

INSPIRATION – VIELFALT – TECHNIK



WELLNESS AUS DEN BERGEN
WELLNESS AD ALTA QUOTA

SWISSSKILLS 2022



KERAMIK-EINZIGARTIG / CERAMICA-UNICA

- 3 Editorial: Der Adler ist gelandet!
- 3 Editoriale: L'aquila è atterrata!
- 4 Restaurant und Hotel Löchlibad: Ein Kompliment für Boden und Cheminée
- 6 Besuch bei Codex / Uzin Utz Schweiz AG
- 6 In visita da Codex / Uzin Utz Schweiz AG
- 8 PLATINIUM 2022: «Die Kunden sind sehr neugierig und erfreut»
- 8 PLATINIUM 2022: «I clienti sono molto curiosi e interessati»
- 10 Josi GmbH in Adelboden: Wellness aus den Bergen
- 10 Josi GmbH ad Adelboden: Wellness ad alta quota
- 12 Foodtruck auf der Moosegg: Sopro ermöglicht Sonderkonstruktion
- 14 Grimm AG, Netstal: 137 Jahre, 5 Generationen
- 15 Gutachter: Grundputz unter Spannung
- 16 Rund ums Feuer: Hotel Laudinella, St. Moritz
- 16 Rund ums Feuer: Ofenkacheln – exklusiv für Dagmersellen

GEWUSST?

- Den Keramikweg gibt es auch online:
- www.plattenverband.ch
- als integrale Ausgabe unter Dienstleistungen/
Keramikweg
- einzelne Artikel unter Dienstleistungen / Keramikweg/
Medienverzeichnis

CHAMPION / CAMPIONE

- 18 SwissSkills 2022: Laura Hermann ist Schweizermeisterin
- 20 SwissSkills 2022: Interview Laura Hermann «Ich wusste, dass ich es schaffen will»
- 22 QV Abschlussehrungen
- 22 News Geberit: Die Geberit Duschrinnen CleanLine
- 23 News Fuhrer + Bachmann:

SPV / ASP

- 24 Fachberater/in Keramik: Qualitätslabel für Keramik-Botschafter
- 26 Weiterbildung: Der Plattenleger als Baubiologe
- 27 EUF Jahreshauptversammlung
- 28 News PCI: Neue selbstverlaufende Spachtelmasse PCI Periplan Flow
- 30 Pioniere: Gipfeltreffen im Bildungspark
- 32 News Florim: Florim, zwischen Design und Nachhaltigkeit
- 34 News Mapei: Wellness-Therme FORTYSEVEN
- 36 News UZIN UTZ Schweiz AG: Sicher bei Wind und Wetter
- 38 News Sopro: Das Starter-Set «ZEIG ZÄHNE» für Lernende von Sopro
- 39 Agenda und Impressum



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 PARTNER E PROTETTORI**





DER ADLER IST GELANDET!

L'AQUILA È ATERRATA!

Sehr geehrte Damen und Herren

Geschätzte SPV Mitglieder

Geschätzte SPV Partner

In unserem «Bildungspark Dagmersellen» herrscht wieder Normalbetrieb! Nach einer fast dreijährigen Neu- und Umbauphase, sowie der überstandenen zweijährigen Covid-Krise steht der neue Hotel- und Seminartrakt in voller Pracht, und auch der Altbau ist, mit Ausnahme des Verpflegungstraktes vollumfänglich saniert.

Nach so kurzer Zeit hat man schon beinahe vergessen, wie es vorher war. Ein Chalet und eine beschauliche Zufahrt zum SPV Bildungszentrum. Fast schon versteckt am unteren Keramikweg. Und jetzt steht da ein für unsere Branche repräsentatives Gebäude, für jedermann schon vom Kreisel aus sichtbar, als keramische Visitenkarte. Helle und grosszügige Räumlichkeiten mit keramischer Kompetenz, an jeder Ecke sichtbar. Keramik in allen Variationen mit einem ausgewogenen und einladenden Farbkonzept, entwickelt von Daniela Bernardi und realisiert durch Mitglieder unseres Verbandes.

Unglaublich viel Energie und Herzblut wurde von allen Beteiligten in diesen Bau gesteckt. Die SPV Gremien haben es geschafft, strategische und visionäre Ziele in ein verbindendes Projekt umzusetzen und als Verband haben wir es gemeinsam realisiert. Aber auch die beste Vision kostet Geld und wir mussten sicherstellen, dass das Projekt ausgewogen finanziert und langfristig tragbar bleibt.

An erster Stelle gilt unser Dank allen Sponsoren, Partnern und Gönnern, aber auch den privaten Darlehensgebern. Sage und schreibe 1.3 Mio. Franken wurden auf diesem Weg zusammengetragen. Die Zusammenarbeit in der Baukommission unter Führung von Benno Dillier (vormals Karl-Martin Meyer) hat gut funktioniert und nebst der erfolgreichen Fertigstellung gelang es auch tatsächlich, dass der Kreditrahmen eingehalten werden konnte.

Mit unserem neuen Auftritt als «Bildungspark Dagmersellen» signalisieren wir nicht nur unserer Branche, dass wir die «Versicherung für eine erstklassige Ausbildung» und damit für die Zukunft der Keramikbranche sind, sondern wir zeigen mit unseren modernen Räumlichkeiten für eine moderne Ausbildung, dass wir gegenüber anderen Ausbildungs- und Seminarstandorten in der Schweiz durchaus konkurrenzfähig sind.

Marc Welker, Präsident SPV Stiftung

Gentili Signore e Signori

Stimati membri ASP

Stimati partner ASP

Il nostro Centro di formazione Dagmersellen è tornato alla normalità! Dopo quasi tre anni di nuove costruzioni e ristrutturazioni, e dopo essere sopravvissuti ai due anni di crisi Covid, il nuovo hotel e l'ala dedicata ai seminari si presentano in tutto il loro nuovo splendore. Anche il vecchio edificio è stato completamente rinnovato, ad eccezione dell'ala dedicata alla ristorazione.

Nonostante gli spazi siano nuovi di pacca, ci siamo già quasi dimenticati di com'era prima. Uno chalet e un tranquillo viale d'accesso ... già quasi nascosti infondo alla via. Adesso invece, ben visibile già dalla vicina rotonda, sorge un edificio rappresentativo per il nostro settore che funge da biglietto da visita ceramico. Locali luminosi e spaziosi, arredati fino all'ultimo dettaglio con competenza ceramica. Ceramiche in tutte le varianti con un concetto cromatico equilibrato e accattivante, sviluppate da Daniela Bernardi e realizzate dai membri della nostra associazione.

Un'incredibile quantità di energia, cuore e anima sono state profuse da tutti gli attori coinvolti in questa costruzione. I vari comitati ASP sono riusciti a trasformare obiettivi strategici e visionari in un unico grande progetto, la nostra associazione è riuscita a realizzarlo. Anche le visioni migliori, però, hanno un costo, e abbiamo dovuto assicurarci che il progetto fosse finanziato in maniera equilibrata e rimanesse sostenibile a lungo termine.

Innanzitutto vorremmo ringraziare tutti gli sponsor, i partner e i patrocinatori, ma anche i finanziatori privati. Grazie a loro siamo riusciti a raccogliere ben 1.3 milioni di franchi svizzeri. La collaborazione all'interno della direzione lavori, sotto la competente guida di Benno Dillier (e prima di Karl-Martin Meyer) ha funzionato ottimamente. Oltre al successo del completamento, si è anche riusciti a rispettare il limite di credito.

Con la nuova immagine del Centro di formazione Dagmersellen non solo mostriamo all'intero settore che siamo "la garanzia per una formazione di prima categoria" garantendo quindi il futuro del settore della ceramica, ma dimostriamo anche, con moderni locali per una formazione all'avanguardia, che, rispetto ad altre sedi di formazione e istruzione in Svizzera, stiamo agendo in maniera competitiva e al passo coi tempi.

Marc Welker, Presidente Fondazione ASP

RESTAURANT UND HOTEL LÖCHLIBAD

EIN KOMPLIMENT FÜR BODEN UND CHEMINÉE

Ein Cheminée, gebaut von der Stadler AG, und Feinsteinzeugplatten, verlegt von der Castello Keramik GmbH, verleihen dem renovierten Restaurant und Hotel Löchlibad einen besonderen Charme. Die Akteure berichten, wie es dazu kam.

Text
Rob Neuhaus
Foto
Castello Keramik GmbH,
Stadler AG, Löchlibad



Da, wo sich Fuchs und Hase «Gute Nacht» sagen, da liegt das Löchlibad. Im typischen Emmentalerhaus am Waldrand oberhalb Obergoldbach gehen seit 1851 Gäste ein und aus. Ursprünglich kam man hierher, um heilende Bäder zu geniessen. Das wurde wohl etwas grosszügig interpretiert, denn das Bad wurde von den Behörden wegen Unsittlichkeit geschlossen. Das Restaurant hingegen blieb in Betrieb. Eine glückliche Wendung erfuhr das Haus, als der Immobilienhändler Urs Grossen den Auftrag erhielt, die Liegenschaft zu verkaufen. Er ist in der Gemeinde aufgewachsen, hat im Löchlibad als Jugendlicher sein erstes Bier getrunken und hat ein Flair für den ursprünglichen regionaltypischen Bau.

Während der Pandemie war es schwierig, einen Käufer zu finden, der das Haus erhalten und den Restaurantbetrieb weiterführen wollte, und so beschloss Urs Grossen kurzerhand, dies selbst an die Hand zu nehmen.

«EXAKTE VERARBEITUNG IST MIR WICHTIG»

Für den Umbau wählte er ein paar handverlesene Unternehmen aus. Denn für ihn gilt unter anderem der Grundsatz: «Exakte Verarbeitung ist mir wichtig.» Sergio Castello, Geschäftsinhaber der Castello Keramik GmbH in Bern, geniesst sein Vertrauen. Urs Grossen besuchte ihn in der Ausstellung. Sein Wunsch war, den Charak-



ter des Eingangsbereichs und des Durchgangs durch die Gaststube möglichst ursprünglich zu belassen. So entschieden sie sich für eine Keramikplatte im Format 60 x 60 cm mit einer beige-grauen patinierten Oberfläche. Sergio Castello: «Verlegt haben wir die Keramik auf den bestehenden Plattenbelag, der vorgängig abgeschliffen und mit einem Netz armiert wurde. Der Untergrund ist stabil, und wir konnten die Platten ganz präzise verlegen.»

EMOTIONEN IM WUNDERSCHÖNEN HAUS

Das neue Cheminée hingegen sollte modern wirken und dennoch an kalten Wintertagen Wärme ausstrahlen. Auf Empfehlung gelangte er an Hanspeter Stadler, Stadler AG, in Langnau im Emmental. Dieser zog Peter Hess von der Hans Greub AG in Lotzwil für die Cheminée- und Metalltechnik bei. So entstand der markante und dennoch elegante Korpus mit der Abdeckung aus Schwarzblech. Hanspeter Stadler freut sich über die gelungene Arbeit: «Wir

konnten einen schönen Beitrag leisten an diese qualitativ hochstehende Renovation. Mit dem Feuer kommen noch zusätzliche Emotionen in dieses wunderschöne Haus.»

PERFEKTE VERBINDUNG MIT DER HISTORISCHEN SUBSTANZ

Für den Pächter Adrian von Weissenfluh sind der Plattenboden und das Cheminée eine wunderbare Bereicherung: «Wir erleben den Plattenboden so, als wäre er schon immer da gewesen. Das gilt auch für das Cheminée – die Verbindung mit der historischen Substanz ist perfekt.» Genauso reagieren auch langjährige Gäste, die erstaunt feststellen: «Das war doch schon immer so – oder nicht?» Adrian von Weissenfluh freut sich jedes Mal darüber: «Das ist das schönste Kompliment an den Boden und das Cheminée – und für die erfahrenen Bauleute!»

www.loechlibad.ch

keramik-
einzigartig.ch



BESUCH BEI CODEX / UZIN UTZ SCHWEIZ AG

THE ART OF FLOOR SYSTEMS

Die UZIN UTZ Schweiz AG steht für Bodenkompetenz und hat sich seit ihrer Gründung im Jahr 1933 zu einem führenden Anbieter für Bodensysteme entwickelt. Geschäftsführer Vitus Meier und Kommunikationsleiterin Andrea Bünzli geben Einblick ins Unternehmen und in die Marke codex.

Text
Rob Neuhaus
Fotos
Rob Neuhaus
Uzin Utz

THE ART OF FLOOR SYSTEMS

IN VISITA DA CODEX / UZIN UTZ SCHWEIZ AG
THE ART OF FLOOR SYSTEMS
 UZIN UTZ Schweiz AG è sinonimo di competenza nel settore delle pavimentazioni e sin dalla sua fondazione nel 1933 si è affermata come leader nella fornitura di sistemi di pavimentazione. Il direttore Vitus Meier e la responsabile della comunicazione Andrea Bünzli ci presentano l'azienda e il marchio Codex.

Con i marchi UZIN, WOLFF, PALLMANN, codex, Pajarito, Derendinger e collfox, la UZIN UTZ Schweiz AG offre una gamma completa di prodotti e

Was 1911 in Ulm mit der Herstellung von Waschmittel, Schuhcremes und Bodenreinigungsmittel begann, ist heute ein internationaler Konzern für Bodensysteme. Als Anbieter bauchemischer Systemprodukte ist die UZIN UTZ in 50 Ländern vertreten. Die UZIN UTZ Schweiz AG wurde 1933 gegründet. Sie hat ihren Sitz in Buochs und beschäftigt gut 60 Mitarbeitende in Entwicklung, Produktion, Distribution, Administration, Beratung und Verkauf.

1 UNTERNEHMEN - 7 MARKEN

Mit den Marken UZIN, WOLFF, PALLMANN, codex, Pajarito, Derendinger und collfox bietet die UZIN UTZ Schweiz AG ein umfassendes Sortiment an Produkten und Systemen rund um die Neuverlegung, Renovierung und Werterhaltung von Bodenbelägen

aller Art. Weitere internationale Marken zählen zur UZIN UTZ Gruppe, wie auch der führende Spezialist für Hochleistungs-Klebstoffe, die Sifloor AG mit Sitz in Sursee. Das farbenfrohe Unternehmensvisual mit dem Slogan «The Art of Floor Systems» spiegelt die Marken für die unterschiedlichen Anwender. Die Marke codex bietet hochwertige Produktsysteme für das Verlegen von Platten und Naturstein. Vitus Meier: «Codex ist zwar erst seit 2007 als eigene Marke präsent, wird aber innerhalb des Konzerns immer wichtiger und stellt heute in der Schweiz den zweitgrössten Bereich dar. Diese Dynamik führt zu neuen Produkten und neuen Kunden.»

PLATINIUM 2022

«DIE KUNDEN SIND SEHR NEUGIERIG UND ERFREUT»

Die PLATINIUM-Verleihung am 22. März 2022 und die damit verbundenen Kommunikationsmassnahmen – Medienmitteilungen, Social Media etc. – fanden eine grosse Verbreitung in der Öffentlichkeit. Wir fragten bei zwei Betrieben nach, was die Auszeichnung für sie bedeutet.

Text
Rob Neuhaus
Foto
Kurt Stadler GmbH, H.R. Probst AG



KURT STADLER GMBH, DÖTTINGEN, ERNEUT

«Die Auszeichnung gibt unseren Kunden und Partnern die Gewissheit, dass sie mit ausserordentlicher Sorgfalt und Fachkenntnis bedient werden», freute sich der Geschäftsführer Kurt Stadler in der Regionalzeitung «Die Botschaft».

Wie nutzen Sie resp. Ihre Mitarbeitenden Angebote des SPV, z.B. WBS, Webinar, Domino, Meisterschule?

Kurt Stadler: Wir besuchen Schulungen, Versammlungen und haben auch schon zwei Mitarbeitende, welche das Domino erfolgreich bestanden haben.

Was machen Sie, um Ihre Mitarbeitenden zu fördern?

Wir veranstalten interne Schulungen und neue Produktvorführungen bei uns im Magazin, sowie auch direkt auf den Baustellen.

Wie setzen Sie den Bildungsbericht ein?

Unser Bildungsverantwortlicher erteilt praxisnahe und objektspezifische Aufträge für den Lernenden, welche abschliessend kontrolliert und besprochen werden.

Was machen Sie für Ihr Betriebsklima?

Wir haben unser Weihnachtsessen, welches wir jedes Jahr durchführen. Die Arbeitskleidung stellen wir unseren Mitarbeitern zur Verfügung. Ebenfalls erhalten sie gratis Getränke und ab und zu gibt es auch frischen Kuchen!

Wie haben Sie PLATINIUM für Ihre Werbung und Akquisition eingesetzt?

Wir streuen das PLATINIUM in unseren Werbungen. Im Moment noch mehrheitlich in der Regionalzeitung. Wir sind aber zurzeit auch dran, unseren Social-Media- und Internet-Auftritt zu verbessern. Auch da werden wir das PLATINIUM integrieren.

Wie reagieren Ihre Kunden?

Die Kunden reagieren sehr positiv auf die Auszeichnung.

PLATINIUM 2022

«I CLIENTI SONO MOLTO CURIOSI E INTERESSATI»

La cerimonia di premiazione PLATINIUM del 22 marzo 2022 e le relative misure di comunicazione (comunicati stampa, social media, ecc.) hanno goduto di grande attenzione pubblica. Citiamo qui di seguito due aziende.

KURT STADLER GMBH, DÖTTINGEN,
CERTIFICAZIONE RINNOVATA

La certificazione dà ai nostri clienti e partner la certezza di essere serviti con un'attenzione e competenza eccezionali" ha raccontato al giornale regionale «Die Botschaft», il decisamente soddisfatto direttore Kurt Stadler.

H.R. PROBST AG, KERAMISCHE WAND- UND
BODENBELÄGE, WORB, CERTIFICAZIONE NUOVA

Il titolare e direttore Stefan Schneider, si è espresso così nel giornale «Worber Post»: «Penso che la costante attenzione alla qualità ad alto livello e di lunga durata sia stata decisiva e strategica. Sono certo che anche in futuro questo aspetto del nostro lavoro continuerà ad essere al centro dell'attenzione dei nostri clienti privati e degli architetti».



**H.R. PROBST AG,
KERAMISCHE WAND- UND BODENBELÄGE, WORB, NEU**

Stefan Schneider, Inhaber und Geschäftsführer, äusserte sich in der «Worber Post»: «Ich denke, dass das stetige Sorgetragen zur Qualität auf hohem Niveau und langer Dauer ausschlaggebend und zielführend gewesen ist. Ich bin mir sicher, dass dieser Aspekt unserer Arbeit auch künftig für unsere Privatkunden und die Architekten im Mittelpunkt stehen wird.»

**Wie nutzen Sie resp. Ihre Mitarbeitenden Angebote des SPV,
z.B. WBS, Webinar, Domino, Meisterschule?**

Stefan Schneider: Die Angebote des SPV stehen meinen Mitarbeitern bei Interesse und Bedarf jederzeit zur Verfügung.

Was machen Sie, um Ihre Mitarbeitenden zu fördern?

Bei uns werden jährlich mehrere Weiterbildungen mit Lieferanten von Zusatzstoffen, zum Beispiel Kleber, Silikone, Epoxi oder Abdichtungssysteme durchgeführt.

Wie setzen Sie den Bildungsbericht ein?

Aus meiner Sicht ist der Bildungsbericht ein sehr wichtiges sowie notwendiges Modul für Arbeitgeber und Auszubildende für die Kontrolle der Vorschritte beider bei der Ausbildung beteiligter Seiten.

Was machen Sie für Ihr Betriebsklima?

Ich wende einen agilen Führungsstil an, der aber auch unter dem Jahr Raum zulässt für mehrere Zusammenkommen nach dem Feierabend mit Bratwurst und Getränken sowie Austausch von Arbeit und Privatem.

**Wie haben Sie PLATINIUM für Ihre Werbung
und Akquisition eingesetzt?**

Das PLATINIUM ist bei uns allgegenwärtig, sei es im Büro, in der Werbung, im Internet – überall, wo es eingesetzt werden kann.

Wie reagieren Ihre Kunden?

Sie sind sehr neugierig und erfreut.

Anzeige

Poresta® Limit S

Edles Duschrinnendesign trifft bodenebenen Duschkomfort



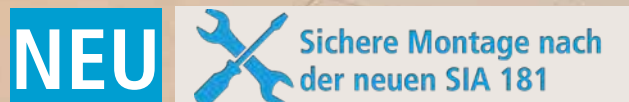
Sanitärtechnik. Einfach. Intelligent.



Die Duschrinne der Poresta® Limit S setzt im Bad schöne Akzente. Die verschiedenen Duschrinnendesigns aus hochwertigem Edelstahl ermöglichen eine hochwertige und edle Gestaltung des Duschplatzes. Einen weiteren Vorteil bietet die an der Wand anlegbare Rinne.



Die Oberfläche kann direkt befließt werden. Das einseitige Gefälle ermöglicht den Einsatz grossformatiger Beläge ohne Gefälleschnitt.



Weitere Informationen
finden Sie hier:





JOSI GMBH IN ADELBODEN

WELLNESS AUS DEN BERGEN

«Ofen – Platten – Wellness» umfasst das Angebot von Patrick Josi und seinem Team in Adelboden. Wellnessanlagen in Hotels und Privathäusern sind zu einer Spezialität geworden, dank der sich das Unternehmen weit über das Berner Oberland hinaus einen Namen gemacht hat.

Text
Rob Neuhaus
Fotos
Josi GmbH, Rob Neuhaus

JOSI GMBH AD ADELBODEN

WELLNESS AD ALTA QUOTA

Wellness ad alta quota

«Stufe – Piastrelle – Wellness»: ecco la gamma di servizi che offre Patrick Josi e il suo team ad Adelboden.

Le strutture per il benessere in hotel e case privati sono diventate una specialità, grazie alla quale l'azienda si è fatta un nome ben oltre l'Oberland bernese.

«Costruiamo strutture wellness come impresa generale. In questo modo abbiamo sotto controllo tutte le fasi del lavoro e i vari interlocutori coinvolti». È questa la ricetta di successo di Patrick Josi. Nei decenni in cui la sua azienda si è specializzata in strutture wellness, non è stato commesso un solo sinistro. Inizialmente, l'azienda si occupava soprattutto della realizzazione di strutture wellness alberghiere, oggi invece si occupa anche della manutenzione. Allo stesso tempo è aumentato anche il numero di clienti privati. Ciò ha probabilmente a che fare con la regione dell'Oberland bernese, con un settore alberghiero e una clientela privata talvolta molto esclusiva. Questo significa però anche che la Josi GmbH sta diffondendo il suo know-how al di fuori della



«Wir betreiben Handwerk aus Leidenschaft.» So begrüsst Patrick Josi am Firmensitz an der Hauptstrasse 55 in Adelboden. Und er weist darauf hin, dass die letzten vier Generationen seiner Familie Meister waren – er selbst als Hafnermeister und Plattenlegermeister gleich doppelt. Seit 1965 gibt es die Firma Josi GmbH, seither hat sich der Einmannbetrieb zum Handwerksunternehmen mit drei Mitarbeitenden und einem Lernenden entwickelt.

VOM BERGBAUERN BIS ZUM MILLIARDÄR

Nach wie vor sind Patrick Josi und sein Team aber stark in der engeren Heimat tätig: Ofen-, Cheminée- und Kaminbau, Plattenbeläge, Wellnessanlagen. Seit 2015 ist die Firma Partner von Rüegg Studio. «Unsere Kundschaft reicht vom einfachen Bergbauern bis zum Milliardär. Gerade kürzlich rückten wir aus, um übers Wochenende eine Alphütte nach einem Brand zu renovieren und am Montag darauf arbeiteten wir in der Wellnessanlage einer Villa in Gstaad.»

KOMPETENZZENTRUM FÜR WELLNESSANLAGEN

«Wir bauen Wellnessanlagen als Generalunternehmer. So haben wir alle Arbeitsschritte und alle Schnittstellen unter Kontrolle.» Das ist für Patrick Josi das langjährige Erfolgsrezept. In den Jahrzehnten, die seine Firma sich auch für Wellnessanlagen spezialisiert hat, hat sie keinen einzigen Schadenfall verursacht. Zuerst realisierte sie vor allem Anlagen in Hotels, heute besorgt sie dort den Unterhalt, während gleichzeitig die Privatkundschaft zugenommen hat. Das hat wohl mit der Region Berner Oberland, ihrer Hotellerie und der teilweise exklusiven Privatkundschaft zu tun, bedeutet aber auch, dass die Josi GmbH ihr Know-how über die Region hinausträgt. In 18 Kantonen sind ihre Wellnessanlagen in Betrieb, einige davon auch im Ausland. Die Funktion als Generalunternehmer heisst, dass alle Arbeitsschritte von der Idee über die Planung – seit 1998 kommt CAD zum Einsatz – und die Ausführung ebenso wie alle Schnittstellen aus

einer Hand kommen. Ebenfalls gehören die Steuerungen dazu, inklusive BUS-System zur Datenverwaltung und Fernwartung. Und zu guter Letzt importiert Josi auch die Duftstoffe, die dann den Anlagen die ölfaktorischen Noten verleihen. Die Firma ist zu einer Art Kompetenzzentrum für Wellnessanlagen geworden und unterhält auch ein grosses Ersatzteillager, mit dem sie Sanitär- und Elektroinstallateure beliefert.

TEAM VON SPEZIALISTEN

Wie schafft das ein kleines Team im Bergdorf Adelboden? «Unsere Mitarbeiter sind Spezialisten in ihrem Gebiet und für die angelaagerten Arbeiten versuchen wir, immer mit den gleichen, bewährten und regionalen Handwerkern zu arbeiten.» Nähe ist auch bei vielen Materialien wichtig – Naturstein und Holz kommen vorwiegend aus der Region, die langjährige Zusammenarbeit mit Lieferanten garantiert Qualität und vermeidet Lieferengpässe.

«DIE BERGE FORMEN UNS»

Für Patrick Josi ist es kein Wunder, dass die Bergler qualitativ hochstehende Arbeiten abliefern: «Die Berge formen uns. Seit Generationen hat die Gastfreundschaft unser Kundenbewusstsein geprägt, eine Grundlage für gegenseitigen Respekt.» Er ist sich aber bewusst, dass sich dieser Respekt direkt von der Qualität der Arbeit ableitet: «Jede Arbeit muss 'verheben', das heisst, dass ich auch einmal einen Auftrag ablehne, weil er mir nicht umsetzbar scheint.» Die Kunden schätzen diese Authentizität und empfehlen die Firma weiter. «Früher mussten wir um Aufträge kämpfen, heute fragen uns die Kunden direkt an», stellt Patrick Josi zufrieden fest.



regione. Le sue strutture wellness sono attive in 18 cantoni diversi, alcune addirittura all'estero. La funzione di impresa generale significa che tutte le fasi di lavoro, dall'idea alla progettazione (il CAD viene utilizzato dal 1998), fino all'esecuzione, nonché l'interazione con artigiani esterni, vengono prese a carico da un unico attore. Questo include anche i sistemi di controllo, compreso un sistema BUS per la gestione dei dati e la manutenzione a distanza. Infine, Josi importa anche le fragranze che conferiscono ai sistemi le loro note olfattive. L'azienda è diventata una sorta di centro di competenza per i sistemi wellness e gestisce anche un grande magazzino di pezzi di ricambio con cui rifornisce gli installatori di impianti sanitari ed elettrici.

«SONO LE MONTAGNE A DARCI FORMA»

Per Patrick Josi non c'è da stupirsi che la gente di montagna fornisca un lavoro di alta qualità: «sono le montagne a darci forma. Per generazioni, l'ospitalità ha plasmato la consapevolezza dei nostri clienti, una base per il rispetto reciproco». Ma è consapevole che questo rispetto deriva direttamente dalla qualità del lavoro: «Ogni lavoro deve "stare in piedi", il che significa che a volte rifiutiamo anche un lavoro perché non ci sembra fattibile. I clienti apprezzano questa autenticità e raccomandano l'azienda ad altri. «In passato dovevamo lottare per ottenere ordini. Oggi i clienti ce li chiedono direttamente», osserva soddisfatto Patrick Josi.

Anzeige



BLANKE ELOTOP CARBON

Elektrische Flächenheizung nur 0,4mm dünn

- > Ultra dünne Heizfolie für den Wand- und Bodenbereich
- > Strahlungswärme für Wohlfühlplätze
- > Einfache und schnelle Montage, flexible Installation
- > Besonders energieeffizient und nachhaltig durch geringe Betriebskosten

BLANKE ELOTOP CARBON erhalten Sie hier:

hama keramikdesign GmbH
St. Gallerstrasse 115
9320 Arbon
T +41(0)71 446 61 66
W www.hama-keramikdesign.ch



FÜR HANDWERK, DAS ÜBERZEUGT.

hama
keramikdesign

KERAMIK-EINZIGARTIG-FOODTRUCK

SOPRO ERMÖGLICHT SONDERKONSTRUKTION

Text
Rob Neuhaus
Foto
Tobias Stahel

Der Keramik-Einzigartig-Foodtruck, der diesen Sommer auf der Moosegg im Emmental stand, ist nicht nur ein optischer Hingucker. Er ist auch eine Sonderkonstruktion und damit ein Fall für die Sopro Bauchemie GmbH.



Grossformatige Platten auf einer Holzkonstruktion, Transport auf Lastwagen, Wind und Wetter ausgesetzt – der Foodtruck, der im Rahmen der Freilichtspiele Moosegg diesen Sommer im Einsatz war, ist ein Sonderfall. David Muheim, Muheim Keramik AG, der die Arbeit zusammen mit Marco Digirolamo von der Bründler + Partner AG plante und ausführte, war sich dessen bewusst. Als langjähriger Kunde der Sopro Bauchemie GmbH zog er den Leiter Technik und Gutachter Santino Palacino bei. Dieser stellte einige kritische Fragen zur Konstruktion und Anwendung und ebenso zum Umgang mit dem Foodtruck während des Transports und später vor Ort. «Wir haben jahrzehntelange Erfahrung mit Holzuntergründen im Innenbereich. Aber der Foodtruck ist aus verschiedenen Gründen eine Sonderkonstruktion und entspricht nicht der Norm. Wenn ich ein Produkt empfehle und dessen Anwendung freigebe, muss ich überzeugt sein, dass das ganze Konstrukt funktioniert.»

SOPRO HIGH-CLASS-PRODUKTE

Ebenso wichtig war ihm, dass alle Beteiligten sich des Risikos bewusst waren, das sie mit dieser Sonderkonstruktion eingingen. Zum Einsatz kamen dann Sopro High-class-Produkte. Die ganze Hülle wurde mit einer AEB plus Abdichtungs- und Entkoppelungsmatte verpackt. Gemäss technischer Produkteinformation ist diese

hervorragend geeignet auf kritischen Untergründen, weil sie unter anderem flexibel, wasserundurchlässig und spannungsabbauend ist. Geklebt wurde die Matte, wie auch die darauf liegenden Grossformatplatten, mit einem kapillardichten PU-Kleber. Dieser verhindert, dass Feuchtigkeit eindringen kann. Auch die Fugen erfüllen besondere Aufgaben, müssen sie doch bei sehr geringem Flächenanteil Spannungen verschiedener Ursachen, wie Torsion, Temperaturunterschied etc. absorbieren. So wurden sie bei einer Mindestbreite von 5 mm mit elastischem UV- beständigen Dichtstoff ausgeführt.

ERFAHRUNGEN FÜR DIE KERAMIKBRANCHE

«Als Bildungspartner des SPV sind wir interessiert an den Erfahrungen», meint Santino Palacino. Diese sollen in die Beratung und in die Produktentwicklung und damit in die ganze Keramikbranche einfließen. Beruhigt stellt er fest, dass sich die Sonderkonstruktion Foodtruck bis jetzt bewährt hat. Und bald schon wird man sich davon auch in Dagmersellen überzeugen können: Am 15. November 2022 findet das Grossformatseminar statt, das die Sopro Bauchemie GmbH mit weiteren Bildungspartnern durchführt – mit Foodtruck.

La vita è bella se dite no all'amianto.



Costruito prima
del 1990?
Controllare la presenza
di amianto.



Tutti gli edifici in Svizzera costruiti prima del 1990 possono contenere amianto. Durante i lavori di ristrutturazione e risanamento vengono rilasciate nell'aria delle fibre pericolose, la cui inalazione, anche in piccole quantità, può causare il cancro.

Protegetevi dall'amianto! Maggiori informazioni su [suva.ch/amianto](https://www.suva.ch/amianto)

GRIMM AG, NETSTAL

137 JAHRE, 5 GENERATIONEN

Text
Rob Neuhaus
Foto
Grimm AG, Rob Neuhaus

Mit etwas Wehmut blickt Mathias Grimm auf die lange Tätigkeit der Grimm AG zwischen Tradition und Innovation zurück. Jetzt schliesst das Unternehmen seine Pforten. Die Firmengeschichte gibt Einblick in wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklungen.



Am Anfang der Firmengeschichte stand ein dramatisches Ereignis. Ein verheerender Brand hatte im Jahr 1861 Glarus in Schutt und Asche gelegt. Danach herrschte Hochkonjunktur, innert vier Jahren wurden über 500 Häuser gebaut. Jedes hatte mehrere Heizstellen, lauter Öfen und Herde. Das war der Moment, als der Hafnergeselle Friedrich Grimm ins Glarnerland kam und beim Wiederaufbau half. Dabei lernte er die Tochter des Gemeindevorarbeiters von Rüti kennen. Die beiden heirateten und 1885 gründete Friedrich Grimm in Schwanden ein Hafnengeschäft.

DIE FIRMA WÄCHST

Das Geschäft lief, Friedrich Grimm eröffnete mehrere Filialen im Glarnerland, im Gaster (SG) und im Toggenburg. Die Firma entwickelte sich rasch zum weitaus grössten Betrieb dieses Fachs im Glarnerland und Umgebung. Ab 1911 übernahm Mathias Grimm-Sickert den Betrieb und siedelte nach Glarus um. Er führte den Cheminéebau ein und beschäftigte sich vermehrt mit Keramik-, Kunst- und Natursteinarbeiten. Er amtierte während mehreren Jahren als Präsident des Schweizerischen Hafnermeisterverbands. Ab 1944 übernahm Fritz Grimm-Wild den Betrieb und modernisierte diesen massgeblich. Er perfektionierte den Cheminéebau und wurde weitherum bekannt. Unter seiner Führung entwickelt sich die Firma Grimm zum führenden Plattengeschäft in der Region.

ENGAGEMENT FÜR DEN VERBAND UND DIE BRANCHE

Fritz Grimm-Wild war Lehrlingsexperte der Plattenleger und Vorstandmitglied im Berufsverband. Im Jahre 1982 übernahm Mathias Grimm-Fleischmann den Betrieb und konnte ihn nochmals erheblich ausbauen und modernisieren. Er war der erste Schweizer Hafner/Plattenleger mit zwei Meisterdiplomen. Er verlegte den Betrieb 1995 nach Netstal. Auch unter seiner Leitung gehörten Kachel-

ofenbau, Cheminéebau und alle möglichen Varianten von Belägen in Keramik-, Natur- und Kunststein zum Angebot. Mathias Grimm war ebenfalls stark in berufsverbandlichen Aktivitäten engagiert. So war er Lehrlingsexperte, Meisterprüfungsexperte, Gutachter und Präsident der Gutachterkommission des SPV sowie Präsident der SIA Kommission Norm 244/246/248. Ausserdem fungierte er als Präsident des Schweizerischen Plattenverbands SPV und der Säurefliesner-Vereinigung in Grossburgwedel (D) wie auch als technischer Delegierter der Europäischen Fliesenunion (EUF) für die Schweiz. Seit 2013 arbeitete Tobias Grimm, die fünfte Generation, im Betrieb mit.

KONTINUITÄT IST GEWÄHRLEISTET

Seither hat sich die Firma auf Privatkunden spezialisiert. Nun ist Schluss damit. Für die Kontinuität zuhanden der Kundschaft hat Mathias Grimm Plattenlegerfirmen und Ofenbaugeschäfte in der Region, die er empfehlen kann. Er selbst kümmert sich nun um die Auflösung der Firma – in Anbetracht der buchhalterischen, administrativen und steuerrechtlichen Fragen ist das ein weiterer anspruchsvoller Einsatz. Danach, so wünschen wir es Mathias Grimm, folgt der wohlverdiente Ruhestand. Für die Aufarbeitung der Geschichte des SPV gab Mathias Grimm seinen Nachfolgern den Ratschlag: «Aus- und Weiterbildung sind das A und O, nicht nur für Mitarbeiter, auch für Geschäftsinhaber – auch ich habe in jedem Seminar oder sonst einer Veranstaltung immer wieder etwas gelernt, auch wenn ich gedacht habe, ich wüsste es langsam.»



TECHNIK GUTACHTEN

GRUNDPUTZ UNTER SPANNUNG



Ablösungen der Plattenbeläge im Bereich des Übergangs zwischen Grundputz und Haftgrundierung.

Text
Severin Werner, Dipl. Chemiker FH LPM AG, Opfikon
und Mathias Donauer, Zertifizierter SPV Gutachter und
Mitglied der Technischen Kommission SPV

In der letzten Zeit häufen sich Schadenfälle an Innenwänden, bei welchen der Grundputz eine massgebliche Rolle gespielt hat. Die Grundputzschicht sowie auch die Haftgrundierung nehmen bei Plattenbelagsarbeiten oftmals eine zentrale, wortwörtlich tragende Rolle ein. Dies umso mehr, wenn der Grundputz als Ausgleichsschicht auf Betonflächen aufgebracht wird. Oftmals wird dabei der gewerksübergreifenden Schnittstelle zwischen Gipser und Plattenleger hinsichtlich Kompatibilität, Anforderungen an die Materialien und ihren Eigenschaften nicht jene Aufmerksamkeit geschenkt, welche erforderlich wäre.

Die Folgen solcher Missachtung zeigen sich teilweise schon nach kurzer Zeit, meist aber erst nach einem Jahr oder noch später. Sie

äussern sich meist durch Plattenablösungen, Rissbildungen, Hohlräume, die teils sehr ausgeprägt sein können. Aber auch gebrochene Plattenbeläge sind keine Seltenheit.

Doch warum kommt es überhaupt nach so langer Zeit zu einem Schadenseintritt, wenn die Keramikplatten doch ursprünglich verklebt waren und ein intakter Haftverbund vorlag?

TECHNIK GUTACHTEN
GRUNDPUTZ UNTER SPANNUNG

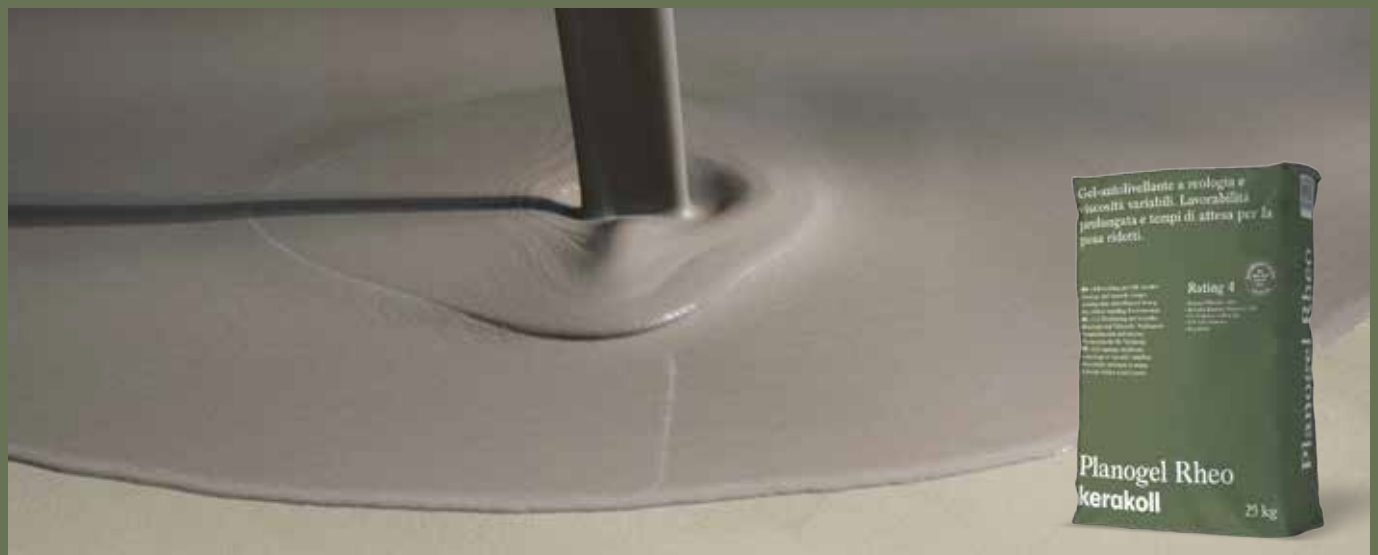
Bitte scannen Sie für den ausführlichen Bericht
den QR Code mit Ihrer Mobilekamera.



Anzeige

Planogel Rheo

Gel-Nivelliermasse mit variabler Rheologie und Viskosität.



kerakoll

RUND UMS FEUER

EINE FREUDE, WIE DAS FEUER BRENNT

Seit Anfang Jahr gehört ein Cheminée, ausgeführt von der Tschenett Ofen Platten GmbH, zum Inventar des Hotels Laudinella in St. Moritz. Die Realisierung erforderte einiges an Fingerspitzengefühl.



Text
Rob Neuhaus
Foto
Mirco Tschenett

Der Wunsch der Bauherrschaft und des Architekten tönte einfach, barg aber einige Schwierigkeiten. Im Cheminée in der Lounge des Hotels Laudinella sollte ein offenes Feuer lodern und wärmen, ebenfalls wollten die Auftraggeber ohne Ventilator auf dem Kamin auskommen. Für den Geschäftsinhaber Mirco Tschenett stellten sich dabei einige Fragen – die Ab- und Zuluftsysteme in Küche

und Gasträumen in Gastronomiebetrieben sorgen oft für komplexe Bedingungen für eine Feuerstelle. Schon bei der Planung und Offertstellung zog er Martin Bürgler, Projektleiter Technik, techn. Auskünfte zu Plattenarbeiten, Wohnraumfeuerungen und Brandschutzfragen beim SPV, sowie den örtlichen Lüftungsplaner ein. Aus den komplexen Berechnungen und dem Wissen aller Beteiligten entstand ein Schmuckstück mit raffinierter Technik: Die Steuerung erfolgt über eine elektrische Rauchgasklappe, die eine Rückmeldung an die Lüftungsanlage gibt. Diese bringt dann die ca. 1000m³/h, sobald die Klappe offen ist.

INSTRUKTION ZUM FEUERN

Es war ein feierlicher Moment, als Mirco Tschenett das Feuer im Cheminée zum ersten Mal entfachte – gut 30 Hotelangestellte genossen den Moment. «Es war eine Freude, wie das Feuer schön brannte und der Zug war perfekt.» Vor der Wintersaison wird Mirco das Personal kurz für die Handhabung der Bedienung instruieren, sodass das Feuer weiterhin viel Freude bereitet.

OFENKACHELN FÜR DAGMERSSELLEN

Ein Feuer brennt im Bildungspark Dagmersellen – die Ofenkacheln sind eine Kreation von Cornelia Gassler und Daniela Bernardi. Gefertigt wurden sie von der Swisskeramik AG in Sarnen.

Text
Rob Neuhaus
Foto
Tobias Stahel



Am Anfang stand eine schwarze Steinzeugplatte mit Glimmereinschlüssen, die die Materialdesignerin Cornelia Gassler bei der Swisskeramik AG in Sarnen entwickelt hatte. Als Daniela Bernardi, Architektin und Inhaberin der Bernardi Keramik am Bau, bei der Swisskeramik AG in Sarnen ein Praktikum absolvierte, überlegten sie, ob man mit dem Material eine Ofenkachel herstellen könnte.

Nach einigen Versuchen fuhren sie weiter, indem sie weissen Ton verwendeten und schwarze Streichmasse für die Oberfläche in die Gussform gaben. Gleichzeitig waren die Geschäftsinhaber Leo Pichler und Mario Sofia mit ihrem Team daran, die Beschriftungsbuchstaben für den Bildungspark Dagmersellen zu entwickeln. Dafür kam ebenfalls schwarzgefärbter Ton zum Einsatz. Es zeigte sich: Dieser eignet sich für die komplexe Form der Buchstaben, für Platten hingegen braucht es Steingutton mit Streichmasse. Dieser passte zur Idee des Ofens im Entrée des neu gestalteten Bildungsparks. «Ich war überrascht, dass wir in so kurzer Zeit zu einem so guten Resultat gekommen sind», stellt Daniela Bernardi fest, «allerdings kam uns zugute, dass Cornelia als Designerin und ich als Architektin klare Vorstellungen hatten, wie wir mit der Materialvielfalt arbeiten wollten.»

Im nächsten Keramikweg: die Technik dieses einzigartigen Ofens.

Natürlich schön.

Ascona ist wie geschaffen für Spas, Wellnessbereiche und Schwimmbäder in Hotels, aber auch im Privaten. Das liegt an der Vielfältigkeit dieser Serie. Schon optisch hat man mit Mosaiken und Riegelformaten, kleinen und großen Formaten für Wand und Boden sowie mit der feinen Auswahl von Farben eine breite Palette für schlüssige Gesamtkonzepte und einen nahtlosen Übergang von drinnen nach draußen. Kreativer Spielraum bei Neubauplanung und Sanierung? Natürlich schön – mit Ascona von Agrob Buchtal.

www.agrob-buchtal.de

#pool

SWISSKILLS 2022

LAURA HERMANN

IST SCHWEIZERMEISTERIN

Der Auftritt an den nationalen SwissSkills vom Mittwoch, dem 7. bis am Sonntag, dem 11. September 2022 wurde vom Schweizerischen Plattenverband (SPV) und der Fédération Romande de Carrelage (FeRC) gemeinsam organisiert.

Text
Rob Neuhaus
Fotos
Rob Neuhaus



+ PLATTEN-
CHAMPIONS.CH

Laura Hermann aus Frittschen TG (Lehrbetrieb: Roger Bantli GmbH, Eschenz) gewinnt als erste Plattenlegerin die SwissSkills. Zweiter wird Stefan Stark aus Urnäsch AR (Lehrbetrieb: Knöpfel Keramikplatten GmbH, Hundwil), Bronze geht an Stefan Loher aus Montlingen SG (Lehrbetrieb: Loher Keramik AG, Montlingen). Drei Plattenlegerinnen und zehn Plattenleger waren zum Wettkampf angetreten. Sie mussten zwei Wandbeläge und einen Bodenbelag nach einem vorgegebenen Bauplan mit Keramikplatten verkleiden. Das Motiv setzte sich aus einem Wasserfall mit Bergkulisse, symbolisch für die Schweiz sowie dem Eiffelturm von Paris zusammen, welches die Reise an die nächsten WorldSkills in Lyon, Frankreich, aufzeigt.

PARTNERTREFFEN VOR WETTKAMPFKULISSE

Am Donnerstagnachmittag luden der SPV und FeRC die Sponsoren und Partner zum Apéro ein. Eine gute Gelegenheit, sich für das Engagement zu bedanken – der Auftritt an den SwissSkills ist mit erheblichem Aufwand – Manpower, Material und Finanzen – verbunden. Bei dieser Gelegenheit kommt es auch zum Gipfeltreffen der Präsidenten von FeRC und SPV, Laurent Cornu und Konrad Imbach. Beide sind sich einig, dass sich der Einsatz für alle Teilnehmenden lohnt – insbesondere auch für die Plattenlegerinnen und Plattenleger, die an einem Wettkampf wie diesem unabhängig vom Schlussrang viel für das spätere Leben profitieren können.



BEGEGNUNGSPUNKT FÜR KERAMIK

Während den Wettkampftagen offerierte die «Plattform Keramische Baukultur» eine kleine Werkstätte, in der die jugendlichen Besucherinnen und Besucher eine Tonplatte im Postkartenformat gestalten konnten. Die strukturierten Oberflächen wurden anschliessend fotografiert und ausgedruckt. Die jungen Gestalterinnen und Gestalter konnten eine Karte an der grossen Wand verlegen und eine als keramische Erinnerung nachhause nehmen. Der Ansturm war gross, die vielen Fragen und die erstaunten Blicke waren ein schönes Zeichen für die Einzigartigkeit der Keramik.

Die ausführliche Information über die SwissSkills finden Sie auf der Webseite Unter News / Aktuell



Anzeige

SMART STEP

SMART STEP

In jeder Situation anwendbar!

Das Stelzlager für ideale Detaillösungen und sorgenloses Verlegen im Aussenbereich.

- ◆ Drehbar oder stapelbar
- ◆ Wetterbeständig
- ◆ Saubere Randabschlüsse und Detaillösungen
- ◆ Aufbauhöhen ab 7 mm
- ◆ Hohe Trittschalldämmung

Weitere Informationen und Produkte online unter www.smart-step.ch

H. + B. Steiner GmbH Altsagenstrasse 7 ◆ 6048 Horw ◆ Tel. 062 777 22 32 ◆ info@smart-step.ch

SWISSKILLS 2022

«ICH WUSSTE, DASS ICH ES SCHAFFEN WILL»

Text
Rob Neuhaus
Foto
Roger Bantli

Laura Hermann aus Frittschen TG, geboren am 23. Februar 2000, ist die neue Schweizermeisterin im Plattenlegen. Wir fragten sie, wie sie die Zeit vor, während und nach dem Wettkampf erlebt hat. Ihr Arbeitgeber Roger Bantli äussert seinen Stolz über seine erfolgreiche Lernende.

Herzliche Gratulation zum Schweizermeistertitel im Plattenlegen.

Wie hast du den Wettkampf in Erinnerung?

Es war ein wunderschönes Erlebnis, und ich würde es jederzeit wiederholen. Die Atmosphäre hat mir gefallen, die Leute waren gut – aber es war auch sehr streng.

In deinem Porträt schreibst du: «Ich möchte in diesem Beruf die Beste der Schweiz sein, dabei will ich es schön und genau richtig machen.» Was war dein Rezept, dass du das Ziel erreicht hast?

Ich ging nach Bern und ich wusste, dass ich es schaffen will. Dann war ich allerdings selbst erstaunt, dass ich meinen Rhythmus und meine Konzentration wirklich durchziehen konnte. Zum Arbeiten setzte ich jeweils den AirPods mit Radio SRF 3 auf, den Pamir drüber und dann koppelte ich mich vom Rummel drumherum ab.

Kannst du uns verraten, wie du dich vorbereitet hast?

Zuerst habe ich an den Wochenenden zuhause die Grundmotive des Prüfungsobjekts geübt, Formen vermessen und ausgeschnitten. Dann habe ich einzelne Teile geschnitten und geklebt und schliesslich habe ich im Magazin das ganze Prüfungsobjekt vier Mal ausgeführt. Dabei habe ich jeweils die Zeiten notiert und danach geschaut, wo ich noch optimieren kann.

Wie haben deine Familie und Freunde mitgefiebert?

Ich habe halt jeweils angekündigt, dass ich jetzt trainieren gehe. Dann habe ich auch immer wieder meine Arbeiten gezeigt. Alle hatten viel Verständnis, wollten wissen, wie es läuft – und wenn ich einmal eine Krise hatte, haben sie mich wieder aufgestellt.

Was ist seit der Rangverkündigung alles passiert?

Unzählige Leute haben mir gratuliert – auch solche, die ich gar nicht gekannt habe. Es gab Briefe und Geschenke, die Gemeinde hat mir geschrieben, die Raiffeisenbank und so weiter. Am Dienstag sagte Roger am Mittag, wir gingen jetzt auf eine andere Baustelle. Das war dann das Magazin, wo er ein kleines Fest organisiert hatte. Da kamen Kunden, das Team, unsere Familien – insgesamt wohl etwa 50 Leute. Sogar die Thurgauer Zeitung war da und Radio Munot machte ein Interview via Telefon.



Wie geht es in deinem Betrieb, der Roger Bantli GmbH in Eschenz, weiter?

Wir hatten es immer gut – untereinander und mit der Kundschaft. Ich bin sicher, dass es so bleiben wird. Vielleicht kommen sogar noch ein paar neue Aufträge dazu.

Welche Pläne hast du für die nächste Zeit?

Zuerst schliesse ich in einem Jahr die Lehre ab. Ich bleibe sicher vorderhand bei Roger – alles andere wird sich dann zeigen. Schön wäre natürlich die Teilnahme an den EuroSkills gewesen, der Schweizerische Plattenverband war dort allerdings in den letzten Jahren nicht präsent. Für die WorldSkills bin ich leider zu alt.

Bei Lauras Arbeitgeber, der Roger Bantli GmbH in Eschenz, ist die Freude riesengross. **Roger Bantli:** «Laura ging mit grossen Ambitionen an die SwissSkills und sie hat ihre eigenen Erwartungen voll erfüllt. Wir haben im Vorfeld auch fleissig geübt und Laura hat das Prüfungsobjekt mindestens vier Mal ausgeführt. An den Wettkampftagen haben wir zwischendurch telefoniert und so hatte ich eine Vorstellung, dass es ihr gut lief. Als ich am Samstag nach Bern kam und ihre Arbeit sah, war mir klar, dass sie es in die vorderen Ränge schafft. Der Sieg ist natürlich noch schöner. Laura hat ihren Willen nicht nur angekündigt, sondern auch bewiesen, indem sie konzentriert, genau und schnell arbeitete.»

Am Dienstag nach den SwissSkills organisierte die Firma ein Fest für das Team sowie Kunden, für die Laura gearbeitet hatte, um den Schweizermeistertitel zu feiern. «Die Reaktion rundherum ist überwältigend. Rund 50 Personen kamen ans Fest, um zu gratulieren. Das ist ein grosser Dank für alle Anstrengungen.»

Fugen Sie mit Styl

EINE FARBEXPLOSION

Entdecken Sie das neue Schweizer **Exklusivsortiment CERMIX STYL**. Eine komplette Lösung zum Verfugen keramischer Beläge in einer umfassenden Kollektion von **21 Farben** mit einer **perfekten Abstimmung** zwischen Zement-, Epoxid- und Silikonprodukten.

Die Produkte **CERMIJOINT STYL**, **EPOXY STYL** und **CERMISIL STYL** sind echte Innovationen zur Erfüllung aller kreativen Wünsch. Ihre Kunden haben nichts weiteres zu tun, als «**ihren Styl**» auszuwählen, anhand der speziell für diese Produktsortiment entwickelte **Farbkarte**, die auf Anfrage bei unseren technischen Beratern erhältlich ist.

Die Vorteile für Sie:

- Einfach zu gebrauchen und aufzutragen.
- Gleichmäßigkeit der Farben zwischen den verschiedenen Produkten
- Feines, glattes und sauberes Finish
- CERMIX STYL deckt alle Bedürfnisse Ihrer Baustelle ab



CERMIX STYL
COLLECTION

CERMIX+

KOLLEKTION VON 21 FARBEN



QV ABSCHLUSSEHRUNGEN

HERZLICHE GRATULATION ZUM LEHRABSCHLUSS

Text und Bild
Carole Schäfer

Erneut konnten in diesem Jahr zahlreiche junge Berufsleute ihren Abschluss feiern – der verdiente Lohn für den Einsatz während den Lehrjahren.



Wir wünschen allen frischen Plattenleger/innen EFZ und Plattenlegerpraktiker/innen EBA auf dem weiteren beruflichen und privaten Lebensweg viel Glück und Erfolg sowie viel Freude, Motivation und Erfüllung bei der Arbeit. Mit dem Abschluss der Ausbildung haben sie einen wichtigen Schritt in das Berufsleben gemeistert und es geht nun auf zu neuen Horizonten. Vier Absolventen durften wir mit den Bestnoten für die praktische Arbeit auszeichnen – wir gratulieren zu diesen hervorragenden Leistungen!



NEWS GEBERIT VERTRIEBS AG

DAUERHAFT DICHT

DIE GEBERIT DUSCHRINNEN CLEANLINE



Grosszügige, bodenebene Duschen liegen im Trend, weil sie dezent sind und eine durchgängige Gestaltung des Raumes sowie einen schwellenlosen Eintritt in den Duschbereich ermöglichen. Meist bedeutet das für den Installateur eine erschwerte Montage und für den Plattenleger Unsicherheiten bei der Abdichtung. Die Geberit Duschrinne überzeugt durch hohe Ästhetik, ist leicht zu reinigen und die Schnittstellenproblematik bei der Abdichtung ist clever gelöst.

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.

EINFACHE MONTAGE

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

HÖCHSTE AUSZEICHNUNG

Die Geberit Lösungen für bodenebenes Duschen wurden im praktischen Einsatz geprüft und mit dem SPV Gütesiegel ausgezeichnet. Die Geberit Duschrinne CleanLine, der Geberit Wandablauf sowie der Geberit Duschbodenablauf zeichnen sich insbesondere durch ihre praktische und sichere Handhabung aus. Das durch den SPV erstmals vergebene Qualitätszertifikat hebt hervor, dass die Lösungen von Geberit für bodenebenes Duschen grösstmögliche Sicherheit bei der Schnittstelle zwischen Plattenleger und Sanitärinstallateur bieten. Dank höchster Planungs- und Montagesicherheit bieten die SPV zertifizierten Duschlösungen von Geberit klare Vorteile für den Architekten, Planer und Installateur. www.geberit.ch/cleanline

NEWS FUHRER + BACHMANN

WEG IN DIE ZUKUNFT

Engagement in die Zukunft – die fuhrer + bachmann ag unterstützt junge Menschen auf ihrem Weg in ein erfolgreiches Berufsleben. Die drei Gewinner der Swiss Skills 2022 der Sparte Plattenleger bekommen auch in diesem Jahr wieder einen Werkzeugkoffer des Elsauer Unternehmens als treuen Wegbegleiter für kommende Projekte.



Dem Team von fuhrer+bachmann liegt die Unterstützung der Berufsverbände bei der Ausbildung der künftigen Fachleute sehr am Herzen. Gut ausgebildeter und motivierter Nachwuchs ist wesentlich, damit die Branche auch weiterhin mit Stolz und Freude hochwertige Ergebnisse abliefern kann. Von der Berufslehre bis zum Plattenlegermeister: Die geduligen und motivierten Fachleute von f+b tragen gerne ihren Teil dazu bei, indem sie ihre Geräte bei den überbetrieblichen Kursen vorstellen und mit den künftigen Profis direkt an der Maschine üben. So sind die Jugendlichen bestens vorbereitet, topmotiviert und geben auch bei den Swiss Skills alles, um einen der begehrten Hauptpreise zu ergattern: Einen Werkzeugkoffer von f+b zum Bohren, Schleifen und Schneiden.

Laura Hermann – Schweizer Meisterin – Gold,
Fernando Vila Nova – Verkaufsleiter f+b,
Stefan Stark – Silber
Stefan Loher – Bronze

Und warum engagiert sich die Firma f+b so engagiert für die Swiss Skills? Geschäftsführer Javier Gomez erklärt: «Für eine erfolgreiche Kontaktpflege zu Verbänden, Partnern und jungen Berufsleuten ist diese Plattform ideal. Mit dem Preis unterstreichen wir unser Verantwortungsbewusstsein gegenüber Lernenden und fördern nachhaltig die Bau-Branche in ihren Bedürfnissen.»

fuhrer + bachmann ag, Rümikerstrasse 1, 8532 Elsau
Tel. 052 368 74 20 – E-Mail: info@fb-ag.ch

FACHBERATER/IN KERAMIK

QUALITÄTSLABEL FÜR

KERAMIK-BOTSCHAFTER

Das Domino-Modul «Fachberater/in Keramik» ist der direkte Weg zur kompetenten Vermittlung aller Qualitäten von Keramik – Fachberater/innen sind Botschafter unserer Branche. Wir haben die Absolventen Tulga Atak und Edith Schär in der Ausstellung der SABAG Bern/Ittigen besucht.



«Das Domino-Modul hat uns nicht nur viel Fachwissen zum Material, zu Stil, Farben und Formen, zur Gesprächsführung und vieles mehr gebracht, sondern auch gezeigt, wie Plattenlegerinnen und Plattenleger arbeiten, worauf es ihnen ankommt.» Dass der Besuch des sechstägigen Moduls ein grosser Gewinn nicht nur für sie persönlich, sondern für die ganze Branche ist, darüber sind sich Edith Schär und Tulga Atak einig.

VOM KERAMIK-VIRUS INFIZIERT

Wie die meisten Fachberater/innen Keramik sind sie Quereinsteiger. Edith Schär hatte im Uhren- und Schmuckverkauf gearbeitet. «Nachdem ich 23 Jahre lang Menschen dabei geholfen hatte sich zu schmücken, war mir nach einem Wechsel zumute.» Nach einem Absteher in den Stahl- und Metallhandel kam sie über ihre Freundin Franziska Bürki, Produktmanagerin keramische Platten, zur SABAG Gruppe und ist heute dort Kundenberaterin Ausstellung keramische Platten/Natursteine. «Jetzt unterstütze ich die Menschen dabei, ihr Haus zu schmücken.» Tulga Atak absolvierte nach der Matura seine Lehr- und Wanderjahre in verschiedenen Betrieben und kam dann zum Beratungsteam der SABAG Biel/Bienne. Nach einer Zwischenstation in Köniz ist er jetzt Leiter Ausstellung keramische Platten in Bern. «Wenn man wie ich vom Keramik-Virus infiziert ist, kommt man von diesem faszinierenden Material nicht mehr los. Wir sind Botschafter für die Keramik», stellt er begeistert fest.

BERATUNG FÜR DIE GANZE BRANCHE

So war es naheliegend, dass Michael Zaugg, Spartenleiter keramische Platten SABAG-Gruppe, beiden anbot, sie für das Domino-Modul anzumelden. «Das Modul mit seinem Kompetenznachweis

ist ein Qualitätslabel für den Beruf der Fachberater/innen. Mit unserer Dienstleistung sind wir das verbindende Element, eine Drehscheibe im dreistufigen Vertriebsweg Hersteller – Händler – Leger.

«GEMEINSAM ERFÜLLEN WIR LEBENSTRÄUME»

«Je genauer wir die Anliegen der Plattenleger kennen, desto besser können wir die Kunden beraten», ist Edith Schär überzeugt. Und für Tulga Atak ist klar: «Für eine umfassende Beratung braucht es unsere Ausstellungen. Keramik muss man sehen und spüren, ihre Qualität muss von Menschen vermittelt werden – schliesslich wird sie auch von Menschen verlegt und gemeinsam erfüllen wir Lebensträume der Kundinnen und Kunden.»

Informationen zum Domino-Modul Fachberater/in Keramik:

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

.....
 • CONSULENTE DI VENDITA IN RIVESTIMENTI CERAMICI
 • MARCHIO DI QUALITÀ PER GLI AMBASCIATORI
 • DELLA CERAMICA

• Il modulo domino «Consulente di vendita in rivestimenti ceramici» è il modo più diretto per presentare con competenza tutte le qualità della ceramica.

• I consulenti specializzati sono gli ambasciatori del nostro settore. Abbiamo visitato le neo-diplomate Tulga Atak e Edith Schär nello showroom della SABAG a Bern/Ittigen.

• «Il modulo Domino non solo ci ha fornito molte informazioni su materiali, stile, colori e forme, su come condurre una conversazione e molto altro, ma ci ha anche mostrato come lavorano i piastrellisti, e cosa è importante per loro.» Edith Schär e Tulga Atak concordano sul fatto che la partecipazione al modulo di sei giorni è un grande beneficio non solo per loro personalmente, ma per l'intero settore.

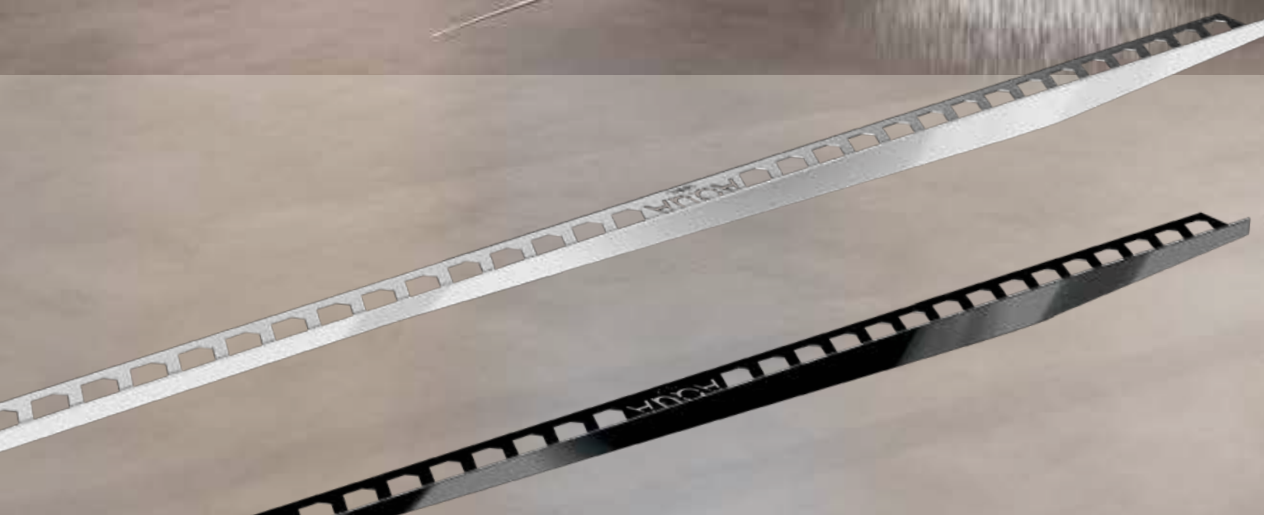
• Michael Zaugg, responsabile del settore piastrelle in ceramica del gruppo SABAG, aveva proposto a entrambe di iscriversi al modulo Domino. «Con il suo certificato di competenza, il modulo è un marchio di qualità per la professione di consulente specializzato. Con il nostro servizio, siamo l'elemento di collegamento, uno snodo nel canale di distribuzione a tre fasi: produttore - rivenditore - posatore.»

SCHACO

Schönheit, die uns alle Anspricht

NEU im Sortiment,
Keilschienen mit
Gegengefälle

Für den perfekten
Abschluss



WEITERBILDUNG

DER PLATTENLEGER

ALS BAUBIOLOGE

Text
Martin Bürgler

Bauen wird immer komplexer und die Anforderungen der Auftraggeber diverser. Ein Plattenleger, der sich intensiv mit Sanierungen und Renovationen auseinandersetzt, kann auch mal gefragt werden, ob sich die eingesetzten Materialien mit den bestehenden Untergründen vertragen.

Weiter werden immer häufiger Produkte verlangt, die nach ecobau zertifiziert sind. Das bedeutet, dass in der Herstellung, Anwendung, Nutzung und Entsorgung beurteilt wird, wie die CO²-Bilanz aussieht und dass die Baumaterialien wenig bis keine Schadstoffe emittieren. Baubiologinnen und Baubiologen kommen aus verschiedenen Bereichen des Bauens. Sie richten ihre berufliche Tätigkeit nach baubiologischen Grundsätzen aus und bieten dadurch in ihrem spezifischen Berufsfeld Gewähr, dass Bauvorhaben nach den Prinzipien der Nachhaltigkeit in den drei Bereichen Umwelt, Gesellschaft und Wirtschaft realisiert werden. Im Zentrum steht dabei die Gesundheit der Nutzerinnen und Nutzer, der Beteiligten und der Betroffenen.

AUSBILDUNG IN FÜNF MODULEN

Die Ausbildung zum Baubiologen oder zur Baubiologin ist sehr praxisbezogen und wird in fünf Modulen, die zwischen drei und acht Tagen dauern, in insgesamt 27 Kurstagen durchgeführt. Jedes Modul wird mit einer Prüfung abgeschlossen und ist Zulassungskriterium zur eigentlichen Abschlussprüfung. Berufserfahrung im angestammten Beruf ist Voraussetzung. Im Modul 1 geht es darum, Kundenbedürfnisse für gesundes und nachhaltiges Bauen abzuklä-

ren. Das Modul 2 behandelt den Prozess des Bauens, Renovierens und Sanierens, welches ganzheitlich betrachtet wird, auch in Zusammenarbeit mit anderen Gewerken. Daraus sollen sich Lösungen für eine umfassende Beratung der Bauherrschaft geben. Im Modul 3 wird gelehrt, ein Bauvorhaben im eigenen Berufsfeld nach den Grundsätzen des gesunden und nachhaltigen Bauens zu planen. Kosten werden zusammengestellt, Ausschreibungen mit fachlichen Empfehlungen ergänzt und konkrete Lösungsvorschläge erarbeitet. Im Modul 4 werden individuelle Lösungen für Bauteile entwickelt. Dabei werden Materialkonzepte für konkrete Problemstellungen erarbeitet. Dies immer auch unter der Berücksichtigung bauphysikalischer Aspekte. Im Modul 5 geht es um die Ausführung von Bauprojekten. Diese müssen begleitet und überwacht werden, und die Umsetzung der Massnahmen für gesundes und nachhaltiges Bauen überprüft und durchgesetzt werden. Detailliertere Informationen sind unter www.bildungszentrumbaubio.ch zu finden. Organisiert und durchgeführt wird die Weiterbildung durch den Verein Nachhaltiges und Baubiologisches Bauen www.vnbb.org. Die Ausbildung als Plattenleger zum Baubiologen, kann auch ein neues Geschäftsfeld eröffnen, vor allem in Anbetracht des riesigen Renovationsbedarfes in unseren Gebäudeparks.

Anzeige



f+b // a.
for  quality & innovation

Since 1971

fuhrer+bachmann ag
Steintrennmaschinen
Diamant- und Bauwerkzeuge

052 368 74 20

EUF

JAHRESHAUPT- VERSAMMLUNG

Text und Foto
EUF

Die Spitzen der nationalen Europäischen Fliesenverbände (EUF) trafen sich am 9. und 10. Juni 2022 in Stuttgart zur Jahreshauptversammlung.

Im Turnus von drei Jahren kommen die Mitglieder und Fördermitglieder der EUF zusammen, um neben dem fachlichen und politischen Themenaustausch sowie der Festlegung der Ziele für die neue Periode, insbesondere auch den sozialen Austausch zwischen den europäischen Berufskollegen und Partnern zu pflegen und das Networking zu vertiefen.

Die Arbeit der EUF für die nächsten drei Jahre besteht darin,

- die Beziehungen zu den industriellen Partnern und zu den Herstellern und den Industrieverbänden in der Keramikbranche zu stärken.
- mit der Industrie und dem Handel an einer partnerschaftlichen Beziehung zum Nutzen unseres Sektors zu arbeiten,
- die Bedürfnisse unserer Mitgliederverbände in Technik- und Bildungsfragen besser zu verstehen und diese auf gemeinsamen Fachsymposien zu diskutieren,
- gemeinsame Trainingseinheiten für Kandidaten und Experten von Berufsmeisterschaften (national und international) zu organisieren,
- einen ständigen Kontakt mit der europäischen Keramikhändlerbranche zu installieren,
- die Kommunikation (innerhalb und ausserhalb der EUF) zu verbessern und das Profil der EUF zu schärfen.



Die Spitzen der nationalen Europäischen Fliesenverbände in Stuttgart.

EUF

JAHRESHAUPTVERSAMMLUNG

Bitte scannen Sie für den ausführlichen Bericht den QR Code mit Ihrer Mobilekamera.



PCI[®]
Für Bau-Profis

ECHTES LAUF- WUNDER

Tim Necker
Fliesenlegermeister
& Gewinner des
1. PCI-Alpencups

ZUM ENTSPANNTEN BODENAUSGLEICH
PCI PERIPLAN FLOW – DER AUSSERGEWÖHNLICHE



NEU!

Der neue Fliessspachtel läuft von ganz allein in jede Ecke und glänzt mit seiner extrem glatten, polierten Oberfläche. Einer für alle Oberbeläge.

- Extrem leicht verlaufend – ohne zeitaufwändiges Nacharbeiten
- Sehr schnell erhärtend – nach ca. 2 Stunden begehbar und belegereif
- Selbstentlüftend – kein zusätzlicher Arbeitsschritt erforderlich

NEWS PCI

NEUE SELBSTVERLAUFENDE SPACHELMASSE – PCI PERIPLAN FLOW

PCI Bauprodukte AG bringt mit PCI Periplan Flow einen neuen Fliessspachtel mit aussergewöhnlichen Verlaufseigenschaften auf den Markt, der mit seiner glatten, porenarmen Oberfläche die passende Grundlage für alle nachfolgenden Oberbeläge schafft. Dank der neu entwickelten CSA-Technologie überzeugt PCI Periplan Flow mit einer schnellen Abbinde- und langen Verarbeitungszeit – für noch mehr Flexibilität sowie Zeit- und Kostenersparnis auf der Baustelle.

Mit PCI Periplan Flow komplettiert das Unternehmen die PCI Periplan-Familie um einen neuen Fliessspachtel mit aussergewöhnlichen Verlaufseigenschaften. PCI Periplan Flow verläuft von selbst in jede Ecke, ohne jegliche Hilfsmittel und ohne zusätzliches, zeitaufwändiges Nacharbeiten mit Kelle oder Raketel, dafür mit einer langen Verarbeitungszeit von ca. 45 Minuten. Der extrem leichte Verlauf ermöglicht einen sehr schnellen und kostengünstigen Baufortschritt.

Die selbstverlaufende Spachtelmasse ist als Bodenausgleich und zur Flächenreparatur für die meisten Untergründe im Innenbereich geeignet und kann unter allen Oberbelägen – Fliesen- und Naturwerksteinbeläge, textile und elastische Beläge sowie Parkett – in Schichtdicken von 1 mm bis 20 mm (bauseitig ggf. auch höher) eingesetzt werden.

Nach kurzer Trocknungszeit (begehbar nach ca. zwei Stunden) glänzt PCI Periplan Flow mit einer extrem glatten und porenarmen Oberfläche. Dank seiner selbstentlüftenden Eigenschaften ist zudem nur noch ein Arbeitsgang notwendig, ein nachträgliches Anschleifen und Entlüften mit Stachelwalze entfällt.

Die zum Patent angemeldete CSA-Technologie sorgt durch den Einsatz von Calcium-Sulfoaluminat-Zement (sog. CSA-Zement) zu einem schnelleren Erstarren sowie zu einer höheren Frühfestigkeit, was den Baufortschritt wesentlich beschleunigt. Im Vergleich zu herkömmlichen Zementen erfolgt der Herstellungsprozess bei deutlich geringeren Brenntemperaturen, wodurch weniger Energie verbraucht und die CO₂-Emission nachhaltig gesenkt wird.

Darüber hinaus ist PCI Periplan Flow sehr emissionsarm und mit dem EMICODE EC1 Plus für mehr Wohngesundheit und geringere Raumluftbelastung ausgezeichnet.

«Der neue PCI Periplan Flow ist ein echtes Laufwunder und verhilft Handwerkern zu einem viel entspannteren, kosten- und zeitsparen-

den Arbeiten», so Stephan Tschernek, Leiter Marketing PCI Gruppe. «Ausserdem ermöglicht unsere neue, zum Patent angemeldete CSA-Technologie einen signifikanten Beitrag zur Reduzierung des CO₂-Footprints.»



Der neue PCI Periplan Flow mit CSA-Technologie



Der neue Fliessspachtel PCI Periplan Flow mit aussergewöhnlichen Verlaufseigenschaften.



SIKA SCHWIMMBADSYSTEME “GEHEN NICHT BADEN”

FÜR EIN ÄSTHETISCHES UND DAUERHAFT DICHTES ERGEBNIS
– THAT’S BUILDING TRUST

PIONIERE

GIPFELTREFFEN IM BILDUNGSPARK

Am 31. August 2022 trafen sich die ehemaligen Funktionäre und SPV-Ehrenmitglieder nach zwei Jahren, in welchen Covid das Zusammenkommen verunmöglicht hatte, erneut zum «Chroniktreffen» im Bildungspark Dagmersellen.



Text
Andreas Furgler
Foto
SPV

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. Insbesondere richtete er einen ganz speziellen Dank an alle Teilnehmenden, die bereits vor Jahren mit Ihrer Weitsicht den Grundstein für unser Bildungszentrum gelegt haben.

Er erinnerte daran, dass das «AVZ Ausbildungs- und Verwaltungszentrum» 1989 in Angriff und im Jahr 1991 in Betrieb genommen werden konnte. 2001 erfolgte die erste Ausbautappe mit einer weiteren Kurshalle sowie dem «roten Trakt». Dank einer guten Zusammenarbeit mit dem Kanton Luzern wurde unser Bildungszentrum damals zum Aussenstandort für die Berufsschule «Bau und Gewerbe» des Kantons Luzern. Im Jahr 2015 wurde im Rahmen der Strategie «move to 25», beschlossen, die Infrastruktur am Standort Dagmersellen zu erweitern und den Hoteltrakt zu modernisieren, resp. einen neuen zu bauen. 2019 starteten die Neu- und Umbauarbeiten und seit Oktober 2021 dürfen wir den jungen Lernenden die neuen, modernen Doppelzimmer mit Dusche und WC zur Verfügung stellen.

Bei der Führung durch den Neu- und Umbau erfuhren die interessierten Gäste auch viel über die nächste Bauetappe, den Neubau des Ausbildungszentrums Mittelland für Fachleute Betriebsunterhalt. Dieses soll im Sommer 2024 in Betrieb genommen werden. Bei einem feinen Mittagessen und einem guten Schluck Wein, gab es spannende Gespräche. Es wurden Anekdoten ausgetauscht und viel gelacht. Das Feedback von Franz Stadelmann, Vorstandsmitglied des ehemaligen Verbands Schweizerischer Plattenhandelsgeschäfte VSPH, hat uns sehr gefreut: «Der Bildungspark Dagmersellen strahlt in die Bildungslandschaft aus und setzt Massstäbe für vernünftige Lösungen der Kooperation.» Wir danken Franz und ebenso den anderen Teilnehmern für ihre herzlichen Rückmeldungen.

Wir freuen uns schon auf das nächste Treffen mit unseren Ehemaligen. Dieses findet am 25. August 2023 wiederum im Bildungspark Dagmersellen statt.

**Spielerisch einfache
Verarbeitung**
dank 1-komponentiger
Formulierung



CARBON
PERFORMANCE

weber col carbonflex prime S2
Hochflexibler 1K-Klebemörtel



NEWS FLORIM

FLORIM, ZWISCHEN DESIGN UND NACHHALTIGKEIT

Oberflächen, die schön anzusehen und zu erleben sind, eine Synthese aus technischer und ästhetischer Innovation, hergestellt mit Respekt für Umwelt und Menschen. Eine Mission, die das Unternehmen seit über 60 Jahren mit Hingabe erfüllt.

Mit einer angeborenen Leidenschaft für Schönheit und Design produziert Florim seit über 60 Jahren keramische Oberflächen, **die alle Anforderungen des Bauens, der Architektur und des Interior Designs erfüllen** – mit einem Ansatz, der stets auf Umweltschutz und Energieeinsparung achtet. Das Unternehmen hat seine Wurzeln im Keramikbezirk Sassuolo (MO) und ist unter der Leitung von Claudio Lucchese, dem Sohn des Gründers Ing. Giovanni Lucchese, als internationaler Trendsetter in der Branche etabliert.

Die Zahlen sprechen für sich: Florim hat weltweit rund **1400 Mitarbeiter** und erzielt mit den Brands Florim Stone, CEDIT und FLORIM einen **Umsatz von über 480 Millionen Euro**. Mit hochmodernen Produktionsanlagen, Handelsunternehmen, Partnerschaften in Europa, Amerika, Asien und Flagship Stores (Mailand, New York, Moskau, Singapur, Frankfurt, London, Abu Dhabi, Paris, Rom) ist das Unternehmen **in den wichtigsten Hauptstädten der Architektur und des Designs präsent**.

Florim wurde im März 2020 ein **Benefit-Unternehmen** und ist weltweit bislang das einzige in der Keramikindustrie, das die **Zertifizierung B Corp** erlangt hat. B Corp zu sein bedeutet, die Verpflichtung konkret zu bekräftigen, nicht nur für den Gewinn, sondern auch für das Wohl der Gemeinschaft und des Planeten zu arbeiten. Eine wichtige Anerkennung, die heute über 5.500 Unternehmen auf der ganzen Welt zusammenbringt, die sich durch Nachhaltigkeit und Regeneration auszeichnen. Regenerieren bedeutet nicht nur die Umwelt zu entlasten; es bedeutet auch, gemeinsame Werte in der Gesellschaft und in der Region zu schaffen – Aktionen, die Florim seit vielen Jahren durchführt, mit Zahlen die für sich sprechen.

Florim produziert **bis zu 100% des für den Betrieb der italienischen Büros und Anlagen erforderlichen Stroms selbst, gewinnt 100% des Abwassers zurück und recycelt 100% der Produktionsabfälle. 90% des Abfalls werden wiederverwertet** und alle Lieferanten werden auf die Rückverfolgbarkeit der Rohstoffe überwacht. Seit 2012 hat Florim den **Ausstoss von 111.042 Tonnen CO2** dank

Photovoltaik- und Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen und der richtigen Handhabung von Kunststoffverpackungen **vermieden**.

Florim hat kürzlich die vierzehnte Ausgabe ihrer Nachhaltigkeitsbilanz veröffentlicht, eine klare und transparente Berichterstattung über die im Vorjahr erzielten wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Ergebnisse, und die für die nahe Zukunft geplanten Ziele. Wie der Präsident Claudio Lucchese in der Einleitung erklärt: «Zehn Jahre nach dem Beginn der Produktion sauberer Energie hat Florim seine Satzung geändert und die Verpflichtung zur Umsetzung einer progressiven Entwicklung des Geschäftsmodells hin zu einer Null-Emissions-Nettowirtschaft formalisiert, im Einklang mit den europäischen und nationalen Zielen des ökologischen Wandels. Diese Ziele sind eine weitere Bestätigung dafür, dass der eingeschlagene Weg dazu führt, dass sich das Unternehmen durch Qualität, Sensibilität und Schönheit auszeichnet».







Purtop Easy DW



**HÄLT
DICHT!**

© Gianni Baumann

Zweikomponentige, elastische Polyurethan-Membran zur Abdichtung von Schwimmbädern und Trinkwasserbehältern.

-  Lange Lebensdauer dank dauerhafter Abdichtung
-  Einfache Verarbeitung
-  Hohe Qualität
-  Keine Bewehrung notwendig

Kontaktieren Sie uns: www.mapei.ch | info@mapei.ch | +41269159000



mapeiswitzerland



EN 1504-2



PE-MC-PP-RC-TR



NEWS MAPEI

MEGAPROJEKT IN REKORDZEIT ERSTELLT

Die Stadt Baden (AG) verfügt über Thermalquellen, die schon zu Zeiten der Römer für ihre wohltuende Wirkung bekannt waren. Dieses Geschenk der Natur wurde nach der Vision von Mario Botta konstruiert und erstrahlt seither in neuem Glanz. Mapei konnte dank ihrer Produktvielfalt und ihren innovativen Lösungen für Platten und Abdichtungssysteme die Anlage zu vollster Zufriedenheit aller Projektbeteiligten errichten.

Fotos
Gianni Baumann



Der circa 160 m lange, sehr helle und einladende Bau besteht aus einem flachen Gebäude mit einer Fassade aus Natursteinen und Öffnungen, die in den Himmel ragen. Von diesem Gebäude gehen vier Wasserbecken Richtung Limmat. Die grosse Herausforderung beim Neubau war, die beeindruckende Fläche von 8 500 m² fristgerecht mit Keramik zu belegen. Zunächst galt es, acht Becken abzudichten und anschliessend die Platten zu verlegen. Hinzu kam die Plattenarbeit für die Umgänge, Whirlpools, Saunas, Duschen, Waschräume, Umkleieräume und Flure.

Für die Becken, die zwischen 10 m² und 270 m² gross sind, wurden aufgrund der anspruchsvollen Badewasserparameter und der hohen Wassertemperatur Produkte auf Reaktionsharzbasis gewählt. Zahlreiche Analysen haben bestätigt, dass diese aufgrund der chemischen Zusammensetzung des Thermalwassers besser geeignet sind als Produkte auf mineralischer Basis. Nach Erreichung der geforderten Beton-Ausschwindzeit wurden die Becken sandgestrahlt, um eine gute Haftung für die nachfolgenden Arbeiten sicherzustellen. Die Beckenumgänge wurden anschliessend mit der

flexiblen, rissüberbrückenden mineralischen Dichtungsschlämme MAPELASTIC abgedichtet. In den Becken wurden alle Anschlüsse und Durchdringungen mit dem TPE-Band MAPEBAND FLEX ROLL und ADESILEX PG4 abgedichtet. Das Dichtbandsystem eignete sich hervorragend für Rohrdurchführungen und Einbauteile der Schwimmbecken. Für die Flächenabdichtung wurde in einem nächsten Schritt die hochelastische und rissüberbrückende zweikomponenten-Polyurethanmembrane PURTOP EASY DW verwendet. Der Vorteil von PURTOP EASY DW ist, dass das Produkt eine besonders hohe Beständigkeit gegenüber chemischen und thermischen Einwirkungen aufweist.

Nach der Trocknung konnten die Plattenleger die 30 x 60 cm grossen Keramikplatten im Floating-Buttering-Verfahren hohlraumarm mit dem standfesten Epoxidharzklebstoff KERAPOXY ADHESIVE verlegen. Das gleiche Vorgehen wurde für die Verklebung der Rinnensteine und Abflussrinnen gewählt. KERAPOXY ADHESIVE ist ein säurebeständiger Klebemörtel und bietet eine zusätzliche Sicherheit gegen die eindringende Feuchtigkeit des Badewassers



Die Produkte von Mapei haben eine fachgerechte Abdichtung und Plattenverlegung auf einer Gesamtfläche von 8 500 m² ermöglicht.

in die Mörtelmatrix. Der dekorative Epoxidfugenmörtel KERAPOXY EASY DESIGN ist säurebeständig und schützt vor aggressiven Stoffen, die im Wasser enthalten sind. Mit KERAFLEX VARIO S1, einem flexiblen, hydraulisch erhärtenden Dünnbett-, Mittelbett- und Fließbettmörtel, wurden alle Platten ausserhalb der Becken verklebt.

Dank der breiten Produktpalette und ihrer langjährigen Erfahrung im Schwimmbadbau konnte Mapei zusammen mit den Projektleitenden bereits im Vorgang Systemlösungen zu diversen Details einbringen, dadurch unterstützende Hilfe bei der Detailplanung anbieten sowie während den gesamten Bauarbeiten beratend zur Seite stehen. Mapei dankt allen beteiligten Unternehmen für die gute Zusammenarbeit und wünscht allen Besucher:innen erholsame Momente in dieser eleganten und regenerierenden Umgebung.

TECHNISCHE DATEN

Baujahr	2018–2021
Bauherr	Stiftung Gesundheitsförderung Bad Zurzach + Baden, Bad Zurzach
Architekt	Mario Botta Architeti, Mendrisio
Generalunternehmer	HRS Real Estate AG, Zürich
Plattenleger	Bula AG, Neftenbach; Jola Construct GmbH, Hünenberg
Technische Berater	Maurizio Barletta, Mathias Donauer, Pirmin Nünlist
Produkte Plattenverlegung	Adesilex PG4, Elastorapid, Eporip, Keraflex Vario S1, Kerapoxy Adhesive, Kerapoxy Easy Design, Mapecoat I24, Mapegrout 430, Mapelastic, Mapesil AC, Primer KL, Primer SN
Produkte Abdichtung	Aquaflex S1K, Mapeband Flex Roll, Mapeband Easy System, Mapeguard WP 200, Planigrout 300, Purtop Easy DW



Die 30 x 60 cm grossen Keramikplatten wurden im Floating-Buttering-Verfahren hohtraumarm mit dem standfesten Epoxidharzklebstoff KERAPOXY ADHESIVE verlegt.

NEWS UZIN UTZ SCHWEIZ AG

SICHER BEI WIND UND WETTER: CODEX POWER RX 11 OUTDOOR

codex Power RX 11 Outdoor ist die zementäre Antwort auf bewährte Reaktionsharz-Systeme bei der Platten- und Plattenverlegung im Aussenbereich. Der 2-K Dünnbettmörtel ist hoch flexibel und wasserabweisend; er hält wetterbedingten Einflüssen durch Kälte, Hitze und Wasser dauerhaft stand.

ZEMENTÄRE ALTERNATIVE ZU ERPROBTEN SYSTEMEN

Die Verlegung von Platten im Aussenbereich stellt nach wie vor höchste Anforderungen an die eingesetzten Verlegewerkstoffe. Durch den Einsatz flüssiger SBR-Dispersion beim 2-komponentigen Power RX 11 Outdoor werden klimabedingte Spannungen im Material zuverlässig abgebaut. Sie ist verseifungsresistent und in Folge dessen hoch verformungsfähig. Entstehende Scherkräfte werden einfach abgefangen und Schäden langfristig vermieden.



Codex Power RX 11 Outdoor ist ca. 60 Minuten verarbeitbar und nach 6 Stunden verfug- und begehrbar.



Platten bis 120 Zentimeter Kantenlänge problemlos im Aussenbereich verlegt.



codex Abdichtung (z.B. Dichtschlämme AX 220) aufbringen inkl. codex Abdichtungsband BST 150.

TOP-EIGENSCHAFTEN

Die Zugabe der SBR-Dispersion erschafft eine wasserabweisende, elastische Mörtelmatrix. Der hohe Polymergehalt in der Flüssigdispersion sorgt für einen sehr guten Haftverbund an glatten und dichten Feinsteinzeugplatten. Das verhindert einen Kapillarzug und somit das Eindringen von Wasser unter die Platte; Frost- und Dampfdruckschäden werden effektiv vermieden. Ein weiterer Vorteil; durch seine hohe Flexibilität (S2-klassifiziert) und seine Verseifungsbeständigkeit fängt er Scherkräfte – verursacht durch Sonneneinstrahlung oder Frost – mühelos ab.

IDEALE KONSISTENZ FÜR HOHLRAUMFREIE VERLEGUNG

Die Konsistenz ist entscheidend für eine hohlraumfreie Verlegung. codex Power RX 11 Outdoor kombiniert gute Standfestigkeit mit höchstem Verarbeitungskomfort. Für optimale Benetzung und eine weitestgehend vollflächige Bettung des Belagsmaterials ist das Battering-Floating-Verfahren anzuwenden. Damit wird eine beständige Verlegung gewährleistet.

WEITERE ANWENDUNGSBEREICHE

Im Innenbereich eignet sich Power RX 11 Outdoor auch für bodengleiche Duschen oder Unterwasserbereich. Auch Mega- und Gigaformate werden innen entspannt auf jungen, unbeheizten Zementestrichen verlegt.

ZIEL ERREICHT

Seit über einem Jahrzehnt setzt codex in der Aussenverlegung erfolgreich auf Reaktionsharzprodukte. Dennoch war das Ziel der Forschung und Entwicklung eine «absolut sichere Alternative» auf zementärer Basis zu entwickeln. Der Vorteil liegt auf der Hand: zementäre Systeme sind kostengünstiger und komfortabler in der Verarbeitung. Mit codex Power RX 11 Outdoor werden höchste Sicherheit und beste Verarbeitungseigenschaften vereint.

Produktfilm codex Power RX 11 Outdoor auf Youtube:

<https://www.youtube.com/c/codexexklusivfürechteFliesenleger>

.....

Uzin Utz Schweiz AG | Ennetbürgerstrasse 47
6374 Buochs | Switzerland | T +41 41 62448-88 | F +41 41 62448-89
ch@uzin-utz.com | www.uzin.com

codex[®]
EXKLUSIV FÜR ECHE PLATTENLEGER.

POWER RX 11 OUTDOOR

WEIL DIE SONNE
NICHT IMMER SCHEINT

www.codex-x.com



LIZIN UTZ[®]

DAS STARTER-SET «ZEIG ZÄHNE» FÜR LERNENDE VON SOPRO

Gezielte Nachwuchsförderung mit Biss!



Dass die Nachwuchsförderung bei der Sopro Bauchemie einen besonders hohen Stellenwert besitzt – dies ist nichts Neues. Ganz neu ist dagegen das attraktive Sopro Starter Set für Lernende im ersten Lehrjahr, verbunden mit der Aktion «Zeig Zähne». Beides dazu gedacht, mehr junge Menschen für das Fliesenhandwerk zu motivieren.

Machen wir uns nichts vor: Ambitionierte Auszubildende zu finden, wird immer schwerer – ganz besonders im Handwerk. Bei Sopro schenkt man der neuen Handwerker-Generation schon immer grosse Aufmerksamkeit, denn «Nachwuchs zu fördern bedeutet gleichzeitig, Qualität zu sichern», wie Geschäftsführer Andreas Wilbrand weiss.

Was genau hinter dem zündenden Aktionstitel «Zeig Zähne» steckt und wie dies gemeint ist, verdeutlicht am besten das entsprechende Aktions-Visual. Es zeigt nicht nur ein «Kammbett» als Symbol für den Beruf des Plattenlegers, sondern will damit auch im

übertragenen Sinne dazu aufrufen, sich bei der Ausbildung «durchzubeissen» und «Durchsetzungsvermögen» zu zeigen. Denn Plattenleger ist ein vielseitiger Ausbildungsberuf, der neben Know-how auch Leidenschaft erfordert, für den sich nachhaltige Anstrengungen aber mehr als lohnen.

Frei nach dem Motto «Gepackt für meisterlichen Plattenleger-Nachwuchs» finden Auszubildende in dem Set einen stylish gebrandeten Rucksack, der mit Zollstöcken, Handwerker-Bleistiften, einem DIN A5 Notizblock und einer Ausgabe des branchenweit einmaligen Sopro Praxishandbuchs gefüllt ist. Hinzu kommt ein cooles Sopro T-Shirts und eine Dose Energy Drink, um zwischendurch neue Kraft zu tanken.

Als Bildungspartner des Schweizerischen Plattenverbands (SPV) hat die Firma Sopro Bauchemie GmbH im Rahmen des ersten überbetrieblichen Kurses den Lernenden ein Set übergeben.

AGENDA

WICHTIGE TERMINE

DATE IMPORTANTI

Frühling / Herbst	Sprachkurse «Deutsch im Plattenleger und Ofenbaugewerbe» https://www.lgav-platten-ofen.ch/lgav/bildungsfonds/	verschiedene Veranstaltungsorte
27.09.2022	Webinar: Nachwuchs – Generation Z, unsere Fachkräfte von morgen mit Marc Putschert von Yousty AG	online 17.30 - max. 18.30 Uhr
25.10.2022	Webinar: Nachwuchs – Bewerbungen mit Marc Putschert von Yousty AG	online 17.30 - max. 18.30 Uhr
11.11.2022	Weiterbildung (Pflichtmodul): Baukonstruktion	Dagmersellen
29.11.2022	Webinar: Vorbereitung Jahresabschluss	online 17.30 - max. 18.30 Uhr
15.12.2022	Weiterbildung (Wahlmodul): Kommunikation	Dagmersellen
20.01.2023	Weiterbildung (Pflichtmodul): Baustellenadministration	Dagmersellen
29.11.2022	Webinar: Vorbereitung Jahresabschluss	online 17.30 - max. 18.30 Uhr
20.01.2023	Weiterbildung (Pflichtmodul): Baustellenadministration	Dagmersellen
03.03.2023	Weiterbildung (Pflichtmodul): Baustellenorganisation	Dagmersellen
28.04.2023	Weiterbildung (Wahlmodul): Konfliktmanagement + Diplomatie am Bau	Dagmersellen
30.04.2023	Anmeldefrist: Antrag auf den Fachausweis für den Plattenlegerchef/in	
23./24.06.2023	Delegiertenversammlung Assemblea dei delegati	Tessin Ticino
18.08.2023	Weiterbildung zum Plattenlegerchef (Pflichtmodul 1): Berechnen / Informatik	Zofingen

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 80

keramikweg@plattenverband.ch

www.plattenverband.ch

REDAKTION/REDAZIONE

Carole Schäfer,

Elisabeth Arm,

Rob Neuhaus (Leitung),

Martin Bürgler,

Andreas Furgler

DRUCK/STAMPA

Brunner AG, Druck und Medien,

Arsenalstrasse 24, 6011 Kriens

Erscheint vierteljährlich

GRAFIK/GRAFICA

1000HERZ, Franco Gritti, Luzern

ÜBERSETZUNG/TRADUZIONE

WORDS IN A BOX c/o Elisa Bazzi

FOTO TITELSEITE Josi GmbH



UNSERE SEKTIONSPARTNER
I NOSTRI PARTNER DEI SEZIONI



UNSERE HANDELSMITGLIEDER
I NOSTRI ASSOCIATI RIVENDITORI



Blatter berät, handelt, verlegt.



MITGLIEDER BERÜCKSICHTIGEN MITGLIEDER.
ASSOCIATI FAVORISCONO ASSOCIATI.

Sopro

feinste Bauchemie

Sopro DFX DesignFugenEpoxi

Top Handling. Alle **EX**tras.



- X Leichtes Anmischen.**
- X Leichtes Einfügen.**
- X Leichtes Abwaschen.**
- X Geringer Pflegeaufwand.**
- X Leichte Reinigung.**
- X In 20 Farbtönen erhältlich.**
- X Farbbrillantes Fugenbild.**
- X Glatte Oberflächen.**
- X Hohe Beständigkeit.**
- X Zum Kleben von Mosaiken.**