldi, 58  
35018 San Martino di Lupari (Padova) - Italy  
t: +39 049 94 67 300  
sales.ch@filasolutions



codex Roadshow

## codex live erleben

**Der codex Showtruck tourte auch im 2018 quer durch die Schweiz. Während den ersten zwei Wochen im Juni trat die Marke codex mit einem spannenden Showprogramm bei neun Grosshandels-Partnern auf. Die Neuausführung der Roadshow war wiederum gut besucht und ein voller Erfolg. Rund 220 Besucher konnten während den neuen Tagen begrüsst werden.**



*Die codex Experten präsentierten den Kunden die Neuheiten der Marke codex.*



*Der codex Truck wurde an diversen Standorten aufgebaut und empfing die Besucher mit offenen Türen.*



*Auch für Verpflegung und Erfrischungen war an den heissen Sommertagen gesorgt.*



*Die codex Roadshow fand in diesem Jahr vom 1.–15. Juni an ausgewählten Standorten in der Schweiz statt.*

### Neun Stopp in der ganzen Schweiz

Der Startschuss zur diesjährigen codex Roadshow fiel am 1. Juni bei der Swiss Sani in Tübach. Gefolgt von einem Stopp bei der Firma Richner in Freienbach, bei der Sabag in Jona und der GL Baumaterialien in Niederurnen. Anschliessend wurde der codex Showtruck bei Plättlimaxx in Oftringen aufgebaut, was gleichzeitig auch Halbzeit der Tour bedeutete. Weiter ging die Veranstaltung mit einem Halt bei der Baupoint in Rapperswil und der Sabag in Rothenburg. Das grosse Finale fand schliesslich im Wallis stand. Bei strahlendem Wetter hiess es nach zwei intensiven Wochen für das Team zum letzten Mal Truck und Produkte sowie Sonnenstühle und Grill auspacken und aufbauen. Die beiden Firmen Gétaz-Miauton und Bringhen, beide sesshaft in Visp, machten den Tour-Abschluss Mitte Juni.

### Vielfältiges Programm und Neuheiten

Die neue 3K Epoxi-Design-Fuge codex X-Fusion mit revolutionären Vorteilen war einmal mehr das Highlight der codex Roadshow. Bei exklusiven Produktvorführungen wurden die Kunden von der leichten Verarbeitung und der einfache Pflege der Epoxi-Fuge überzeugt und begeistert. Weiter war der wasserbeständige 1-K Hybridkleber codex SK 100 ein Thema, welcher seit Kurzem das Abdichtungssortiment von codex komplettiert. Auch die neuen Abdichtungsnormen bei Plattenbelägen mit geänderten Vorgaben der technischen Ausführungen waren ein Sujet worüber intensiv diskutiert und Experten-Tipps eingeholt wurde. Neu im codex Sortiment präsentieren sich zudem erstklassige Werkzeuge und Maschinen für die professionelle Verlegung von Platten und Naturstein. Die neuen Arbeitsgeräte wurden den Kunden vor Ort präsentiert und vorgestellt. Natürlich war auch für Verpflegung gesorgt. Der gemütliche Teil der Veranstaltung kam nicht zu kurz beim Genuss feiner Köstlichkeiten vom Grill sowie Erfrischungen für die heissen Sommertage.

### Erfolgreiche Roadshow 2.0

Auch im zweiten Jahr der schweizweiten codex Roadshow darf wieder auf erfolgreiche Events zurückgeblückt werden. Ein reger Austausch und interessante Diskussionen fanden an den einzelnen Standorten statt. Insgesamt durften rund 220 Besucher, bei meist schönem Sommerwetter, an der Roadshow begrüsst werden.

[www.codex-x.ch](http://www.codex-x.ch)



# IN IST WER DRIN IST.

Das Netzwerk der Besten ist eine Vereinigung der besten Plattenleger.  
Werden Sie jetzt Mitglied und profitieren Sie von zahlreichen Vorteilen.  
Codex – der starke Partner für professionelle Platten und Natursteinleger.

Mehr Information zum Netzwerk unter  
[www.netzwerkderbesten.com](http://www.netzwerkderbesten.com)

Mehr Informationen zu codex unter  
[www.codex-x.ch](http://www.codex-x.ch)

**codex**   
exklusiv für echte Plattenleger®

Rechtsauskunft – Fallbeispiel

## Der Hochstapler

### Ausgangslage

Karl bewirbt sich bei der Platten GmbH. In seinem Lebenslauf gibt Karl fälschlicherweise an, dass er über mehrjährige Berufserfahrung als Plattenleger verfüge, weshalb er für die ausgeschriebene Stelle die optimale Besetzung sei. Seinen Bewerbungsunterlagen legt er zudem ein gefälschtes Arbeitszeugnis bei.

Karl, der in Tat und Wahrheit weder über eine Ausbildung geschweige denn praktische Erfahrungen als Plattenleger verfügt, gelingt es im Vorstellungsgespräch zu überzeugen. Die Parteien unterzeichnen noch am gleichen Tag einen befristeten Arbeitsvertrag für die Dauer von sechs Monaten. Aufgrund des überzeugenden Auftretens von Karl verzichten die Parteien darauf, eine Probezeit zu vereinbaren. Als Karl nun die Stelle antritt, stellt sich schnell heraus, dass er den Anforderungen gemäss Stellenprofil in keiner Hinsicht gewachsen ist. Als dieser Sachverhalt der Platten GmbH nach drei Tagen klar wird, ficht sie den Vertrag mittels Übergabe eines entsprechenden Schreibens an Karl infolge absichtlicher Täuschung an und will Karl für die ersten drei Arbeitstage auch keinen Lohn bezahlen. Zu Recht?

### Lösung

Die Antwort des Verbandsjuristen auf diese Frage finden Sie in dem für Mitglieder reservierten, geschlossenen Bereich der SPV-Homepage: [www.plattenverband.ch](http://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 Mail-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](mailto:office@advokatur-whb.ch)

**ESTRICHRISS EINFACH & SCHNELL SCHLIESSEN**  
**COMBLER LES FISSURES DE CHAPES: FACILE & RAPIDE**

## Eporip SCR

Schnellhärtendes, zweikomponentiges Silikatharz zum Schliessen von Estrichrissen und zur Ausführung von Kleinreparaturen.

- Sehr einfach in der Anwendung und sehr schnelle Erhärtung
- Sehr gutes Eindringverhalten
- Geruchsarm, lösemittelfrei und sehr emissionsarm (EMICODE® EC1 R Plus)

Résine de silicate bicomposante à durcissement rapide destinée à combler les fissures de chapes et à effectuer de petites réparations.

- Facile d'utilisation et à prise rapide
- Très bonne pénétration
- À faible odeur, sans solvant et à très faible émission de substances volatiles (EMICODE® EC1 R Plus)



mapaiswitzerland



Imagekampagne

## Ein Team aus einem Guss

**Die Firma Thoma Baukeramik GmbH in Volketswil fällt auf – nicht nur durch die Qualität ihrer Arbeit, sondern auch durch den konsequent gestylten Auftritt bei den Kunden und in den Medien.**

*Rob Neuhaus*

Frühling, Sommer, Herbst und Winter, die drei Brüder Thoma – Sacha, Michel und Pascal – begegnen Kunden, Lesern, Webseitenbesuchern im einheitlichen Look und saisongerecht. Sie und ihr Vater Alfred – die junge Generation hat das Szepter der Firma übernommen – setzen die Fotosujets der Keramik-Einzigartig-Kampagne konsequent ein.

### Nutzvolle Investition

«Wir sind regional tätig und setzen mit unserer Werbung auf die Lokalzeitungen und -anzeigen», so lautet ihre Strategie. Für die Inserate wie auch für redaktionelle Beiträge liefern die Kampagnenfotos die ideale Grundlage. Ob als Gruppenbild oder als Einzelporträt, die Erkennbarkeit ist sehr gross. Das zeigt sich unter anderem in zahlreichen Reaktionen – ehemalige Schulkameraden melden sich, Bekannte und Freunde sprechen sie darauf an.

### Positives Feedback

Auch die Kunden reagieren positiv. Die sympathische und gepflegte Erscheinung in der Werbung macht Eindruck. Die Gespräche auf der Baustelle oder während der Beratung sind angenehm. Die Thoma's wissen, dass es für wirksame Werbung in den klassischen Medien einen langen Schnauf braucht, aber sie sehen den Nutzen der Investition. «Die Erfahrung zeigt, dass eine solche Kampagne Früchte trägt – wenn jemand in der Zukunft Plättli braucht, dann kennt er unseren Namen.»

### Geschätztes Verbandsangebot

«Der Verband stellt uns das Werbematerial zur Verfügung, und wir setzen es gerne ein», sagen die Brüder. Das sei ein Geben und Nehmen, das allen etwas bringt. Neben dem Bildmaterial vom SPV kam eine weitere Inspiration aus einem Weiterbildungsseminar der Sektion Zürich: Demnächst treten Alfred, Sacha, Michel und Pascal in individuell bestickten Hemden auf. «Das macht unseren Auftritt noch persönlicher, ist allerdings auch mit der entsprechenden Verantwortung bezüglich der Qualität verbunden», sind sie überzeugt. Damit können sie gut leben – schliesslich dient alles dem Dienst am Kunden.



Q-Label

## Platinum – das Kompetenzlabel der Keramikbranche

**An der Delegiertenversammlung 2018 stellte Elisabeth Arm das neu geschaffene Kompetenzlabel «Platinum» vor. Plattenleger- und Plattenhandelsbetriebe mit Auszeichnung bemühen sich ausserordentlich für die Qualität ihrer Arbeit.**

*Rob Neuhaus*

Die Vergabe des Labels erfolgt durch das unabhängige Kompetenz-Gremium. Es setzt sich zusammen aus je einem nicht mehr aktiven Vertreter des Handels, einem Fachexperten des SPV und einem Mitglied des SPV Zentralvorstands. Das Gremium wird jeweils für drei Jahre durch den SPV Zentralvorstand gewählt.

Zu den Kriterien gehören für Plattenlegerbetriebe unter anderem die Aus- und Weiterbildung des Personals, die interne Qualitätskontrolle, die Angebotsdifferenzierung, die Anzahl Gutachten, die zu Arbeiten der Firma erstellt wurden, die Einhaltung der Kreditoren und der Nachweis im Berufsregister. Plattenhandelsbetriebe müssen unter anderem ihre Qualitätskontrolle, die ethisch-unternehmerischen Grundsätze, die Kompetenz der Mitarbeitenden, die Anzahl Gutachten, die über sie erstellt wurden, die Einhaltung der Kreditoren, die Produktequalität

und die Angebotspalette ausweisen. Das Label wird jeweils für zwei Jahre vergeben, dann muss sich der Betrieb neu bewerben.

«Platinum» fordert von den Betrieben unternehmerische Initiative und grosse Transparenz gegenüber der Kommission. Im Gegenzug verschafft ihnen das Label Vorteile im Markt. Elisabeth Arm: «Mit dem Label können wir das Image und die Wettbewerbsfähigkeit der Keramikbranche stärken. Auch gegenüber dem Nachwuchs präsentieren die Platinum-Betriebe unsere Branche selbstbewusst und attraktiv.»

### Die nächsten Schritte

Demnächst werden Fragebogen an die Mitgliederbetriebe versandt. Anschliessend wird das Kompetenzgremium die Bewerbungen prüfen und den ausgezeichneten Betrieben die entsprechenden Unterlagen zusenden: Zertifikat zur Präsentation im Unternehmen, Vorlagen für Internet, Mail, Briefschaften, Fahrzeuge, PR-Text. Die Platinum werden auf den Webseiten des SPV, der Kampagne Keramik-Einzigartig und Platten-Champions prominent aufgeführt.



## Wichtige Termine

### Date importanti

12. – 16.09.2018	SwissSkills 2018 2. zentrale Schweizermeisterschaft	Bern
23. – 25.10.2018	Höhere Fachprüfung für Plattenleger/innen	Dagmersellen
29.10.2018	Weiterbildung / Wahlmodul 10.1 «Fachberater/in Keramik»	Dagmersellen div. Ausstellungen
02.11.2018	Weiterbildung / Pflichtmodul 2.18 «Baukonstruktion»	Dagmersellen
15.03.2019	Weiterbildung / Wahlmodul 9.5 «Konfliktmanagement»	Dagmersellen
07.06.2019	SPV Delegiertenversammlung ASP Assemblea dei delegati	Dagmersellen

## Impressum

### Impronta

**Auflage / Edizione:**  
3000 Exemplare

**Herausgeber / Editore**  
**Leserbriefe / Lettere di lettori**  
**Abonnemente / Abbonamenti**  
**Inserate / Annunci**

SPV Schweizerischer  
Plattenverband  
ASP Associazione Svizzera  
delle Piastrelle  
Keramikweg 3,  
6252 Dagmersellen  
Telefon: 062 748 42 52  
Fax: 062 748 42 50  
keramikweg@plattenverband.ch  
www.plattenverband.ch

**Redaktion / Redazione**  
Carole Schäfer,  
Rob Neuhaus (Leitung),  
Andreas Furgler

**Druck / Stampa**  
Brunner AG, Druck und Medien,  
Arsenalstrasse 24, 6011 Kriens  
Erscheint vierteljährlich

**Grafik / Grafica**  
1000herz, Franco Gritti, Luzern

**Übersetzung / Traduzione**  
Evelyne Hofer, Zuchwil

**Foto Titelseite**  
Rob Neuhaus



## Haben Sie gewusst, dass ...

... Sie als SPV-Mitglied vom Botschafter für Schulklassen profitieren können? Gerne hilft Ihnen die SPV Geschäftsstelle weiter.  
<http://www.platten-champions.ch/de/Ausbildung/Botschafter-buchen>

... Sie die «Wahlmodule» auch als Weiterbildungskurse, unabhängig des Plattenlegerchefs, besuchen können?  
<https://plattenverband.ch/bildung/weiterbildung>

### Unsere Handelspartner

*I nostri partner*

Blatter berät, handelt, verlegt.



**Mitglieder berücksichtigen Mitglieder.**  
*Associati favoriscono associati.*

# Sopro DF 10<sup>®</sup> DesignFuge Flex

# Dauerhaft schön und hygienisch.



kalkschleierfrei und  
farbbrillant



erhöhter Schutz vor  
sauren Reinigern\*



verhindert Schimmelbildung



wasser- und schmutzabweisend



Jetzt in 27  
attraktiven  
Farben!

- Kalkschleierfrei und gleichmässige Farbbrillanz durch OPZ<sup>®</sup>-Technologie
- Pflegeleicht, da wasser- und schmutzabweisend
- Erhöhter Schutz gegen Schimmelpilze und Mikroorganismen\*\*
- Zementärer, flexibler Fugenmörtel für Fugenbreiten von 1–10 mm
- Erhöhte Widerstandsfähigkeit auch gegen saure Reinigungsmittel\*
- Mit Sopro Glitter in Gold und Silber veredelbar
- Innen und aussen

\*Im Vergleich zu herkömmlichen zementären Sopro Fugenmörteln bei haushaltsüblicher Anwendung

\*\*Bitte beachten Sie die aktuell gültige Produktinformation unter [www.sopro.ch](http://www.sopro.ch)

Sopro Bauchemie GmbH · Bierigutstrasse 2 · 3608 Thun  
Tel +41 (0)33 334 00 40 · Fax +41 (0)33 334 00 41 · [www.sopro.ch](http://www.sopro.ch)

# Sopro

feinste Bauchemie