

KERAMIKWEG

4 SPV
22 ASC
ASP

INSPIRATION – VIELFALT – TECHNIK



CERSAIE 2022

AUSSENBELÄGE

CERAMICA PER ESTERNI

KERAMIK-EINZIGARTIG / CERAMICA-UNICA

- 3 Editorial: Lasst uns Visitenkarten verteilen
- 3 Editoriale: Aiutateci a spargere la voce!
- 4 Cersaie 2022: Trends von Klein- bis Grossformat
- 4 Cersaie 2022: Le tendenze dal piccolo al grande formato
- 6 Besuch bei poresta systems AG
- 6 In visita da poresta systems AG
- 10 PLATINIUM: Qualität zählt
- 10 PLATINIUM: La qualità conta
- 12 Technik: Aussenbeläge, lose verlegt 1/2 Grundlagen
- 14 Technik: Totalschaden an Stahlbadewanne
- 16 SABAG Basel AG Füllinsdorf: «Beratung von Menschen für Menschen»
- 18 Rund ums Feuer: Ein Feuer brennt in Dagmersellen
- 19 Rund ums Feuer: Beratungs-Hotline, Haben Sie Fragen?

CHAMPION / CAMPIONE

- 20 Nachwuchs: Die Jugend, ein wertvolles Gut
- 21 Nachwuchs: Die Jugendlichen und die Lehrstellensuche
- 22 SwissSkills: Plattform keramische Baukultur
- 24 Platten-Champions: Lerne Plattenleger, werde Regierungsrat

SPV / ASP

- 26 SUVA: Fachartikel Asbest
- 28 Sponsoren- und Partneranlass: «Eine Investition in die Zukunft»
- 28 Evento per sponsor e partner: «Investire nel futuro»
- 30 Move to 25: Bildungspark
- 32 News SIKA: Vielseitiger Universalkleber für anspruchsvolle Projekte
- 34 News Rosset Technik: Überzeugend. Sympatisch. Besser.
- 34 News Rosset Technik: Convincente. Simpatico. Meglio.
- 39 Agenda und Impressum

GEWUSST?

- Yousty ist das grösste Lehrstellenportal der Schweiz.
- Dank unserer Partnerschaft spart ihr 10% auf den Jahresbeitrag.
- Interessiert ihr euch für ein Unternehmensprofil bei Yousty? Gerne unterstützt euch Carole Schäfer: bildung@plattenverband.ch
- mit weiteren Informationen.
- www.yousty.ch



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**





LASST UNS VISITENKARTEN VERTEILEN AIUTATECI A SPARGERE LA VOCE!

Sehr geehrte Damen und Herren
Geschätzte SPV Mitglieder
Geschätzte SPV Partner

Der Fachkräftenachwuchs ist ein Phänomen zwischen der Gesellschaft, sprich der Jugend und den Erwachsenen. Die Jugendlichen erwarten eine Kommunikation auf Augenhöhe sowie die Wertschätzung im Übertragen von einzelnen Aufgaben während und nach der Ausbildung. Ebenso verändern sich die Bedürfnisse; aktuell stehen heute das gute Arbeitsklima/Team sowie abwechslungsreiche Tätigkeiten weiter vorne als schliesslich der Lohn. Fühlt sich also der potenzielle Lernende wohl und abgeholt und erkennt er ebenfalls die Freude und den Stolz seines Begleiters während des Schnupperns, erhöht sich die Chance für ein Lehrverhältnis. Der erste Eindruck sowie die Begleitung geben bereits die erste Visitenkarte ab und sind die wichtigsten Weichen für eine Berufsentscheidung.

Sind Sie auf der Suche nach gutem Fachpersonal? Die Lernendenzahlen der Branche bestätigen den aktuellen und zukünftigen Mangel. Gemäss einer Umfrage (Quelle: Yousty) werden die Informationen zur Berufswahl mit rund 80% aus dem Web (Google, berufsberatung.ch) beschafft. Dabei spielen Bilder und Kurzvideos eine wesentliche Rolle für ein erstes Bild. Zeigen Sie sich der Gesellschaft online und analog mit Ihren langlebigen Werken und übertragen Sie Freude und Berufsstolz zu Ihren Mitarbeitenden und Kunden – Verteilen Sie damit weitere Visitenkarten und lassen Sie uns gemeinsam aktiv die Tendenz ins Positive drehen.

Wir unterstützen Sie in der Suche nach dem geeigneten Nachwuchs mit Werbematerialien, Präsentationsvorlagen, Videos, Berufsbildern, Roll-Up, Texten etc. für Ihren Auftritt in der Region. Stellen Sie den Beruf in der Schule, mithilfe des Gewerbe- und/oder Sportvereins, zum Beispiel an einer Tischmesse mit anderen Handwerkern, vor und binden einen jungen Mitarbeiter oder aktuellen Lernenden gleich mit ein. Von Jung zu Jung lässt es sich einfacher erklären, da ist man schon mit 30 Jahren zu alt ... Auch Visitenkarten verteilt man am erfolgreichsten auf Augenhöhe.

Carole Schäfer, Leiterin Bildung

Gentili Signore e Signori
Stimati membri ASP
Stimati partner ASP

La prossima generazione di personale qualificato viene accompagnata sia da giovani che da adulti. Si tratta di un salto generazionale e di vedute tra apprendisti e formatori. I giovani (1995–2010) hanno bisogno di una comunicazione tu per tu e di un incoraggiamento nel apprendimento delle singole mansioni durante e dopo la formazione. Anche le loro esigenze sono in continua evoluzione: oggi, una buona atmosfera lavorativa e attività variegate sono spesso più importanti di uno stipendio. Se durante lo stage il potenziale apprendista si sente a suo agio e ben accolto, e se riconosce anche nel suo supervisore una certa gioia e un certo orgoglio, le possibilità che si instauri un rapporto di apprendistato aumentano. Il contatto verbale e non verbale funge già da primo biglietto da visita.

Siete alla ricerca di personale qualificato? Il numero di apprendisti nel settore ne conferma la carenza attuale e futura. Secondo un sondaggio (fonte: Yousty), circa l'80% delle informazioni sulla scelta professionale vengono cercate sul web (Google, berufsberatung.ch). In questo caso, immagini accattivanti e brevi video giocano un ruolo essenziale nel conferire una prima immagine e idea della nostra professione. Mostratevi alla società online e analogica con le vostre opere più belle e longeve e trasmettete gioia e orgoglio professionale ai vostri dipendenti e clienti - aiutateci a spargere la voce e a convertire la tendenza in positivo.

È nostra premura sostenervi nella ricerca di giovani candidati idonei con materiale pubblicitario, esempi di presentazione, video, descrizioni del lavoro, roll-up, testi, ecc. per la vostra presentazione sul territorio. Presentate la professione nelle scuole, con l'aiuto di associazioni di categoria e/o sportive, ad esempio in occasione di una fiera con altri artigiani, e fatevi accompagnare da un vostro giovane dipendente o da un apprendista. È più facile trasmettere un messaggio da giovane a giovane, e purtroppo a 30 anni a volte si è già troppo vecchi ... anche qui vale il principio: è più efficace una conversazione tu per tu tra pari.

Carole Schäfer, responsabile formazione

CERSAIE 2022

TRENDS VON KLEIN- BIS GROSSFORMAT

Die diesjährige Cersaie vom 26.–30. September war grösser denn je. Zu sehen und erleben waren wiederum zahlreiche Neuerungen, innovative Kollektionen und Überraschungen. Wir haben Paolo Fiorini, SA.FI. Trade Agency, und Bernhard Graf, CEO/Mitinhaber der A. Blatter AG, nach ihren Eindrücken gefragt.

Text
Rob Neuhaus
Fotos
Mirage Granito Ceramico Spa



CERSAIA 2022

**Le tendenze dal piccolo
al grande formato**

Il Cersaie di quest'anno, svoltosi dal 26 al 30 settembre, non è mai stato così grande. Ancora una volta, è stato possibile toccare con mano numerose novità, collezioni innovative e molte altre sorprese. Abbiamo chiesto a Paolo Fiorini, rappresentante e consulente, e a Bernhard Graf, direttore e proprietario della A. Blatter AG, le loro impressioni.

DAS JAHR DER STEINE UND DEKORE

Welche Trends waren an der Cersaie 2022 sichtbar?

Paolo Fiorini: Ich glaube, dieses Jahr war das Jahr der Steine und Dekore. Wieder opulente und elegante Marmoroptiken, Tapeten aber auch klassische Majolika-Dekore bis zum neuen eleganten Naturstein. In der Keramikwelt nimmt auch der Trend zur Kombination verschiedener Produkte und Effekte zu. Laufend werden neue Produktionstechnologien entwickelt und präsentiert, um die Qualität und das Design von Produkten immer weiter zu verbessern. Ein Beispiel dafür sind schillernde Metalle und Marmor mit Relief-Adern.

Auffällig sind zum Teil Tapetenoptiken oder Zementoptiken. Wie wurde das präsentiert?

In der Keramikwelt wächst zunehmend der Trend zur Kombination verschiedener Produkte und Effekte. Dies ist der Fall bei Teppichen und Beton.

Wie können unsere Händler und Plattenleger die Entwicklungen aufnehmen und weitergeben?

Keramische Produkte erfordern heute zunehmend eine emotionale Präsentation. Aus diesem Grund kann die Integration von Kojen mit Mustern und, warum nicht, auch eine digitale Präsentation der Produkte dazu





beitragen, dass immer mehr Private und Architekten positiv reagieren, wenn sie die Materialien sehen.

Wie wirkt sich die Krise bei der Energie und den Rohstoffen aus?

Bis heute ist die Situation sehr unterschiedlich. Während das Problem bei einigen Rohstoffen mit Lieferungen aus anderen Ländern und Regionen relativ gut gelöst ist, ist die Gasfrage sicherlich ein sehr heisses Thema. Bislang haben einige Unternehmen die



Belastung der Kunden durch Energiezuschläge erleichtert, aber der Weg zur Normalität ist lang. Vor allem muss man zu verstehen versuchen, wie sich diese Krise auf die Kaufkraft der Menschen und damit auf den Konsum auswirken wird.

AUFZEIGEN, WAS MAN MIT KERAMIK ALLES MACHEN KANN

Bernhard Graf: Wir haben schon eine Vorauswahl getroffen und erste Muster für Kojen (Wand-Boden-Kombinationen) bestellt. Ein





Trend, den man bei vielen Herstellern sieht, sind Tapeten-Optiken, wir haben zum Beispiel die Serie «Papier» von Mirage bestellt. Das Unternehmen in Pavullo bei Modena legt seit vielen Jahren sein Augenmerk auf neueste Trends und auf Forschung. Wir sehen bei solchen Produkten flächenmässig zwar nicht ein gigantisches Potenzial, aber man kann einerseits tolle optische Effekte in einen Raum bringen, und zum anderen kann man im Wohnbereich auch mal den einen oder anderen Quadratmeter zurückgewinnen gegenüber anderen Materialien. Die Farbtiefe und Machart der Oberflächen sind mittlerweile wirklich von unglaublicher Qualität. Ich denke, es ist auch wichtig aufzuzeigen, was man mit Keramik alles machen kann.

Ebenso zeigen wir weitere Beton-Zement-Optiken, die einerseits sehr gut gemacht, andererseits auch ein echter Umsatzträger sind. Bei solchen Optiken sind natürlich auch Grossformate ein Thema. Dabei finde ich die gleichzeitige Entwicklung der Kleinformate spannend. Wir arbeiten in diesem Segment mehrheitlich mit Equipe Ceramicas aus Spanien. Dieses Werk bietet eine riesige Auswahl an glasiertem Material. Ich denke, diese Kleinformate sind sicher auch ein Trend, den die Händler ernst nehmen müssen. Man sollte im Grossformat – aber auch im Kleinformatbereich gut abgedeckt sein.

Bernhard Graf: Ecco cosa si può fare con la ceramica!

Abbiamo già fatto una prima selezione e ordinato alcuni campioni per i nostri box espositivi (combinazioni parete-pavimento). Una tendenza che hanno presentato molti produttori è l'effetto carta da parati; noi ad esempio abbiamo ordinato la serie «Papier» di Mirage. L'azienda di Pavullo, in provincia di Modena, è da anni attenta alle ultime tendenze e tecnologie. Sicuramente questi materiali non verranno richiesti per pose di superfici estese, ma da un lato permettono di portare strabilianti effetti visivi in singole stanze, e dall'altro, rispetto ad altri materiali, possiamo certamente recuperare uno o due metri quadrati nella zona giorno. La profondità dei colori e il modo in cui vengono realizzate oggi le svariate superfici sono di una qualità davvero incredibile. Credo sia importante anche mostrare cosa si può fare con la ceramica.

Esporremo poi anche ulteriori effetti beton-cemento: oltre al fatto che sono anch'esse molto ben fatte, sono un vero e proprio best seller! E quando si parla di questi effetti, non si può di certo tralasciare il discorso sui grandi formati. Trovo inoltre entusiasmante lo sviluppo simultaneo di formati piccoli. In questo ambito lavoriamo principalmente con la spagnola Equipe Ceramicas, produttore che offre una vasta scelta di materiale smaltato. Credo che anche questi piccoli formati siano una tendenza che i rivenditori devono prendere sul serio. È necessario essere ben riforniti, sia per quanto riguarda il grande formato, sia il piccolo formato.

BESUCH BEI PORESTA SYSTEMS AG

«WIR SIND BERATER»

Die international tätige Firma poresta systems ist einer der führenden Anbieter für Wannenmontagesysteme und bodenebene Duschplatzlösungen. Am Schweizer Standort in Hägendorf legt man grossen Wert auf Aus- und Weiterbildung – auch als Bildungspartner des SPV.

Text
Rob Neuhaus
Fotos
poresta systems ag
Rob Neuhaus



Ivan Pippi Gebietsverkaufsleiter, und
Marco Fischer, Geschäftsführer Schweiz

IN VISITA DA PORESTA SYSTEMS AG
«SIAMO PRIMA DI TUTTO
CONSULENTI»

L'azienda poresta systems, attiva a livello internazionale, è uno dei principali fornitori di sistemi di montaggio per vasche da bagno e di soluzioni per docce a filo pavimento. Nella sede Svizzera di Hägendorf si presta particolare importanza alla formazione di base e continua, questo anche come partner dell'ASP.

L'azienda poresta systems offre un'ampia gamma di sistemi doccia a filo pavimento, sistemi di montaggio per vasche da bagno, elementi decorativi per pareti

Dass die poresta systems ag mit dem Schweizerischen Plattenverband zusammenspannt, liegt auf der Hand. Die Wannenmontagesysteme und die bodenebenen Duschsysteme liegen genau an der Schnittstelle von Sanitärinstallateur und Plattenleger. Oft aber ist der erstere schon längst auf der nächsten Baustelle, wenn der Plattenleger seine Arbeit beginnt. Ohne Verständnis für die Zusammenhänge ist eine korrekte Arbeit schwierig. So setzt man bei poresta systems darauf, bereits bei den Lernenden anzusetzen. Ivan Pippi, Gebietsverkaufsleiter, ist regelmässig in Dagmersellen, wo er zuerst in der Theorie, dann in der praktischen Umsetzung zeigt, wie die Schnittstellen überwunden werden können. Dasselbe gilt für andere Gewerke. «Wir bieten proaktiv ebenso Schulungen für Sanitärinstallateure an», sagt Ivan

Pippi. «Am meisten Sinn macht das direkt am Objekt. Zuerst montieren wir gemeinsam und unter Anleitung, anschliessend können die Installateure selbständig arbeiten.» Korrekte Ausführung heisst auch, dass alle Normen, insbesondere die SIA 181 und 271, eingehalten werden. Zur Unterstützung hat die poresta systems ag ihre technischen Anleitungen «Abdichtung im Bad» nach dem entsprechenden SPV Merkblatt verfasst.

70 JAHRE ENTWICKLUNG – FAMILIENBETRIEB IN 3. GENERATION

Der hohe Stellenwert der Aus- und Weiterbildung gilt für das ganze Unternehmen. Am Hauptsitz in Bad Wildungen in Nordhessen mit rund 150 Mitarbeitenden gibt es Lehrstellen in allen Bereichen – vom Kaufmann bis zum Maschinenmechaniker.



Ebenso gehört es zum Prinzip des Unternehmens, dass Ausgebildete im Betrieb bleiben können. Soeben feierte das Unternehmen sein 70jähriges Bestehen. Am Anfang fertigte Willi Illbruck Schuttpolster aus Latex-Schaum. Seither hat das Unternehmen die Kunststoffverarbeitung laufend weiterentwickelt und erweitert. Die Firma poresta systems ist immer noch in Familienbesitz und wird in der 3. Generation u.a. durch Marco Illbruck geführt. Heute bietet das Unternehmen ein breites Sortiment von bodenebenen Duschsystemen, Wannenmontagesysteme, die dekorativen Wandelemente poresta® SELECT sowie Zubehör für Abdichtung und Schallschutz.

ALLES AUS EINER HAND – MONTAGESERVICE DURCH PORESTA

In der Schweizer Vertriebsfirma sind neun Mitarbeitende im Einsatz. Davon kümmern sich drei im Aussendienst um Handwerker und den Grosshandel. Sie alle haben einen handwerklichen Hintergrund und sind technisch versiert. Geschäftsführer Schweiz Marco Fischer: «Wir sind in erster Linie technische Berater mit hoher Fachkompetenz und Spezialisten in unserem Metier.» Ein vierter Aussendienstmitarbeiter ist bei Architekten und Planern

poresta® SELECT e accessori per impermeabilizzazioni e isolamento acustico. Nell'azienda di vendita svizzera lavorano nove dipendenti. Tre di loro sono attivi sul campo, occupandosi di rivenditori e grossisti. Tutti hanno una formazione artigianale e sono tecnicamente competenti.

Il direttore della filiale Svizzera Marco Fischer ci spiega: «Siamo prima di tutto consulenti tecnici con un alto livello di competenza, nonché specialisti nella nostra professione».

Un quarto rappresentante commerciale si occupa invece di architetti e ingegneri: anche in questo caso l'obiettivo è quello di identificare e gestire le varie interazioni il più presto possibile. «Negli ultimi mesi abbiamo rielaborato e ristrutturato la nostra organizzazione nell'ambito dei servizi di posa e offriamo un servizio di montaggio di elementi doccia a filo pavimento in tutta la Svizzera», afferma Marco Fischer, aggiungendo che i piastrellisti sarebbero in realtà i professionisti più adatti per questo lavoro specializzato. Ciò dimostra che, per il nostro settore, ci sono ancora interessanti nicchie di mercato da scoprire.

präsent – auch hier geht es darum, die Schnittstellen möglichst früh zu erkennen und zu bewältigen. «Wir haben während den letzten Monaten unsere Organisation im Bereich des Montageservices neu überarbeitet und strukturiert und bieten flächendeckend in der ganzen Schweiz einen Montageservice für die bodenebenen Duschsysteme an», hält Marco Fischer fest und er ergänzt, dass sich eigentlich Plattenleger am besten für diese spezialisierte Arbeit eignen würden. Da gibt es für unsere Branche also noch interessante Marktnischen.



PLATINIUM 2022

QUALITÄT ZÄHLT



Wie vermittelt ein PLATINIUM-Betrieb sein Qualitätsbewusstsein der Kundschaft? Wir haben nachgefragt: Kontinuierliche Weiterbildung, Freude an der exakten Arbeit, Kommunikation mit Branchenvertretern und der Kundschaft sind Hauptmerkmale.

Text
Rob Neuhaus
Fotos
Italkeramik Michael Dick Keramik GmbH
Denzler Ofenbau und Plattenbeläge



Michael Dick (2. von rechts) und sein Team.

Michael Dick, Inhaber und Geschäftsführer der **Italkeramik Michael Dick GmbH** in Toffen bei Bern: «Wir nutzen verschiedene Möglichkeiten – aktuell ist es natürlich die Platinum-Auszeichnung. Generell achten wir von der ersten Kontaktaufnahme an bereits auf Details, seien es nun spezielle Kundenwünsche, besondere Umstände für die Ausführung, die Eigenschaften der Materialien und so weiter. Ich bin selbst immer noch täglich auf der Baustelle anzutreffen und nehme jede Arbeit persönlich ab. Selbst danach ist es nicht getan, denn wir sind für unsere Kundschaft auch weiterhin da. Diese Leidenschaft und mein Perfektionismus spielen mir natürlich in die Karten im Bestreben, alle Kundinnen und Kunden optimal zu bedienen.»

PLATINIUM 2022

La qualità conta

In che modo un'azienda PLATINIUM comunica ai propri clienti la sua consapevolezza in termini di qualità? Ci siamo informati: la formazione continua, il piacere di offrire un lavoro preciso, la comunicazione con i rappresentanti del settore e con i clienti sono tra le caratteristiche principali.

Michael Dick, proprietario e direttore della **Italkeramik Michael Dick GmbH** di Toffen, vicino a Berna racconta: «Sfruttiamo diverse opzioni; in questo momento, naturalmente, si parla del premio Platinum. In generale, prestiamo particolare attenzione ai dettagli fin dal primo contatto, che si tratti di richieste speciali

del cliente, di circostanze particolari per l'esecuzione del lavoro, delle proprietà dei materiali e così via. Io stesso continuo a essere presente in cantiere ogni giorno e ad accettare personalmente ogni commessa. E non è finita qui, perché continuiamo ad essere a disposizione dei nostri clienti anche a lavori conclusi. Questa passione e il mio perfezionismo giocano inevitabilmente a favore dei miei sforzi per servire tutti i clienti nel miglior modo possibile.»

Adrian Denzler, della **Denzler Ofenbau und Plattenbeläge GmbH** di Zurigo spiega: «Per me è scontato accompagnare personalmente ogni progetto dalla A alla Z, naturalmente in collaborazione con i miei collaboratori e apprendisti. Abiti da lavoro curati, veicoli puliti, copertura accurata e così via sono dettagli, ma contano quanto la qualità del lavoro e la comunicazione con la clientela. Il mio budget pubblicitario è destinato principalmente a queste misure, atte a rafforzare la fiducia. Con successo, come ho potuto constatare.»

Adrian Denzler



Adrian Denzler, Denzler Ofenbau und Plattenbeläge GmbH in Zürich: «Für mich ist es selbstverständlich, jedes Projekt von A bis Z persönlich zu begleiten, natürlich in Zusammenarbeit mit meinen Mitarbeitern und Lernenden. Gepflegte Arbeitskleidung, saubere Fahrzeuge, sorgfältiges Abdecken und so weiter sind zwar Details, zählen aber genauso wie die Qualität der Arbeit und die Kommunikation mit der Kundschaft. Mein Werbebudget fließt vor allem in diese vertrauensbildenden Massnahmen. Mit Erfolg, wie ich feststellen darf.»

Anzeige

Überzeugend. Sympathisch. Besser.
Convaincant. Sympathique. Mieux.
Convincente. Simpatica. Migliore.

**ROSSET
TECHNIK** Maschinen.
Werkzeuge.
Erfahrung.

ROSSET TECHNIK
Maschinen und Werkzeuge AG
Ebersmoos 4 · 6204 Sempach

rosset-technik.ch

TECHNIK

AUSSENBELÄGE, LOSE VERLEGT 1/2

GRUNDLAGEN

Damit Platten im Aussenbereich korrekt verlegt sind und lange Freude bereiten, müssen zahlreiche Bedingungen eingehalten und Anforderungen erfüllt werden. In diesem Bericht fassen wir die Grundlagen zusammen. Im zweiten Bericht (Keramikweg 1-23) geht es dann um die Anwendung.

Text
Rob Neuhaus
Fotos
Remo Bacchetta



Für Remo Bacchetta, Inhaber der Firma H. + B. Steiner GmbH, gibt es eine Art Pyramide der Grundlagen. Als Sockel dient die neue SIA Norm 271 vom 01. November 2021. Auf der zweiten Stufe folgt das SPV Merkblatt, Bodenbelagskonstruktionen mit Keramikplatten ausserhalb von Gebäuden. Lose Verlegung. An der Spitze der Pyramide stehen die Herstellervorgaben. Hersteller können ihre Vorgaben immer aktuell und produktespezifisch halten.

SIA NORM 271:2021, ABDICHTUNGEN VON HOCHBAUTEN

Die SIA Norm 271 gilt als Grundlage für die Projektierung und Ausführung von Abdichtungssystemen für abzudichtende Bauteile von Hochbauten, die durch nicht drückendes Wasser beansprucht werden. Remo Bacchetta, der Mitglied der Begleitkommission war, weist darauf hin, dass es ebenso wichtig ist, wo die SIA Norm 271 **nicht** gilt, nämlich:

- Abdichtung von Innenräumen (neu SIA 271/1, in Erarbeitung)
- Abdichtungen gegen Grundwasser und drückendes Wasser sowie Abdichtungen mit wasserdichtem Beton (SIA 272)
- Abdichtung und Nutzbeläge für befahrbare Flächen im Hochbau (SIA 273)

- Plattendecken für Strassen, Wege und Plätze (VVS SN 640 482)
- Fugenabdichtungen (SIA 274)
- Begrünung von Dachflächen (SIA 312 und SIA 318)
- Abdichtung von Schwimmbecken

SPV MERKBLATT, BODENBELAGSKONSTRUKTIONEN MIT KERAMIKPLATTEN AUSSERHALB VON GEBÄUDEN. LOSE VERLEGUNG.

Das SPV Merkblatt Lose Verlegung, Ausgabe 2022, enthält die wichtigsten Informationen über die Ausführung nach dem heutigen Stand der Technik. Es soll der Verständigung zwischen Planer, Unternehmer und Endverbraucher dienen.

HERSTELLERVORGABEN

Zuoberst in der Pyramide stehen die Herstellervorgaben. Sie sind jeweils aktuell auf jedes einzelne Produkt abgestimmt. Aufgrund der Garantiepflicht sind die Herstellervorgaben vor Arbeitsbeginn dem Unternehmer schriftlich zu bestätigen.



Was gehört zu den Aussenbelägen?

Für den Plattenleger gehören dazu, gemäss Definition:

- Terrassen: Erdberührte Terrassen. Dachterrassen über beheizten und unbeheizten Räumen
- Balkone: Frei von der Fassade auskragende und nicht wärmegeämmte Betonplatten
- Loggia: Hinter der Fassade genutzter Aussenraum, meist als dreiseitig geschlossener Fassadenausschnitt
- Flachdach: Oberbegriff für Dachflächen, die eine fugenlose Abdichtung erfordern
- Begehbare Dach: Für allgemeine Nutzung durch Personen vorgesehene Dachflächen

TRITTSICHERHEIT

Wichtig: Die Trittsicherheit nach bfu/EMPA, respektive DIN-Norm 51130 ist zu befolgen.

- Für gedeckte Balkone und Terrassen gilt R10 (bfu/EMPA GS 1)
- Für ungedeckte Balkone und Terrassen gilt R11 (bfu/EMPA GS 2)
- Für Wintergärten gilt R10 (bfu/EMPA G GS 1)

REGELN DER BAUKUNDE

Wer sich an die Normen, Merkblätter und Vorgaben hält, kann davon ausgehen, dass er sich an die anerkannten Regeln der Technik hält. Dennoch sei hier das Strafrecht: Art. 229 – Gefährdung durch Verletzung der Regeln der Baukunde erwähnt: «Wer vorsätzlich bei der Leitung oder Ausführung eines Bauwerkes oder eines Abbruches die anerkannten Regeln der Baukunde ausser Acht lässt und dadurch wissentlich Leib und Leben von Mitmenschen gefährdet, wird mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder Geldstrafe bestraft.»

Fortsetzung folgt im Keramikweg 1-23: **Verlegung und Unterhalt**

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

TECHNIK

TOTALSCHADEN AN STAHLBADEWANNE

Rostschäden an Stahlbauteilen in Zusammenhang mit Platten, respektive Klebemörteln können zu unangenehmen Schäden mit teuren Folgen führen. Urban Loher, Loher Keramik AG, schildert einen konkreten Fall.

Text
Martin Bürgler
Fotos
Urban Loher



Der Kunde ruft an und berichtet, dass die erst einjährige Badewanne oben am Rand mehrere Löcher aufweist. Nun stellt sich die Frage: Was ist da passiert? Nach einigem Mailverkehr kommt vom Wannenslieferanten die Mitteilung, dass sogenannte kunststoffvergütete Klebemörtel in Kontakt mit Bade- oder Duschwannen nicht gebraucht werden dürfen. Diese können, zusammen mit der im Raum vorhandenen Feuchtigkeit, den Stahl angreifen und auf Dauer zerstören.

Wenn der Plattenleger Badewannen selbst ein- und untermauert, muss er auf verschiedene Punkte achten. Er muss an der durch den Sanitärinstallateur versetzten und angeschlossenen Wanne prüfen, ob Schallschutz- und Dichtbänder korrekt eingebaut sind und ob die Wanne stabil und im Blei versetzt wurde. Die Wilhelm Schmidlin AG empfiehlt den Einbau eines Vormauerungsbandes, das gleichzeitig dem Schallschutz dient, sowie «normale» Klebemörtel einzusetzen.

Die Wanne im erwähnten Beispiel musste ersetzt werden, was zu Umtrieben und Kosten führte.





Der Schaden ist unübersehbar, die Wanne muss ersetzt werden.

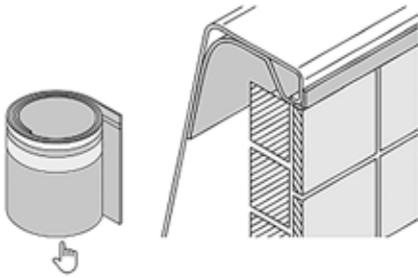
Installationsanweisungen

Die Schmidlin Garantie gilt nur, wenn bei der Montage:
 – Original Schmidlin Badewannenfüsse
 – Schmidlin Duschwannengestell
 – Ab- und Überlaufgarnitur mit Doppellippendichtung verwendet werden.
 Mörtel, die unter bestimmten Bedingungen Essig- und Ameisensäure abspalten, so genannte kunststoffvergütete Klebemörtel, dürfen in Kontakt mit Badewannen und Duschwannen nicht gebraucht werden.

Wilhelm Schmidlin AG
 6414 Oberarth
 www.schmidlin.ch



Der Wannelieferant gibt klare Anweisungen.



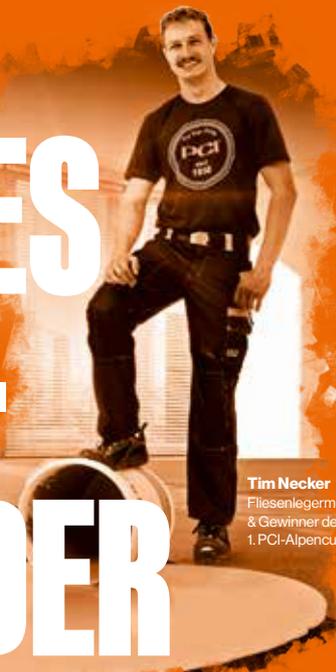
Das Schmidlin Vormauerungsband dient gleichzeitig dem Schallschutz.

MERKBLATT TK 001

Korrosionsschutz von Stahlbauteilen bei Balkonen und Terrassen in Zusammenhang mit Plattenböden

Rostschäden in Zusammenhang mit Plattenarbeiten sind bekannt und verschiedentlich auf Terrassen an Geländern und Metallpfosten im Aussenbereich aufgetreten. Darum wurde vor Jahren zusammen mit AM-Suisse (vormals Schweizerische Metall-Union SMU) ein Merkblatt erarbeitet, das auf www.plattenverband.ch im Mitgliederbereich aufgeschaltet ist.

ECHTES LAUF- WUNDER



Tim Necker
 Fliesenlegermeister
 & Gewinner des
 1.PCI-Alpencups

ZUM ENTSPANNTEN BODENAUSGLEICH
PCI PERIPLAN FLOW – DER AUSSERGEWÖHNLICHE



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, in Schichtdicken von 0,5 – 50 mm
- Sehr schnell erhärtend – nach ca. 2 Stunden begehbar und belegereif
- Selbstentlüftend – kein zusätzlicher Arbeitsschritt erforderlich

SABAG BASEL AG FÜLLINSDORF

«BERATUNG VON MENSCHEN FÜR MENSCHEN»

Seit dem 4. Juni 2021 empfängt die SABAG Basel AG ihre Kundinnen und Kunden an der neuen Adresse in Füllinsdorf. Pius Müller, Geschäftsführer der SABAG Basel AG, und Dario Känzig, Leiter Wand- und Bodenbeläge, haben uns durch die Ausstellung geführt.



Text
Rob Neuhaus
Fotos
Rob Neuhaus
SABAG Basel AG

Es war ein Glücksfall, dass die SABAG Basel AG in Füllinsdorf auf einem Industriegelände ihre Ausstellungsräume von Grund auf neu konzipieren konnte. Das hatte allerdings eine Vorgeschichte. Die SABAG-Gruppe entwickelte 2008 die Vision, in der Nordwestschweiz Fuss zu fassen. Braucht es uns? Mit welchem Angebot? Diese und andere Fragen waren schnell mit JA beantwortet – die Plattenausstellung im Basler Dreispitzquartier entwickelte sich bestens. Die Räume waren schnell zu eng und die Ausstellung insgesamt zu klein. Man machte sich auf die Suche nach einem neuen Standort und nach dem Zukauf einer Sanitär-Firma stand das Areal an der Rheinstrasse 76 in Füllinsdorf zur Verfügung. Hier bot sich die Gelegenheit, um die Ausstellung für das SABAG-Gesamtangebot – Küchen, Sanitär, Platten, Parkett und Baumaterialien – zu realisieren. Jetzt wurde die Vision konkretisiert: Mitarbeitende aller Abteilungen gaben ihre Ideen ab, die Gebert Architekten Biel, die bereits andere SABAG-Bauten ausgeführt hatten, übernahmen die Planung. Für die Einrichtung wurde ein Wettbewerb unter Innenarchitekten ausgeschrieben. Wo möglich, lieferte SABAG eigene Produkte, so etwa die Fassadenelemente, die vorfabrizierten Treppen oder die Sitzgelegenheiten und die Outdoor-Küche. Pius Müller

blickt zurück: «Die Firma hatte Mut. Aber die Expansion war der beste Schritt, den wir machen konnten, und er hat sich gelohnt. Wir haben seither in allen Sparten zugelegt.»

ZIELGERICHTETE BERATUNG

Das Ausstellungskonzept umfasst auf zwei Stockwerken 45 voll eingerichtete Bäder, zahlreiche Küchen und Wohnbereiche sowie diverse Stationen mit Plattenkollektionen. Die Erfahrungen zeigen, dass diese realen Wohnsituationen den Kundinnen und Kunden den Entscheid erleichtern. «Wenn wir das Budget geklärt haben, können wir sehr zielgerichtet die geeigneten Materialien zeigen. Das spart den Architekten, Kunden und auch uns viel Zeit», stellt Dario Känzig fest. Es sei eine grosse Hilfe, dass nicht nur einzelne Platten gesehen und gespürt werden können, sondern ganze Umgebungen und Stilwelten: «Das hilft dem Vorstellungsvermögen sehr.» Und offensichtlich schafft das innovative Ausstellungskonzept Vertrauen bei der Kundschaft. Trotz der Billigkonkurrenz im nahen Ausland oder auch den Online-Angeboten bevorzugen immer mehr Kunden die persönliche Beratung in einer angenehmen Atmosphäre. «Menschen, die Häuser bauen, wollen von Menschen beraten werden.»



IMAGEGEWINN

Als dann am 4. Juni 2021 die Eröffnung erfolgte, wich die Spannung, ob das Werk alle Wünsche erfüllen würde, einer grossen Erleichterung. Die Mitarbeitenden – insgesamt 30, 10 davon in der Plattenausstellung – haben sich nicht nur in den Ausstellungslokalen sofort eingelebt, sondern auch in ihrer Küche und natürlich auf der riesigen Dachterrasse. Hier oben enden denn auch oft Beratungsgespräche und spätestens dieser Eindruck mit dem Blick auf die Umgebung mit Industrie, Wohngebieten und Landwirtschaft, bleibt allen in bester Erinnerung und trägt zum positiven Image bei. «Mittlerweile kommen sogar Kollegen von anderen SABAG-Standorten mit ihren Kunden in unsere Ausstellung», schmunzelt Pius Müller.



Anzeige

UltraCare®

EINE SCHÖNE UMGEBUNG BEGINNT MIT DER PFLEGE VON OBERFLÄCHEN

Unsere Experten der Plattenverlegung haben die neue Produktlinie für die professionelle Reinigung **UltraCare** entwickelt, um die Schönheit der Oberflächen langfristig zu erhalten.



\mapeiswitzerland



Entdecken Sie
unsere Broschüre!

Mehr Infos: www.mapei.ch



RUND UMS FEUER

EIN FEUER BRENNT IN DAGMERSELLEN

Der Ofen im Eingang des neuen Bildungsparks ist ein besonderes Werk. André Brunner, Hafnermeister und Plattenleger und einer der Geschäftsleiter der Dätwyler Ofenbau AG, erklärt die Ausführung und Funktion.

Text
Rob Neuhaus
Fotos
Rob Neuhaus
Dätwyler Ofenbau AG



Was im Eingang des Bildungsparks wie ein schlichter, einfacher Kachelofen aussieht, ist in Tat und Wahrheit eine High-Tech-Heizzentrale. Pelletsbeschickung, Luft-Wasser-Wärmetauscher (Warmwasser Erwärmung), Steuerung, Monitoring sind nur einige der technischen Details. Der Rauch erhitzt Luft in einem geschlossenen Kreislauf, diese gibt die Wärme an den Wasserspeicher ab. Damit wird die wunderbare Feueroptik zum hocheffizienten Wärmelieferanten, der ein ganze Haus heizt und auch jederzeit mit Stückholz beheizt werden kann. Selbst bei Stromausfall kann dieser Ofen noch weiterhin beheizt werden.

Für André Brunner ergeben sich für Hafner dank dieser Technik neue Geschäftsfelder. «Bisher wünschten viele Kunden ein Cheminée, das heimelig wirkt, aber auch in zeitgemässer Ausführung einen grossen Wärmeverlust hat. Kombiniert mit dem Wärmetauscher wird das Cheminée zur Zentralheizung und produziert gleichzeitig Speicherwärme, die wir zum Heizen, Duschen, Waschen und so weiter einsetzen. Im selben Zug stellen wir von Öl oder Gas ganz auf Holz aus dem nahen Wald um.» Dass das ganze vollautomatisiert und ferngesteuert läuft, macht die Investition noch wertvoller

und nachhaltiger. «Im Vergleich zum aktuellen Heizölpreis kosten Holzpellets mit dem gleichen Energiepotenzial etwa die Hälfte, und die Abkoppelung des Feuerraums vom Wärmetauscher verdoppelt die Lebensdauer des Ofens», stellt André Brunner fest.

HAFNER WERDEN TECHNIKER

Die Firma Dätwyler Ofenbau AG hat den Ofen eingebaut, verbunden mit einem grosszügigen Sponsoring. «Wir sind zwar immer noch Hafner, aber wir sind auch Techniker geworden», sagt André Brunner, denn: «Wir sagen dem Elektriker und dem Heizungsinstallateur, wo sie ihre Komponenten anschliessen müssen.» Seit vielen Jahren arbeitet die Dätwyler Ofenbau AG mit der Firma HAFNERTEC Bicker GmbH zusammen. «Mit deren Komponenten können wir den Kunden eine Vielzahl von individuellen Lösungen anbieten, sei es bei einem Neubau oder in bestehenden Gebäuden.» Die Kombination von Kachelofen mit Wärmetauscher, mit bestehender Heizung, mit Photovoltaik macht das Ganze sehr effizient mit hoher Betriebssicherheit. Bei einem Stromausfall zum Beispiel kann ganz einfach, wie früher, das Cheminée eingefeuert werden.



CERAMICA-UNICA

SMARTE KACHELOFENHEIZUNG VON HAFNERTEC

Die HAFNERTEC Bicker GmbH ist europaweit tätig mit Niederlassungen in Österreich, Deutschland und der Schweiz. Seit ihrer Gründung vor über 20 Jahren ist sie spezialisiert auf die Entwicklung, Produktion und den Vertrieb innovativer Heizsysteme. Sie installierte die smarte Technologie – als Sponsoring für den SPV. Der Geschäftsführer Leopold Bicker legte selbst Hand an, wenn es darum ging, die komplexe Technologie und Steuerung einzubauen. Leopold Bicker sagt dazu: «Ich bin ein spezieller Hafner, ich liebe

Kabel.» Mit diesem Verband er die Steuerungsgeräte in akribischer Arbeit, sozusagen im Bauch des Ofens.

ZÜNFTIG EINGEHEIZT

Am Sponsoren- und Partneranlass vom 26. Oktober 2022 wurde der Ofen von André Brunner erstmals offiziell eingefeuert. Er startete die automatische Pellets-Ladung und die Zündung. Nach kürzester Zeit verbreitete der Ofen über seine exklusiven Kacheln (siehe Keramikweg 3-22) eine wohlige Wärme.

RUND UMS FEUER

BERATUNGS-HOTLINE HABEN SIE FRAGEN?

Technischer Support für alle SPV-Mitglieder im Bereich Ofen- und Cheminée-bau sowie Brandschutzfragen.



Nebst technischen Auskünften zu Plattenarbeiten bietet Martin Bürgler, Projektleiter Technik, per sofort auch Auskünfte und Beratungen zu Wohnraumfeuerungen und Brandschutzfragen an. Weiter können Aufträge im Bereich Projektierung, Berechnungen, Gutachten oder Beratungen vor Ort angefragt werden. Diese werden im Aufwand verrechnet.

Auskünfte und kurze Beratungen gehören für die SPV-Mitglieder zum Service und sind für diese kostenlos. Also, fragen kostet nichts. technik@plattenverband.ch oder 062 748 42 80.



NACHWUCHS

DIE JUGEND, EIN WERTVOLLES GUT

Wie finden wir geeigneten Nachwuchs? Die Frage treibt uns schon lange um. Es lohnt sich, sich zwischendurch in die Denkweise der Jugendlichen zu versetzen – aber es ist genauso wichtig, die Qualitäten und Möglichkeiten unseres Berufs und unserer Branche möglichst gut zu präsentieren.

Text
Carole Schäfer

Nachwuchswerbung, Nachwuchsförderung, Nachwuchsmangel ... Dass wir die Zukunft unserer Branche mit gut ausgebildetem und motiviertem Fachpersonal sichern können, beschäftigt uns auf vielen Ebenen und an vielen Fronten. Bezüglich der Rekrutierung von Lernenden hat es sich herumgesprochen, dass die heutigen Jugendlichen ihre eigenen Verhaltensweisen, Kommunikationswege und Bedürfnisse haben – siehe dazu der Bericht auf Seite 21.

DIE FAKTEN

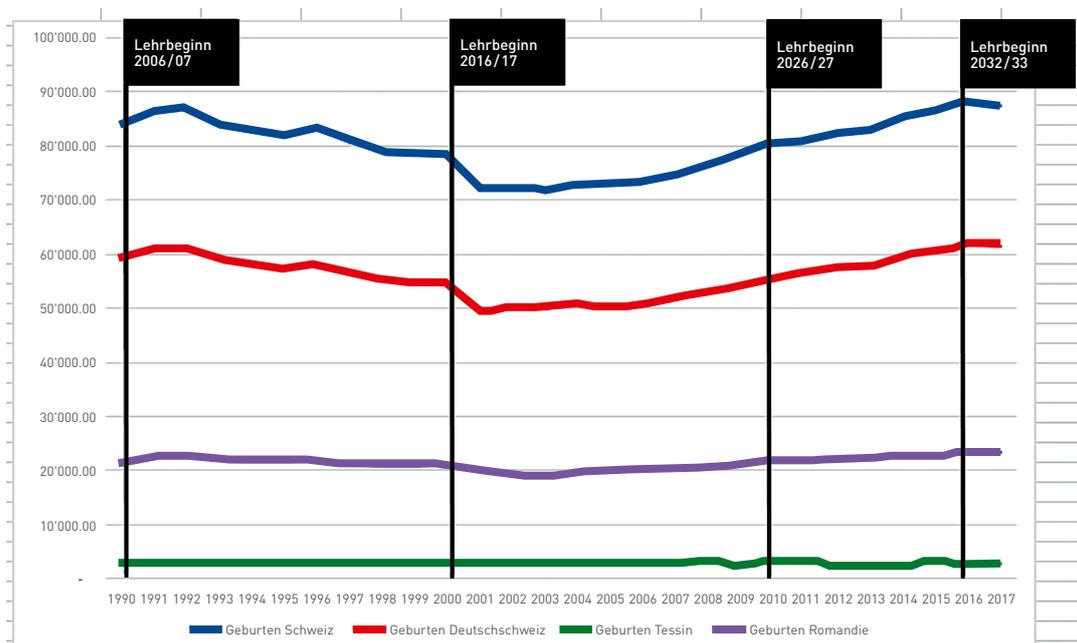
Die Geburtenzahlen sagen es deutlich: Wir befinden uns mehr oder weniger an einem Tiefpunkt, was die potenziellen Lernenden betrifft. Das wird noch eine Weile andauern – seit 2001, als mit 72'295 Geburten der langjährige Minusrekord erreicht wurde, stiegen die Zahlen bis 2008 nur wenig an. Das heisst: Für den Lehrbeginn bis etwa 2023 bleibt das Nachwuchspotenzial knapp. Der Lichtblick: Dann steigt die Geburtenzahl langsam aber stetig nach oben, bis für den Lehrbeginn 2032/33 ein Höhepunkt erwartet wird.

WAS TUN?

Nach wie vor gibt es die bewährten Gelegenheiten, den Betrieb und so auch den Beruf zu präsentieren: Berufsmessen, Gewerbe-mei-len, Tag er offenen Tür etc. Dabei geht es immer darum, Vertrauen zu schaffen, unsere Leistungen für die Kundschaft, die Wirtschaft und die Gesellschaft zu betonen. Zunehmend wichtig ist die Präsenz auf Online-Kanälen geworden – idealerweise übernehmen das junge Mitarbeitende, die auf diese Weise auf Augenhöhe mit anderen Jugendlichen kommunizieren.

IN STELLUNG FÜR DIE ZUKUNFT BRINGEN

Wenn wir bedenken, dass abwechslungsreiche Tätigkeit, Arbeitsklima, Aus- und Weiterbildung, Nachhaltigkeit heutzutage bei der Berufswahl einen hohen Stellenwert geniessen, dann können wir doch einiges bieten. Es geht also darum, unsere Branche und unsere Betriebe aktiv zu präsentieren – dort wo sich die Jugendlichen und ebenso ihre Beeinflusser tummeln. Die Einzigartigkeit unserer Arbeit ist ein erstklassiges Argument. Vielleicht müssen wir noch ein paar Jahre untendurch, aber wenn wir uns jetzt schon in Stellung bringen, können wir optimistisch in die Zukunft schauen.



NACHWUCHS

DIE JUGENDLICHEN UND DIE LEHRSTELLENSUCHE

Im Herbst fanden zwei Webinare zum Thema Nachwuchsmarketing statt. Die Experten des Schweizer Lehrstellenportals Yousty lieferten Antworten zu Fragen wie die Generation tickt und wie Jugendliche für den Beruf Plattenleger/in begeistert werden können.

Text
Regula Baumgartner

Als Generation Z werden Personen bezeichnet, die ab 1997 geboren werden und unsere zukünftigen Fach- und Führungspersonen sind. Aus diesem Grund müssen Firmen bereits heute den Puls dieser jungen Personen fühlen. Der Fachkräftemangel in der Schweiz ist allgegenwärtig und jährlich bleiben viele Lehrstellen unbesetzt. Seitens Unternehmen ist nun dringend Handlungsbedarf gefragt. Die Online-Präsenz von Unternehmen spielt dabei eine zentrale Rolle, denn die Berufswahl findet heutzutage vorderhand online statt. Aus diesem Grund bietet sich ein Auftritt bei Yousty, dem mit Abstand meistbesuchten Online-Lehrstellenportal der Deutschschweiz, an. Mit nur wenig Aufwand kann der komplette Lehrstellen-Prozess vereinfacht werden.

Wir haben eine kurze und kompakte Zusammenfassung der wichtigsten Aussagen aus den Webinaren erstellt:

Wie tickt die aktuelle Generation?

- Sind mit dem Smartphone aufgewachsen
- Verbringen viele Stunden am Handy
- Informieren sich über Google, TikTok, Snapchat
- Berufswahl findet von A-Z online statt
- Haben die Qual der Wahl aus über 250 Lehrberufen
- Kennen nur 2-3 Lehrberufe richtig

Was ist den Jugendlichen wichtig?

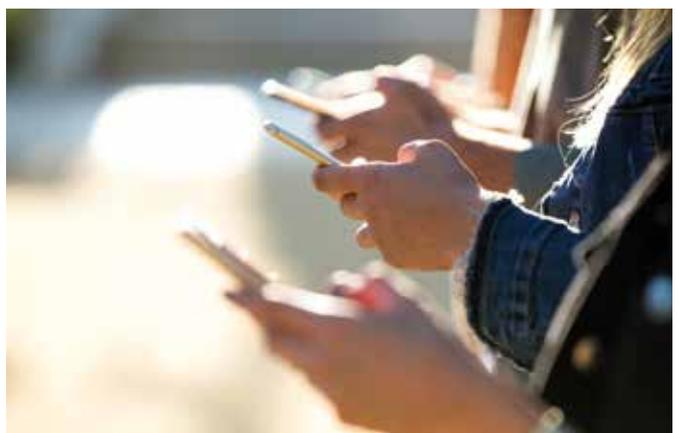
- Wünschen sich Kommunikation auf Augenhöhe
- Möchten sich aktiv einbringen und mitgestalten
- Wünschen sich einen respektvollen Umgang und ein tolles Team
- Gute Betreuung in der Schnupperlehre als Erfolgsfaktor
- Lohn ist zweitrangig

Was können Betriebe tun?

- Online präsent sein, z. B. Webseite, Social Media
- Die abwechslungsreichen Tätigkeiten des Berufes aufzeigen
- Offene Lehrstellen bei berufsberatung.ch melden
- Ein Unternehmensprofil auf Yousty anlegen
- Bewerbungsanfragen sehr schnell beantworten

Unternehmen haben die Möglichkeit, auf der Plattform präsent zu sein und sogar die komplette Lehrstellensuche darüber abzuwickeln. So sind sie genau dort, wo Jugendliche nach einer Lehrstelle suchen. Dank der neuen Partnerschaft, die der SPV mit Yousty eingegangen ist, sparen Mitgliederbetriebe 10% auf den Jahresbeitrag.

.....
 Interessiert ihr euch für ein Unternehmensprofil bei Yousty?
 Gerne unterstützt euch Carole Schäfer: bildung@plattenverband.ch mit weiteren Informationen.



SWISSKILLS

PLATTFORM KERAMISCHE BAUKULTUR

Die nationalen SwissSkills boten auch der Plattform keramische Baukultur eine grosse Bühne. Zahlreiche Jugendliche hatten eine handfeste Begegnung mit Ton und erfuhren viel über den Plattenlegerberuf.



Text und Fotos
Rob Neuhaus

Einmal so richtig in weichen Ton greifen, Oberflächen ritzen, Formen drücken, eine Struktur gestalten ... In der kleinen Werkstätte der Plattform keramische Baukultur neben dem Wettkampfgelände packten zahlreiche Jugendliche – viele in Begleitung der Eltern – die Gelegenheit, Keramik auf eine spielerische Art kennenzulernen. Sie kreierten eine Art Postkarte, die als Fotografie dann die Rückwand zierte. Einen Abdruck der Karte konnten sie als Erinnerung nachhause nehmen.

Der Auftritt galt auch der Nachwuchswerbung. Viele Jugendliche wollten wissen, welche Ausbildung es braucht, um Plattenleger/in zu werden, wie die Arbeitsbedingungen sind und welche Weiterbildungen es gibt. Wer weiss, wer von diesen interessierten Menschen der Faszination Keramik verfällt?

Die Plattform keramische Baukultur ist online:
www.keramische-baukultur.ch

WEITERBILDUNG «VERLEGTES UNIKAT»

Ein Angebot der Plattform keramische Baukultur ist die Weiterbildung «Verlegtes Unikat». Hier geht es um den Umgang mit Manufakturkeramik, von der Herstellung, der Beratung, dem Verkauf, der Planung, den Produktionsbedingungen bis zum Verlegen in Theorie und Praxis. Das Modul steht allen offen, die ihr Wissen im Bereich von Manufakturkeramik für Wand- und Bodenbeläge vertiefen: Plattenleger/innen, Fachberater/innen, (Innen-)Architekt/innen, Ofenbauer/innen, Keramiker/innen.

Das Modul startet am Freitag, 10 Februar 2023.

Zur Ausschreibung:

<https://plattenverband.ch/bildung/weiterbildung/Veranstaltungen>

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.



- 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 unterschiedlichen Varianten, mit und ohne integriertem Gefälle
- Direkt an der Wand als auch in der Duschrinne platzierbar
- Zertifizierung des Schweizerischen Plattenverbandes (SPV)

← flexible Rinnenlänge 30 bis maximal 160 cm →
Abdeckung 15.7 cm

PLATTENCHAMPION

LERNE PLATTENLEGER, WERDE REGIERUNGSRAT

Text
Rob Neuhaus+ PLATTEN-
CHAMPIONS.CH

«Ich habe schon Sitzungen in den Überhosen geleitet»



Xaver Schuler, herzliche Gratulation zur Wahl.

Es ist nicht alltäglich, dass ein Plattenleger in diese politische Liga aufsteigt. Was war ihre Motivation?

Xaver Schuler: Wir haben schon zuhause viel politisiert und als ich noch in der Lehre war, bin ich bereits der Jungen SVP beigetreten. Nach und nach hat es mir den Ärmel immer mehr reingegenommen.

Wie konnten – oder können Sie weiterhin – Ihre politische Arbeit mit dem Plattenlegen vereinbaren?

Die bisherigen Aufgaben habe ich jeweils im Nebenamt ausgeführt, oft natürlich in der Freizeit. Dafür musste ich mich manchmal schon ziemlich aufteilen – ich habe auch schon Sitzungen in den Überhosen geleitet. Zum Glück war ich als Kleinunternehmer flexibel, aber jetzt wird die Politik wohl zum Vollzeit-Job und ich werde das Geschäft reduzieren.

In Zeiten des Fachkräftemangels ist es natürlich schade, einen gestandenen Berufsmann unserer Branche zu verlieren. Wie können Sie die Werte des Handwerks in der Politik vertreten?

Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit, Durchhaltevermögen, Entscheidungen fällen, das sind Qualitäten, die in der Politik genauso wichtig sind wie auf der Baustelle. Insofern können wir Handwerker einen wichtigen Beitrag leisten. Umgekehrt habe ich in der Politik, in den Kommissionen und so weiter viel gelernt, von dem ich im Betrieb profitieren konnte.

Was kann die Politik zur Förderung unseres dualen Bildungssystems beitragen?

Ich selbst habe viel von der guten Ausbildung in der Schule, der Lehre, der Berufsschule profitiert. Das Kapital der Bildung müssen wir unbedingt erhalten. Auf der Stufe Kanton ist es wichtig, in den Schulen möglichst früh den Berufsweg mit allen seinen Möglichkeiten, Weiterbildungen und so weiter aufzuzeigen. Wir müssen realitätsbezogene Werbung machen, Vorbilder zeigen, das Selbstbewusstsein stärken. Unsere Berufsleute tragen einen wichtigen Teil zum Bruttosozialprodukt bei und wir müssen ihnen Sorge tragen.

Wo sehen Sie Handlungsbedarf beim Gewerbe, bei den KMU?

Es ist wichtig, dass wir in der Öffentlichkeit vertreten sind. Wer sich in Gremien, Behörden und weiteren Milizorganisationen engagieren will, soll die Unterstützung dazu erhalten. Das erfordert allerdings, dass sich Arbeitgeber und Arbeitnehmer beteiligen – aber am Ende des Tages ist es im Interesse aller, wenn das Gewerbe gut vertreten ist.

Werden Sie das Arbeiten mit Keramik vermissen – oder können Sie es sogar weiterhin betreiben?

Ja sicher. Ich habe gerade kürzlich noch zuhause den Stubenboden gemacht. Das werde ich in den nächsten Jahren ruhen lassen – leider.

Fugabella[®] Color

Dekorativer Resina-cemento[®]
(Harz-Zement) zum Verfugen
von Fliesen, Mosaik und
Marmor sowie die dazu farblich
abgestimmte Versiegelung von
Bodenflächen, Sanitäröbjekten
und Duschkabinen.
Grünes Produkt für das
ökologische Bauwesen.



kerakoll

Planogel Rheo

Gel-Nivelliermasse mit variabler
Rheologie und Viskosität.



kerakoll

ASBEST

EINATMEN VERBOTENText
Regula Müller

Asbesthaltige Produkte sind in der Schweiz seit 1990 verboten. Trotzdem sind längst nicht alle Anwendungen aus der Welt geschafft. Deshalb muss sich jeder Hand- und Heimwerker über die damit verbundenen Gesundheitsgefahren bewusst sein.

Auch heute noch können Arbeitnehmende – insbesondere bei Abbrucharbeiten im Rahmen von Umbauten – mit unterschiedlichsten asbesthaltigen Baumaterialien in Kontakt kommen. Asbest befindet sich insbesondere im Plattenkleber und Putz, in Bodenbelägen aus Kunststoff, Zwischendecken, Anstrichstoffen oder Kittens sowie in Asbestzementprodukten an der Gebäudehülle und bei Kanalisationsrohren. In Gebäuden mit Baujahr vor 1990 müssen jene Personen, welche Instandhaltungs-, Renovations- und Rückbauarbeiten ausführen, damit rechnen, bei ihrer Arbeit auf asbesthaltiges Material zu treffen.

ABKLÄREN VOR BAUBEGINN

Plant ein Bauherr oder Architekt den Umbau oder die Renovation eines vor 1990 erstellten Gebäudes, ist vorgängig eine Gebäudeuntersuchung erforderlich. Dazu sollte er frühzeitig einen Gebäude-diagnostiker zuziehen. Bei dieser Überprüfung wird der Experte das Gebäude auf mögliche Asbestvorkommen prüfen, verdächtige Materialien im Labor untersuchen lassen und weitere Massnahmen im Fall einer notwendigen Asbestsanierung vorbereiten.

LEBENSWICHTIGE REGELN ZU ASBEST

Arbeiten an asbesthaltigen Materialien, die der Handwerksbetrieb selbst ausführen darf, sind in den branchenspezifischen lebenswichtigen Regeln zu Asbest beschrieben (www.suva.ch/asbest). Die Arbeiten müssen gemäss der Vorgaben der lebenswichtigen Regeln von instruierten Handwerkern mit der erforderlichen Schutzausrüstung ausgeführt werden. Nach Abschluss der Arbeiten ist der Arbeitsplatz zu reinigen und asbesthaltiges Material korrekt zu entsorgen.

Arbeiten, bei denen erhebliche Mengen gesundheitsgefährdender Asbestfasern freigesetzt werden können, dürfen nur anerkannte Asbestsanierungsunternehmen ausführen.

IN 6 SCHRITTEN DIE ASBESTGEFAHR BANNEN

Vor dem Beginn und während der Bauarbeiten sind diese sechs Schritte zentral:

1. Bei Umbauobjekten, die vor 1990 erstellt wurden, muss mit Asbest gerechnet werden.
2. Vor dem Arbeitsbeginn muss eine Schadstoffermittlung sowie eine Gefährdungsbeurteilung erfolgen.

3. Bei Asbestgefährdung oder bei Unsicherheiten gilt es «Stopp» zu sagen
4. Vorgesetzte müssen ihre Mitarbeitenden instruieren.
5. Asbestarbeiten werden nur mit Schutzausrüstung und gemäss dem Stand der Technik ausgeführt.
6. Nach Arbeitsabschluss muss der Arbeitsplatz gereinigt und asbesthaltiges Material korrekt entsorgt werden.

Weitere Informationen zum Thema Asbest finden Sie unter: www.suva.ch/asbest



In Gebäuden, die vor 1990 gebaut wurden, muss man wie hier beim Putz mit Asbestvorkommen rechnen.



Faserzementplatten an der Gebäudehülle können gesundheitsgefährdendes Asbest enthalten.

Das Leben ist schön, solange Sie bei Asbest Stopp sagen.



Alle in der Schweiz vor 1990 erstellten Bauten können Asbest enthalten. Bei Umbau- und Renovationsarbeiten werden die gefährlichen Fasern freigesetzt. Das Einatmen selbst kleiner Mengen kann Krebs auslösen.

Schützen Sie sich! Informieren Sie sich jetzt unter suva.ch/asbest

SPONSOREN- UND PARTNERANLASS

«EINE INVESTITION IN DIE ZUKUNFT»

Am 26. Oktober 2022 erhielten unsere Sponsoren und Partner Einblick in die neuen Räume des Bildungsparks. Besonderes Augenmerk galt der Keramik im ganzen Komplex und natürlich dem Ofen im Foyer.



Text
Rob Neuhaus
Fotos
Tobias Stahel/Rob Neuhaus

EVENTO PER SPONSOR E PARTNER
«INVESTIRE NEL FUTURO»

Lo scorso 26 ottobre 2022, i nostri sponsor e partner hanno avuto modo di ammirare per la prima volta i nuovi spazi del centro di formazione. Particolare attenzione è stata rivolta alle ceramiche presentate in tutto il complesso e, naturalmente, alla stufa nel foyer.

Ben 100 persone hanno accettato l'invito e si sono riunite nel nuovo Weber Forum. In apertura dell'evento, Marc Welker,

Gut 100 Personen sind der Einladung gefolgt und haben sich im neuen Weber-Forum zusammgefunden. Zu Beginn des Anlasses bedankten sich Marc Welker, Präsident SPV Stiftung, der Architekt Franz Amberg, Benno Dillier, Präsident der Baukommission, und Konrad Imbach, Präsident SPV Zentralvorstand, bei den Anwesenden für die Unterstützung und Begleitung während des Bauprozesses.

ZAUBERFORMEL

Geschäftsführer Andreas Furgler ging dann über zur Losbestimmung der ersten Amortisationstranche der zinslosen Darlehen.

Diese erfolgt nach folgender Formel: Insgesamt gingen 213'000 Franken an zinslosen Darlehen ein. 1000 Franken bilden jeweils ein Los. Das Geld wird linear über zehn Jahre zurückgezahlt. Im ersten Jahr kommen 24 Lose zur Auszahlung, in den folgenden 9 Jahren je 21. Auch die weiteren Losbestimmungen werden im Rahmen eines Anlasses stattfinden, an welche alle Sponsoren und Partner eingeladen werden. Andreas Furgler: «Wir wollen laufend zeigen, was hier passiert und welchen Gewinn das Engagement unserer Sponsoren und Partner für unsere Branche bringt.»



WELTMEISTER ALS «GLÜCKSAUN»

Als Glücksfaun für die Ziehung der Lose amte **Renato Meier**, Sieger der WorldSkills 2019 im Plattenlegen. Renato berichtete kurz, wie er den raketemässigen Sprung vom Lernenden zum Weltmeister erlebte: «Es gab Kunden, die mich zuerst als jungen Anfänger betrachteten. Nachdem sie erfuhren, dass ich Weltmeister bin, stieg ihr Respekt schlagartig. Zahlreiche Auftraggeber wollten dann unbedingt, dass ich ihre Arbeit ausführe. Das konnten wir unmöglich bewältigen, und so sagten wir manchmal, die anderen Plattenleger hätten das Handwerk bei mir gelernt.» Dann zog Renato die 24 Lose – dass dabei die Sektion Beider Basel auffällig häufig erschien, hat mit deren grossem Betrag zu tun.



EINHELLIGE FREUDE

Dann konnten sich die Besucherinnen und Besucher unter fachkundiger Führung von der geleisteten Arbeit im ganzen Haus überzeugen. Dass Keramik im ganzen Komplex in allen Bereichen zur Anwendung kommt, macht den Bildungspark Dagmersellen zu einem einmaligen Objekt und macht die Verantwortlichen besonders stolz. Benno Dillier sagte es so: «Der Bildungspark ist ein wunderschöner Bau geworden. Wir werden hier noch viele schöne Anlässe erleben. Der Bau ist eine wichtige Investition in die Ausbildung und damit in die Zukunft der Plattenleger.» Einhellig war die Freude bei den Sponsoren und Partnern. «Ein perfekter Ort für die Ausbildung unserer Kunden, hierher kommen wir gerne mit unseren Leuten, der Bildungspark darf sich blicken lassen, die Infrastruktur passt für unsere Weiterbildung», waren einige der Kommentare.



.....
 Presidente della Fondazione ASP, l'architetto Franz Amberg, Benno Dillier, presidente della Commissione edilizia, e Konrad Imbach, Presidente del comitato centrale ASP, hanno espresso la loro gratitudine per il sostegno e il supporto fornito durante il processo di costruzione.

.....
 Poi, sotto la guida di esperti, i visitatori hanno potuto vedere di persona i lavori eseguiti in tutto l'edificio. Il fatto che la ceramica sia stata applicata in tutte le aree dell'intero complesso rende il centro di formazione di Dagmersellen un oggetto unico con un particolare orgoglio da parte dei responsabili. Benno Dillier lo descrive così: «Il centro di formazione è diventato un edificio meraviglioso. Qui avremo modo di vivere molti altri bellissimi eventi. L'edificio è un importante investimento nella formazione e quindi nel futuro dei piastrellisti». La gioia degli sponsor e dei partner è stata unanime. «Un luogo perfetto per la formazione dei nostri clienti, ci piace farvi visita con il nostro personale. Il centro di formazione fa una bellissima figura, e l'infrastruttura è adatta per la nostra formazione continua», sono stati alcuni dei commenti.

MOVETO25

BILDUNGSPARK

Wir laden Sie ein zu einem fotografischen Rundgang durch die neuen Räume. Erleben Sie Keramik in allen möglichen Anwendungen im ganzen Komplex.



Text
Rob Neuhaus
Fotos
Tobias Stahel



«Der Adler ist gelandet», schrieb Marc Welker, Präsident SPV Stiftung, im letzten Keramikweg zur gelungenen Erweiterung des Bildungsparks Dagmersellen. Bei uns steht nun der Ausbau der Gastronomie an. Bereits laufen die Bauarbeiten für das benachbarte Ausbildungszentrum Mittelland des Fachverbandes Betriebsunterhalt (FB ABZM) auf Hochtouren. Der Abschluss der Bauarbeiten und die grosse Einweihung sind für 2024 vorgesehen.

MOVETO25

Centro di formazione

«L'aquila è atterrata»!

Era questo il titolo dell'editoriale di Marc Welker, presidente della Fondazione ASP, che nell'ultimo numero della rivista Keramikweg, ci ha parlato del successo dell'espansione del Centro di formazione di Dagmersellen. Ora vi invitiamo a visitare le nuove sale in forma virtuale, grazie a un tour fotografico. Sperimentate la ceramica e i suoi tipi di applicazioni in tutto il complesso, mentre dal vivo, prosegue l'ampliamento delle strutture di ristorazione. I lavori di costruzione del vicino centro di formazione Mittelland del Fachverband Betriebsunterhalt (FB ABZM) sono già in pieno svolgimento. Il completamento dei lavori di costruzione e la grande inaugurazione dell'intero stabile sono previsti per il 2024.





NEWS SIKA: SIKACERAM®-260 STARFLEX

VIELSEITIGER UNIVERSALKLEBER FÜR ANSPRUCHSVOLLE PROJEKTE

Hochwertige Baumaterialien wie SikaCeram®-260 StarFlex für die Verklebung von Keramikplatten unterstreichen die elegante Architektur und das Wohlfühlambiente der neu gebauten Mehrfamilienhäuser in Koppigen.

Im Zentrum von Koppigen baut die H.J. SCHNEIDER ARCHITEKTEN AG im Auftrag der Bauherrschaft Koppiger Bauhandwerk AG (KOBAG) vier Mehrfamilienhäuser. Als Partner für die Baukeramik realisierte die Firma BSH Bau AG Plattenbeläge in Bädern und Küchen, Wohn- und Eingangsbereichen.

Für die Verklebung der Keramikplatten setzte die BSH Bau AG auf den vielseitigen Universalkleber SikaCeram®-260 StarFlex. Auf sämtlichen Untergründen wurde als Grundierung Sikafloor-01 Primer verwendet. Die Abdichtung wurde gemäss ETAG 022 – Teil 2 mit Systemkomponenten, SikaCeram® Sealing Fix und SikaCeram® Sealing Membran W, ausgeführt. Verfugt wurden die Keramikplatten mit dem zementgebundenen Premium Fugenmörtel Schönox® SF Design. Eine sehr hohe Farbstabilität und Farbbrillanz sowie eine feine Optik zeichnen diesen aus.

STAR – DER NAME IST PROGRAMM

Ob für keramische Platten, grossformatiges Feinsteinzeug oder verformungs- und verfärbungsunempfindliche Natursteine und Kunststeine: Der zementgebundene Universal-Klebemörtel SikaCeram®-260 StarFlex in grau oder weiss passt seinen Charakter immer der jeweiligen Herausforderung an. Er ist hochergiebig und variabel einstellbar, zudem sehr verformungsfähig, verbrauchs- und verarbeitungsoptimiert. SikaCeram®-260 StarFlex ist mit Leichtfüllstoffen angereichert und für das Dünn-, Mittel- und Dickbettverfahren bis zu 25 mm Schichtdicke geeignet. Der Klebemörtel ist stark staubreduziert sowie frostbeständig und daher sowohl in Innenräumen als auch im Aussenbereich auf allen gängigen Untergründen einsetzbar – in Dauernassbereichen wie Schwimmbädern ebenso wie auf Balkonen und Terrassen oder Industrieböden. www.sika.ch



STAR – HIER IST DER NAME PROGRAMM

SikaCeram®-260 StarFlex – FÜR DAS DÜNN-, MITTEL- UND FLIESSBETTVERFAHREN

Ein Star ist wandelbar und hat viele Gesichter. Unser vielseitiger Universalkleber kann für jegliche, anspruchsvolle Projekte eingesetzt werden. Ob für keramische Fliesen und Platten, grossformatiges Feinsteinzeug, durchscheinende und verfärbungsempfindliche Natur- und Kunststeine, SikaCeram®-260 StarFlex in grau oder weiss, passt seinen Charakter immer genau seinen Herausforderungen an.

Die Welt von SikaCeram®



BUILDING TRUST



**Entspanntes
Arbeiten**
dank geschmeidiger
Konsistenz



CARBON
PERFORMANCE

weber col carbonflex prime S2
Hochflexibler TK-Klebemörtel



NEWS ROSSET TECHNIK

ÜBERZEUGEND. SYMPATHISCH. BESSER.

Seit über 30 Jahren ist Rosset Technik ein kompetenter und verlässlicher Partner der Plattenleger in der ganzen Schweiz. Jetzt tritt das Unternehmen in einem neuen Kleid auf. Die neue visuelle Identität stärkt die Markenwerte und macht sie sichtbar.

Seit Anfang dieses Jahres hat sich Rosset Technik intensiv mit ihrer Firmenidentität beschäftigt und an einem modernisierten und zeitgemässen Erscheinungsbild gearbeitet. Der Kern der Marke ist Erfahrung. 30 Jahre Erfahrung im Vertrieb von Maschinen und Werkzeugen für Plattenleger, Ofenbauer und viele weitere Berufsgruppen im Baugewerbe der ganzen Schweiz. 30 Jahre Aufbau von Fachwissen, welches mit Schulungen sowohl an die Mitarbeitenden als auch an die Kundinnen und Kunden weitergegeben wird. Rund um den Kern der Marke haben sich nach einer Analyse der Kontaktpunkte zu den Kunden und der Stärken des Unternehmens die Markeneigenschaften überzeugend, sympathisch und besser herauskristallisiert. Sowohl der Kern der Marke als auch die drei Markeneigenschaften sind im neu entwickelten Logo gut sichtbar.



«Für mich ist entscheidend, dass unsere Werte gelebt werden. Die Beweisführung müssen wir tagtäglich erbringen, indem wir sympathisch und partnerschaftlich mit unseren Kunden in Kontakt treten, Maschinen und Werkzeuge verkaufen, die überzeugen und Services anbieten, die die Erwartungen der Kunden übertreffen.»
Andreas Bächler, CEO und Inhaber

MITARBEITENDE ALS MARKENBOTSCHAFTER

Wer bei Rosset Technik arbeitet, macht dies mit Begeisterung und Leidenschaft. Die Mitarbeitenden sind Botschafter der Marke. Teil des Rosset-Teams zu sein heisst, Teil eines Kollektivs zu sein, das immer den perfekten Service bieten will und für jedes Kundenanliegen die beste Lösung findet. Wenn dies einmal nicht gelingt, wird daraus gelernt und beim nächsten Mal besser gemacht. So werden die Markenwerte gelebt: überzeugend, sympathisch, besser.

www.rosset-technik.ch



Das neue Logo, der Claim und das Designelement gut sichtbar auf dem Rosset-Bus

NOVITÀ ROSSET TECHNIK

CONVINCENTE. SIMPATICO. MEGLIO.

Da oltre 30 anni, Rosset Technik è un partner competente e affidabile per i piastrellisti di tutta la Svizzera. E ora la nostra ditta si presenta in una nuova veste. La nuova identità visiva rafforza i valori del marchio e li rende più riconoscibili.

Dall'inizio di quest'anno, Rosset Technik ha lavorato attivamente sulla propria identità aziendale e su un'immagine rinnovata e più attuale. L'elemento essenziale del nostro marchio è l'esperienza. 30 anni di attività nella distribuzione di macchine e utensili per piastrellisti e per molti altri professionisti attivi nel campo dell'edilizia in tutta la Svizzera. Per quanto riguarda il centro del logo, dopo un'analisi dei punti di contatto con i clienti e dei punti di forza dell'azienda, sono state individuate delle caratteristiche convincenti, simpatiche e migliori. Sia il centro del marchio che le tre caratteristiche distintive di esso, sono chiaramente visibili nel nuovo logo.

COLLABORATORI QUALI AMBASCIATORI DEL MARCHIO

Chi lavora presso Rosset Technik lo fa con entusiasmo e passione. I nostri collaboratori sono gli ambasciatori del marchio. Far parte del team Rosset significa far parte di un gruppo che desidera offrire sempre un servizio perfetto e trovare la miglior soluzione per ogni esigenza del cliente. Se una volta non si riesce, si impara e si farà meglio la prossima volta. È così che viviamo i valori del marchio ed è così che sarà il nostro marchio: convincente, simpatico, meglio.

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



Anzeigen



Gehri
f i in gehri.swiss

L'Arte del rivestire dal 1970

Marmo Sahara Noir



BLANKE FLEX-LINE
Die einkürzbare Entwässerungslinie

- > leichter Einbau
- > sicherste Abdichtung, der Abdichtungsflansch wird nicht geknickt
- > einfachste Reinigung dank herausnehmbarem, zweiteiligem Siphon
- > Abdeckung kann individuell angepasst und gekürzt
- > Einbauhöhen bereits ab 56 mm

BLANKE FLEX-LINE erhalten Sie hier:
hama keramikdesign GmbH
St. Gallerstrasse 115
9320 Arbon
T +41(0)71 446 61 66
W www.hama-keramikdesign.ch

BLANKE
FÜR HANDWERK, DAS ÜBERZEUGT.

hama
keramikdesign



fuhrer+bachmann ag
Steintrennmaschinen
Diamant- und Bauwerkzeug

Wir beraten Sie gerne!
052 368 74 20

f+ba
for  quality & innovation

Schneiden
Bohren
Schleifen
Since 1971

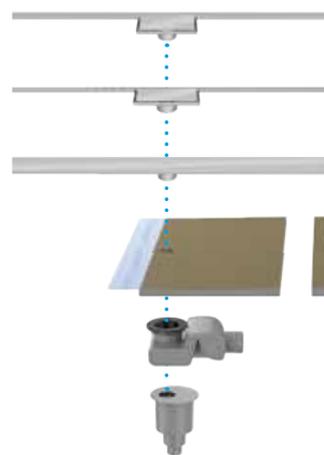
Poresta® Moduline



Einfach. Sicher. Modular.



Nur ein Montagesystem für unterschiedliche Entwässerungsoptionen bei bodenebenen Duschen.



3 Rinnenarten
in 4 Größen

26 Standardgrößen

2 Ablauf-Optionen

Eine dezente Schattenfuge an der Wand oder im Bodenbereich? Oder doch eine Edelstahlrinne. Ein Bad ohne Stufen und Hindernisse steht für moderne Bad-Architektur.

Die bodenebene Poresta® Moduline bietet aufgrund ihrer aufeinander abgestimmten Module maximale Gestaltungsfreiheit und ist daher ideal für Neubau, Altbausanierung und Renovierung.

Dank der flexiblen Montagefolge entfällt auf der Baustelle das Warten auf das nächste Gewerk, wertvolle Zeit wird gewonnen.

codex[®]

EXKLUSIV FÜR ECHE PLATTENLEGER.

POWER RX 4 ULTRA

HÄLT, WAS ER
VERSPRICHT

www.codex-x.com



LIZIN LITZ

AGENDA

WICHTIGE TERMINE

DATE IMPORTANTI

Frühling/Herbst	Sprachkurse «Deutsch im Plattenleger und Ofenbaugewerbe» https://www.lgav-platten-ofen.ch/lgav/bildungsfonds/	verschiedene Veranstaltungsorte
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
10.02.2023	Weiterbildung (Wahlmodul): Verlegtes Unikat	Embrach, Sarnen und 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	
ab April/Mai 2023	Generalversammlungen in den Sektionen	
24.04.2023	Generalversammlung Sektion Mittelland	
04.05.2023	Generalversammlung Sektion Bern	
05.05.2023	Generalversammlung Sektion beider Basel	
11.05.2023	Generalversammlung Sektion Zürich-Schaffhausen	
16.05.2023	Generalversammlung Sektion Zentralschweiz	
23./24.06.2023	Delegiertenversammlung Assemblea dei delegati	Locarno
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

info@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

Mirage Granito Ceramico Spa



**UNSERE SEKTIONSPARTNER
I NOSTRI PARTNER DEI SEZIONI**



**UNSERE HANDELSMITGLIEDER
I NOSTRI ASSOCIATI RIVENDITORI**



Blatter berät, handelt, verlegt.



**MITGLIEDER BERÜCKSICHTIGEN MITGLIEDER.
ASSOCIATI FAVORISCONO ASSOCIATI.**

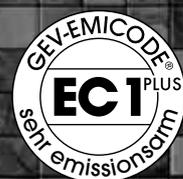
**JETZT
ERHÄLTlich**

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.**