

KERAMIKWEG

4 SPV
19 ASC
ASP

INSPIRATION – VIELFALT – TECHNIK



KERAMIKARBEITSPLATTEN

PIANI DI LAVORO IN CERAMICA

PLATINIUM

KERAMIK-EINZIGARTIG / CERAMICA-UNICA

- 3 Editorial: Gemeinsam sind wir stark
- 3 Editorial: Insieme siamo forti
- 4 Keramikarbeitsplatten FLORIM Stone: Beständig und ästhetisch
- 4 Piani di lavoro in ceramica: Durevoli ed estetici
- 8 Besuch beim Handel, A. Blatter AG
- 8 Visita ai rivenditori, A. Blatter AG
- 10 Platinium: Qualität kann oft überzeugen
- 10 Platinium: la qualità rappresenta spesso il fattore decisivo
- 12 Service-Abonnement: Eine Chance für beste Werbung
- 12 Abbonamento ai servizi di assistenza: L'opportunità per la migliore pubblicità
- 14 Sia 271 Abdichtungen: Die Norm ist in Vernehmlassung

CHAMPION / CAMPIONE

- 16 Ist unsere Branche für 2032 gesichert?
Höchststand 2032 – und wo ist unser Nachwuchs?
- 20 SwissSkills 9. bis 13. September 2020: Die Champions von morgen
- 22 Chinesische Meisterschaften Dezember 2019: Meisterlich

SPV / ASP

- 24 Chroniktreffen: Der Rat der SPV-Weisen
- 25 move to 25: Strategische Entwicklung des SPV
- 25 move to 25: Sviluppo strategico dell'ASP
- 26 Das Projekt ist auf Kurs
- 26 Trasformazione e ampliamento del centro di formazione di Dagmersellen
- 27 Aktueller Spendenstand
- 28 News, Mapei: Jubiläumspromotion
- 30 News, Sika: Keramikschwimmbekken – ein Klassiker, der alle Trends überdauert
- 31 Versicherung: Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung
- 34 News, Sopro: Jubiläumspromotion Zementfugenmörtel vs. Epoxidharzfugenmörtel
- 35 Agenda

DIES UND DAS

FRAUEN MACHEN FIT

- «Online-Marketing im Geschäft» und
- «Arbeitszeugnis schreiben»
- An der Frauentagung am 3. März 2020
- in Dagmersellen gibt's Infos und Know-how.
- Anmeldung:
- www.plattenverband.ch/bildung/weiterbildung



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**





GEMEINSAM SIND WIR STARK INSIEME SIAMO FORTI

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

Vom 23. bis 26. August durfte ich unseren Kandidaten Renato Meier an den WorldSkills im russischen Kazan begleiten. Wir alle kennen das Resultat: Renato ist Weltmeister im Plattenlegen! Die Freude war natürlich riesig und die Erleichterung nach vier Tagen voll konzentrierter Arbeit kolossal. Der Wettkampf war der Schlusspunkt einer langen und intensiven Vorbereitung.

Als ich vor einem Jahr die Nachfolge von Roger Dähler als Experte an den WorldSkills und als Chefexperte bei den SwissSkills übernahm, war mir aus eigener Erfahrung bewusst, wieviel Arbeit hinter der Teilnahme an einem solchen Wettbewerb mit internationaler Konkurrenz steckt. Und ich weiss auch, dass hinter dem Erfolg ein ganzes System steckt, das die Qualität unseres Verbandes zum Ausdruck bringt.

Wenn ich mir überlege, wer alles einen Beitrag an diese Goldmedaille geleistet hat, dann kommt mir zum Beispiel die Familie in den Sinn, die den Kandidaten schon bei seiner Berufswahl und seiner Ausbildung begleitet hat. Oder der Lehrbetrieb, der mitgeholfen hat, dass aus dem Jugendlichen ein fähiger Berufsmann wird. Ebenso gehören dazu die Fachlehrer, die ihr Können mit viel Geduld und Herzblut für die jungen Menschen einsetzen. Für die Wettkampfvorbereitung braucht es einen Arbeitgeber, der den Kandidaten unterstützt, die Projektleiterin, die sich um die Organisation kümmert, die Instruktoren im Bildungszentrum. Dafür steht ihnen eine Infrastruktur zur Verfügung, die dank dem Verband auf hohem Niveau operiert. Und der Verband funktioniert, weil seine Mitglieder überzeugt vom Sinn dieses Einsatzes sind – nach dem Motto: Gemeinsam sind wir stark.

Dass ich diesen Gemeinschaftsgedanken auch als Tessiner in der Deutschschweiz erlebe, ist ein weiteres Zeichen dafür, dass unsere Branche weiss, dass Erfolg mit individuellem Können und Einsatz gekoppelt ist, und ebenso mit dem Einsatz für das grosse Ganze. Mit dieser Gewissheit freue ich mich auf die nächsten Einsätze als Experte und auf die nächsten Kandidaten, die sich mit besten Voraussetzungen auf höchstem Niveau messen wollen.

Davide Donati,
Experte WorldSkills, Chefexperte SwissSkills

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

Dal 23 al 26 agosto ho potuto accompagnare il nostro candidato Renato Meier agli WorldSkills di Kazan, in Russia. Tutti conosciamo il risultato: Renato è campione del mondo nella posa di piastrelle! La gioia è stata naturalmente enorme e il sollievo dopo quattro giorni di lavoro concentrato è stato colossale. La gara è stata lo sprint finale di una lunga e intensa preparazione.

Quando un anno fa sono subentrato a Roger Dähler nel ruolo di capo perito, ero consapevole, per esperienza personale, di quanto lavoro sia necessario per partecipare a una simile competizione con la concorrenza internazionale. E so anche che dietro al successo c'è un intero sistema che esprime la qualità della nostra associazione.

Quando penso a coloro che hanno contribuito a questa medaglia d'oro, mi viene in mente la famiglia che ha accompagnato il candidato durante la sua scelta di carriera e la sua formazione. O l'azienda di formazione, che ha contribuito a trasformare il giovane in un abile professionista. Rientrano in questo gruppo anche gli insegnanti, che dedicano le loro competenze con molta pazienza e passione per i giovani. La preparazione al campionato richiede un datore di lavoro che supporti il candidato, il project manager che si occupa dell'organizzazione, gli istruttori del centro di formazione. Hanno a loro disposizione un'infrastruttura che opera ad alto livello grazie all'associazione. E l'associazione funziona perché i suoi membri sono convinti dell'utilità di questo impegno, all'insegna del motto: Insieme siamo forti.

Il fatto che io sperimenti questo spirito di comunità anche in qualità di ticinese che opera nella Svizzera tedesca è un ulteriore indicatore del fatto che il nostro settore sa che il successo si accompagna alla capacità e all'impegno individuale, ma anche all'impegno per l'intero gruppo. Con questa certezza attendo con ansia i prossimi incarichi come capo perito e i prossimi candidati che vogliono competere con le migliori condizioni e ai massimi livelli.

Davide Donati,
perito WorldSkills, capoperiti SwissSkills

KERAMIKARBEITSPLETTEN FLORIM STONE

BESTÄNDIG UND ÄSTHETISCH

An der Cersaie in Bologna, der Leitmesse der Keramikbranche, lassen sich immer wieder neue Kreationen entdecken. Dieses Mal waren es unter anderem die Arbeitsflächen FLORIM Stone, die überraschende Einsatz- und Gestaltungsmöglichkeiten zulassen.

Text
Rob Neuhaus
Foto
Florim Ceramiche



PIANI DI LAVORO IN CERAMICA FLORIM STONE

DUREVOLI ED ESTETICI

Alla Cersaie di Bologna, la fiera leader per l'industria ceramica, si scoprono sempre nuove creazioni. Questa volta sono stati i piani di lavoro FLORIM Stone, tra le altre cose, ad offrire possibilità d'impiego e di design sorprendenti.

Le piastrelle FLORIM Stone sono costituite da una miscela naturale di argilla e tinte minerali. Questo gres porcellanato è estremamente resistente, antimacchia, antigraffio, completamente impenetrabile, igienico e di facile pulizia. E resiste alle alte temperature, ai raggi UV e agli agenti atmosferici.

Die Platten von FLORIM Stone bestehen aus einer natürlichen Mischung aus Ton und Mineralfarben. Dieses Feinsteinzeug ist überaus beständig, schmutzabweisend, kratzfest, vollkommen undurchdringlich, hygienisch und einfach zu reinigen. Und es widersteht hohen Temperaturen, UV-Strahlen und atmosphärischen Einflüssen.

SCHÖN ODER FUNKTIONAL?

Die Antwort lautet: beides. Die Keramikarbeitsplatten werden bei einer Temperatur von über 1200 Grad Celsius gebrannt und sind äusserst widerstandsfähig gegen me-

chanische und thermische Beanspruchung – auch die heissesten Kochtöpfe können ihnen nichts antun. Dadurch eignen sich Keramikarbeitsplatten besonders für den Einsatz in der Küche. Das Material macht jedes kulinarische Experiment mit. Geht einmal etwas daneben, lassen sich die Spuren spielend leicht beseitigen. FLORIM Stone enthält kein Harz, ist hygienisch und absolut lebensmittelecht. Die Arbeitsplatten verfärben sich im Laufe der Zeit nicht, die Oberfläche ist kratzfest und homogen.



INDIVIDUELL UND VIELFÄLTIG

Die Designs zeigen ein breites Spektrum auf: die Neutralität von Unifarben, die Wärme der Holzstruktur, die Eleganz von Marmor oder die Extravaganz von Metall. Die FLORIM Stone Arbeitsplatten gibt es im Format 160 x 320 cm und in den drei Stärken 6, 12 und 20 mm. Damit gibt es zahlreiche Einsatzmöglichkeiten auch ausserhalb der Küche – sei es im Bad, aber auch für individuelle Konstruktionen und Möbel, oder einfach überall dort wo gearbeitet wird.



FLORIM
stone 61220

REINIGUNG VON KERAMIKARBEITSPLATTEN

Für die tägliche Reinigung der Oberfläche ist der Gebrauch eines feuchten Mikrofaserlappens ausreichend. Für die periodische Reinigung empfiehlt sich eine neutrale Reinigungsflüssigkeit, die mit einem weichen Schwamm oder einem Mikrofaserlappen aufgetragen wird.

Verkrustungen werden mit einem leicht scheuernden Schwamm entfernt; wenn es notwendig in Verbindung mit einem Fleckenentfernungsmittel. Vom Gebrauch von Stahlpads wird unbedingt abgeraten.

Ablagerungen von fleckenbildenden Flüssigkeiten, zum Beispiel Kaffee, Tee, Rotwein), ätzenden Substanzen, wie Herdreinigungsmittel, oder Säuren und Farbstoffen, werden umgehend entfernt und die Oberfläche mit Wasser nachgespült.

Die Keramik Arbeitsplatte von FLORIM Stone sind unempfindlich gegen Temperaturschwankungen. Für eine lange Lebensdauer empfiehlt sich trotzdem den Gebrauch von Untersetzern für Pfannen. Keramikmesser können die Oberfläche beschädigen, aus diesem Grund empfiehlt sich der Gebrauch von Schneidebrettern.



**PARTICOLARI E VERSATILI**

I design presentano un'ampia gamma di effetti: la neutralità delle tinte unite, l'eleganza del marmo o la stravaganza del metallo. I piani di lavoro FLORIM Stone sono disponibili nel formato 160 x 320 cm e in tre spessori: 6, 12 e 20 mm. Ciò significa che vi sono numerose opzioni applicative anche top da cucina, per il locale bagno come per singole costruzioni e mobili, o semplicemente ovunque vengano svolti dei lavori.

BESUCH BEIM HANDEL A. BLATTER AG

WAND- UND BODENBELÄGE INSZENIEREN

Die Firma A. Blatter AG in Bern vereint seit 1952 Handel, Beratung und Verlegen unter einem Dach. Nachdem sie während zwei Generationen von der Familie Ammann gelenkt wurde, sind vor Kurzem mit Philipp Westphal und Bernhard Graf zwei junge Kräfte in die Geschäftsleitung eingestiegen.

Text
Rob Neuhaus
Foto
A. Blatter AG
Rob Neuhaus

VISITA AI RIVENDITORI:

A. BLATTER AG

RAPPRESENTAZIONE SCENOGRAFICA DI RIVESTIMENTI PER PARETI E PAVIMENTI

Dal 1952 la ditta A. Blatter AG di Berna riunisce sotto lo stesso tetto la rivendita, la consulenza e l'installazione. Dopo essere stata gestita dalla famiglia Ammann per due generazioni, due giovani, Philipp Westphal e Bernhard Graf, sono entrati di recente nel management team.

Lo showroom alla Normannenstrasse a Berna è ampio, inondato di luce e ricco di attrazioni visive e tattili. Piastrelle in ceramica di piccolo formato sono appese come quadri in cornici metalliche e le gamme di colori stimolano la meditazione. Al centro di una panoplia di marchi è collocato un tavolo da riunione. Dei rivestimenti senza giunti, stuccati e levigati, offrono spunti di discussione. I pavimenti in terrazzo alla veneziana ricordano le case padronali e gli alberghi d'interesse storico. Le piastrelle in cemento, realizzate a mano in una fabbrica in Marocco, raccontano storie affascinanti di persone e del loro mestiere. Bernhard Graf è convinto che si possano conquistare clienti non solo se si presentano loro nuove e sorprendenti possibilità: «I rivestimenti per pareti e pavimenti sono altamente emozionali e devono essere presentati in modo adeguato.»



Bernhard Graf (32) ist seit Anfang 2019 Geschäftsführer und Mitinhaber der A. Blatter AG. Nach seinem Studium der Betriebswirtschaft sammelte er Führungserfahrung in KMU des Baunebengewerbes, bis er vor drei Jahren im Hinblick auf die Nachfolgelösung zur A. Blatter AG stiess. Zusammen mit Philipp Westphal, Architekt FH und Plattenlegermeister mit eidg. Diplom, sorgt er einerseits für Kontinuität und bringt andererseits frischen Wind in die Firma. Von den vier Ammann-Brüdern sind einer pensioniert und drei noch weiterhin im Unternehmen tätig. Bernhard Graf ist schnell heimisch geworden: «Die Familie Ammann hat die Nachfolge aktiv angepackt, und wir kommunizieren den Wechsel offen nach allen Seiten. Das ist wichtig für unsere Kunden und Lieferanten, und ebenso für die rund 50 Mitarbeitenden, die eine sichere Zukunft vor sich sehen.»

QUALITÀ ENTLANG DER GANZEN WERTSCHÖPFUNGSKETTE

Dass die Mitarbeitenden eine wichtige Rolle spielen, zeigt sich auch beim Webauftritt. Sorgfältig inszenierte Fotoporträts zeigen die ganze Belegschaft. Auch die Ausstellung und Referenzobjekte sind professionell fotografiert und stehen für eine hohe Wertigkeit von Produkt und Ausführung. Ein wichtiger Punkt für Bernhard Graf: «Unsere Produkte zeichnen sich durch hohe Qualität aus. Da ist es nur selbstverständlich, dass wir diese entlang der ganzen Wertschöpfungskette, von der Präsentation über die Beratung bis zum Verlegen auf der entsprechenden Höhe halten.» Spontaner sind die Einträge auf Instagram – Fotos von der Baustelle, von gelungenen Objekten, schnell hochgeladen. Doch diese erfüllen ihren Zweck: «Wenn ich sehe, wie viele Architekten uns auf Instagram liken, dann bin ich von unserem Social-Media-Auftritt voll überzeugt.»



EIGENKREATIONEN UND EXKLUSIVITÄTEN

Die Ausstellung an der Normannenstrasse in Bern ist grosszügig, lichtdurchflutet und voller optischer und haptischer Reize. Kleinformatige Keramikplatten sind wie Bilder im Metallrahmen aufgehängt, Farbpaletten laden zum Sinnieren ein. Ein Besprechungstisch ist mitten in einer Markenwelt platziert. Fugenlose Beläge, gespachtelt und geschliffen, bieten Diskussionsstoff. Gussterrazoböden erinnern an denkmalgeschützte Herrschaftshäuser und Hotels. Die Zementplatten, die in einer Manufaktur in Marokko handgefertigt werden, erzählen faszinierende Geschichten von Menschen und ihrem Handwerk. Bernhard Graf ist überzeugt, dass man Kunden nur für Nicht-08-15-Lösungen gewinnen kann, wenn man ihnen neue und überraschende Möglichkeiten präsentiert: «Wand- und Bodenbeläge sind hoch emotional und müssen entsprechend inszeniert werden.» Er weist aber auch darauf hin, dass die Berater über sehr profunde Materialkenntnisse verfügen müssen, um für alle Kundenbedürfnisse die richtige Lösung zu finden.

KEINE BERÜHRUNGSÄNGSTE

Unter dem gleichen Dach befinden sich zwei weitere Ausstellungen: Brodbeck AG zeigt das ganze Sortiment von weichen Belägen – Parkett, Teppich, Linoleumböden und sogar Kunstrasen – und Carlo Bernasconi AG präsentiert eine grosse Auswahl an Natursteinen. Für die A. Blatter AG kein Problem: «Dass wir den Kunden alles zeigen können, wirkt vertrauensbildend. Sie wählen am Schluss das aus, was ihnen am besten gefällt und wir können ihnen, dank der guten Beziehung zu den Partnerfirmen, bei jedem Produkt auch die qualitativ hochstehende Verlegung garantieren.»

NAHE AM FACHVERBAND

Die A. Blatter AG pflegte seit ihrer Gründung im Jahr 1952 einen engen Kontakt zum Schweizerischen Plattenverband. Das gilt weiterhin. Alle Verkaufsberater und -beraterinnen haben den Dominokurs «Fachberater/in Keramik» absolviert, Plattenleger werden bei der Weiterbildung zum Plattenlegerchef/in und zur Meisterprüfung unterstützt. Zurzeit sind sechs Lernende im Betrieb, im September ist im Rahmen des Integrationsprogramms ein Flüchtling eingetreten, mit dem Ziel 2020 mit der Lehre zu starten. «Als Betrieb mit 50 Mitarbeitern darf man mit gutem Beispiel vorangehen und sich auch gesellschaftlich engagieren», so Bernhard Graf. Aber er weiss: «Qualifizierte Plattenleger findet man nicht, man muss sie machen. Aber das gilt auch sonst im Leben: Ohne Saat keine Ernte.»



PLATINIUM

QUALITÄT KANN OFT ÜBERZEUGEN

Rico Caflisch, Inhaber der Rico Caflisch Plattenbeläge im bündnerischen Trin, kann mit dem PLATINIUM bei Kunden, Architekten und Bauleitern punkten. Er stellt fest, dass der Qualitätsbegriff einen hohen Stellenwert genießt.

Text
Rob Neuhaus
Foto
Rob Neuhaus



CAFLISCH

Plattenbeläge | Natursteinarbeiten | Mosaikarbeiten

M 079 458 33 01 | ricocaflisch.ch

eidg. dipl. Plattenleg

PLATINIUM

PLATINIUM

LA QUALITÀ RAPPRESENTA SPESSO IL FATTORE DECISIVO

Grazie al marchio di qualità PLATINIUM, Rico Caflisch, proprietario della Rico Caflisch Plattenbeläge di Trin, nel Canton Grigioni, riscuote il consenso di clienti, architetti e direttori di cantiere. Egli osserva che il concetto di qualità riveste un ruolo molto importante.

Rico Caflisch rileva che il marchio suscita molta fiducia: «Soprattutto nei giovani architetti, che di solito sono molto esigenti e in alcuni casi non ci conoscono ancora. Il marchio di qualità rappresenta spesso un fattore decisivo per convincerli. Anche i giovani direttori di cantiere sono soddisfatti del certificato, poiché offre loro la certezza della serietà dell'azienda.»

HERZLICHE GRATULATION ZUM PLATINIUM. WAS HAT DAS KOMPETENZ-LABEL FÜR SIE AUSGELÖST?

Rico Caflisch: Nach der Verleihung erschien ein Artikel in der «Südostschweiz», unserer überregionalen Tageszeitung, mit allen prämierten Unternehmen. Das hatte eine Flut von WhatsApp-Nachrichten und Telefonanrufen zur Folge. Die Leute gratulierten mir, obwohl sie zum Teil nicht wussten, welche Kriterien für die Auszeichnung gelten. Das war jedes Mal eine gute Gelegenheit, unsere Firmenphilosophie und unser Qualitätsverständnis darzustellen.



*Ich bin ein
Platinium-Betrieb!*

WAS ERKLÄREN SIE DABEI KONKRET?

Es ist interessant – jetzt fragen sogar bestehende und zufriedene Kunden nach der Qualität. Ich zeige ihnen dann jeweils auf, dass wir alles qualifizierte Mitarbeiter sind, Leute ausbilden, mit dem bewährten Systemanbieter Sopro zusammenarbeiten und das Vertrauen des Branchenverbandes geniessen.

WIE SETZEN SIE DEN PLATINIUM ALS WERBEMITTEL EIN?

Ich lege den Flyer jeder Offerte bei. Ich denke, dass dies einige Kunden beeindruckt, sodass nicht nur auf den Preis geschaut wird und die Qualität wieder im Vordergrund steht.

WAS HAT DAS KOMPETENZLABEL IM BETRIEB AUSGELÖST?

Das ganze Team steht für Qualität, vom handwerklichen Können bis zum Umgang mit Kunden und Lieferanten. Das Label unterstützt sie dabei zusätzlich. Ich persönlich bin stolz auf die Auszeichnung. Ich kann mich mit dem PLATINIUM gegenüber der Konkurrenz oder auch gegenüber Anbietern ausserhalb der Region abheben.

KÖNNEN SIE DAS LABEL ALS ARGUMENT FÜR IHREN BETRIEB EINSETZEN?

Oh ja. Besonders gegenüber jungen Architekten, die meistens sehr anspruchsvoll sind und uns unter Umständen noch nicht kennen. Qualität kann da oft überzeugen. Auch junge Bauleiter sind froh über das Zertifikat, es gibt ihnen Sicherheit über die Seriosität des Unternehmens.

Anzeige

GEBERIT DUSCHRINNE CLEANLINE 100% DICHTHEIT GARANTIERT

Duschrinnen sind mit ihrem zeitlosen Liniendesign sehr beliebt. Die Geberit Duschrinnen der Reihe CleanLine sind nicht nur sehr flexibel, sondern haben einen weiteren grossen Vorteil: Sie garantieren 100% Dichtheit dank grosser, werkseitig eingespritzter Abdichtmanschette.



GEBERIT

- Offenes Ablaufprofil: keine versteckten Ablagerungen
- Einfach zu entfernende Abdeckung mit integriertem Kammeinsatz (hält Haare zurück und ist einfach zu reinigen)
- Schlichtes Design und hochwertige Materialien
- Edelstahl in vier unterschiedlichen Varianten
- Direkt an der Wand als auch in der Duschrinne platzierbar
- Zertifizierung des Schweizerischen Plattenverbandes (SPV)

← flexible Rinnenlänge 30 bis maximal 130 cm →

← Abdeckung 15.7 cm →

SERVICE-ABONNEMENT

EINE CHANCE FÜR BESTE WERBUNG

Für alles und jedes werden heute Service-Abos angeboten. Bei der Heizungs- oder Wasserenthärtungsanlage gehört es beinahe zum guten Ton. Ein Auto wird auch mindestens einmal im Jahr durch den Garagisten geprüft. Warum nur setzt sich der Plattenleger ungern mit diesem Thema auseinander?

Text
Martin Bürgler
Foto
Frohwin Andermatt AG
Rob Neuhaus
Adriano Faragulo, Deutsche Steinzeug Schweiz AG
Hans Steiner

ABBONAMENTO AI SERVIZI**DI ASSISTENZA****L'OPPORTUNITÀ PER LA MIGLIORE PUBBLICITÀ**

Gli abbonamenti ai servizi di assistenza sono ormai pratica comune in tutti i settori. Per gli impianti di riscaldamento o di addolcimento dell'acqua, essi rientrano ormai nella buona pratica. Le auto, ad esempio, vengono revisionate in officina almeno una volta all'anno. Perché i piastrellisti sono riluttanti ad affrontare questo argomento?

Alcuni membri dell'ASP hanno scoperto questo settore di attività e offrono, ad esempio, un «pacchetto spensierato» per i rivestimenti esterni. A seconda dell'intervallo di tempo concordato, questo servizio controlla i rivestimenti del terrazzo, rimuove la sporcizia e, se necessario, regola le piastrelle. In questo modo il cliente ha la certezza che la sua terrazza si trova in perfette condizioni e che tutto è in ordine. Non bisogna inoltre sottovalutare gli ordini di follow-up che possono derivare da questi contatti regolari. Dopo la scadenza del periodo di garanzia, le riparazioni possono essere effettuate senza indugio. Tutto ciò rappresenta la migliore pubblicità per l'imprenditore piastrellista che attribuisce importanza alla qualità offerta.

Wir schreiben in unseren Offerten zwar: Elastische Fugen sind Wartungsfugen ..., aber warten wir diese auch? Ist es der tägliche Termindruck und die Angst vor dem Kunden, dass der Plattenunternehmer sich ziert? Müsste ein Plattenbelag digital vernetzt werden, dass er wie ein Auto seine Bedürfnisse anmeldet und im richtigen Moment sagt was er braucht?

Einige Mitglieder des SPV haben das Geschäftsfeld entdeckt und bieten zum Beispiel ein «Sorglospaket» für Aussenbeläge an. Bei dieser Dienstleistung werden, je nach vereinbartem Intervall, der Terrassenbelag überprüft, Verschmutzungen entfernt und bei Bedarf Platten nachgerichtet. Der Kunde erhält so die Sicherheit, dass seine Terrasse bestens funktioniert und alles in Ordnung ist.

Der Vorteil für den Plattenleger liegt darin, dass er sich anbahnende Schäden vorzeitig beheben kann und seine Mitarbeiter beim Kunden präsent sind. Sie können die Kunden darauf hinweisen, dass der Schimmelschutz der elastischen Fugen nachlässt und diese sich darum braun oder schwarz verfärben. Sie planen den Ersatz für die Kunden und nehmen ihnen die Sorgen ab. Sie ersetzen die Kittfuge, ohne einen Schaden in der Abdichtungsschicht zu hinterlassen. Mit einem solchen Modell könnte allenfalls auf den Einbau eines Schutzes für die Dichtbänder verzichtet werden.

DAS IST BESTE WERBUNG

Weiter besteht die Möglichkeit einzugreifen, wenn in den Sanitärräumen saure Knallreiniger eingesetzt werden. Wenn zementäre Fugen angegriffen werden, besteht die



Möglichkeit, den Totalschaden zu verhindern und nachzufügen. Nicht zu unterschätzen sind auch allfällige Folgeaufträge, die sich aus diesen regelmässigen Kontakten ergeben können. Reparaturen können nach Ablauf der Gewährleistungsfrist zeitnah erledigt werden – das alles ist beste Werbung für den Plattenunternehmer, der Wert auf seine Qualität legt.

DIESE ERFAHRUNGEN MACHEN MITGLIEDER MIT SERVICE-ARBEITEN:

Frowin Andermatt, Frowin Andermatt AG in Baar

Bei Terrassenbelägen können wir die Kunden jeweils schnell überzeugen, dass sie den Unterhalt uns überlassen, anstatt sich beim Nachbarn einen Kärcher auszuleihen und danach den verspritzten Dreck zusammenzuputzen. Ich melde mich jeweils im Frühling nach einem ausgeführten Auftrag, gehe dann mit einem Mitarbeiter vorbei. Wir reinigen, richten allenfalls eine Platte, entfernen Schmutz und Laub aus der Rinne – bei kleinem Aufwand ist das unter Umständen gratis. Wichtig ist, dass wir ins Gespräch kommen und ich den regelmässigen Service offerieren kann. Dabei kann es gut zu einem Folgeauftrag kommen. Im Innenbereich haben die Privatkunden diese Dienstleistung noch kaum entdeckt. Gebäudeverwaltungen hingegen fragen – nicht im Abonnement, aber immer häufiger – für Beratung an, zum Beispiel bei Schimmelbefall. Aus der Instruktion für korrekte Reinigung entsteht da und dort eine regelmässige Zusammenarbeit.

Franziska Drittenbass, Keramik Bau AG in Gossau SG

Die Firma bietet seit mehreren Jahren verschiedene Service-Packages an, unter anderem eines für jährliche Fugenkontrolle. Dieses hat sich allerdings noch nicht zu einem Renner entwickelt. Franziska Drittenbass vermutet, dass Kunden noch nicht erkannt haben, wie wichtig diese Pflege für die Langlebigkeit von Plattenbelägen ist, obwohl sie und ihre Mitarbeiter immer darauf hinweisen. «Sie haben das Gefühl, dass wir ihnen eine Leistung verrechnen, die sie gar nicht für nötig halten.» Andere Service-Angebote, wie die professionelle Endreinigung, die Garantieabnahme bei Badumbauten nach zwei und fünf Jahren oder die Vor-Ort-Beratung für Pflegehinweise hingegen kommen bei der Kundschaft gut an.

Andreas Weber, Weber AG Plattenbeläge in Rüti ZH

Wir schliessen Serviceverträge für Aussenbeläge und Schwimmbäder ab. Für die Kunden hat das den grossen Vorteil, dass wir regelmässig vor Ort sind und hier eine kleinere Reparatur gleich ausführen, dort eine Silikonfuge ersetzen und dadurch grössere Schäden verhindern. Unser Vorteil ist die Sichtbarkeit beim Kunden, wo es im Gespräch immer wieder zu neuen Aufträgen oder Empfehlungen kommt. Die Verträge tragen auch zum Wert der Firma bei – wir können die vereinbarten Arbeiten schon Anfang Jahr budgetieren und planen.

SIA 271 ABDICHTUNGEN

DIE NORM IST IN VERNEHMLASSUNG

Die SIA 271 Abdichtungen von Hochbauten ist bis am 2. Dezember 2019 in Vernehmlassung. Am 30. Oktober hat die Technische Kommission Fachverbände die Norm besprochen. Die Sitzung fand beim SMGV in Wallisellen statt. Mit dabei waren feusuisse, JardinSuisse, SwissBeton, Gebäudehülle Schweiz, Pavidensa, NVS sowie der SPV und die Gastgeber.

Text
Martin Bürgler

sia

SIA 271:2007 Bauwesen

INGETRAGENE NORM DER SCHWEIZERISCHEN NORMEN-VEREINIGUNG SNV NORME ENREGISTRÉE DE L'ASSOCIATION SUISSE DE NORMALISATION

Schweizer Norm
Norme suisse
Norma svizzera

SN

564 271

Ersetzt die technischen Teile der Empfehlungen SIA 271, Ausgabe 1986
SIA 271/1, Ausgabe 1991
SIA 271/2, Ausgabe 1994

Étanchéités pour bâtiments
Impermeabilizzazione di edifici
Waterproofing for buildings

Abdichtungen von Hochbauten

Der Normentwurf gab einiges zu diskutieren, da teilweise auch der Aufbau der Norm kritisiert wurde. Die überarbeitete Vernehmlassungsantwort ist wieder zu den Teilnehmern geschickt worden. Die TK Keramik und Naturstein SPV-feusuisse tagt dann Ende November und wird die Eingaben auch noch diskutieren und verabschieden.

Das Hauptanliegen der plattenverlegenden Verbände liegt darin, dass die minimale Fugenbreite von 3 mm festgeschrieben wird, damit die Beläge innen wie aussen mit der gleichen Fugenbreite verlegt werden können. Dass die Entwässerung funktioniert, haben wir in diesem Sommer mit dem Entwässerungsprojekt nachgewiesen (siehe Keramikweg 3/19).

271

Die Revolution im Sanierungsmarkt



Wer kennt das nicht? Das Entfernen von Leim und Beschichtungen prägt das Leben eines jeden Bodenlegers. Was, wenn es endlich eine Lösung für effizientes Entfernen gäbe? Die SC-Technologie AG aus Frauenfeld hat darauf eine Antwort gefunden.

Schweizer Sanierungsfräse bringt Mehrwert für Bodenleger

Den Spezialisten aus Frauenfeld ist es gelungen, zwei Fräsen zu entwickeln, die sämtliche Wand- und Bodenbeschichtungen schneller, effizienter und staubarmer abtragen können. Bei der Entwicklung spielten Qualität, Langlebigkeit und eine einfache Bedienung eine grosse Rolle.

Dank der neuartigen Staub-Absaugvorrichtung konnten die Staubemissionen entscheidend gesenkt werden, was zu mehr Sicherheit und stress-

freiem Arbeiten führt. Die einzigartige, für diese Maschine entwickelte, PKD-Walze schält die Beschichtung mühelos ab und ist ein Garant für langes und ermüdungsfreies Arbeiten. In nur einem einzigen Arbeitsvorgang können mehrere Millimeter abgetragen werden, ohne dabei eine Wärmeentwicklung zu verursachen.

Schneller, präziser und beinahe staubfrei

Die Sanierungsfräsen gibt es in zwei verschiedenen Ausführungen, SF-80 und SF-125. Dank SC-T ist das Walzen-Modell «Top» das Erste seiner Art mit schraubbaren, einzeln ersetzbaren PKD HM-Platten.

Überzeugen Sie sich selbst vom Können der Sanierungsfräsen und vereinbaren Sie einen unverbindlichen Vorführtermin bei den Spezialisten.



Verbindende Qualität, die begeistert!

SC-Technologie AG | Zürcherstrasse 378 | CH-8500 Frauenfeld
T +41 052 723 25 75 | info@sc-t.ch | www.sc-t.ch

Alle Qualitätsprodukte können auch direkt im Onlineshop bestellt werden: www.sc-t.ch

IST UNSERE BRANCHE FÜR 2032 GESICHERT?

HÖCHSTSTAND 2032 –

UND WO IST UNSER NACHWUCHS?

Wir führen im Schweizerischen Plattenverband seit 1966 Statistik über die neuen Ausbildungsverträge. Lassen Sie mal die Kurve und die Zahlen auf sich wirken. Sie werden feststellen, dass diese Zahlen sehr zyklisch geprägt sind und wir uns heute auf dem Niveau von 1992 befinden.

Text
 Thomas Leisibach, Präsident BBK
 Carole Schäfer, Projektleiterin Berufsbildung

Die Schweiz hat seit 1990 rund 1.8 Mio. Einwohner mehr. Die Zahlen unserer Ausbildungsverträge nehmen nicht in diesem Verhältnis zu. Es ist uns aber bewusst, dass nicht nur die Zunahme der Einwohner massgebend ist für die Anzahl Ausbildungsverträge, sondern auch die bauwirtschaftliche Tätigkeit in der Schweiz. Mit der Zunahme der Einwohner hat es auch eine gesellschaftspolitische Verschiebung zum Thema «Lehre» gegeben, die unsere Kurve so beeinflusst.

Wenn wir Abbildung 2 und 3 vergleichen, sehen wir im Zeitraum der Einführung der Bildungsverordnung 2010/11, dass die Tendenz Geburten in der Schweiz und Tendenz EFZ nicht kongruent sind, sondern diametral auseinanderlaufen. Einzig in der Tendenz EBA sehen wir einen leichten Anstieg, der aber zu erklären ist. Die EBA ist ein sehr gutes Gefäss für die Integration von Flüchtlingen und dem Nachteilsausgleich, der diese Steigung erklärt. Nun aber stellt sich die Frage, ob diese Entwicklung für das Plattengewerbe Konsequenzen hat. Es muss die zentrale Frage beantwortet werden, ob wir dem Output (Abgänge) genügend Input (Ausbildungsverträge) gegenüberstellen können. Weiter, wenn wir zu wenig Fachkräfte haben, wo werden diese generiert. Fakt ist, dass es einen gesunden Nachwuchs braucht, um das Plattenlegergewerbe zu erhalten, respektive zu stärken.

LEHRVERHÄLTNISSSE 1. LEHRJAHR EFZ DEUTSCHE SCHWEIZ

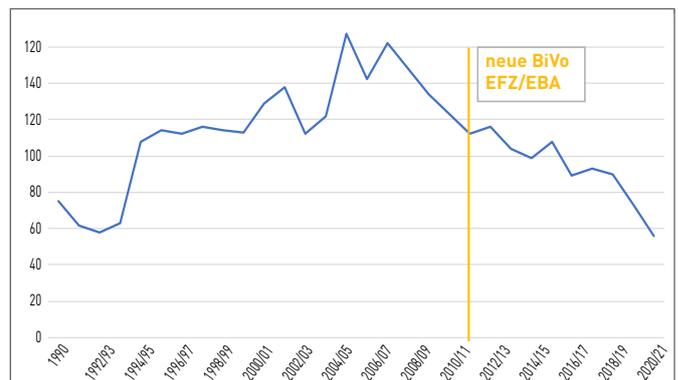


Abbildung 1

LEHRVERHÄLTNISSSE 1. LEHRJAHR

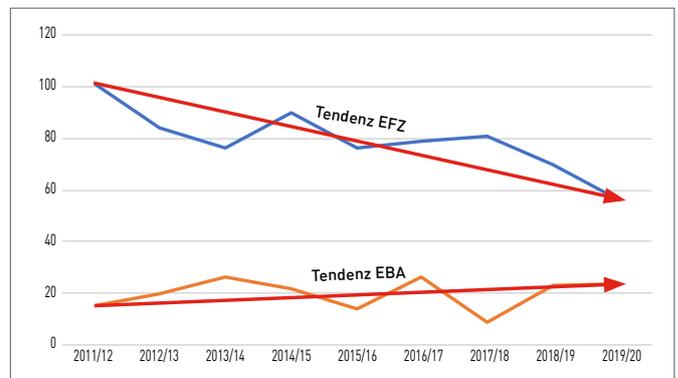


Abbildung 2
 Plattenleger EFZ (blau), Plattenlegerpraktiker EBA (orange)

BFS-GEBURTENRATEN

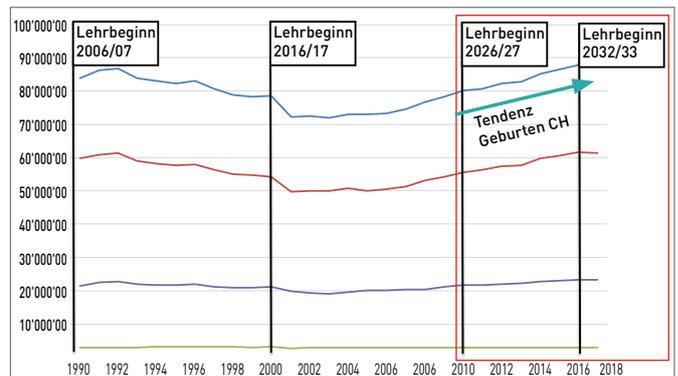


Abbildung 3
 Geburten gemäss © BFS – Statistisches Lexikon der Schweiz (Quelle: BEVNAT)



MANUFAKTUR

Schulanlage Mattenbach
Winterthur

aus EMBRACH

Nachfertigung historischer Keramik

Originalgetreue Reproduktionen von historischer Keramik oder Sonderwünsche von Keramik am Bau sind eine Herausforderung, die wir gerne annehmen. Das technische Wissen und Know-how wurde in unserem Familienunternehmen von Generation zu Generation weitergegeben. Auch heute noch sind wir mit Herzblut Keramiker und stellen unsere Produkte zu 100% in Embrach her. Der Einsatz von verschiedenen Herstellungstechniken erlaubt eine hohe Flexibilität und die Möglichkeit auf Kundenwünsche einzugehen.



GANZ+
BAUKERAMIK AG

Dorfstrasse 101
CH-8424 Embrach ZH
Fon 044 866 44 44
www.ganz.info



Schulanlage Gubel
Zürich



Landesmuseum Zürich
Schloss Arbon



Kinderhaus
Entlisberg

MUTATIONEN

Nebst den neuen Ausbildungsverträgen geben auch die Austritte und Mutationen in den gewerblichen Berufen zu reden. Wir haben festgestellt, dass die Lernendenzahlen im 1. Lehrjahr, egal ob Plattenleger/in EFZ oder Plattenlegerpraktiker/in EBA, in denselben Schwankungen liegen.

Die Ursachen von Lehrvertragsauflösungen, nicht ausschliesslich Lehrabbrüche, können verschiedene Hintergründe haben wie:

- Betriebswechsel,
- Niveauwechsel (Bsp. von EFZ zu EBA und umgekehrt),
- Neuorientierung innerhalb des Berufsfelds,
- soziale und Suchtprobleme,
- mangelnde Begleitung oder weitere.

Diese Ursachen sind ebenfalls in den Statistiken des Bundesamtes für Statistik (BFS) zu finden.

Als Beispiel: Das Schuljahr 2017/2018 bei den Plattenlegern EFZ wurde von rund 21% an negativen Mutationen geprägt, demgegenüber finden sich rund 16% mehr Lernende im 2. Lehrjahr wieder. Mehrheitlich verzeichnen wir Lehrvertragsauflösungen im 1. Lehrjahr.

KOSTEN

Auflösungen und Mutationen sind für alle Beteiligte mit Kosten verbunden.

Fortsetzung folgt in der nächsten Ausgabe des Keramikwegs ...

PLATTENLEGERPRAKTIKER/IN EBA

Die positiven Balken sind Zugänge, wie z.B. Umteilungen vom Plattenleger/in EFZ ins EBA. Wie Sie aus der Tabelle entnehmen können, haben wir auch bei der zweijährigen Grundbildung negative Ausschläge, die auf Lehrvertragsauflösungen zurückzuführen sind.

MUTATIONEN (1./2. LEHRJAHR)

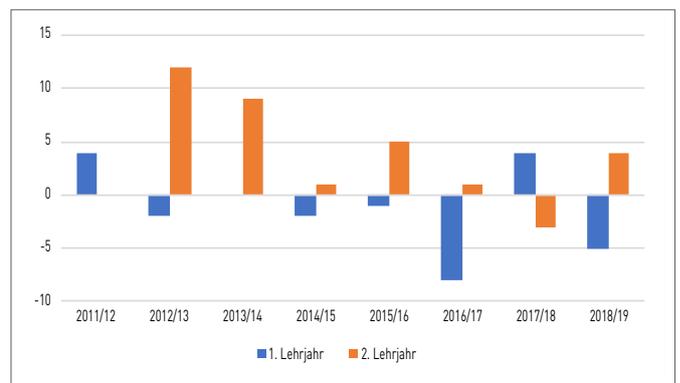


Abbildung 4 Plattenlegerpraktiker/in EBA

PLATTENLEGER/IN EFZ

Die negativen Ausschläge sind auf Lehrvertragsauflösungen und Umteilungen von Plattenleger/in EFZ zu Plattenlegerpraktiker/in EBA zurückzuführen.

Die positiven Effekte wirken sich, speziell ab dem 2. Lehrjahr, wie folgt aus:

- Verkürzte Lehren (z.B. erste Grundbildung als Maurer EFZ erfolgreich abgeschlossen)
- Berufliche Grundbildung nach Artikel 32 (Erwachsenenbildung)
- Repetenten

MUTATIONEN (1./2./3. LEHRJAHR)

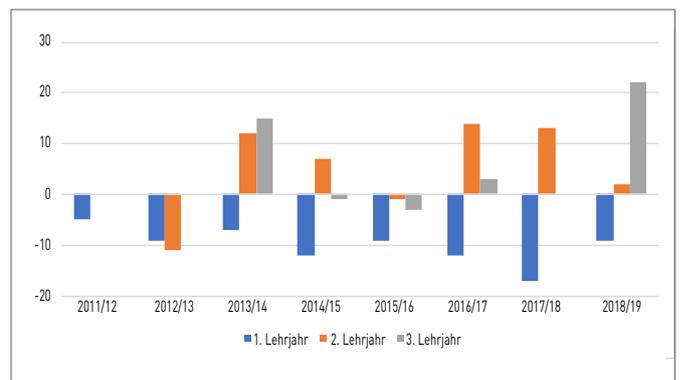


Abbildung 5 Plattenleger/in EFZ

codex®

Vorsicht!
Baustelle



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.

www.netzwerkderbesten.com

codex



SWISSSKILLS 9. BIS 13. SEPTEMBER 2020

DIE CHAMPIONS VON MORGEN

Der Nachwuchs aus dem Ofenbau- und Plattenlegergewerbe misst sich an den nationalen Schweizermeisterschaften SwissSkills.

Text
Carole Schäfer
Foto
Carole Schäfer

Die Schweizer Berufsmeisterschaften SwissSkills geben jungen Berufsleuten die Gelegenheit, im Wettbewerb vor Publikum gegeneinander anzutreten und die Besten pro Beruf zu erküren. Eine Teilnahme an den SwissSkills ist in jedem Fall eine einzigartige Erfahrung. Bist du erfolgreich, kannst du deiner Karriere einen kräftigen Schub verleihen. Vielleicht schaffst du es sogar bis auf das Podest an den Berufs-Weltmeisterschaften WorldSkills. SwissSkills finden in mehr als 75 Lehrberufen statt. Je nach Beruf werden die Meisterschaften jedes Jahr oder alle zwei Jahre organisiert. Einige Berufe sind auch an den EuroSkills und WorldSkills vertreten. Die Teilnehmer werden oft an den SwissSkills selektioniert.

www.swiss-skills.ch



Der Schweizerische Plattenverband SPV und die Fédération Romande du Carrelage FeRC, in Zusammenarbeit mit feuisse, werden an den SwissSkills 2020 teilnehmen. Die zwei Wettbewerbe, je einer für die Plattenleger und für die Ofenbauer, werden die Champions von morgen formen.

Die nationalen Berufsmeisterschaften finden vom 9. bis 13. September 2020 in Bern statt. Der obligatorische Kandidatentag am

21. März 2020 dient zur Vorbereitung und zum Kennenlernen. An diesem Tag erfahren die Kandidaten, wie der Wettbewerb abläuft, was sie erwartet und welche Arbeiten erforderlich sind. An diesem Tag werden sie sich auch mit einigen praktischen Kniffen vertraut machen können.

Weitere Infos gibt es auf www.plattenverband.ch

CERMIFLEX XTREM

NEW



ERFÜLLT DIE
NORM
EN 12004

C2E S2

- > FÜR SEHR GROSSFORMATIGE PLATTEN
- > HOCH VERFORMBAR
- > DÜNNBETTVERFAHREN (BODEN & WAND)
- > HOHER VERLEGEKOMFORT

CHINESISCHE MEISTERSCHAFTEN DEZEMBER 2019

MEISTERLICH

An der diesjährigen Abschlussschulung wurden 93 junge Berufsleute, Plattenleger/in EFZ und Plattenlegerpraktiker/in EBA ausgezeichnet.



Text
Carole Schäfer
Foto
Carole Schäfer

Mit der Bestnote in der Praktischen Arbeit Plattenleger/in EFZ dürfen folgende Absolventen an den diesjährigen chinesischen Meisterschaften vom 4. bis 9. Dezember 2019 teilnehmen:

- Franca Gamma, Zurbuchen Plattenbeläge und Ofenbau AG in Unterseen
- Michaela Zaugg, Keramik Allenbach in Hünibach
- Matthias Kropf, Balz Gerber AG in Därstetten

Es ist der zweite internationale Wettbewerb in diesem Jahr, bei dem die Schweizer Plattenleger grosse Chancen auf einen weiteren Sieg haben. Alle drei Absolventen nehmen an einer obligatorischen Vorbereitung teil.

Verfolgen Sie das Tagebuch auf Facebook und Instagram.





CHRONIK-TREFFEN

DER RAT DER SPV-WEISEN

Seit 2014 treffen sich SPV-Ehrenmitglieder sowie ehemalige Präsidenten und Vorstandsmitglieder aus den einstigen SPV Teilverbänden VSPH und VSPL zu einem gemütlichen Gedankenaustausch im Bildungszentrum Dagmersellen.

Text
Andreas Furgler
Foto
Renate Mumenthaler



Andreas Furgler, Alois Renggli, Ruedi Ammann, Hans Steiner, Remo Egloff, Kurt Ammann, Hugo Schiavini, Italo Bazzi, Hans Peter Traub, Max Bosshard, Marc Schäfer und Konrad Imbach (von links nach rechts)



Kurt Ammann (links, feiert seinen 99igsten am 19.02.2020) und Italo Bazzi (feiert seinen 90igsten am 27.12.2019).

SPV-Zentralpräsident Konrad Imbach begrüßte die Gäste im Namen der ganzen SPV-Familie herzlich und informierte zu den laufenden Themen aus Berufsbildung, Technik und Marketing. Geschäftsführer Andreas Furgler erklärte den Anwesenden anhand der Pläne den Planungsfortschritt zu den bald beginnenden Um- und Neubauarbeiten im Bildungszentrum.

Der Anlass wurde durch Renate Mumenthaler, seit über 30 Jahren im Einsatz für den SPV, organisiert. Es gibt niemanden auf der Geschäftsstelle des SPV, der mehr Wissen bezüglich der Frage «Wer hat was, wann, wo gemacht?» auf sich vereint und so verwundert es nicht, wenn Renate an diesem Treffen einmal mehr eine gesuchte Gesprächspartnerin war. Kurt Ammann (er feiert im kommenden Februar seinen 99. Geburtstag), hat Renate im Namen der «alten Herren» für die Organisation gedankt.

Das Datum für den nächsten Anlass wurde bereits fixiert. Es ist der Donnerstag, 3. September 2020.

MOVE TO 25

STRATEGISCHE ENTWICKLUNG

DES SPV

Anlässlich der SPV Kadertagung von Ende Oktober haben sich Zentralvorstand, Stiftungsrat und Verwaltungsrat zusammen mit den Sektionspräsidenten darüber unterhalten, wo der SPV in der Realisierung respektive Umsetzung der Ziele und Aufgaben in den Teilprojektgruppen steht. Geschäftsführer Andreas Furgler gibt Auskunft zum Stand der Dinge.

DIE STRATEGIE «MOVE TO 25» ENTHÄLT VIER TEILPROJEKTGRUPPEN. BEGINNEN WIR BEI DER ERSTEN, DER BRANCHEN- UND VERBANDESENTWICKLUNG. WO STEHEN WIR HIER?

Andreas Furgler: Wir haben das Qualitätslabel Platinium eingeführt. Die ausgezeichneten Unternehmen konnten damit viel Aufmerksamkeit für ihre Arbeit wecken. Mit der Kampagne Keramik-Einzigartig unterstützen wir das weiterhin. Bei der Erhöhung der Mitgliederzahlen und beim politischen Lobbying müssen wir noch zulegen.

WIE SIEHT ES BEI DER BERUFSENTWICKLUNG AUS?

Die Weiterentwicklung des Berufes und die Analyse der Bildungspläne sind eine kontinuierliche Arbeit. Die Anforderungen an die Fach-, Technik- und Sozialkompetenz nehmen laufend zu. Wichtig für die Zukunft ist auch die Vernetzung der Plattenleger mit prozessnahen Berufen wie Boden- und Parkettleger, Ofenbauer, Steinwerker und Marmoristen. All das steht im Dienst der Nachwuchssicherung und damit unserer Zukunft.

STICHWORT ZUKUNFT: WAS BEDEUTET DAS FÜR DIE ENTWICKLUNG DES VERBANDES?

Auch die Organisations- und Personalentwicklung unterstehen einer dauernden Weiterentwicklung. Zum Beispiel müssen wir diese prüfen im Hinblick auf eine Öffnung für weitere Leistungspartner und Verbände. Für unsere entsprechenden Führungsfunktionen erarbeiten wir Anforderungsprofile, um sie optimal besetzen zu können.

DAS BILDUNGSZENTRUM IN DAGMERSSELLEN WIRD ERWEITERT. WAS BEDEUTET DAS KONKRET?

Einerseits stellen wir den Bedarf an den Lernort und die Hotellerie sicher. Andererseits wird der Standort Dagmersellen ausgebaut und gestärkt. Auch hier sind wir offen für weitere Partner.

WELCHES VORLÄUFIGE FAZIT KANN MAN ZIEHEN?

Wir sind auf Kurs. Wir haben aber auch erkannt, dass wir die Ziele und Massnahmen in gewissen Bereichen den heutigen Rahmenbedingungen anpassen und unsere beschränkten Ressourcen weiterhin priorisiert einsetzen müssen.

Text
Rob Neuhaus

MOVE TO 25

Auf der Basis einer 2014 durchgeführten Branchenumfrage haben die Führungsgremien des SPV unter Einbindung von Mitgliedern, aber auch externen Meinungsbildnern die Strategie «move to 25» erarbeitet. Diese wurde anlässlich der Delegiertenversammlung 2015 verabschiedet. Mit «move to 25» will der SPV seine Verbandsarbeit weiterführend professionalisieren und insbesondere die Mitgliederbetriebe (Plattenleger und Handel) noch besser in ihren Herausforderungen unterstützen. Dabei stehen 4 Ziele im Vordergrund:

1. Zukunftssicherung der in der Branche angesiedelten Betriebe
2. Schaffung von sicheren und interessanten Arbeitsplätzen für die Mitarbeitenden
3. Weiterentwicklung des Berufsfeldes
4. Nachwuchsförderung

SVILUPPO STRATEGICO DELL'ASP

In occasione della riunione dei quadri dell'ASP di fine ottobre, il Comitato centrale, il Consiglio di fondazione e il Consiglio di amministrazione si sono confrontati con i presidenti di sezione, per stabilire a che punto si trovi l'ASP nella realizzazione e nell'attuazione degli obiettivi e dei compiti assegnati ai gruppi dei sottoprogetti.

La strategia «move to 25» contiene quattro gruppi di sottoprogetti: sviluppo del settore e dell'associazione, sviluppo della professione, sviluppo organizzativo e del personale e sviluppo delle infrastrutture. Il direttore Andreas Furgler commenta la situazione attuale: «Siamo a buon punto. Tuttavia, abbiamo anche riconosciuto la necessità di adeguare gli obiettivi e le misure di alcuni settori alle condizioni quadro attuali e di continuare a dare priorità all'uso delle nostre limitate risorse.»

MOVE TO 25

DAS PROJEKT IST IST AUF KURS

Text
Andreas Furgler

Die Arbeiten für die Erweiterung des Bildungszentrum Dagmersellen laufen auf Hochtouren. Der Planungsfortschritt entspricht dem Terminprogramm, das Projekt ist auf Kurs.

Noch bleiben uns CHF 99'000 bis zum Erreichen des Spendenziels von 1 Million Franken, doch sind wir unserem Ziel seit der letzten Zählung im September ein wesentliches Stück näher gekommen. Wir danken an dieser Stelle allen Mitgliedern, Partnern, Privatpersonen, Sektionen und Organisationen für die gewährte Unterstützung und das damit verbundene Vertrauen in unsere Arbeit.

«Jeder Franken zählt» und in diesem Sinne freuen wir uns über jede weitere Spende oder Darlehen. Sollten Sie sich angesprochen fühlen und möchten auch einen Beitrag leisten, so finden Sie unsere Broschüre, sowie den Spendetalon auf unserer Homepage <https://plattenverband.ch/verband/news> und dort unter der Rubrik «Sponsoring». Sie können aber auch einfach eine Mail an andreas.furgler@plattenverband.ch schreiben.

TRASFORMAZIONE E AMPLIAMENTO DEL CENTRO DI FORMAZIONE DI DAGMERSELLEN

Il barometro delle donazioni sta salendo ma, per raggiungere l'obiettivo comune, necessita di ulteriore «energia sotto forma di donatori». Mancano ancora 99'000 franchi svizzeri per raggiungere l'obiettivo dichiarato di 1 milione entro il 31.12.2019. Saremmo lieti se anche voi poteste rafforzare il nostro «team». Tutti hanno ricevuto per posta i documenti per la sponsorizzazione, nell'autunno 2018. Sono disponibili anche sulla homepage dell'ASP al link www.plattenverband.ch/verband/news. È inoltre possibile richiederli inviando un'e-mail all'indirizzo info@plattenverband.ch

Liebe Mitglieder, Partner und Freunde des Bildungszentrums Dagmersellen, damit wir unser Ziel in der gesetzten Zeit und Qualität erreichen, braucht es eine «geschlossene Mannschaftsleistung». Wir rufen Sie auf, unser gemeinsames Projekt zu unterstützen und damit sicherzustellen, dass wir unser erklärtes Ziel von 1 Mio. Franken per 31.12.2019 erreichen. Sie alle haben die Unterlagen zum Sponsoring im Herbst 2018 per Post erhalten. Sie sind zudem auf der Homepage des SPV unter www.plattenverband.ch/verband/news aufgeschaltet. Es geht auch unkompliziert mit einem Mail an info@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;
Claudia Bazzi «in Memoriam Mauro»;
Hänni AG;

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:

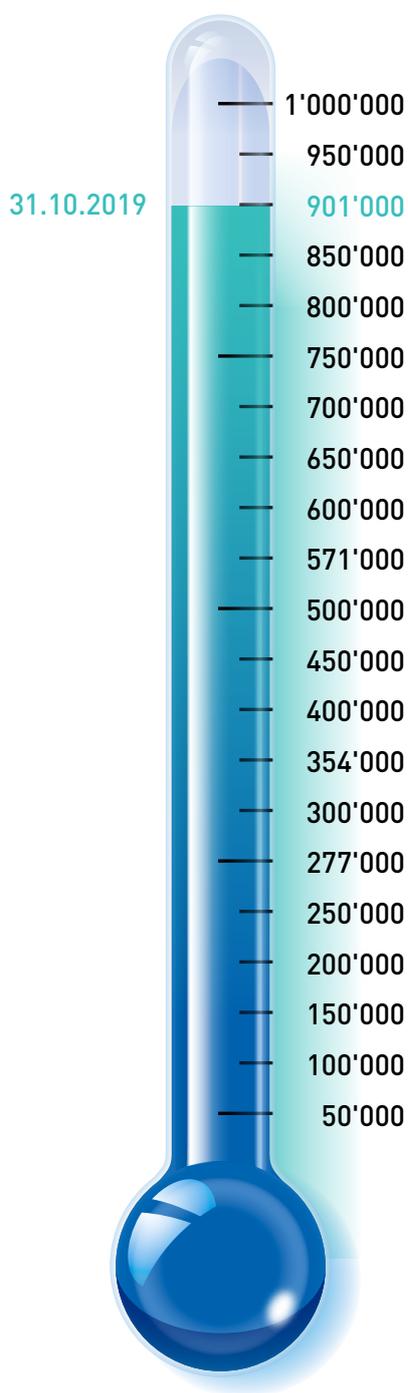
Revimag Treuhand AG	5'000 Franken
SPV Sektion Ostschweiz	5'000 Franken
elisabeth arm GmbH	3'000 Franken
Keramik Allenbach	2'000 Franken
ki-management GmbH	2'000 Franken
Gaffuri Piastrelle SA	2'000 Franken
SPV Sektion Graubünden	2'000 Franken
Ohne Namensnennung	300'000 Franken

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;
Kurt Schmucki GmbH
à 8'000 Franken: ki-management GmbH
à 7'000 Franken: elisabeth arm GmbH
à 5'000 Franken: Herr Armin Theiler

UM- UND ERWEITERUNG

BILDUNGSZENTRUM DAGMERSELLEN

AKTUELLER**SPENDENSTAND****PER 31.10.2019****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

NEWS MAPEI

JUBILÄUMSPROMOTION

Die MAPEI SUISSE SA feiert 2019 ihr 25-Jahr-Jubiläum. Daran möchte sie auch ihre Kunden teilhaben lassen und bietet ihre beliebtesten Klebemörtel jetzt in einer Promotion an.

Ein Vierteljahrhundert Mapei in der Schweiz – das muss gefeiert werden. Deshalb führt Mapei bis zum 13. Dezember eine Promotion auf ihre Flexklebemörtel **ADESILEX P9 PLUS**, **KERAFLEX S1** und **KERAFLEX VARIO S1** sowie das neue Produkt **KERAFLEX EXTRA S1 LD** durch.

DÜRFEN WIR IHNEN VORSTELLEN?

Name: **KERAFLEX EXTRA S1 LD**

Klassifizierung: C2 TE S1

Besondere Merkmale: EC 1 Plus-zertifiziert, Low-Dust-Technologie

Der neue **KERAFLEX EXTRA S1 LD** von Mapei ist ein moderner S1-Klebermörtel, der nicht nur durch seine (verlege-)technologischen Vorteile, sondern vor allem auch durch seine hohe Verarbeitbarkeit überzeugt. Er lässt sich besonders geschmeidig verarbeiten und ist durch seinen 20-kg-Sack rückenschonender als herkömmliche Produkte. Durch seine Low-Dust-Technologie wird die Staubbildung während des Anmischens deutlich reduziert. Damit ist der Mörtel angenehmer und sicherer in der Verarbeitung. **KERAFLEX EXTRA S1 LD** ist ausserdem hochstandfest, d. h., er ermöglicht die Verlegung an Wandflächen ohne Absacken und ohne Abrutschen – selbst bei grossen, schweren Platten. Kurz gesagt: **Mit KERAFLEX EXTRA S1 LD** arbeiten Sie einfacher, effektiver und staubarm.



ANWENDUNGSBEREICH:

- Verlegung im Innen- und Aussenbereich an Wand und Boden
- Verlegung keramischer Platten (glasierte Platten, Terrakotta, glasiertes Steinzeug, Klinker, Steinzeug, Feinsteinzeug, Cotto, Mosaik)
- Feuchtigkeitsunempfindliche Naturwerk- und Betonwerksteine im Dünn- und Mittelbettverfahren (Schichtdicken bis 10 mm)
- Verlegung grosser, mittelgrosser und kleinformatiger Platten
- Punktverklebung von Dämmmaterialien, z. B. Styropor, Stein- und Glaswolle, Eraclit®, schalldämmende Platten.



Wann setzen Sie dieses Multitalent für Ihre Verlegearbeiten ein? Nutzen Sie die Promotion, um dieses Produkt kennenzulernen, und sichern Sie sich eine hochwertige Profi-Ausrüstung! Mehr Infos erhalten Sie unter <https://www.mapei.com/ch/de-ch/promotion-keramik>

WEITERE INFORMATIONEN:

www.mapei.ch | info@mapei.ch | +41 26 915 90 00



Haben Sie schon die neue Mapei-App?

Hier
herunterladen



Überzeugen Sie sich selbst – Sie haben es in der Hand!



\mapeiswitzerland



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



NEWS SIKA

KERAMIKSCHWIMMBECKEN – EIN KLASSIKER DER ALLE TRENDS ÜBERDAUERT

Die Möglichkeiten in der Schwimmbadgestaltung sind so vielfältig wie seine Besucher oder Besitzer. Schwimmbecken mit Keramik-, Glasmosaik- oder Natursteinfliesen sind schon seit vielen Jahren beliebt. Die Gestaltungsmöglichkeiten durch die verschiedenen Materialien und Farben sind grenzenlos. Ob dezent einfarbig, schillernd in unterschiedlichen Farbnuancen oder gar mit einem Motiv auf dem Beckenboden, die Fantasie wird beflügelt.



Eines haben jedoch alle Arten von Schwimmbecken gemein, für Poolfliesen gibt es erhöhte Anforderungen an Untergrund und Unterbau, die Abdichtung und Verklebung. Das Erstellen von Freizeitanlagen im öffentlichen und privaten Bereich setzt eine sorgfältige Planung voraus. Beim Bad- und Abdichtungskonzept müssen neben den Becken und Umgängen auch die Einbauten (u.a. Bodenabläufe, Einlauf- oder Massage-düsen, Scheinwerfer) sowie die Fugen berücksichtigt werden. Sika bietet verschiedene Systeme für Neu- und Umbau von Pools im Innen- und Aussenbereich an. Wie z.B. wasserdichte Betonkonstruktionen, Flüssigkunststoffabdichtungen, Kunststoff-Dichtungsbahnen auf PVC-Basis, zementöse Dichtschlämmen, gefolgt von polymermodifizierten, hochergiebigen, flexiblen und zementgebundenen Fliesenklebern bis hin zu hochwertigen, flexiblen und chemikalienbeständigen Fugenmaterialien. So bleiben Keramikschwimmbecken für viele Jahre dicht und schön.

Unsere Technischen Verkaufsberater informieren Sie gerne über weitere Details oder besuchen Sie unsere Website www.sikaceram.com/ch

VERSICHERUNG

BETRIEBS- UND

PRODUKTHAFTPFLICHT-

VERSICHERUNG

Mangelhafte Platten und mögliche Schadensszenarien daraus – ein Blick auf die Betriebs- und Produkthaftpflicht-Versicherung, von der Verbandsmitglieder profitieren können.

Text
Max Roth, PROMRISK AG

Ein Plattenleger erhält den Auftrag den Boden eines Fitness-Centers mit Platten neu zu verlegen. Aufgrund eines Mangels kann der Raum nicht mehr benutzt werden. Folgende Schäden sind vorstellbar:

1. Mängelbehebung; mangelhafte Bodenplatten müssen ausgebaut und mangelfreie Platten wieder eingebaut werden.
2. Bei der Mängelbehebung werden fremde (nicht durch den Plattenleger installierte) unbewegliche Sachen wie z.B. Bodenheizungen, Unterlagsböden usw. beschädigt.
3. Während der Mängelbehebung entsteht dem Betreiber des Fitness-Centers ein Vermögensschaden, weil er z.B. Kurse absagen muss.

Anzeige



SIKA PLATTENWERKSTOFFE FÜR EIN ÄSTHETISCHES UND DAUERHAFT DICHTES BADEVERGNÜGEN

Sika bietet verschiedene Systeme an für Neu- und Umbau von Pools im Innen- und Aussenbereich wie z.B. wasserdichte Betonkonstruktionen, Flüssigkunststoffabdichtungen, Kunststoff-Dichtungsbahnen, zementöse Dichtschlämmen, gefolgt von polymermodifizierten, flexiblen, zementgebundenen und hochergiebigen Fliesenklebern bis hin zu hochwertigen, flexiblen und chemikalienbeständigen Fugenmaterialien. So bleiben Badeweltenträume für viele Jahre dicht und schön. www.sika.ch

BUILDING TRUST



VERSICHERUNGSSCHUTZ

Der Versicherungsschutz erstreckt sich dabei auf folgende Ansprüche:

1. Aufwand für den Ausbau der mangelhaften Bodenplatten bzw. den Einbau mangelfreier Platten gilt im Rahmen der Deckungserweiterung «Aus- und Einbaukosten» als versichert, sofern die Ursache auf einen Materialfehler der Platten zurückzuführen ist.
2. Werden fremde (nicht durch den Plattenleger installierte) unbewegliche Sachen wie z.B. Bodenheizungen, Unterlagsböden usw. beschädigt, gelten solche Sachschäden im Rahmen der Deckungserweiterung für «Sachschäden infolge Ermittlung und Behebung von Mängeln oder Schäden» als versichert.
3. Reine Vermögensschäden gelten im Rahmen der Deckungserweiterung «Vermögensschäden (Errors & Omission)» als versichert, sofern sie, nach erfolgter Abnahme, durch den Besteller geltend gemacht werden.

VEREINBARTE SUBLIMITEN

Bitte beachten Sie, dass für diese Deckungserweiterungen folgende Sublimiten vereinbart gelten:

- Aus- und Einbaukosten: CHF 200'000
- Sachschäden infolge Ermittlung und Behebung von Mängeln oder Schäden: CHF 200'000
- Vermögensschäden (Errors & Omission): CHF 50'000

Dabei ist zu beachten: Die eigentliche Vertragserfüllung, die unentgeltliche Nachbesserung der mangelhaften Ausführungsarbeiten – z.B. Werklohn – bleibt in der Betriebshaftpflicht-Versicherung ausgeschlossen, da es sich um das klassische Unternehmerrisiko handelt. Ferner sind nicht versichert die Kosten für die Nachlieferung mangelfreier Bodenplatten.

VERBANDS-VERSICHERUNGSLÖSUNG

Die PROMRISK AG, der Versicherungsmakler des Schweizerischen Plattenverbandes (SPV), hat für dessen Mitglieder eine Verbands-Versicherungslösung zur Betriebs- und Produkthaftpflicht-Versicherung entwickelt, zusammen mit der Chubb Versicherungen (Schweiz) AG, welcher sich ab sofort alle SPV-Mitglieder anschliessen können. Diese Verbandslösung zur Betriebs- und Produkthaftpflicht-Versicherung zeichnet sich durch eine innovative Versicherungsdeckung aus, wie das vorgenannte Schadenbeispiel aufzeigt, die im Schweizer Versicherungsmarkt für Plattenleger so nicht erhältlich ist. Die Prämien sind sehr kompetitiv und durchs Band günstiger, als die von uns verglichenen bestehenden Betriebshaftpflicht-Policen einzelner Mitglieder.

Machen Sie Gebrauch von der Möglichkeit, in die Verbandslösung zu wechseln und fragen Sie uns unverbindlich für eine Richtofferte an. Bei Fragen im Zusammenhang mit Ihren betrieblichen Versicherungen steht Ihnen die PROMRISK AG gerne zur Verfügung.

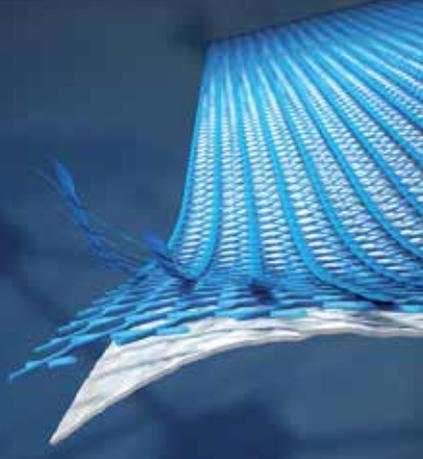
DIE PROMRISK AG WEISS RAT:

Die PROMRISK AG bietet für die Mitglieder des SPV Verbands-Versicherungslösungen an. Als unabhängiger Versicherungsmakler hat sie zusammen mit der Chubb Versicherungen (Schweiz) AG, einem Schweizer Versicherer, diese innovative Betriebshaftpflicht-Versicherungslösung geschaffen, die den SPV-Mitgliedern einen echten Mehrwert bietet.

KONTAKT:

Tel. 044 851 55 66 oder info@promrisk.ch

Anzeigen



15,96 kN
Punktbelastung

0,93 N/mm²
Haftzugfestigkeit

7,5 kN
Verkehrslast

3,3 mm
Materialstärke

100 %
Diffusionsfähigkeit

BLANKE PERMAT

Armierender Belagsträger

- > Wirkt entkoppelnd und rissüberbrückend
- > Problemlose Fliesenverlegung auf allen Untergründen
- > Optimaler Schutz bei Drucklast
- > Keine Größeneinschränkung im Fliesenformat

BLANKE PERMAT 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.



www.hama-keramikdesign.ch

Für den innovativen Plattenleger

Steintrennmaschinen



fb 145 KS



www.fb-ag.ch

for quality & innovation

Tel. 052 368 74 20

Bei uns liegen sie richtig!





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 SOPRO

JUBILÄUMSPROMOTION

ZEMENTFUGENMÖRTEL

VS. EPOXIDHARZFUGENMÖRTEL

«Ich benutze einen epoxidharzgebundenen Fugenmörtel, dann ist der Kunde zufrieden und ich habe Ruhe!» Diesen oder ähnliche Sätze hört man häufiger von Plattenlegern, Planern und Architekten. Doch woher kommt diese Einschätzung? Ist die Epoxidharzfuge „auf der Überholspur“ oder handelt es sich bei der latenten Verbreitung von Epoxidharzfugenmörteln in Badezimmern um einen vorübergehenden Trend? Bieten Epoxidharze massgebliche Vorteile oder ist der altbewährte Zementmörtel bei genauer Betrachtung doch die bessere Lösung?

In puncto Gestaltungsmöglichkeiten sind beide Materialien ebenbürtig, da sie in vielfältigen Farben auf dem Markt sind und somit immer in einem zum Plattenbelag passenden Farbton erhältlich sind.

Früher war der Verarbeitungsaufwand einer Epoxidharzfuge im Vergleich zur zementären Fuge deutlich höher. Durch den technologischen Fortschritt konnte dieser Aufwand mittlerweile etwas reduziert werden, sodass dieser Unterschied nicht mehr ganz so ausgeprägt ist. Mit den sehr guten Verarbeitungs- und Handlungseigenschaften einer hochwertigen Zementfuge sind die einer Epoxidharzfuge allerdings nach wie vor nicht gleichzusetzen. Dies verbietet schon allein der Gesundheitsschutz und die sehr unterschiedlichen Reaktions- und Erhärtungsprinzipien beider Bindemitteltechnologien.

Epoxidharzfugen bieten zwar eine hohe Resistenz gegenüber chemischen und mechanischen Einwirkungen, sind langlebig und hochgradig beanspruchbar, sie besitzen jedoch auch «Angriffspunkte». Reaktionsharzfugenmörtel weisen organische Bestandteile auf, welche Bakterien und Pilzen einen Nährboden bieten können, wenn das Material nicht sach- und fachgerecht verarbeitet wurde. Bei entsprechender Hitzeeinwirkung können Bestandteile des Epoxidharzfugenmörtels dauerhaft geschädigt werden. Zusätzlich ist der langanhaltende Einsatz von lösemittelhaltigen Produkten, wie beispielsweise Terpentin oder Desinfektionsmittel auf Alkohobasis zu vermeiden, da diese die Struktur des Epoxidharzes angreifen und nachhaltig zerstören können. Im Gegensatz dazu sind Zementfugen resistent gegen Lösemittel, sodass durch den Einsatz eines lösemittelhaltigen Produkts keine Schwächung zu erwarten ist.

Zementäre Fugenmörtel weisen grundsätzlich eine sehr hohe Resistenz gegenüber Chemikalien, wie Laugen und Alkohole, auf. Hochfeste zementäre Fugenmörtel wie die Sopro TitecFuge® plus bieten darüber hinaus ein sehr dichtes Mörtelgefüge. Dies wird unter anderem durch den Einsatz von feinst gemahlten Zementen erreicht. Aus der hohen Dichte des Fugenmörtels resultiert neben der sehr hohen Druck- und Abriebfestigkeit zusätzlich ein geringes Eindringvermögen für Wasser oder auch Chemikalien. Dadurch wird ein Angriff auf die Struktur der Fuge deutlich erschwert und die Widerstandsfähigkeit massgeblich erhöht. Durch die hohe natürliche Alkalität des zementären Fugenmörtels über den gesamten Querschnitt können Pilzsporen keine Nahrung finden und nicht «einwachsen». Kommt es zur Schimmelbildung in der Reaktionsharzfuge, so ist ein Rückbau unumgänglich.

FAZIT

Der Einsatz von Epoxidharzfugen ist aufgrund ihrer Beständigkeit in Bereichen mit sehr hoher chemischer Belastung und insbesondere bei Einwirkung von hoch konzentrierten Säuren zu empfehlen. In allen anderen Bereichen, vor allem auch in häuslichen Bädern und Hotelbädern, bieten moderne zementäre Fugenmörtel unschlagbare Vorteile im Hinblick auf die Verarbeitung, sowie die Reinigung und Pflege des Belags.

Die im Industrie- und Schwimmbadbau erfolgreich eingesetzten Sopro Titec-Fugenmörtel sind in ihrer Farbauswahl um einige attraktive Farbtöne zur Gestaltung Ihres nächsten Badezimmers erweitert worden. Für die barrierefreien Nasszellen stehen Ihnen somit hochwertige zementäre Sopro Fugenmörtel zur Verfügung. Zusätzlich stehen Ihnen natürlich auch eine grosse Auswahl von leistungsfähigen Epoxidharzfugenmörteln im Sopro Programm zur Verfügung.

AGENDA

WICHTIGE TERMINE

DATE IMPORTANTI

25.12.2019–03.01.2020	Bildungszentrum Betriebsferien (SPV)	
24.01.2020	Konfliktmanagement + Diplomatie am Bau Hitzköpfe abkühlen / Konflikte erkennen (SPV)	Dagmersellen
04.02.2020	Hitzköpfe abkühlen V1.1 (Grundlagen) (SPV) Umgang mit schwierigen Situationen/Konflikte erkennen und analysieren Konfliktmanagement im Bauwesen und in der Immobilienwirtschaft	Dagmersellen
03.03.2020	Frauentagung feusuisse Sind Sie fit im Bereich Online Marketing? Was gehört in ein Arbeitszeugnis und was nicht?	Dagmersellen
07.04.2020	Hitzköpfe abkühlen V1.2 (Fortbildung) (SPV) Vertiefung der Verhandlungstechnik mit mediativen Elementen für schwierige Situationen	Dagmersellen
14.05.2020	Kommunikation (SPV)	Dagmersellen
ab Mai 2020	Q-Verfahren der Plattenleger/innen	Dagmersellen
19.06.2020	SPV Delegiertenversammlung ASP Assemblea dei delegati	Locarno

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
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
Florim Ceramiche

KORREKT

- Im Keramikweg 3/19, Seite 4, heisst es:
- Foto SABAG Equipe und Novabell.
- Korrekt ist aber
- Grespania und Novabell.



UNSERE SEKTIONSPARTNER
I NOSTRI PARTNER DEI SEZIONI



UNSERE HANDELSPARTNER
I NOSTRI PARTNER



MITGLIEDER BERÜCKSICHTIGEN MITGLIEDER.
ASSOCIATI FAVORISCONO ASSOCIATI.

Sopro TitecFuge® plus

Unfassbar belastbar. Legendär zementär.



JETZT
AUCH IM
5 KG
BEUTEL

Hohe mechanische und chemische Belastbarkeit

Alternative zu Reaktionsharzfugen

Hochfest, schnell erhärtend und farbrillant in 12 Farben

Bodengleiche Duschen und Wellnessbereiche