

# KERAMIKWEG

2  
19

SPV  
ASC  
ASP

INSPIRATION – VIELFALT – TECHNIK



ZEMENTPLATTEN/PIASTRELLE CEMENTO

PLATINIUM

**KERAMIK-EINZIGARTIG / CERAMICA-UNICA**

- 3 Editorial, Braucht es Qualitätssicherung?
- 3 Editorial, Perché garanzia di qualità?
- 4 Zementplatten, Der Charme des Handgemachten
- 4 Cimentine, Il fascino del manufatto
- 8 Besuch beim Handel, SABAG Luzern AG
- 8 Visita ai rivenditori, SABAG Luzern AG
- 10 Platinium, Mit Platinium haben wir – hammermässig getroffen
- 10 Platinium, Con il marchio Platinium, abbiamo fatto strike
- 11 Platinium, Verleihung des Platinium Kompetenzlabels
- 12 Trittschall, Die Umwelt wird immer lauter Teil 2
- 12 Rumore impattivo, il mondo (come pure l'ambiente) stadi ventando sempre più rumoroso 2a parte
- 13 SIA 271, Normen und Merkblätter

**CHAMPION / CAMPIONE**

- 14 WorldSkills vom 22.–27.08.2019 in Kazan (Rus)
- 14 WorldSkills dal 22.–27.08.2019 a Kazan (Rus)
- 15 Erfa Berufsbildner, Wege zur Talentförderung
- 16 Berufserkundungseinsatz, Eine Chance für neue Fachkräfte

**SPV / ASP**

- 18 Um- und Erweiterung Bildungszentrum Dagmersellen
- 18 Trasformazione e ampliamento del centro di formazione di Dagmersellen
- 19 Innovationdays 2019, Gipfeltreffen der Keramikbranche
- 20 Die Generalversammlungen der Sektionen
- 21 Firmenjubiläum der besonderen Art, 222 Jahre Dillier Feuer + Platten AG
- 27 Versicherung, Das Risiko eines Cyber-Schadens steigt
- 22 News, Sika, Abdichtungen nach ETAG 022
- 24 News, kerakoll, Fugabella® Color
- 26 News, Fila, Zeit sparen auf der Baustelle – mit FILA-Instantreinigern
- 28 News, Mapei, Mit Keracolor Plus Platten jetzt noch einfacher verfügen
- 30 News, Sopro, Mit einfach einzigartigen Eigenschaften für den Verarbeiter
- 32 News, hama, BLANKE Heiz und Kühlsysteme
- 34 News, Rosset Technik, Profi-Lösung für gross formatige Platten
- 31 Agenda

**DIES UND DAS**

Teilen Sie Ihre «Rohdiamanten»

Sie haben bereits einen geeigneten Jugendlichen gefunden, der die Lehre zum Plattenleger/in antritt – Gratulation und danke für Ihre Anstrengungen! Haben Sie einen zweiten motivierten Jugendlichen, der gerne den Beruf ausüben würde, dem Sie aber keine Lehrstelle anbieten können? Teilen Sie das Glück und vermitteln Sie ihn an einen umliegenden Betrieb weiter – Mitbewerber hin oder her. Es ist eine Chance für die Branche und für den Beruf. Melden Sie sich bei Carole Schäfer [info@plattenverband.ch](mailto:info@plattenverband.ch) oder 062 748 42 52



Der SPV ist Mitglied der Europäischen Union der Fliesenfachverbände

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

**UNSERE BILDUNGSPARTNER  
 I NOSTRI PARTNER**



**UNSERE DIENSTLEISTUNGSPARTNER UND GÖNNER  
 I NOSTRI PARTNERE PROTETTORI**





# BRAUCHT ES QUALITÄTSSICHERUNG? PERCHÈ GARANZIA DI QUALITÀ?

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

Ihre Unternehmen gedeihen, Ihre Lieferanten und Kunden sind zufrieden mit Ihren Produkten und Dienstleistungen, wieso also sollten Sie Zeit damit verlieren, eine Qualitätssicherung in Ihrem Unternehmen einzurichten?

**«Der gefürchtetste Konkurrent ist derjenige, der sich nie um Sie kümmert, der aber sein eigenes Geschäft kontinuierlich verbessert.»**

Dieses Zitat des Industriellen Henry Ford gibt teilweise Antwort auf diese Frage. In einer Welt des Wettbewerbs, in der die Wirtschaftsakteure und ihre Beziehungen immer komplexer und evolutionärer werden, müssen sich die Unternehmen auf eine optimierte Organisation, Qualitätsprodukte, ein starkes Engagement ihres Personals, sowie auf Vertrauensbeziehungen mit ihren Partnern, seien es Lieferanten oder Kunden, verlassen können.

Der SPV engagiert sich seit mehreren Jahren, den Bedürfnissen und Erwartungen seiner Mitglieder gerecht zu werden und ein hohes Qualitätsniveau in der Branche zu erhalten. Im 2014 rief der Schweizerische Plattenverband die Strategie «Move to 25» ins Leben. Eine wichtige Grundlage dieses Projekts war eine Studie über die Branche aus der Sicht der Mitglieder. Um mit der Konkurrenz mithalten zu können, wurde ein Qualitätslabel für die Branche und den Beruf gefordert.

Das Resultat ist Platinum, das Kompetenzlabel, welches erstmals 2019 an verdiente Mitglieder des SPV vergeben wird: Plattenleger, Händler oder gemischte Betriebe. Platinum ist Synonym für Qualität, Wettbewerbsfähigkeit und Berufsstolz. Es steht für Kompetenz, Unterstützung in der Kommunikation und Stärkung einer guten Marktstellung.

Der Schweizerische Plattenverband ist stolz auf die zahlreichen Unternehmen mit der Platinum Auszeichnung aus seinen Reihen und freut sich, auch in Zukunft neue aufzunehmen. Er ermuntert und bittet alle Geschäftspartner, diese Unternehmen, die für Qualität, Kompetenz und sicheren Wert stehen, zu bevorzugen und zu unterstützen.

Roberto Bertacchi  
Stiftungsrat  
Mitglied der Platinum Jury

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

Le vostre aziende prosperano, i vostri fornitori e clienti sono piuttosto soddisfatti dei vostri servizi e prodotti, quindi perché perdere tempo a mettere in atto delle pratiche qualitative?

**«Il concorrente più temibile è quello che non si preoccupa mai di te, ma che migliora costantemente la propria attività.»**

Questa è una citazione dell'industriale Henry Ford, che in parte risponde alla domanda. In un mondo competitivo in cui gli attori economici e le loro relazioni sono sempre più complessi ed in continua evoluzione, le aziende devono poter contare su un'organizzazione ottimizzata, prodotti di qualità, un forte impegno del personale e rapporti di fiducia con i propri fornitori e clienti.

L'ASP lavora da diversi anni per soddisfare le esigenze e le aspettative dei suoi membri e per mantenere un alto livello di qualità del settore. Nel 2014 l'Associazione Svizzera delle Piastrelle ha lanciato la strategia «Move to 25». Una base importante per questo progetto è stato lo studio di settore presentato dai suoi associati. Per far fronte alla concorrenza, è stato chiesto di istituire un marchio di qualità per il settore e la professione.

Il risultato è Platinum, il marchio di competenza assegnato per la prima volta nel 2019 ai membri ASP meritevoli: imprese di posa, commercianti e imprese miste. Platinum è sinonimo di qualità, competitività e orgoglio professionale. Rappresenta competenza, supporto nella comunicazione e consolidamento di una buona posizione di mercato.

L'Associazione Svizzera delle Piastrelle è fiera e orgogliosa di annoverare tra le sue fila numerose aziende che si sono aggiudicate il marchio Platinum e non vede l'ora di accoglierne di nuove. Incoraggia e invita tutti i partner commerciali a promuovere e sostenere tutte le sue aziende sinonimo di qualità, competenza e valori affidabili.

Roberto Bertacchi  
membro della fondazione  
membro della giuria del marchio Platinum

## ZEMENTPLATTEN

## DER CHARME DES HANDGEMACHTEN

Bei Architekten und Gestaltern, und ebenso bei vielen Bauherren, insbesondere im urbanen Raum, sind Zementplatten sehr beliebt. Sie stehen für Handwerkskunst und Individualität.

Text  
Rob Neuhaus  
Foto  
SABAG/EQUIPE und Novabell

## CEMENTINE

## IL FASCINO DEL MANUFATTO

Motivi moreschi, floreali o geometrici, soggetti ludici, illusioni ottiche – le tradizionali piastrelle cementine offrono innumerevoli possibilità di design. I pavimenti ricordano locali nordafricani dalla sobria eleganza e dall'atmosfera accogliente. Per questo motivo, le piastrelle cementine sono molto apprezzate da architetti e costruttori che puntano ad allestimenti personalizzati.

Maurische Motive, florale oder geometrische Muster, spielerische Sujets, optische Täuschungen – traditionelle Zementplatten ermöglichen unzählige Gestaltungsmöglichkeiten. Die Böden erinnern an nordafrikanische Räume mit schlichter Eleganz und angenehmem Klima. Das macht Zementplatten bei Architekten und Bauherren, die auf individuelle Einrichtung setzen, äusserst beliebt.

## ZEMENTPLATTEN FÜHREN EIGENLEBEN

Das langfristige Verhalten ist eine weitere Spezialität. Zementplatten haben eine offenporige Oberfläche. Durch den Gebrauch verändern sie sich, Flecken und Verunreinigungen ergeben im Lauf der Zeit eine Patina. Diese erzählt die Geschichten des Bodens und seiner Bewohner. Michael Zaugg, Spartenleiter keramische Platten der SABAG, sieht darin eine besondere Aufgabe in der Beratung: «Nicht alle Kunden können oder wollen mit dieser speziellen

Eigenschaft leben – wer sich sogleich nach den Reinigungsmöglichkeiten erkundigt, wird kaum richtig Freude an einem Zementplattenboden entwickeln. Es ist wichtig, die Bedürfnisse der Kunden herauszufinden.» Wenn er selber vor der Auslage in der Ausstellung steht und die fantasievollen Designs und deren Kombinationsmöglichkeiten vorführt, gerät er ins Schwärmen: «Kühl und nüchtern kann man keine Zementplatten verkaufen, da braucht es Emotionen dazu.»

#### URALTE HANDWERKSKUNST

Zementplatten werden gepresst und getrocknet, aber nicht gebrannt. Die Oberfläche ist mit Pigmenten eingefärbt und nicht glasiert. So kann sie Feuchtigkeit aufnehmen und wieder abgeben. Das erklärt auch, warum Zementplatten eine ausgleichende Wirkung aufs Raumklima haben. Der Ursprung der Zementplatten lässt sich nicht eindeutig datieren und lokalisieren, aber auf jeden Fall waren sie schon im vorletzten Jahrhundert in Frankreich und Nordafrika verbreitet. Dort werden sie heute noch nach alter Manier produziert. SABAG bezieht die Platten bei Bisazza, die in Tunesien eine Manufaktur betreibt. Das ermöglicht SABAG, individuelle Designs in Kleinserien in Auftrag zu geben.

#### ALTERNATIVE: ZEMENTOPTIK

Um die ästhetische Qualität und die Eigenschaften von gebrannten und glasierten Platten zu vereinen, entstanden die Platten in Zementoptik. Auch hier gibt es unzählige Designs und Farben, die sich an die traditionellen Vorlagen anlehnen. Hier können auch gängige Anforderungen, wie zum Beispiel an die Rutschfestigkeit angewendet werden. Platten in Zementoptik sind äusserst robust und pflegeleicht und eignen sich nicht nur für private Räume, sondern auch für den öffentlichen Bereich.



### CHANCE FÜR PLATTENLEGER

Michael Zaugg ist überzeugt, dass Zementplatten wie auch solche in Zementoptik eine grosse Chance für Plattenleger darstellen. Das Verlegen erfordert einiges an Vorstellungsvermögen und an handwerklichem Geschick, damit der Charme des Handgemachten zur Geltung kommt und gleichzeitig die Anforderungen an eine makellose Oberfläche erfüllt werden: «Dazu braucht es ein gutes Zusammenspiel zwischen den Beratern im Handel und den Legern – beide arbeiten auf hohem Niveau und gemeinsam können sie den Kunden Qualität und Individualität zu einem guten Preis anbieten.»

### LE PIASTRELLE CEMENTINE HANNO UNA VITA PROPRIA

Il comportamento a lungo termine è un'altra loro peculiarità, hanno una superficie a pori aperti. Si modificano con l'uso; nel corso del tempo le macchie e le impurità generano una sorta di patina, che racconta le storie dei locali e di coloro che li abitano. Michael Zaugg, Responsabile Divisione Piastrelle in ceramica di SABAG Berna, ritiene che questo sia un compito speciale nella consulenza: «Non tutti i clienti possono o vogliono avere questa particolare caratteristica; chi si informa immediatamente sulle possibilità di pulizia difficilmente potrà godere appieno di un pavimento in piastrelle cementine. È importante conoscere le esigenze dei clienti.»

### OPPORTUNITÀ PER I PIASTRELLISTI

Michael Zaugg è convinto che le piastrelle cementine, così come quelle dall'aspetto cementizio, rappresentino una grande opportunità per i piastrellisti. La posa in opera richiede molta fantasia e maestria artigianale per far risaltare il fascino del manufatto e allo stesso tempo soddisfare le esigenze di una superficie impeccabile: «Ciò richiede una buona interazione tra i consulenti di commercio e il personale di posa; entrambi lavorano ad alto livello e insieme possono offrire ai clienti qualità e personalizzazione ad un prezzo conveniente.»



ARDEX Großformatverlegung

# Mit dem größten Vergnügen.



- Hoher Verlegekomfort
- Lange Verarbeitungszeit
- Speziell entwickelt für großformatige Fliesen & Platten



ARDEX S 28 NEU  
MICROTEC  
Großformatkleber



ARDEX X 77  
MICROTEC Flexkleber



ARDEX X 78  
MICROTEC Flexkleber,  
Boden



ARDEX liefert ausschließlich  
über den Fachgroßhandel.



[www.ardex.de](http://www.ardex.de)

BESUCH BEIM HANDEL SABAG LUZERN AG

# KUNDEN WÜNSCHEN QUALITÄT

Zur SABAG-Gruppe gehören sieben eigenständige Firmen in der ganzen Schweiz. Eine davon ist die SABAG Luzern AG mit Standorten in Rothenburg, Cham, Gisikon, Brunnen, Stans und Erstfeld. Zum umfassenden Angebot an Innenausbau- und Bauprodukten gehört auch ein riesiges Angebot an Platten und Natursteinen.

Text  
Rob Neuhaus  
Foto  
Rob Neuhaus

## VISITA ALLE AZIENDE:

### SABAG LUZERN AG

#### I CLIENTI DESIDERANO LA QUALITÀ

Il gruppo SABAG comprende sette società indipendenti in tutta la Svizzera. Una di queste è la SABAG Luzern AG con sedi a Rothenburg, Cham, Gisikon, Brunnen, Stans ed Erstfeld. L'ampia gamma di prodotti per l'edilizia e le finiture d'interni comprende anche una vasta scelta di piastrelle e pietre naturali.

Marco Schiavini, Responsabile Ceramica e Pietre Naturali, vi guiderà attraverso la mostra. I nuovi prodotti di Cersaie sono presentati in piccole nicchie e i produttori rinomati mostrano i loro prodotti in una sorta di shop-in-shop. Lungo il percorso ci sono anche informazioni di base, ad esempio sull'origine delle piastrelle, la resistenza allo scivolamento o anche la più recente tecnologia per piscine.

Der Hauptsitz der SABAG Luzern AG befindet sich in Rothenburg. Hier empfängt Marco Schiavini, Bereichsleiter keramische Platten und Natursteine. In der Ausstellung zeigt er, wie man dem Anspruch nachkommt, die ganze Vielfalt der Plattenwelt zu präsentieren. In kleinen Nischen findet man die Weltneuheiten, die an der Cersaie präsentiert wurden. Sie dienen der Inspiration und machen die Besucher neugierig.

#### SHOP-IN-SHOP-PRINZIP

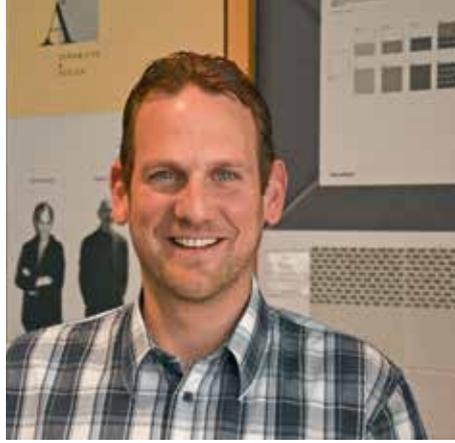
Eine Reihe von renommierten Herstellern hat auf den weiten und lichtdurchfluteten Ausstellungsflächen ihren eigenen Auftritt, eine Art Shop-in-Shop. Die Gestaltung

geschieht in Absprache mit dem Gastgeber, dennoch tritt man als Besucher für kurze Zeit in die Welt von Bisazza, Mutina, Apavisa, Deutsche Steinzeug und anderen Anbietern ein.

#### KOMPETENZ AUSSTRAHLEN

Unterwegs kann man auf dem Rundgang zu Hintergrundthemen abzweigen. Hier wird zum Beispiel dargestellt, wie das Naturprodukt Keramikplatte entsteht, man kann erfahren und fühlen, was Rutschfestigkeit bedeutet oder sich auch über Schwimmbadtechnologie informieren. «Uns ist es wichtig, dass wir unsere Kompetenz wie auch die der ganzen Branche sichtbar machen»,





erklärt Marco Schiavini. Diese kompetente Ausstrahlung wird vielseitig genutzt – nicht nur von Architekten, die hier mit ihren Bauherren ganze Um- oder Neubauten konzipieren, sondern auch zum Beispiel von Vertretern der Deutschen Steinzeug Schweiz AG, die hier mit Kunden technische und gestalterische Aspekte in einer grosszügigen Präsentation erläutern können.

#### UMFASSENDES QUALITÄTSVERSTÄNDNIS

Entsprechend grossen Wert legt Marco Schiavini auf die Aus- und Weiterbildung seines Teams von Beraterinnen und Beratern. Ihm selber wurde das Interesse an der Keramik und den Natursteinen wohl schon in die Wiege gelegt: Sein Vater war Geschäftsführer der SABAG Luzern, er trat nach der kaufmännischen Ausbildung für kurze Zeit ins Unternehmen ein, um sich dann auswärts die Sporen abzuverdienen. Vor 15 Jahren kam er zurück ins Unternehmen. Sein Qualitätsverständnis umfasst

alle Mitarbeitenden des Teams, zum Beispiel auch die Chauffeure, die alle laufend in persönlichem Kontakt mit den Kunden, in erster Linie Plattenleger, stehen.

#### HÄUFIGSTE KUNDEN: PLATTENLEGER

Die häufigsten Kunden, verrät er, sind übrigens die Plattenleger. Mit ihnen pflegen die SABAG-Mitarbeiter einen regen fachlichen Austausch: «Es ist wichtig, dass die Qualität bei allen Beteiligten auf gleich hohem Niveau liegt», meint er. So gelinge es, den Kunden nicht nur das optimale Produkt zu verkaufen, sondern ihnen auch zu möglichst langer Freude am Produkt zu verhelfen. Die Erfahrung gibt ihm Recht: «Viele Kunden wünschen Qualität, und wenn wir ihnen diese auf allen Stufen liefern, sind sie auch mit dem Preis einverstanden.»

.....  
 · I CLIENTI PIÙ FREQUENTI:  
 · PIASTRELLISTI  
 · Marco Schiavini rivela che i clienti più frequenti sono i piastrellisti. I collaboratori SABAG intrattengono con loro un vivace scambio professionale: «È importante che la qualità sia allo stesso livello elevato per tutti i partecipanti», afferma. In questo modo è possibile non solo vendere ai clienti il prodotto ottimale, ma anche aiutarli a godersi il prodotto il più a lungo possibile. L'esperienza lo dimostra: «Molti clienti vogliono la qualità, e se noi gliela forniamo a tutti i livelli, accettano anche con il prezzo».  
 .....



PLATINIUM ZEIGT AUSSENWIRKUNG

# MIT PLATINIUM HABEN WIR HAMMERMÄSSIG GETROFFEN

Gut 160 Mitglieder – Leger, Händler und Mischbetriebe – konnten am 5. März 2019 in Dagmersellen Platinum abholen. Das Label ist nicht nur eine Auszeichnung für die Qualität der Arbeit, sondern auch ein wichtiges Instrument für den Auftritt im Markt.

Text  
Rob Neuhaus  
Foto  
Tobias Stahel



IL PLATINIUM GENERA VISIBILITÀ CON IL MARCHIO PLATINIUM, ABBIAMO FATTO STRIKE Il 5 marzo 2019, ben 160 membri - imprese di posa, rivenditori e imprese miste – sono state insignite del marchio Platinum, a Dagmersellen. Il marchio è un premio per la qualità del lavoro, e anche uno strumento per presentarsi sul mercato. Sacha Thoma, Direttore di Thoma Baukeramik a Volketswil, è ancora stupito per l'onda che Platinum ha scatenato per la sua azienda. Hanno inviato circa 450 brochure aziendali con informazioni sul marchio di qualità a clienti, architetti, autorità e media. L'eco è stato travolgente. «La risonanza è stata incredibile, abbiamo davvero fatto strike. È arrivata una sequenza interminabile di ordini e i prezzi sono stati tutti accettati, senza se e senza ma.» David Muheim, Muheim Keramik AG di Weggis, e Roger Dähler, Dähler Keramik GmbH di Weggis, hanno trasmesso le informazioni sul premio Platinum al settimanale locale. Roger Dähler: «L'articolo ha attirato l'attenzione del grande pubblico sul tema della ceramica»

Sacha Thoma, Geschäftsführer der Firma Thoma Baukeramik GmbH in Volketswil, ist immer noch beeindruckt, von der Welle, die Platinum für seinen Betrieb ausgelöst hat. Sie versandten rund 450 Firmenbroschüren mit der Information zum Qualitätslabel an Kunden, Architekten, Behörden, Medien. Das Echo war überwältigend. «Die Resonanz war unglaublich, wir haben es hammermässig getroffen. Das Interesse am Qualitätslabel ist riesig, gerade Architekten und Behörden sind froh um einen so klaren Hinweis zur Seriosität des Unternehmens.» Aufträge kamen reihenweise rein, und die Preise wurden alle ohne Wenn und Aber akzeptiert. «Eine solche Zunahme hatten wir noch nie. Wir sind sehr froh, dass auf Auftraggeberseite das Bewusstsein da ist, dass Qualität wichtig ist und ihren Preis hat.» Ein weiterer Effekt: Die Regionalzeitungen «Zürcher Oberländer» und «Anzeiger von Uster» fragten an, ob Thoma bei der Bau-Beilage beim Thema Keramik Unterstützung bieten können. Selbstverständlich machten sie das, als Gegengeschäft können sie ein Inserat platzieren.

**NEUE KONTAKTE UND REAKTIONEN**  
David Muheim, Muheim Keramik AG in Weggis, und Roger Dähler, Dähler Keramik GmbH in Weggis, haben die Informationen zur Platinum-Verleihung an die lokale Wochen-Zeitung weitergeleitet. Diese platzierten sie

**Weniger Plattenlegerbetriebe erhalten Platinum**  
Kompetenzlabel der Keramikbranche und zeichnet Betriebe für Ausserordentliches aus

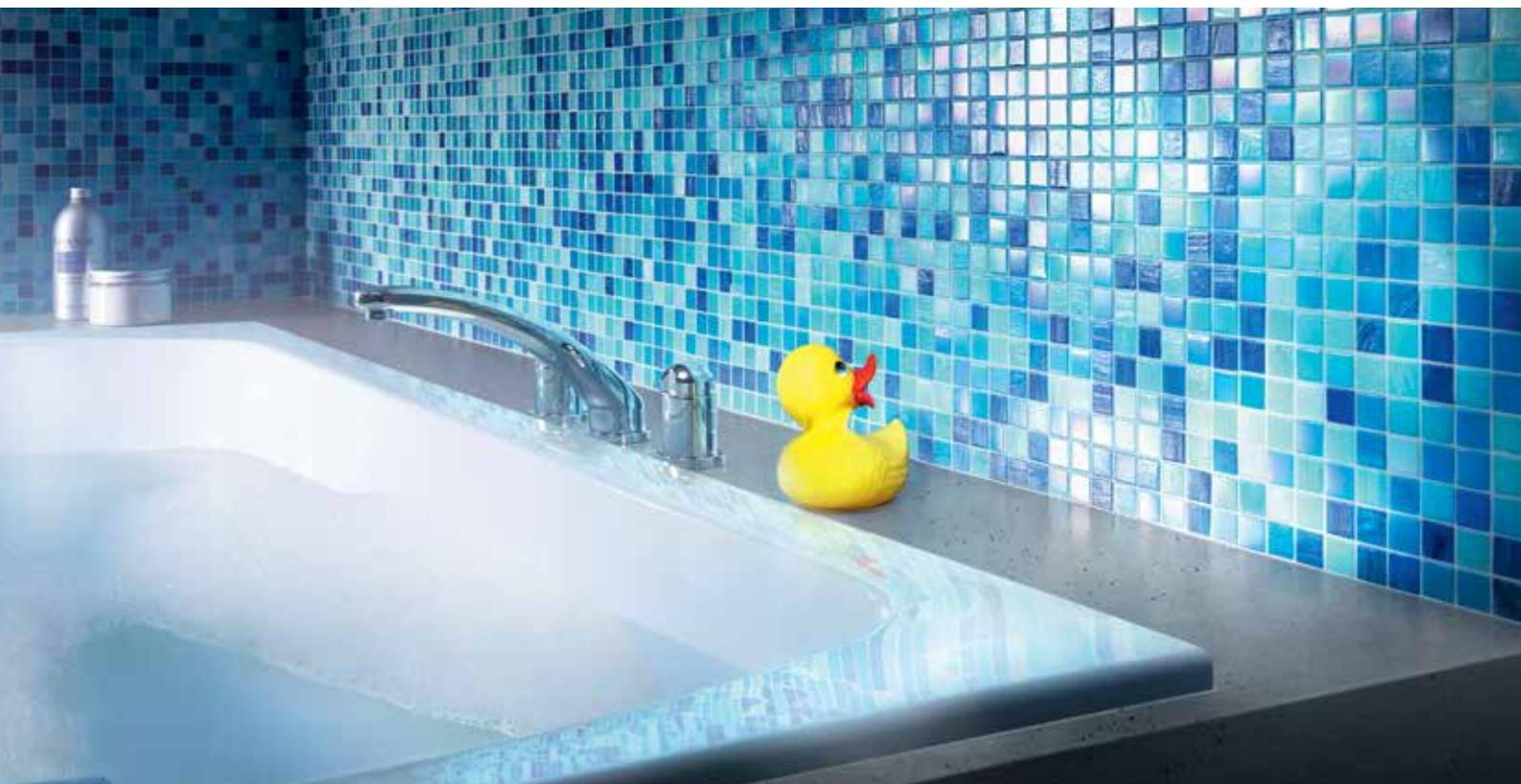
Die Plattenlegerbetriebe...  
Die Dähler Keramik GmbH...  
Muheim Keramik AG...

am 15. März 2019 auf der Titelseite. Die Reaktionen sind einhellig positiv. David Muheim: «Der Artikel zeigt Wirkung. Ich werde regelmässig darauf angesprochen und ich habe bereits einen Auftrag erhalten. Ohne den Zeitungsbericht wäre dieser Kontakt nicht zustande gekommen.» Roger Dähler: «Ich erhalte viele positive Reaktionen unterschiedlichster Leute und Gremien. Der Bericht hat die Aufmerksamkeit für das Thema Keramik in der breiten Bevölkerung erneut geweckt – und dies in der Frühlingszeit, wenn sich das Augenmerk auf mögliche Veränderungen von Liegenschaften im Innen- und Aussenbereich richtet.»

PLATINIUM

# VERLEIHUNG DES KOMPETENZLABELS

Übergabe des Kompetenzlabels «Platinum» vom  
5. März 2019, anlässlich der Innovation Days.



UNSERE WAND UND BODENBELÄGE.  
EIN ECHTER HINGUCKER.

Wir verwandeln Ihr Bad in einen Hingucker. Als Spezialistin für Beläge aus Keramik, Naturstein und Holz bieten wir alles für die Heimverschönerung. Besuchen Sie eine unserer Ausstellungen, wo wir Sie in allen Fragen rund um das Thema Wand- und Bodenbeläge beraten. Werfen Sie doch ein Auge auf [www.hgc.ch](http://www.hgc.ch)

**HGC**  
WAND- & BODENBELÄGE

## TRITTSCHALL

## DIE (UM-)WELT WIRD IMMER LAUTER

## TEIL 2

Lärm beeinflusst unser tägliches Leben, kaum ein Bewohner der kleinräumigen Schweiz wird davon verschont. Umso mehr versuchen wir uns in unseren vier Wänden gegen aussen zu schützen. Massnahmen gegen Trittschall spielen dabei eine wichtige Rolle.

Text  
Martin Bürgler  
Foto  
MAPEI SUISSE SA

**TECNICA: RUMORE IMPATTIVO  
IL MONDO (COME PURE L'AMBIENTE)  
STA DIVENTANDO SEMPRE PIÙ  
RUMOROSO – 2A PARTE**

Il rumore influisce sulla nostra vita quotidiana e quasi nessun abitante in Svizzera ne è risparmiato. A maggior ragione cerchiamo di proteggerci dall'esterno rifugiandoci fra le nostre quattro mura. Le misure contro il rumore impattivo svolgono un ruolo importante in tal senso.

Attenzione durante lo svolgimento dei lavori di ristrutturazione

In particolare, ci occupiamo di misure di isolamento acustico per l'installazione di docce a filo pavimento o per la posa di ceramiche negli ambienti abitativi.

Particolarmente delicate sono le ristrutturazioni di edifici residenziali multifamiliari: moquette fuori e ceramica dentro, un abbinamento molto apprezzato. In tali casi, vale la pena dare un'occhiata più da vicino e fare ulteriori accertamenti.

**VALUTAZIONE PREVENTIVA  
DEI VALORI DI ISOLAMENTO  
ACUSTICO**

È possibile che gli appartamenti esistenti non soddisfino i valori di isolamento acustico richiesti e che il proprietario dell'edificio debba illustrare i valori previsti a seguito della ristrutturazione.

**VORSICHT BEI SANIERUNGEN**

Konkret befassen wir uns mit Schallschutzmassnahmen, wenn wir bodenebene Duschen einbauen oder Keramik im Wohnbereich verlegen. Besonders heikel sind Strangsanierungen von Mehrfamilienhäusern: Teppich raus, Keramik rein, was uns sicher freut. In solchen Fällen lohnt es sich, genauer hinzusehen und weiterführende Abklärungen zu machen. Die angegebenen Trittschall-Reduktionswerte sind Prüfstandwerte und können nicht 1 : 1 angewandt werden. Die Werte liegen in der Regel unter den angegebenen Werten, weil der Trittschall mit dem vorhandenen Estrich und

einer allfällig vorhandenen Dämmung im Altbau von vielen Faktoren abhängig ist. Eine nicht vorhandene Trittschalldämmung kann durch den Einbau einer Trittschalldämmplatte unter der Keramik nicht kompensiert werden. Unter Umständen lohnt es sich, den alten weichen Belag drin zu lassen und mit der Trittschalldämmplatte zu kombinieren.

**SCHALLSCHUTZWERTE  
FRÜHZEITIG KLÄREN**

Es kann gut sein, dass die bestehenden Wohnungen die geforderten Schallschutzwerte nicht einhalten und mit der Bauherrschaft sorgfältig geklärt werden muss, wie es nach





In questi casi è obbligatorio far eseguire delle misurazioni sull'isolamento acustico. I valori effettivi dovrebbero sempre essere registrati e confrontati con un campione previsto, al fine di determinare se i valori desiderati sono stati raggiunti. In caso contrario, possono essere necessarie ulteriori misurazioni o un migliore isolamento acustico contro il rumore impattivo.

#### PRODOTTI COLLAUDATI E CONSULENZA

La maggior parte dei partner ASP offrono stuoie o pannelli fonoassorbenti. Se nel capitolato di fornitura viene indicato un particolare sistema, quest'ultimo dovrebbe essere utilizzato per quanto possibile, anche se un altro sistema risulterebbe meglio lavorabile o meno costoso. Se voi, in qualità di imprenditori, avete la possibilità di esprimere il vostro parere in merito al capitolato di fornitura, potete avvalervi del supporto del vostro partner abituale e utilizzare questi prodotti. È sempre problematico quando la moquette di un singolo condominio deve essere sostituita da piastrelle di ceramica. Qui potrebbe diventare difficile convincere il committente di una misurazione dell'isolamento acustico con i relativi costi.

der Renovation aussehen soll. In solchen Fällen ist es zwingend, Schallschutzmessungen durchführen zu lassen. Man sollte immer den Ist-Zustand erfassen und mit einem vorgesehenen Probelagel vergleichen, um dann festzustellen, ob die gewünschten Werte erreicht werden. Falls dem nicht so ist, braucht es allenfalls weitere Massnahmen oder einen besseren Trittschallschutz.

#### ERPROBTE PRODUKTE UND BERATUNG

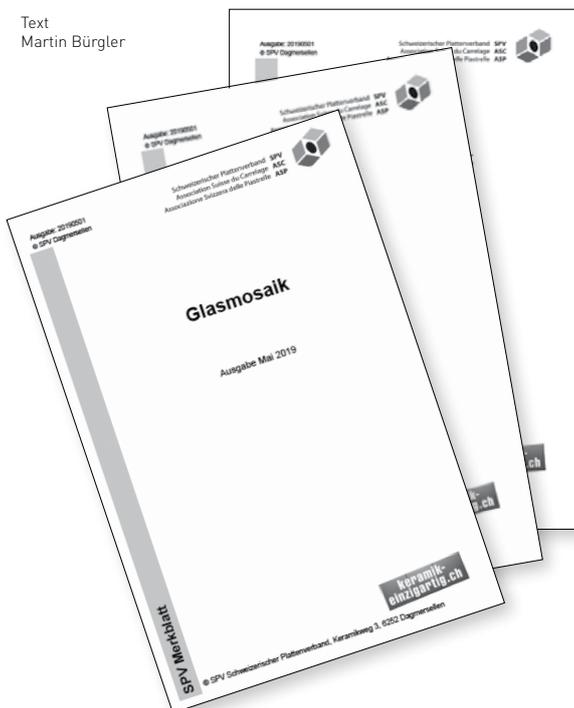
Die meisten SPV-Partner bieten Schallschutzmatten oder -platten an. Falls ein bestimmtes System ausgeschrieben ist, sollte man es tunlichst verwenden, auch wenn ein anderes allenfalls besser verarbeitbar oder kostengünstiger ist. Wenn Sie als Unternehmer Einfluss auf die Ausschreibung haben, nehmen Sie die Unterstützung ihres gewohnten Partners in Anspruch und setzen sie diese Produkte ein. Problematisch ist es immer, wenn in einer einzelnen Eigentumswohnung die Teppiche durch keramische Platten ersetzt werden sollen. Hier könnte es schwierig werden, die Bauherrschaft von einer Schallschutzmessung mit entsprechenden Kosten zu überzeugen.

Quellen: SIA 181, [www.fussbodenatlas.de](http://www.fussbodenatlas.de), [www.imhof-akustik.ch](http://www.imhof-akustik.ch).

SIA 271

## NORMEN UND MERKBLÄTTER

Text  
Martin Bürgler



#### SIA 271 ABDICHTUNGEN VON HOCHBAUTEN

Die Kommissionsarbeit ist abgeschlossen, die letzte Sitzung hat stattgefunden. Remo Bacchetta konnte die Anregungen, Änderungen und Wünsche der Plattenlegerbranche einbringen. Die SIA wird nun einen Entwurf machen und diesen vermutlich noch dieses Jahr in die Vernehmlassung geben. Die Technische Kommission Keramik und Naturstein und auch die SPV-Gutachter werden den Entwurf kritisch prüfen und Antworten und wenn nötig Änderungen einbringen.

#### SIA 271/1 ABDICHTUNGEN VON INNENRÄUMEN

Die Arbeiten an dieser Norm werden weitergeführt, auch hier ist Remo Bacchetta der SPV-Vertreter und begleitet die Erarbeitung dieses Werkes ganz nah. Wir halten Sie auf dem Laufenden.

#### SPV MERKBLATT GLASMOSAİK

Das Merkblatt wurde komplett überarbeitet, der aktuellen SIA 248 angepasst und bildet den Stand der Technik ab. Die SPV-Merkblätter enthalten Informationen und Lösungen zu Konstruktionsfragen und Verantwortlichkeiten der Parteien. Laden Sie die aktuelle Version im Extranet ([www.plattenverband.ch/login](http://www.plattenverband.ch/login)) herunter.

WORLDSKILLS 22.–27.8.2019

# AUF DEM WEG NACH KAZAN

Renato Meier steckt mitten in der Vorbereitung für die WorldSkills. An der Gewerbemesse OGA in Othmarsingen vom 26. bis 28. April konnte er am Stand seines Arbeitgebers Weber Ofenbau AG eine Trainingseinheit vor Publikum absolvieren.



Text  
Rob Neuhaus  
Foto  
Erika Meier

## WIE WAR ES, UNTER QUASI WETTKAMPFÄHNLICHEN BEDINGUNGEN ZU ARBEITEN?

Ich erhielt viel positives Feedback, das Publikum war interessiert. Natürlich wurde ich dadurch etwas abgelenkt, und insofern hat die Übung ihr Ziel voll erreicht.

## WORAUS BESTAND DIE AUFGABE?

Erstmals habe ich die Aufgabe, die uns in Kazan gestellt wird, lösen können. Das Motiv wird dann allerdings wie üblich kurzfristig noch um 30 Prozent abgeändert.

## WIE BEURTEILST DU DEINEN TRAININGSSTAND?

In den vergangenen Monaten habe ich intensiv an verschiedenen Belägen geübt. Bei den Wandbelägen, beim Schneiden und Verlegen fühle ich mich sicher.

## WORAN MUSST DU NOCH FEILEN?

Beim Mauern und insbesondere beim Mosaik muss ich noch einiges zulegen.

## WIE STEHT ES UM DIE UNTERSTÜTZUNG?

Die ist grossartig. Meine Familie und speziell mein Vater, der auch Plattenleger ist, steht voll hinter mir. Ebenso mein Arbeitgeber, der mich materiell und finanziell unterstützt. In Dagmersellen erhalte ich umfassenden Support beim Training und das SwissSkills-Team ist eine grosse Stütze. Schliesslich fiebern auch meine Kollegen mit, die allerdings ab und zu auf mich verzichten müssen.

## A PROPOS FIEBERN – WIE STEHT ES MIT DEM LAMPENFIEBER?

Da spüre ich noch nicht viel, gefühlt ist Kazan noch sehr weit weg. Aber aus Erfahrung weiss ich, dass die Nervosität bei mir verschwindet, sobald ich konzentriert am Arbeiten bin.



••••• WORLDSKILLS 22.–27.08.2019

••••• SULLA STRADA PER KAZAN

••••• Renato Meier si sta preparando per gli WorldSkills. Alla fiera commerciale OGA di Othmarsingen, svoltasi dal 26 al 28 aprile, ha potuto completare una sessione di formazione davanti al pubblico, presso lo stand del suo datore di lavoro, la Weber Ofenbau AG.

••••• Renato è stato in grado di risolvere per la prima volta il compito previsto per Kazan. Come di consueto, poco tempo prima il motivo verrà tuttavia modificato del 30%. Grazie alla formazione quasi agonistica è consapevole degli aspetti in cui ha ancora bisogno di far pratica. Non sente ancora la febbre della ribalta: «Ancora non la sento molto, perché Kazan è ancora molto lontano. Ma, per esperienza, so che non appena mi concentro sul lavoro, il mio nervosismo scompare».

Im Februar 2019 trafen sich regional rund 30 Berufsbildner aus Lehrbetrieben der Branche Ofenbauer, Plattenleger und Bootbauer zum Erfahrungsaustausch.

Text  
Carole Schäfer, Karin Illi  
Foto  
Carole Schäfer



Der Morgen stand ganz im Zeichen von Beziehungsgestaltung, Wertvorstellungen und Kommunikation mit Lernenden. Andreas Schubiger, Institutsleiter des Instituts für Kompetenzentwicklung, Training und Transfer (i-k-t GmbH), zeigte den Berufsbildnern auf, dass sich die verschiedenen Hirn-Areale in der Pubertät nacheinander und nicht miteinander entwickeln und es deshalb für die Erwachsenen manchmal schwierig ist, die jungen Menschen zu verstehen. Mit verschiedenen praktischen Übungen erhielten die Berufsbildner Anregungen zur Selbstreflexion.

Am Nachmittag wurden Möglichkeiten zur Talentförderung im Betrieb vorgestellt. Andreas Dürner ist vollamtlicher Berufsbildner an der Technischen Fachschule Bern und zeigte einige Möglichkeiten auf. In Gruppen wurde dann diskutiert, was im eigenen Betrieb zur Potentialförderung der Jugendlichen in den Berufen umgesetzt werden könnte.

Der Erfahrungsaustausch wurde am 6. Februar in Dagmersellen, am 20. Februar 2019 in Winterthur durchgeführt. Aufgrund von zu wenigen Anmeldungen musste der 19. März 2019 in Bern leider abgesagt werden. Wir danken allen anwesenden Berufsbildnern für Ihre, nicht selbstverständliche, Zeit!

Als Dankeschön für ihr grosses Engagement in der Berufsbildung waren diese Tage für die Berufsbildner kostenlos.

Spielend leicht



## PCI Durapox® Premium

Epoxidharzfugenmörtel so geschmeidig wie zementärer Fugenmörtel

- Einfachstes Verfugen – mit nur einer Hand
- Waschen ohne Restschleier mit PCI Durapox® Finish
- Brillant in 17 Farbtönen für individuelle Designs

BERUFSEKUNDIGUNGSEINSATZ

# EINE CHANCE FÜR NEUE FACHKRÄFTE

Wer sind die zukünftige Plattenlegerinnen und Plattenleger? Möglicherweise sind es heutige Flüchtlinge, deren handwerkliches Geschick es zu entdecken und zu fördern gilt.

Text  
Rob Neuhaus  
Foto  
Applica Raphael Briner  
Schneider AG



Um Migranten in unsere Bildung und Berufswelt zu integrieren, hat der Bund das Projekt Invol (Integrationsvorlehre) ins Leben gerufen. In diesem Rahmen absolvierten zwölf Männer einen Berufserkundigungseinsatz im Programm Baunebenberufe, an dem der Verein Polybau, der SPV und der SMGV beteiligt sind. Die Kurse in den einzelnen Berufen wurden von den jeweiligen Verbänden in Uzwil durchgeführt, die Teilnehmer konnten erste Erfahrungen als Abdichter, Dachdecker, Gerüstbauer, Plattenleger und Gips-Trockenbauer sammeln. Auf die dreitägige theoretische und

praktische Ausbildung folgten mehrwöchige Berufintegrationseinsatz in Unternehmen, inklusive Schulunterricht in den Fächern Deutsch, Mathematik und Geometrie.

## TALENTE FÖRDERN

Im Kurs können die Teilnehmer erfahren, welche Arbeiten ihnen am meisten liegen und ebenso zeigen, welche Fähigkeiten sie haben. SMGV-Kursleiter Leo Stillhard: «Wir beurteilen, ob die Struktur sauber und die Arbeit vorschriftsgemäss ausgeführt wurde.» Daran, wie einer das Werkzeug in die Hand nimmt sehe er, ob dieser bereits Erfahrungen gemacht hatte oder einfach talentiert sei. Zu letzteren könnte Ali Hassani gehören. Er hat für sich die Arbeit

als Plattenleger entdeckt. Der 23-Jährige stammt aus Afghanistan. Seine Familie zog nach Iran, als er sieben Jahre alt war. Seine ersten beruflichen Erfahrungen sammelte er als Schweißer. Seit dreieinhalb Jahren lebt er in der Schweiz, in dieser Zeit hat er sein Deutsch stark verbessert. Den Berufserkundigungseinsatz verbrachte er bei der Firma Schneider AG in Bad Ragaz. Christian Schneider, Geschäftsinhaber und Bereichsleiter Plattenarbeiten, ist total zufrieden. Er schätzt die Möglichkeit, junge Menschen zu fördern. Dass seine Firma das Projekt unterstützt, kommt auch bei Kunden und Institutionen sehr gut an.

## «ICH WILL PLATTENLEGER WERDEN, ...»

Ali Hassani wurde vom Team gut aufgenommen, alle schätzten seinen Willen, beruflich etwas erreichen zu wollen. Seit Anfang April absolviert er einen dreimonatigen Berufintegrationseinsatz. Sein Ziel klar: «Ich will Plattenleger werden, und – wer weiss – vielleicht einmal Meister», strahlt er. Der Schulunterricht gefällt ihm, die Arbeit mit den Mitarbeitern funktioniert gut, meint er, auch wenn es manchmal schwierig ist, in den verschiedenen Sprachen zu kommunizieren. Gemäss Christian Schneider stehen die Chancen sehr gut, dass Ali nach den Sommerferien mit der Lehre zum Plattenlegerpraktiker EBA beginnt. Die Türe zu einer erfolgreichen Berufslaufbahn ist weit offen!



# OPERATION **REFRESH**

ES WEHT EIN FRISCHER WIND  
ÜBER UNSERE VERPACKUNGEN



## ENTDECKEN SIE AB SOFORT DEN NEUEN LOOK UNSERER «SWISS MADE» PRODUKTE

Ab Anfang 2019, werden Sie nach und nach das neue Verpackungsdesign unserer Klebemörtel entdecken können. Was die Zusammensetzung unserer Produkte betrifft, so hat sich nichts geändert! Es wurden keinerlei Modifikationen in Bezug auf Merkmale und Anwendungseigenschaften vorgenommen; unser einziges Ziel war die Harmonisierung und ein einheitliches Aussehen unseres gesamten Produktsortiments.

Ihre Vorteile :

- Bessere und vereinfachte Lesbarkeit der Verpackungen und direkten Zugriff auf die Schlüsseldaten des Produkts
- Mehr Anhaltspunkte über die Produktverarbeitung mittels Bilder und Piktogrammen
- Die Farbcodes der verschiedenen Variante sind dem bisherigen Verpackungsdesign sehr ähnlich geblieben



**CERMIX**  
SMART BUILDING SOLUTIONS

UM- UND ERWEITERUNG BILDUNGSZENTRUM DAGMERSELLEN

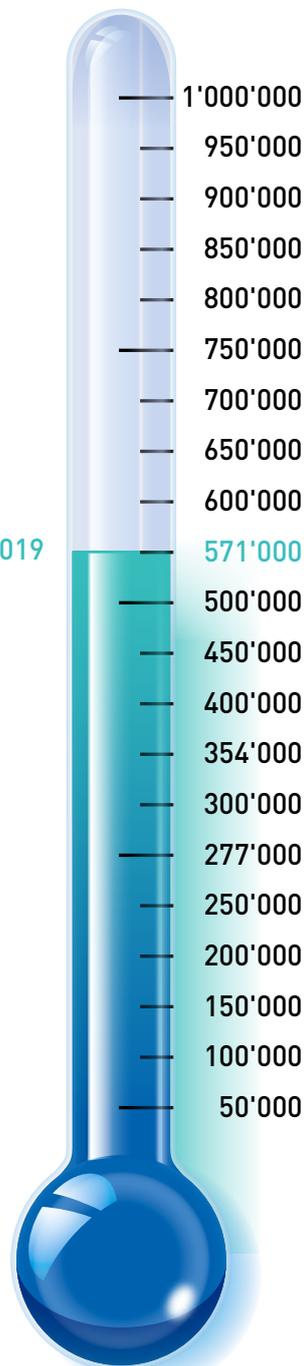
**AKTUELLER SPENDENSTAND****PER 20.05.2019**

Es freut uns mitteilen zu können, dass wir seit Anfang Jahr wiederum einen stattlichen Betrag von 289'000 Franken zugesprochen erhalten haben. Wir danken allen Personen, Firmen, Verbänden und Organisationen, die uns bis 03.06.2019 Zusagen von 571'000 Franken gemacht haben.

Text  
Andreas Furgler

Die News zum Bauprojekt: Keine Einsprachen gegen den Gestaltungsplan «Stängelweid/Keramikweg», das Baugesuch für die erste Etappe liegt auf. Wir sind guter Dinge, dass wir mit dem Spatenstich am 21. November starten können. Die Ingenieursarbeiten wurden vergeben und die Baukommission wird voraussichtlich noch vor dem Sommer erste Vergabungen machen können. Aktuelles zum Bauprojekt finden Sie auf der Homepage des SPV unter [www.plattenverband.ch/verband/news](http://www.plattenverband.ch/verband/news) Wir freuen uns über Ihr Mail an [info@plattenverband.ch](mailto:info@plattenverband.ch)

03.06.2019



**TRASFORMAZIONE E AMPLIAMENTO  
DEL CENTRO DI FORMAZIONE DI  
DAGMERSELLEN STATO ATTUALE  
DELLE DONAZIONI AL 20.05.2019**

Per raggiungere l'obiettivo comune, necessita di ulteriore «energia sotto forma di donatori». Saremmo lieti se anche voi poteste rafforzare il nostro «team» per raggiungere l'obiettivo dichiarato di 1 milione di franchi svizzeri entro il 31.12.2019. Tutti i documenti per la sponsorizzazione sono disponibili sulla homepage dell'ASP al link [www.plattenverband.ch/verband/news](http://www.plattenverband.ch/verband/news). È inoltre possibile richiederli inviando un'e-mail all'indirizzo [info@plattenverband.ch](mailto:info@plattenverband.ch) o ad [andreas.furgler@plattenverband.ch](mailto:andreas.furgler@plattenverband.ch).

- ALS PATEN VON EINEM DER 46 NEUEN DOPPELZIMMER À 10'000 FRANKEN:
- Paul F. Sponagel AG; Bründler & Partner AG;
- Herr Roger Brogli; Fuhrer & Bachmann AG;
- Gehri Rivestimenti SA; A. Blatter AG;
- Eduard Meier Plattenbeläge AG;
- Bazzi Piastrelle SA;
- ASP Sezione Ticino; SPV Sektion Mittelland;
- SFB Sektion Aargau/Solothurn;
- W.E.P. AG Wand- und Bodenbeläge;
- SPV Sektion Basel; Cristofoli AG Keramische Wand- & Bodenbeläge;
- SPV Sektion Zentralschweiz (2 Zimmer!);
- SPV Sektion Zürich
- ALS GEMEINSAMER PATE ZU JE ¼ EINES DER NEUEN DOPPELZIMMER À 10'000 FRANKEN:
- Rolf Hiestand, Stephan Rudolf, Peter Staub und Oskar Arnet
- ALS PATE VON EINER DER BEIDEN WELCOME-ZONEN À 60'000 FRANKEN:
- SABAG
- ALS PATE EINER WELCOME-ZONE À 50'000 FRANKEN:
- GEBERIT
- ALS PATE EINES VON DREI NEUEN THEORIERÄUMEN À 40'000 FRANKEN:
- HGC
- SPONSORING IN FORM VON BARSCHENKUNGEN:
- Revimag Treuhand AG 5'000 Franken
- SPV Sektion Ostschweiz 5'000 Franken
- elisabeth arm GmbH 3'000 Franken
- Keramik Allenbach 2'000 Franken
- ki-management GmbH 2'000 Franken
- Gaffuri Piastrelle SA 2'000 Franken
- SPV Sektion Graubünden 2'000 Franken
- SPONSORING IN FORM VON ZINSLOSEN DARLEHEN ÜBER 10 JAHRE:
- à 150'000 FRANKEN: SPV SEKTION BASEL
- à 10'000 Franken: Föhn Platten AG; Dillier Feuer+Platten AG; Keramik Allenbach; Muheim Keramik AG; SPV Sektion Zürich
- à 8'000 Franken: ki-management GmbH
- à 7'000 Franken: elisabeth arm GmbH
- à 5'000 Franken: Herr Armin Theiler

SPV INNOVATION DAYS

# GIPFELTREFFEN DER KERAMIKBRANCHE



Vom 5. bis 7. März 2019 traf sich die Plattenlegerbranche an den Innovation Days im Bildungszentrum Dagmersellen. Das hiess drei Tage Produktneuheiten aus erster Hand: Messestände, Kurzvorträge, Vorführungen und vor allem Erfahrungsaustausch mit über 30 Schweizer Unternehmen – Hersteller, Lieferanten, Händler.

## 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

GENERALVERSAMMLUNGEN

# DIE GENERALVERSAMMLUNGEN DER SEKTIONEN

Text und Foto  
Carole Schäfer

Zwischen dem 24. April und dem 23. Mai fanden die Generalversammlungen der Sektionen Bern, Zürich, Zentralschweiz, Ostschweiz, Mittelland, Graubünden, Beider Basel und Ticino statt. Wir zeigen ein paar Impressionen von den Begegnungen.



## LE ASSEMBLEE GENERALI DELLE SEZIONI

Anche quest'anno, in primavera si sono svolte le assemblee generali delle sezioni.



FIRMENJUBILÄUM DER BESONDEREN ART

# 222 JAHRE DILLIER FEUER + PLATTEN AG

Die Dillier Feuer + Platten AG aus Sarnen darf auf eine 222-jährige erfolgreiche Firmengeschichte zurückblicken. Am 3. Mai 2019 erlebte eine grosse und prominente Gästeschar an der Jubiläumsfeier, wie die Firma die Reise durch die Jahrhunderte geschafft hat.

Schlüssel- und Steuerübergabe:  
Andreas übernimmt mit Marcel Dillier.

Text  
Rob Neuhaus  
Foto  
Rob Neuhaus



**222 JAHRE**

**DILLIER FEUER + PLATTEN AG**

Die Geschichte beginnt 1797 – jedenfalls stammt aus diesem Jahr die älteste bekannte signierte Ofenkachel. Stammvater Heinrich Dillier stellte diese her und verschaffte sich schnell einen Ruf als versierter Ofenbauer. 1829 übernahm sein Sohn Heinrich Dillier jr. das Unternehmen. 1863 übergab er an seinen Sohn Franz. Dieser starb im Alter von 50 Jahren, seine minderjährigen Kinder wurden einem Vormund unterstellt, der auch die Werkstatt übernahm. 1890 kaufte Ernst Dillier-Vonarburg den Betrieb zurück und übergab 1925 die Verantwortung an seinen Sohn Ernst Dillier-Müller. Zum Ofenbau gesellte sich im gleichen Jahr auch der Bereich Plattenbeläge und begründete damit die älteste Plattenleger-Firma in Obwalden. 1965 übergab Ernst Dillier-Müller den Betrieb seinem jüngsten Sohn Max Dillier-Albert.

Max Dillier seinerseits übergab das Geschäft 1991 seinen Söhnen Benno und Marcel Dillier. Das Unternehmen bekam den heutigen Namen «Dillier Feuer + Platten AG». Anfang 2019 übernahm Bennos Sohn Andreas Dillier die Geschäftsführung. Der 32-jährige dipl. Plattenlegermeister ist bereits ein Vertreter der 8. Generation und führt das Unternehmen gemeinsam mit dem dipl. Hafnermeister Marcel Dillier.

Es ist wohl ziemlich einmalig, dass eine Firma 222 Jahre lang besteht und dazu noch von der gleichen Familie geführt wird. An der Jubiläumsfeier in Sarnen konnte man erleben und erfahren, was die acht Generationen Dillier umtrieb, immer wieder motivierte und für die Zukunft rüstet.

**«SCHNAPSZAHLJUBILÄUM»**

Zum gemeinsamen Feiern des «Schnapszahljubiläums» lud Benno Dillier in seiner Begrüssung die 22 Mitarbeitenden sowie Freunde, Familie, Geschäftspartner und Vertreter aus Politik und Wirtschaft ein. Prominente Besucher beglückwünschten die Unternehmerfamilie und überbrachten ihren Dank für das Wirken in der Region und in der Branche. Die Firmengeschichte dann boten der Theatermacher Beppi Baggenstos und seine Theater- und Gesangstruppe dar. Am Anfang war die Eingebung, die Heiri Dillier 1797 an einem kalten Winterabend hatte, und die ihn auf die Idee brachte, Ofenkacheln herzustellen und wärmende Öfen zu vertreiben.

**WANDEL UND KONSTANZ**

Weiter zeigte die theatralisch dargestellte Geschichte im Zeitraffertempo den Wandel von der Kachel über das Plättli zum Cheminée-Ofen ebenso wie die Entwicklung der Transportmittel vom Menschen über den Esel, den Ochsen, das Pferd, den Motorkarren. Jede Generation bewältigte die jeweiligen Veränderungen – allen gemeinsam dabei ist die Verbundenheit mit dem Land Obwalden, seiner Kultur und Musik. Das Finale bildete die symbolische Schlüsselübergabe von Benno an seinen Sohn Andreas, der Anfang Jahr die Geschäftsführung übernommen hat. Die Dillier Feuer + Platten AG ist bereit für die Zukunft.

Aus dem Firmenalbum: Arbeiten am ersten Freiluft-Pool in Sarnen anno 1979.



NEWS SIKA, ABDICHTUNGEN NACH ETAG 022

# WENN ES NASS WIRD EIN SICHERES DUO

Sind Wände und Böden in Nassbereichen nicht ausreichend gegen Feuchtigkeit geschützt, so wird auch die darauf verlegte Keramik Schaden nehmen. Bindemittelauswaschungen, Kalkausblühungen, Verfärbungen und Keramikablösungen sind nur einige typische Schadensbilder, wenn Wasser in die tragende Unterkonstruktion eindringt. Begleitet wird das Ganze von Schimmelbefall, welcher ein gesundheitsgefährdendes Raumklima entstehen lässt.



Um solche Schäden zu vermeiden regeln SIA Normen, wie Untergründe vor eintretender Feuchtigkeit zu schützen sind. Die neue SIA 282 für flüssig aufzubringende Abdichtungen schreibt vor, dass Abdichtungen gemäss der ETAG 022 (Guideline for European Technical Approval) geprüft werden müssen. Auch die SIA 271 mit dem Teil 1 für Nassbereiche wird kaum von dieser Vorgabe abweichen. ETAG 022 ist eine Leitlinie für die Europäische Technische Zulassung (ETA). Sie regelt die Grundlagen zur Beurteilung der Brauchbarkeit von Gesamtaufbauten in Nassräumen und resultiert bei einer Zulassung, bzw. dem ETA mit dem CE-Kennzeichen. Sika überzeugte in mehr als 750 verschiedenen Tests gemäss ETAG 022 mit einem revolutionären Bahnsystem und erreichte diese Zulassung mühelos. Eine Lebensdauer von mehr als 25 Jahren konnte für das gesamte System nachgewiesen werden!

Das System besteht aus SikaCeram Sealing Membrane W, einer 0.5 mm dicken Abdichtungsbahn mit einer Rissüberbrückung von mehr als 1.5 mm und SikaCeram Sealing Fix, einem Dichtkleber mit tiefem Verbrauch (ca. 750 g/m<sup>2</sup>) und sehr schnellen Über-

arbeitungszeiten (1 Std. bei normal saugenden Untergründen). Komplettiert wird das System von SikaCeram-Klebemörteln, Dichtbändern sowie allen Zubehörteilen.

Das Leben eines Plattenlegers wird ungemain vereinfacht, da keine Stösse mehr zusätzlich mit Dichtbändern verklebt werden müssen. Es wird mit einem Roller aufgetragen, ein Anmischen mit Wasser ist nicht nötig und komplizierte Details können ganz einfach mit dem Dichtkleber gelöst werden. Dadurch hat der Plattenleger eine Zeiterparnis von 40%. Natürlich ist das gesamte geprüfte System sehr emissionsarm, staubreduziert und ergonomisch zu verarbeiten. Die Haftung des Vlieses auf verschiedenen Untergründen (unter anderem auch auf Edelstahl) ist kaum zu glauben und übertrifft die üblichen Werte bei Weitem! Und wissen Sie das Beste? Auch der Schweizer Plattenverband hat mit seinem Gütesiegel bezeugt, dass das System eine einfache, sichere Handhabung bietet.

Schäden in Nassräumen sind dadurch Geschichte. Zeigen auch Sie, dass Sie für die Zukunft bereit sind!



# WENN ES NASS WIRD EIN UNSCHLAGBARES DUO



## SikaCeram® Sealing Membrane W UND SikaCeram® Sealing Fix

Sichere und beständige Lösung für die die Abdichtung in Nassräumen nach ETAG 022 Teil 2

[www.sika.ch](http://www.sika.ch)

BUILDING TRUST



codex<sup>x</sup>

FÜR JEDE  
ANFORDERUNG  
IM AUSSEN-  
BEREICH

## BALKONE UND TERRASSEN

### DAUERHAFT UND SICHER VERLEGEN

Zwei perfekte Lösungen für die anspruchsvolle Verlegung im Aussenbereich mit den Profi-Systemen codex Balkuslim und codex Balkudrain.

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



NEWS KERAKOLL

**KERAKOLL****FUGABELLA® COLOR**

50 Design-Farbtöne, ausgewählt von Piero Lissoni,  
für Fugen im zeitgemässen, modernen Stil.

In den Kerakoll Forschungslabors GreenLab entsteht Fugabella®  
Color, eine neue Generation an Hybrid-Fugenmassen mit der  
Resina-cemento® (Harz-Zement) Technologie, für das dekorative  
Verfugen von Keramik



**kerakoll**  
**the greenbuilding company**

NEWS FILA

# ZEIT SPAREN AUF DER BAUSTELLE – MIT FILA-INSTANTREINIGERN

Mit den revolutionären Spezialreinigern FILAInstantremover und FILAEpoxyPro konnte FILA als Anbieter von besonders innovativen Lösungen für Reinigung und Schutz viele Teilnehmer bei den ersten SPV-Innovation Days vom 5. bis 7. März in Dagmersellen in Theorie und Praxis überzeugen.



Die Anwendung der beiden Instantreiniger entspricht dem üblichen Ablauf der Verlegung: Nach dem Ausfugen wird die Reifezeit des jeweiligen Fugenmörtels abgewartet. Vor dem letzten Nachwaschen wird der Reiniger aufgesprüht.

Mit den beiden Produkten gibt es jetzt eine Lösung für sach- und fachgerechte Reinigung für die Entfernung von Rückständen aus der Verlegung bereits während des letzten Waschvorgangs beim Verlegen. Das ist so innovativ, dass FILA für das Produkt Instant Remover ein Patent angemeldet hat. Damit kann der Fliesenleger vermeiden, dass er nach Abschluss der Verlegearbeiten nach dem Aushärten der Fuge nochmal zur Reinigung auf die Baustelle muss.

Der FILAInstantremover beseitigt Rückstände von frischem Zementmörtel. Ausserdem ist der Instantremover auch ideal zum Reinigen der Rückseite von großen Platten vor dem Verlegen und für die Reinigung von Fugenwerkzeugen nach dem Gebrauch und verhindert die Bildung matter Ränder („Fenster effekt“) durch die mangelnde Entfernung der Mörtelrückstände.

FILAEpoxyPro entfernt entsprechend die Rückstände von frischem Epoxidfugenmörtel. Weitere Informationen: [www.filasolutions.com](http://www.filasolutions.com)

VERSICHERUNG

# DAS RISIKO EINES

# CYBER-SCHADENS STEIGT

Plötzlich sind die Daten auf dem Firmencomputer weg – die Arbeitsvorbereitung, die Kundendatei, die Lagerbestände, die Buchhaltung ... Das ist leider kein abwegiges Szenario.

Text  
Max Roth, PROMRISK AG

Viele wirtschaftliche Prozesse sind heute vernetzt und von der Informationstechnologie abhängig. Damit steigt das Risiko für Unternehmen, einen Cyber-Schaden zu erleiden. Man erinnert sich vielleicht an die Malware «Wannacry» oder «Petya»: Sie breiteten sich wahllos aus, der Schaden ging weltweit in die Milliarden. Experten schätzen, dass jährlich über 90% der Unternehmen Cyber-Attacken ausgesetzt sind. KMU, und damit Plattenlegerunternehmen, sind besonders von Cyber-Angriffen betroffen. Der sorgfältige Umgang mit Daten kann entscheidend für die Zukunft eines Unternehmens sein. Was, wenn trotzdem etwas passiert?

## WAS GENAU SIND CYBER-RISIKEN?

Cyber-Risiko steht für drei Verletzungen im Zusammenhang mit Daten:

- Datenverfügbarkeit  
(Daten gehen verloren)
- Datenintegrität  
(Daten werden verändert)
- Datenvertraulichkeit  
(Daten sind für Fremde zu erreichen)

## MÖGLICHE SCHADENSZENARIOEN

Man unterscheidet zwischen internen und externen Schadenverursachern. Zu den internen gehören technische Defekte, Stromausfälle oder Mitarbeiter, die Daten stehlen oder unbeabsichtigt System falsch ausführen. Zu den externen Ursachen gehören zum Beispiel Netzangriffe auf Webseiten, Hacker-Attacken auf Produktionsanlagen und Cloud-Speicher, Wirtschaftsspionage und Verbreitung von Malware (Viren, Würmer etc.), gestohlene Datensätze. Aber auch Ansprüche Dritter können entstehen, wenn eigene Sicherheitsmängel Daten von Dritten beschädigt oder ihre Geschäftstätigkeit beeinträchtigt.

## CYBER-RISK-VERSICHERUNGSLÖSUNGEN

Die Betriebshaftpflichtversicherung deckt Die Betriebshaftpflichtversicherung deckt Schäden, welche einem Dritten durch Verschulden des Versicherten entstehen – nicht aber Vermögensschäden, welche im Zusammenhang mit Cyber-Risiken anfallen. Hier greifen die Cyber-Risk-Versicherungslösungen. Sie decken sowohl

- **Drittsschaden:** In Schadensfällen decken Cyber-Risk-Versicherungen regelmässig

## DIE PROMRISK AG WEISS RAT

Die PROMRISK AG bietet für die Mitglieder des SPV Verbands-Versicherungslösungen an. Sie hat als unabhängiger Versicherungsmakler die heute im Versicherungsmarkt erhältlichen Cyber-Versicherungslösungen analysiert und kann bedarfsgerechte und bezahlbare Angebote präsentieren.  
Kontakt: Tel. 044 851 55 66  
oder [info@promrisk.ch](mailto:info@promrisk.ch)

den Ausgleich berechtigter sowie die Abwehr unberechtigter Schadenersatzansprüche Dritter. Die Wiederherstellungskosten des IT-Systems bei beschädigten, blockierten oder zerstörten Daten, Programmen und Netzwerken werden ebenfalls erstattet. Bei Betriebsunterbruch werden der Ertragsausfall sowie weitere Kosten, welche zur Fortführung der Betriebsaktivitäten erforderlich sind, regelmässig gedeckt. Erpressungszahlungen fallen grundsätzlich in die Versicherungsdeckung, ebenso Kosten für die Beauftragung eines professionellen Krisenmanagements, von externen Computer-Forensik-Analysten, PR-Experten und spezialisierten Anwälte, als auch

- **Eigenschaden:** Eigenschaden entsteht beispielsweise durch kriminelle Handlungen Dritter, bei denen Daten des Versicherten beschädigt oder vernichtet werden oder die Geschäftsaktivität beeinträchtigt oder gar unterbrochen wird. Erpressungsversuche mit Ransomware, mittels welcher Daten verschlüsselt und für deren Entschlüsselung eine Lösegeldzahlung gefordert wird, kommen ebenfalls vor.

**PROMRISK**  
Ein Unternehmen der PROMEA

*prompt zu Ihrer individuellen Versicherungslösung*

[www.verbandsloesungen.ch](http://www.verbandsloesungen.ch)

PROMRISK AG

[www.promrisk.ch](http://www.promrisk.ch)

[info@promrisk.ch](mailto:info@promrisk.ch)

Tel. 044 851 55 66

NEWS MAPEI

# MIT KERACOLOR PLUS PLATTEN

# JETZT NOCH EINFACHER VERFUGEN

Der Anspruch von MAPEI: eine leicht verarbeitbare, schöne und langlebige Fuge entwickeln, die sowohl Verarbeiter als auch Bauherren überzeugt. Das Ergebnis: Keracolor Plus.

Fugen prägen Platten- und Natursteinbeläge: Sie verbinden die einzelnen Belagsteile, strukturieren die gesamte Fläche und bestimmen massgeblich den Eindruck eines Raumes. Um ihre Ästhetik möglichst lange zu erhalten, empfiehlt sich der Einsatz reinigungsfreundlicher Fugenmaterialien. Mit Keracolor Plus hat MAPEI einen einfach zu verarbeitenden Fugenmörtel mit sehr gutem Reinigungsverhalten für Fugenbreiten von 1 bis 10 mm auf den Markt gebracht.

## SPIELEND LEICHTE VERARBEITUNG

Die Idee bei der Entwicklung von Keracolor Plus: Das Verfugen soll den Verarbeitern noch leichter von der Hand gehen. Deshalb legte MAPEI das Hauptaugenmerk auf ein geschmeidiges Einfugverhalten und ein komfortables Waschfenster. Mit Keracolor Plus lassen sich Fugen in einem Arbeitsgang bündig verfüllen. Es eignet sich für alle Arten von keramischen Belägen und ist neu auch in einem praktischen 5-kg-Alubeutel erhältlich.

## OPTIMALES REINIGUNGSVERHALTEN

Durch die Zugabe hydrophober Additive (DropEffect®) perlen Wassertropfen auf der Fugenoberfläche weitestgehend ab. Dadurch bleibt weniger Schmutz an der Fuge haften. So erhält man selbst in Feucht- und Nassräumen ein langanhaltendes und schönes Fugenbild. Zudem zeichnet sich Keracolor Plus durch die BioBlock®-Technologie von MAPEI aus. Spezielle organische Moleküle verhindern die Bildung von Mikroorganismen, die für die Entstehung von Schimmel auf der Fugenoberfläche verantwortlich sind.

## WEITERE INFORMATIONEN:

MAPEI SUISSE SA | Route principale 127 | 1642 Sorens  
www.mapei.ch | info@mapei.ch | +41 26 915 90 00



Keracolor Plus ist als 5- und 25-kg-Beutel erhältlich.



# Keracolor<sup>®</sup> Plus

DIE LÖSUNG, UM EINFACH & SCHNELL ZU VERFUGEN.



Hochwertiger, schnell erhärtender, kunststoffvergüteter zementärer Fugenmörtel für Fugenbreiten von 1 bis 10 mm für alle Arten von keramischen Belägen, in 11 Farben erhältlich.

- Sehr geschmeidiges **Einfugverhalten** und sehr gutes **Reinigungsverhalten**
- Komfortables Waschfenster
- **Flexibel:** Ausgezeichnete spannungsabbauende Eigenschaften
- Sehr gute Abriebbeständigkeit
- **Schwindkompensiert:** Keine Rissbildung
- **Erhöhte Widerstandsfähigkeit** gegen saure Haushaltsreiniger



mapeiswitzerland



MAPEI  
Mapei, seit 25 Jahren der ideale Partner  
für Ihr Bauprojekt in der Schweiz



NEWS SOPRO NO. 1 SILVER

# MIT EINFACH EINZIGARTIGEN EIGENSCHAFTEN FÜR DEN VERARBEITER

Seit Anfang dieses Jahres gibt es Sopro's No.1, den Klassiker im Flexkleber-Sortiment von Sopro, auch in einer «silbernen» Variante als «Sopro's No. 1 Silver». Mit Eigenschaften, die ihn speziell für den Verarbeiter «Einfach einzigartig» machen.



Die silbergraue Optik der Verpackung von Sopro' No. 1 Silver verweist bereits auf die helle, silbergraue Farbe des Mörtels. Eine

Eigenschaft, die sich besonders bei der Verlegung heller, transluzenter Naturwerksteinarten positiv bemerkbar macht.

Seine lange klebeoffene Zeit und schnelle Erhärtung dank hoher kristalliner Wasserbindung machen Sopro' No. 1 Silver zudem zum idealen Kleber für die Verlegung von Grossformaten sowie verformungsempfindlichen kunstharzgebundenen Platten. Für den Verarbeiter weiter wichtig und von grossem Vorteil: Der bis 10 mm Schichtstärke spachtelbare und durch Faserverstärkung extrem standfeste Flexkleber ist universell sowohl zur Dünnbett-, als auch zur Fließbett- und Mittelbettverlegung einsetzbar. Die lange klebeoffene Zeit beträgt mehr als 30 Minuten und die Verarbeitungszeit 45 bis 60 Minuten. Auf Grund der schnellen Erhärtung sind die früh hochfesten Beläge bereits nach ca. 3 Stunden begehbare und verfugbar. Das spart Zeit und Geld. Dazu kommt eine hohe Ergiebigkeit sowie eine geschmeidige und damit besonders Verarbeiter freundliche Konsistenz des Materials.

Unsere technischen Berater (033 334 00 48) informieren Sie gerne über weitere Details oder besuchen Sie unsere Website [www.sopro.ch](http://www.sopro.ch)

Sopro Bauchemie GmbH,  
Biergutstrasse 2, 3608 Thun

Sich vor Asbest zu schützen, ist einfach.  
Sich von einer schweren Erkrankung zu erholen unmöglich.



Sicherheit ist  
Chefsache:  
[suva.ch/regeln](https://www.suva.ch/regeln)

Eine Erkrankung wegen Asbest kann in kurzer Zeit zum Tod führen. Und jedes vor 1990 erstellte Gebäude kann Asbest enthalten. Schütze deine Kollegen und Mitarbeiter: Instruiere sie regelmässig über die lebenswichtigen Regeln und kontrolliere die Umsetzung.

**suva**

NEWS HAMA

**BLANKE****HEIZ- UND KÜHLSYSTEME**

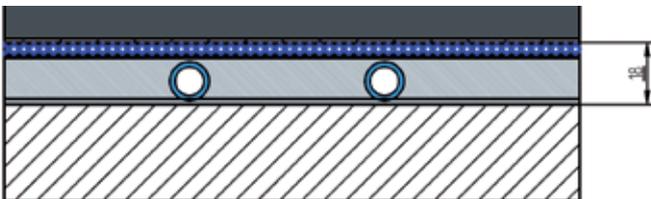
Für vielfältige Einsatzmöglichkeiten – nachhaltig, ökologisch und innovativ.

Keine Frage, effizientes Heizen wirkt sich positiv auf das Weltklima aus. Auch Blanke Systems leistet seinen Beitrag und folgt dem Appell der Regierungen, einfache, effiziente und klimafreundliche Produktlösungen zu entwickeln, die durch jedes Gewerk installiert werden können, um dem aktuellen Fachkräftemangel entgegen zu wirken.



BLANKE PERMATOP SF, hier mit Rohrabstand von 10 cm

Die dafür eigens entwickelte Lösung BLANKE PERMATOP SF für Fliesen- und Natursteinbeläge zum Heizen und Kühlen von Räumen ist eine modulare Zusammenstellung von optimal aufeinander abgestimmten Einzelkomponenten. Die Lösung besteht aus einer selbstnivellierenden Energieverteilschicht mit einem integrierten Heiz- und Kühlleiter. Der Leiter besteht aus einem hochwertigen PE-Heizrohr mit Klett-Technologie zur einfachsten Verlegung auf der selbstklebenden Fasergewebematte.



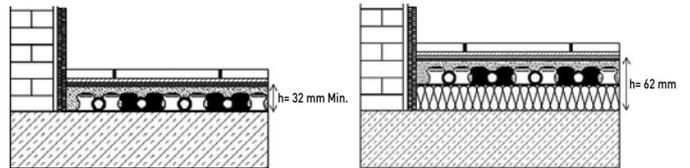
Querschnitt BLANKE PERMATOP SF - nur ca. 18 mm Aufbauhöhe

Perfektioniert wird PERMATOP SF durch die langjährig bewährte BLANKE PERMAT als armierenden Belagsträger und Entkopplung. Durch die extrem niedrige Aufbauhöhe von nur 18 mm eignet sich die BLANKE PERMATOP SF besonders für Sanierungen, auch auf bestehendem Fliesenbelag. Damit erhöhen Sie das Bewusstsein für nachhaltiges Leben, schaffen ein gesundes Raumklima und erreichen somit höchste Zufriedenheit beim Bauherrn!

**ALS WEITERE FLÄCHENHEIZ- UND KÜHLSYSTEME SIND DIE LÖSUNGEN BLANKE PERMATOP BF UND BFC ENTWICKELT WORDEN.**

Es handelt sich hierbei um Komplettsysteme, um statt einzelner Heizkörper oder Konvektoren den gesamten Fussboden als Heizkörper verwenden zu können. Die Systeme bestehen aus einer Polystyrol-Noppenplatte für die kontrollierte Schwindung des Estrichs mit einer speziellen Kreisgeometrie zum kontrollierten Spannungsabbau. Das Heizrohr ist aus sauerstoffdichtem Polyethylen (PE) mit EVOH-Schutzschicht zur Verhinderung der Verschlämmung.

Die EVOH-Schicht ist innenliegend, um Beschädigungen durch den Estrich zu verhindern. Auch hier wird der Oberbelag durch den Belagsträger BLANKE PERMAT perfekt geschützt. Darüber hinaus reduziert die BLANKE PERMAT die zeitaufwändige Trocknungszeit des Estrichs auf drei bis fünf Tage und spart so einige Wochen Bauzeit ein.



Querschnitt BLANKE PERMATOP BF/BFC – nur ca. 32/62 mm Aufbauhöhe

Bei der BLANKE PERMATOP BFC verbessert eine integrierte Dämmschicht mit der Wärmeleitstufe 040 unterhalb der Noppenplatte den Trittschall um bis zu 28 dB. Ergänzt wird die PERMATOP-Familie durch BLANKE SMART HOME-Lösungen sowie die BLANKE Regeltechnik, was dem Planer ein ganzheitliches Fussbodenheizsystem aus einem Gewerk mit nur einem Ansprechpartner ermöglicht. Das verhilft dem Architekten zu einem attraktiven Ausbau ohne störende Heizkörper.



Anzeigen



## BLANKE HEIZ- UND KÜHLSYSTEME

Hocheffizient Heizen mit Smart Home-Lösungen

- > Flächenheiz- und Kühlsysteme für unterschiedlichste Einsätze
- > Problemlose Fliesenverlegung – auch Großformate
- > Komplet-System mit Heizkreisverteilern und Zubehör
- > Smart Home-Technik für komfortables und einfaches Bedienen

BLANKE HEIZ- UND KÜHLSYSTEME 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



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

## Für den leistungsbewussten Plattenleger

**Bestens bewährt für die Bodenbearbeitung**



**Manta  
fb 1000**



Tel. 052 368 74 20

**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

NEWS ROSSET TECHNIK

# PROFI-LÖSUNG FÜR GROSSFORMATIGE PLATTEN

Rosset Technik bietet als Generalvertreter von Raimondi das perfekte Werkzeug für das Handling und das Verlegen von grossen Platten.

Die Nachfrage nach grossformatigen Platten steigt stetig. Gut, dass es Anbieter gibt, die dem Marktbedürfnis entsprechen. Das ist die eine Seite – auf der anderen Seite müssen auch die passenden Maschinen und Werkzeuge bereit sein, damit beim Verlegen alles reibungslos ablaufen kann.

## PRAKTISCHES HANDLING

Raimondi arbeitet eng mit den bedeutendsten Plattenproduzenten zusammen, um das perfekte Werkzeug für die Verlegung und das Handling zur Verfügung zu stellen. Es beginnt beim Handling. Zum Tragen von grossen Platten eignet sich die Plattentransporthilfe «Easy Move», welche modular, je nach Kundenwunsch und Format, zusammengestellt und bezüglich Grösse beliebig verstellt werden kann.

## PRÄZISER SCHNITT

Für den Zuschnitt der grossen Platten ist ein stabiler und verstellbarer Tisch wichtig. Dies garantieren extrabreite Arbeitsflächen mit diversen Seiten- und Tiefenverlängerungen. Für eine stabile Auflage und einen einwandfreien Schnitt sorgt das neue System «Raizor». Je nach Plattendicke wird mit dem «Power Raizor» (Winkelschleifer und Diamantscheibe) nass oder trocken geschnitten oder mit dem «Raizor» (Zange) geritzt und gebrochen. Nach dem Zuschnitt wird die Platte mit dem «Easy Move» an der gewünschten Stelle platziert.

**KONTAKT:** Bei uns hört die Beratung nicht mit dem Verkauf auf. Wir beraten Sie gerne bei Fragen rund um Maschinen und Werkzeuge. Weitere Informationen: [www.rosset-technik.ch](http://www.rosset-technik.ch).

## SOLUTION PROFESSIONNELLE POUR LES CARREAUX GRANDS FORMATS

En tant que représentant général de la maison Raimondi, Rosset Technik vous offre un outillage parfait pour la manutention et la pose de carreaux grands formats.

La demande de carreaux de grands formats devient de plus en plus importante. Heureusement qu'il y a des distributeurs qui répondent à cette exigence du marché. Mais il y a également lieu d'offrir des machines et des outils adaptés à ce type de carreaux afin que lors de la pose tout se déroule pour le mieux.

## LA MANUTENTION PRATIQUE

Raimondi collabore étroitement avec les fabricants de carreaux les plus renommés, afin de mettre à disposition l'outillage parfait pour la manutention et la pose des grands formats. Tout d'abord le système de manutention «EasyMove»: il s'agit d'un moyen idéal pour déplacer les carreaux de grands formats. Sa conception modulaire permet de l'adapter aussi bien aux besoins du client qu'aux dimensions des carreaux à poser.

## UNE COUPE PRÉCISE

Ensuite, il est important de disposer d'une table stable et modulable offrant des plans de travail extra-larges, avec diverses possibilités de rallongement des côtés et de réglage de la profondeur. Le nouveau système «Power Raizor» permet un appui stable et une coupe impeccable. Selon l'épaisseur du carreau, la coupe s'effectue à sec ou à l'eau (meuleuse d'angle et disque diamant) ou encore en pré-coupant/cassant le carreau avec le «Raizor» (tenaille). Et enfin le carreau peut être déplacé facilement à l'endroit de sa pose grâce au système «Easy Move».

**CONTACT:** Avec nous, le conseil ne s'arrête pas avec la vente. Nous sommes en tout temps à votre disposition pour vous conseiller sur tout ce qui concerne machines et outillage. Vous trouverez davantage d'informations sous: [www.rosset-technik.ch](http://www.rosset-technik.ch).



AGENDA

# WICHTIGE TERMINE

# DATE IMPORTANTI

05.07.19	Abschlussexkursionen Ofenbauer und Plattenleger	Dagmersellen
13.07.-04.08.2019	SPV Bildungszentrum Betriebsferien	
16.08.19	Pflichtmodul PLB19-1.26 Berechnen und Informatik SPV	Zofingen
22.-27.8.2019	WorldSkills (Berufsweltmeisterschaften)	Kazan (Russland)
22.08.-14.12.19	Fachmann / Fachfrau Ofenbau feusuisse	Frobürg
12.08.19	Start der überbetrieblichen Kurse, siehe Kursplan auf der Homepage unter <a href="http://www.plattenverband.ch/bildung/grundbildung">www.plattenverband.ch/bildung/grundbildung</a> (Änderungen vorbehalten)	Dagmersellen
28./29.08.19	Weiterbildung Arbeiten mit Hubarbeitsbühnen VSAA feusuisse	Härkingen oder St. Gallen
20.09.19	Weiterbildung Form und Farbe SPV	Dagmersellen
22.10.19	Weiterbildung Fachberater/in Keramik SPV	Dagmersellen und in Ausstellungen
23.-27.09.2019	Cersaie	Bologna
30.-31.10.2019	SPV Kadertagung	Ostschweiz/GR
25.12.19-03.12.20	SPV Bildungszentrum Betriebsferien	
ab Mai 2020	Q-Verfahren Plattenleger/innen	Dagmersellen

IMPRESSUM/IMPRONTA

**AUFLAGE/EDIZIONE:**  
3000 Exemplare  
**HERAUSGEBER / EDITORE**  
**LESERBRIEFE / LETTERE DI LETTORI**  
**ABONNEMENTE / ABBONNAMENTI**  
**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](mailto:keramikweg@plattenverband.ch)  
[www.plattenverband.ch](http://www.plattenverband.ch)  
**REDAKTION / REDAZIONE**  
Rob Neuhaus (Leitung),  
Martin Bürgler,  
Carole Schäfer,  
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**  
Bisazza



UNSERE SEKTIONSPARTNER  
I NOSTRI PARTNER DEI SEZIONI



UNSERE HANDELSPARTNER  
I NOSTRI PARTNER



MITGLIEDER BERÜCKSICHTIGEN MITGLIEDER.  
ASSOCIATI FAVORISCONO ASSOCIATI.

# Sopro

feinste Bauchemie

Sopro's No.1 Silver

# Einfach einzigartig!

Silbergraue Optik

Lange klebeoffene Zeit,  
schnelle Erhärtung

Ideal für Grossformate  
und Naturwerksteine

Geschmeidige Konsistenz,  
standfeste Verarbeitungseigenschaften



[www.sopro.ch](http://www.sopro.ch)