

KERAMIKWEG

4
23

SPV
ASC
ASP

INSPIRATION – VIELFALT – TECHNIK



CERSAIE 2023

HANDEL: GEDÄMPFTER OPTIMISMUS

COMMERCIO: OTTIMISMO CONTENUTO



KERAMIK-EINZIGARTIG / CERAMICA-UNICA

- 3 Editorial: Me mues mit de Lüt rede
- 3 Editoriale: Bisogna parlare con la gente
- 4 Cersaie 2023: Grossformate sind der neue Standard
- 4 Cersaie 2023: Il nuovo standard è il grande formato
- 6 Technik: Hinterlüftete Fassade
- 8 Besuch bei Cermix Schweiz: Stolz auf «swiss made»
- 8 In visita da Cermix Svizzera: Orgogliosi dello «swiss made»
- 10 PLATINIUM 2023: So ticken PLATINIUM-Betriebe
- 12 Technik XXL-Formate: Kompetenz ist gefragt
- 14 Plattform keramische Baukultur: Baukeramik auf Wunsch
- 16 Rund ums Feuer: Nachhaltig Heizen mit Holz, 2. Teil
- 18 Handel: Gedämpfter Optimismus
- 18 Commercio: Ottimismo contenuto

GEWUSST?

- LGAV Platten
- Anspruchsberechtigung Bildungsfonds ZPBK für Kurse aus dem Vorjahr.
- Der Antrag ist einzureichen bis 31.03.2024.
- Mehr Informationen:
- <https://www.lgav-platten-ofen.ch/lgav/bildungsfonds/>

CHAMPION / CAMPIONE

- 20 Cersaie: Show-Plattenlegen
- 20 Cersaie: la posa di piastrelle come spettacolo
- 22 Berufsschau Basel
- 24 Marketing & Kommunikation: Werben und gewinnen
- 25 Bildungsinitiative: Die Branche bildet sich weiter
- 26 Grundbildung: Basiskurse für Lernende

SPV/ASP

- 27 Suva: Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz
- 28 Move to 25: SPV wird CERUNIQ
- 29 Interview mit Andreas Schneider: «Ohne die Mitglieder geht es nicht!»
- 29 Intervista a Andreas Schneider: «Senza i soci non funziona!»
- 30 Sektion Ostschweiz: Herbstausflug
- 32 News Uzin Utz Schweiz AG: Flex-Grossformatkleber codex Power RX 4 Ultra
- 34 News Saint-Gobain Weber AG: webercol carbonflex prime S2
- 36 News Sika Schweiz AG: Grossformatige Platten
- 38 News KeraKoll: Nachhaltiges Engagement in der Schweiz
- 39 Agenda und Impressum

PLATT FORM
 KERAMISCHE
 BAU KULTUR



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**





ME MUES MIT DE LÜT REDE

BISOGNA PARLARE CON LA GENTE

Sehr geehrte Damen und Herren
Geschätzte SPV Mitglieder
Geschätzte SPV Partner

Was bedeuten Marketing und Kommunikation für die Keramikbranche? Nichts mehr oder weniger als für andere Branchen auch: der aktive, täglich gelebte Kontakt zu Kunden, Mitarbeitenden, Lieferanten und weiteren Bezugspersonen. Die Beschreibung tönt vielleicht etwas simpel, die Ausführung kann aber je nach Umständen ganz schön knackig und anspruchsvoll sein. Ich kenne das sogar aus meinem eigenen Geschäft, dessen Kernkompetenz Public Relations und Kommunikation sind: Der Alltag mit seinen unvorhergesehenen Überraschungen, Anfragen, Problemen bringt uns immer wieder dazu, dass wir den Fokus neu ausrichten müssen. Das Wichtigste ist ja schliesslich, dass die Arbeit sauber und korrekt erledigt wird.

Und dennoch lohnt es sich, auch in Zeiten, wo wir uns mit Fachkräftemangel, Lieferschwierigkeiten, Normen, Terminplänen und so weiter herumschlagen müssen, immer wieder an unsere Aussenwirkung zu denken. Denn wir müssen, auch wenn wir alle Hände voll zu tun haben, die Zukunft im Kopf behalten. Marketing und Kommunikation bedeutet dann, Aufträge für morgen anpeilen, Kunden auf unsere Leistungen aufmerksam machen, im gesellschaftlichen Umfeld präsent sein, die Warenbeschaffung zu regeln, Mitarbeitergespräche führen und vor allem auch neue Fachkräfte für unsere Branche zu begeistern.

Als Verband können wir einerseits die Branche in der Gesellschaft und der Politik vertreten, und andererseits euch, die Mitglieder unterstützen. Dies zum Beispiel mit kurzen Webinaren, mit Weiterbildungen oder auch mit geeigneten Mitteln, unter anderem im Berufsmarketing. Dafür ist es wichtig, die Bedürfnisse zu kennen. Auch dieser Austausch ist Kommunikation und Marketing. Oder wie man hier in Bern sagt: «Me mues mit de Lüt rede.»

Andreas Schneider,
SPV Zentralvorstand,
Ressort Marketing & Kommunikation

Gentili Signore e Signori
Stimati membri ASP
Stimati partner ASP

Cosa significano marketing e comunicazione per il settore della ceramica? Nulla di più o di meno che per qualsiasi altro settore: un contatto attivo e quotidiano con clienti, collaboratori, fornitori e altre parti interessate. La definizione può sembrare piuttosto banale, ma nella pratica, a seconda delle circostanze, può risultare molto complessa e impegnativa. Questo lo so anche dalla mia attività, le cui competenze principali sono le relazioni pubbliche e la comunicazione: la vita quotidiana, con i suoi imprevisti, le sue richieste e i suoi problemi, ci costringe a riallineare costantemente la nostra attenzione. Dopotutto, la cosa più importante è che il lavoro sia fatto bene e correttamente.

Eppure, anche in tempi in cui dobbiamo confrontarci con la carenza di manodopera specializzata, le difficoltà di consegna, le norme, le tempistiche e così via, vale la pena pensare al nostro impatto esterno. Perché anche se pieni di lavoro, dobbiamo continuare a pensare al futuro. Marketing e comunicazione significa quindi concentrarsi sulle commesse di domani, attirare l'attenzione dei clienti sui nostri servizi, essere presenti nell'ambiente sociale, organizzare l'approvvigionamento delle merci, effettuare valutazioni del personale e, soprattutto, ispirare nuovi lavoratori qualificati per il nostro settore.

Come associazione possiamo da un lato rappresentare il settore in ambito sociale e politico, e dall'altro sostenere voi, i membri associati. Possiamo farlo, ad esempio, proponendo brevi webinar, formazione continua o tramite mezzi adeguati, tra cui il marketing professionale. Per farlo, è importante conoscere le vostre esigenze. Anche questo scambio è comunicazione e marketing. O come si dice qui a Berna: «Me mues mit de Lüt rede» (bisogna parlare con la gente).

Andreas Schneider,
Comitato centrale ASP,
Settore marketing e comunicazione

CERSAIE 2023

GROSSFORMATE SIND DER NEUE STANDARD

keramik-
einzigartig.ch

Die Cersaie 2023 wartete mit Superlativen auf: 633 Aussteller aus allen Herren Ländern zogen 99'319 Besucherinnen und Besucher an. Michael Zaugg, SPV Zentralvorstand Ressort Handel, und Raphael Rubin, SPV Kursleiter, schildern ihre Eindrücke.



CERSAIE 2023

IL NUOVO STANDARD È IL GRANDE FORMATO

Cersaie 2023 è stata un'edizione all'insegna dei superlativi: 633 espositori da tutto il mondo hanno attirato ben 99'319 visitatori. Michael Zaugg, membro del comitato centrale ASP responsabile del settore commercio, e Raphael Rubin, responsabile dei corsi ASP, ci raccontano le loro impressioni.

Michael Zaugg nota che molti grandi gruppi non si presentano più al Cersaie, ma sfruttano la data per invitare il pubblico, che comunque si trova di passaggio a Bologna, nelle proprie esposizioni.

Text
Rob Neuhaus
Fotos
Florim / ITALICA / Porcelaingres

Michael Zaugg stellt fest, dass sich viele grosse Gruppen nicht mehr an der Cersaie präsentieren, sondern den Termin nutzen, um das Publikum, das eh in Bologna weilt, zu sich in die eigenen Ausstellungen einzuladen. Dort profitieren sie von ihren eigenen Räumlichkeiten und warten mit aufwändigen Inszenierungen auf. «Auffällig waren dieses Jahr zahlreiche Steinoptionen, zum Beispiel Travertin sowie Serien mit warmen, weichen Erdtönen. Das ist ein richtiger Trend. Bei den Formaten sind Grossformate immer präsenter. Vor allem Grössen

von 60 x 120 cm bis 120 x 120 cm sind unterdessen ein neuer Standard. Diese Herausforderung müssen wir annehmen, auch wenn es nicht einfach ist, diese Formate ansprechend zu präsentieren. Neben den ästhetischen und hygienischen Gründen sprechen weitere Faktoren für die Grossformate: Sie sind dünner und leichter, was einen wichtigen Fortschritt in Bezug auf Nachhaltigkeit bedeutet.» Dazu sind wunderschöne Anwendungen in neuen Bereichen wie Wohn- und Schlafzimmerrückwände sowie Küchenabdeckungen möglich.



Auch Raphael Rubin fallen die grossformatigen Platten auf, die jeweils in neuen und frischen Designs daherkommen. «Umso wichtiger wird unter diesem Aspekt die handwerkliche Umsetzung der Grossformate. Hierzu gab es interessante Fortschritte bei den Werkzeugen zu sehen. Zum Beispiel präsentierte Montolit einen Arbeitstisch, der bis zur Ausstellung unter grösster Geheimhaltung stand. Sie geben richtig Gas, um uns Plattenlegern das Leben einfacher zu machen.» Dass es dennoch Innovationen zu entdecken gab, liegt an den kleinen Herstellern: «Das ist wie bei den Erfindern – es sieht interessant aus, aber ob sich eine Kreation auf dem Markt durchsetzt, muss sich dann erst noch zeigen – zum Beispiel immer raffiniertere Digitaldrucke, oder von Natursteinoberflächen inspirierte 3D-Drucke.»

In questo modo possono usufruire meglio dei propri spazi espositivi e realizzare presentazioni più elaborate. «Quest'anno hanno colpito numerose finiture effetto pietra, come ad esempio il travertino e le gamme dai toni caldi e morbidi della terra. È una vera e propria tendenza. In termini di formati, i grandi formati stanno diventando sempre più popolari. In particolare, i formati da 60 x 120 cm a 120 x 120 cm sono ormai diventati il nuovo standard. Sebbene non sia facile presentare questi formati in modo accattivante, è necessario accettare la sfida. Oltre a ragioni estetiche e igieniche, ci sono altri fattori a favore dei grandi formati: le lastre sono più sottili e leggere, il che rappresenta un importante passo avanti in termini di sostenibilità.» Inoltre, sono possibili nuove applicazioni in nuovi ambienti, come le alzate nei soggiorni e nelle camere da letto e i piani di lavoro delle cucine.

Anche Raphael Rubin ha notato le lastre di grande formato, che vengono presentate ogni anno con un design nuovo e fresco. «Questo rende ancora più importante la lavorazione tecnica dei grandi formati. A tal proposito, sono stati presentati alcuni interessanti progressi nel campo degli attrezzi. Montolit, ad esempio, ha presentato un tavolo da lavoro che era stato tenuto segretissimo fino alla fiera. Si sta sicuramente spingendo per semplificare la vita di noi posatori di piastrelle". Il fatto che ci siano ancora novità da scoprire è merito dei piccoli produttori: «È come per gli inventori: sembra interessante, ma resta da vedere se una creazione si affermerà sul mercato, ad esempio stampe digitali sempre più sofisticate o stampe 3D ispirate alle superfici in pietra naturale».

TECHNIK: HINTERLÜFTETE FASSADE

BILDUNGSPARK DAGMERSELLEN

Text und Fotos
Martin Bürgler

ERWEITERUNG

Der Neubau des Ausbildungszentrums Mittelland des Fachverbandes Betriebsunterhalt (FB ABZM) im Rahmen der Erweiterung des Bildungsparks Dagmersellen geht voran. Das Gebäude ist bereit für den Innenausbau und parallel dazu wird intensiv an der Fassade gearbeitet.



Speziell an dieser Fassade: Sie wird mit Grossformatplatten bis 120 x 240 cm ausgeführt. Speziell auch: Es handelt sich um eine hinterlüftete Fassade, bei der die Hülle auf ein Trägersystem geklebt wird. Und: Das ganze System wird vom Plattenleger, der Boschian Keramik AG, ausgeführt, inklusive der Montage des Traggerüsts und des Einbaus der Aussendämmung. Aktuell sind die Plattenleger damit beschäftigt, die Dämmstoffplatten zwischen die Trägerelemente einzusetzen und diese anzunageln. Auch die ganzen Konsolen wurden direkt in die Betonfassade geschossen.

Auf diesen Konsolen sind die Tragelemente montiert, auf welche die Keramik mit einem speziell dazu entwickelten System geklebt wird.

Wenn die Fassade rundum gedämmt ist, wird das ganze Gebäude eingepackt, damit es abschnittweise beheizt werden kann, um die Keramik zu verkleben. So kann während der kommenden kälteren Jahreszeit weitergearbeitet werden. Wir sind gespannt, wie es weitergeht.



**Fragen an Flavio Boschian,
Geschäftsleitung/Inhaber der Boschian Keramik AG**

«DAS KÖNNEN WIR AUCH»

Was hat dich gereizt, diesen speziellen Auftrag anzunehmen?

Flavio Boschian: Unsere Firma hat seit Jahrzehnten immer wieder Fassadenaufträge ausgeführt. Das waren allerdings weniger komplexe Aufgaben, als wir sie jetzt in Dagmersellen antrafen. Ich hegte den Wunsch, dass wir aufgrund unserer Erfahrungen auch solche Aufträge übernehmen und sie nicht anderen Gewerken überlassen. Schliesslich geht es um Keramik und Naturstein. Ich habe mich also ins Thema eingearbeitet, mich mit Spezialisten im In- und Ausland ausgetauscht und sagte mir schliesslich: Das können wir auch.

Wie habt ihr eure Plattenleger darauf vorbereitet?

Es handelte sich dabei um eine intensive und aufwendige Sache. Mit der Firma Hilti, welche das Befestigungsmaterial liefert, führten wir Schulungen in Dagmersellen durch. Ich persönlich arbeitete bei einem Anbieter und einem ähnlichen Auftrag mit. Es folgten interne Schulungen mit der Firma Sika und dann fuhr die ganze Equipe für mehrere Tage zu Florim nach Italien. Schliesslich arbeiteten wir am Schulungsobjekt in Dagmersellen und übten die Montage der Unterkonstruktion, das Dämmen und Kleben.

Wie war die Unterstützung durch die Hersteller und andere Beteiligte?

Alle haben uns geholfen, die Anbieter sind sehr interessiert, dass ihre Produkte fachmännisch verarbeitet werden. Hier besteht auch

die grosse Herausforderung: Wir als ausführende Firma müssen vor der anspruchsvollen Montage verschiedenste Angaben liefern, wie die Berechnung der Windlasten, Ausdehnungskoeffiziente, Lasten etc. Diese Daten müssen zwingend mit den Anforderungen der Hersteller und Systemlieferanten übereinstimmen. Dazu braucht es dann oft externe Fachleute, Bauphysiker etc. Wir übernehmen mit solchen Fassadenlösungen eine grosse Verantwortung und müssen uns optimal darauf vorbereiten.

Welches sind die Knackpunkte auf der Baustelle?

Es gibt eine ganze Reihe davon. Ganz wichtig ist der Untergrund. Da braucht es unbedingt eine penible Kontrolle, allfällige Mängel müssen frühzeitig erkannt werden. Zu beachten sind auch die Lieferfristen, welche für die Unterkonstruktion schwieriger zu handhaben sind als beispielsweise beim Kleber oder der Keramik selbst. Was uns auch fordert ist die Digitalisierung. Die Pläne werden, wie es in der Metallbaubranche gängig ist, als DWG-Dateien geliefert, in die wir uns dann einarbeiten müssen. Auch die Logistik ist speziell: Das Dämmmaterial – x Kubikmeter – muss bei Anlieferung wettergeschützt gelagert und anschliessend etappenweise auf das Gerüst transportiert werden.

Welche Bedeutung erhält das Thema der hinterlüfteten Fassaden in eurer Firma und in der Branche?

Es ist wichtig, dass wir diese Nische besetzen. Ausgewiesene Firmen, welche bereit sind, in ihr Personal zu investieren, können sich in einem interessanten Gebiet positionieren. Dabei handelt es sich um eine erhebliche Investition, welche man auf keinen Fall unterschätzen darf.

BESUCH BEI CERMIX SCHWEIZ

STOLZ AUF «SWISS MADE»

Cermix Schweiz ist einer der Dienstleistungspartner des SPV. Bald könnte mehr daraus werden. Patrick Boehler, Geschäftsführer, und Daniel Birchler, Leiter Verkauf Deutschschweiz, stellen den Betrieb in Gland VD vor.

Text
Rob Neuhaus
Fotos
Cermix Schweiz
Rob Neuhaus



IN VISITA DA CERMIX SCHWEIZ
ORGOGLIOSI DELLO «SWISS MADE»
Cermix Schweiz è uno dei partner di servizio dell'ASP. E presto potrebbe diventare ancora di più. Patrick Boehler, direttore, e Daniel Birchler, responsabile delle vendite per la Svizzera tedesca, presentano l'azienda di Gland VD.

Cermix Schweiz produce prodotti e sistemi altamente tecnici per la posa di piastrelle e pietre naturali, per l'impermeabilizzazione e la riparazione di strutture ed edifici, per il genio civile, la costruzione e la manutenzione di strade. Cermix è nata dalla fusione di un produttore di adesivi francese e uno svizzero e produce in Svizzera dal 1972. Il 60% dell'ampia gamma di prodotti è prodotto nello stabilimento di Gland.

Cermix Schweiz fabrizziert hochtechnische Produkte und Systeme für das Verlegen von Platten und Naturstein, zum Abdichten und Reparieren von Bauwerken und Gebäuden, für den Tiefbau, Strassenbau und Strassenunterhalt. Obwohl Cermix Schweiz zur belgischen Investmentgruppe Koramic gehört, hat sie eine grosse Eigenständigkeit. «Der Vorsitzende von Koramic, Christian Dumolin, schenkt uns sein vollstes Vertrauen für die positive Entwicklung und den Fortschritt in der Schweiz. Wenn er sieht, dass unser Geschäft läuft, lässt er uns gewähren», hält Patrick Boehler zufrieden fest. Ein Resultat davon: 60 Prozent der grossen Produktpalette werden im Werk in Gland produziert. Das Werk ist nach ISO 9001:2015 (Qualitätsmanagementsystem) und ISO 14001:2015 (Umweltmanagementsystem) zertifiziert. «Wir sind stolz auf dieses 'swiss made'. Es ermöglicht schnelle Entscheidungen, kurzfristiges Reagieren

auf den Markt, aber auch die Kontrolle über die Herkunft und Verarbeitung der Rohstoffe sowie kurze Wege.» Bei den steigenden Energiekosten bei Beschaffung, Produktion und Transport hat sich das bewährt. Mit weiteren Vorteilen für die Kundschaft, wie Daniel Birchler betont: «Waren, die bis 10 Uhr bestellt sind, werden am nächsten Tag ausgeliefert.» Und das so ökologisch wie möglich: Mit dem Lastwagen nach Genf, von dort auf der Schiene zu regionalen Verteilzentren.

SCHLANKE ORGANISATION

Für die ganze Produktion sind lediglich drei Arbeitsstellen im Zweischichtbetrieb verantwortlich. Effizienz und ein hoher Automatisierungsgrad machen es möglich. Zurzeit wird das Werk ausgebaut, die Produktion kann mit dem gleichen Personal fast verdoppelt werden. Dazu gehört eine Photovoltaikanlage, die 60 Prozent des Energie-



bedarfs liefern wird. Der ganze Betrieb ist schlank aufgestellt. Insgesamt 25 Mitarbeitende zählt Cermix Schweiz. «Wir wollen unsere Energie in Kundennähe und Kundenkontakt investieren, nicht in ein aufwendiges Backoffice», so Patrick Boehler. Dafür lancierte er vor fünf Jahren die Webseite mit sämtlichen Dokumentationen, welche fast alle gedruckten Broschüren ablöste. Vertreter aus dem Handel und Plattenleger waren bei der Entwicklung beteiligt, und in der Zwischenzeit stösst das Online-Angebot mit Verbrauchsrechner, Systeminformationen, Schritt-für-Schritt-Anleitungen und so weiter auf grosse Begeisterung. Patrick Boehler: «Sei es auf der Baustelle oder in der Ausstellung – man hat stets die aktuellsten Informationen auf dem Smartphone oder Tablet zur Verfügung.»

POTENZIAL IN DER DEUTSCHSCHWEIZ

Entstanden ist die Firma Cermix aus dem Zusammenschluss eines französischen und eines Schweizer Kleberherstellers und produziert seit 1972 in der Schweiz. Traditionell war Cermix folglich in

der Westschweiz stark vertreten. Mit gut einem Drittel Anteil ist sie dort marktführend. In der Deutschschweiz hingegen sieht man in Gland noch grosses Potenzial. Vor einem Jahr hat Daniel Birchler die Leitung Verkauf Deutschschweiz übernommen. «Wir suchen die Nähe zu den Händlern, wie auch zu den Plattenlegern und den Verbandssektionen. Je besser wir mit unseren technischen Verkaufsberatern präsent sind, desto mehr können wir für die Branche tun», sagt er. Und mit einer gewissen Genugtuung erwähnt er, dass seine Leute oft bei Schäden angerufen werden, die gar nicht mit ihrem Material ausgeführt wurden. Für die Qualität hat Cermix Schweiz auch eine Academy gegründet, wo vor allem Leute aus dem Handel weitergebildet werden. Und schliesslich strebt man eine stärkere Zusammenarbeit mit dem SPV an: «Unser Ziel ist es, Bildungspartner in Dagmersellen zu werden.»

«OUT-OF-THE-BOX»-DENKEN

Patrick Boehler und Daniel Birchler kamen als Quereinsteiger zur Keramik. Patrick Boehler arbeitete unter anderem bei der Banque Cantonale Vaudoise und beim Tabakkonzern Philip Morris. Daniel Birchler absolvierte eine Banklehre und kam dann in die Baubranche. «Man darf in unserer Branche nicht nur technisch denken – es ist wichtig, dass wir neue Blickwinkel hineinbringen, manchmal 'out of the box' denken.» Ihre Erfahrungen, insbesondere aus dem streng regulierten Bankenwesen, können sie für die Keramikbranche einsetzen: «Wir wissen, wie man sich organisiert, wie man alle Normen, Zertifikate, Vorgaben einbezieht – im Dienst der Kunden, der Umwelt und der Gesundheit.»

.....
 • La fabbrica è certificata ISO 9001:2015 (sistema di gestione della qualità) e ISO 14001:2015 (sistema di gestione ambientale).
 • «Siamo molto orgogliosi di questo 'swiss made'. Ci permette di prendere decisioni rapide, di reagire al mercato in tempi brevi, ma anche di controllare l'origine e la lavorazione delle materie prime e di mantenere brevi le distanze.»
 • Per tradizione, Cermix ha una forte presenza nella Svizzera francese. Con un terzo del mercato, ne è il leader. Nella Svizzera tedesca, invece, l'azienda di Gland vede ancora un grande potenziale. Un anno fa Daniel Birchler ha assunto la carica di responsabile delle vendite per la Svizzera tedesca. «Cerchiamo di essere vicini alle aziende rivenditrici, a quelle posatrici e alle sezioni associative. Più siamo presenti con i nostri consulenti tecnici di vendita, più possiamo contribuire al settore», afferma. E cita con una certa soddisfazione il fatto che i suoi collaboratori sono spesso chiamati a occuparsi di danni che non sono stati causati da loro. Per garantire la qualità, Cermix Schweiz ha anche fondato la sua Academy, dove i professionisti del settore possono usufruire di una formazione continua. Infine, l'azienda sta cercando di collaborare più strettamente con l'ASP: «Il nostro obiettivo è diventare partner per la formazione a Dagmersellen».
 •



Patrick Boehler und Daniel Birchler

PLATINIUM 2023

SO TICKEN PLATINIUM-BETRIEBE

Im Nachgang zur dritten PLATINIUM-Verleihung am 12. September 2023 in Dagmersellen stellen wir zwei Betriebe mit ihren Qualitäten vor.



Text
Elisabeth Arm
Rob Neuhaus
Fotos
Martin Bürgler

BÄRNER IMMOBILIENDIENSTLEISTUNGEN GMBH, BERN (NEU): «DARAUF BIN ICH STOLZ»

Dienstleistung stand am Anfang des Unternehmens. Salman Künsne, Geschäftsleiter, hatte als Ansprechpartner für Immobilienverwalter immer wieder mit kleineren Reparaturen und Renovationen zu tun. Hier musste eine Wand gestrichen werden, dort ein Siphon entstopft und dann und wann ein Plättli ersetzt werden. Er begann mit seinem Unternehmen die Arbeiten selbst auszuführen und gewann umgehend die Erkenntnis: «Das Plattenlegen ist die am besten geschützte Arbeit auf dem Bau. Normen und Merkblätter, und insbesondere Fachwissen stellen eine hohe Eintrittsschwelle dar, zum Beispiel bezüglich Bodenaufbau, Abdichtung, Verlegearten und Verlegerpflichten etc.» Heute beschäftigt sein Unternehmen immer noch vier Allrounder, welche die Wünsche der Immobilienverwalter erfüllen, aber bereits vierzehn Plattenleger. Er selbst arbeitete sich durch alle Lehrmittel, Merkblätter, Normen durch. «Das A und O unserer Arbeit ist die passende Kundenberatung», ist er überzeugt. Daraus ergibt sich die optimale Dienstleistung. «Dazu gehört auch, dass wir uns als konsequenter Systemanwender immer auf der sicheren Seite bewegen. Es gibt keine Basteteilen. So schützen wir unsere Kunden vor unnötigen Spätfolgen.» Das hat sich bewährt, die Arbeiten der Firma werden nicht nur von zufriedenen Kunden weiterempfohlen, sondern auch von Gutachtern als Musterbeispiel genannt, zum Beispiel, wenn es um Abdichtungen geht. «Darauf bin ich stolz, wir sind ein Vorzeigebetrieb», sagt Salman Künsne und er ist dankbar, dass sich sein Unternehmen so positiv entwickelt hat: «Das Plattenlegen stiess dazu und wir haben es entdeckt und zu unserer Spezialität gemacht.»



ZULLI AG, DIETIKON (REZERTIFIZIERUNG):

«WERT AUF WOHNEN LEGEN»

Alen Zullis Zielgruppe sind Unternehmen wie auch Private, welche viel Wert auf Wohnen legen. Er verkauft und verarbeitet viel Naturstein und hat an seinem Standort eine kleine Ausstellung. Er arbeitet nicht mit GU zusammen, ausser Regiearbeiten, und füllt keine Devis aus. Akquisition betreibt er über sein Netzwerk. Acht Mitarbeitende und ein Lernender sind bei ihm angestellt, zudem arbeitet er mit einem Pool von Subunternehmern. Sein Unternehmen steht für hohe Qualität, Topmitarbeiter und faire Preise. Seine Ziele: das heutige Niveau halten und den Sohn als Nachfolger aufbauen.

Anzeige



Poresta® Loft
Poresta® Loft S

Die Duschplatzlösung
mit seidig-feiner
Mineralwerkstoff-
Oberfläche.



Poresta® bodenebene Duschen, Wannenmontagesysteme und dekorative Oberflächen. Mehr erfahren unter www.poresta.com

TECHNIK

XXL-FORMATE:**KOMPETENZ IST GEFRAGT**

Grossformatige Platten sind in aller Leute Munde. Aber wie gross ist die Nachfrage wirklich? Und wo sind die Hürden, die Killerargumente? Das Weiterbildungsseminar des SPV ermöglichte spannende Diskussionen.



Text
Rob Neuhaus
Fotos
GLB



Aus Nachbarländern wird gemeldet, dass Grossformate bis zu 50 Prozent des Marktes ausmachen. In der Schweiz sind wir noch weit davon entfernt. Die Signale der Hersteller sind allerdings eindeutig: Die Produktion nimmt zu, das hat auch die Cersaie einmal mehr gezeigt.

Die 15 Teilnehmer am XXL-Weiterbildungsseminar (es wurde nur der Theorie teil durchgeführt) waren sich einig: Das Verlegen von Grossformaten ist anspruchsvoll, hochwertig und hochpreisig. Das Schadenpotenzial ist gross. Das beginnt beim Lagern und Transportieren, wo die kleinste Unachtsamkeit hohe Kosten verursacht. Eine weitere Schwierigkeit ist das Verlegen.

Gemäss Merkblatt (aus dem Jahr 2012) sind Grossformate «zwingend hohlraumfrei» zu verlegen. Auch das sorgte für Gesprächsstoff, da diese Anforderung in der Praxis kaum zu erfüllen ist.

Einigkeit bestand auch darin, dass es kompetente Fachleute für die Ausführung braucht. Die Zeit für die spezifische Weiterbildung ist allerdings rar. Und in Anbetracht der doch noch eher geringen Flächen, die bei uns verlegt werden, ist es auch nicht einfach, diese Zeit zu rechtfertigen und freizuschaukeln. Dennoch fährt der Zug weiter und es ist wichtig, auf bewährte Partner und Hersteller zu setzen. Die Qualität hat oberste Priorität, sie kommt vor dem Preis!



FRAGEN AN SIMON EGGER, GLB SEELAND

Welchen Anteil nehmen XXL-Formate in eurem Betrieb ein?

Simon Egger: Den Hauptteil mit je 40% machen die Formate 30 x 60 und 60 x 60 aus. Platten grösser als 60 x 60 liegen bei 15% und die wirklichen XXL-Formate, also ab 120 x 250, bei etwa 2%. Die restlichen 3% verteilen sich auf kleinere Grössen, bis zum Mosaik. Interessant ist, dass alle unsere Standorte – Berner Mittelland, Emmental, Ob- und Nidwalden, Seeland, Thun/Oberland und Zürich Land die gleichen Zahlen melden.

Wohin zeigt der Trend?

Eindeutig Richtung Grossformat. Bei den Platten grösser als 60 x 60 stellen wir die grösste Zunahme fest, und auch die XXL nehmen zu.

Wie reagieren die Kunden darauf?

Grundsätzlich kommen Grossformate sehr gut an, vor allem auch wenn es um die Hygiene und das Reinigen geht – das ist immer ein starkes Argument. Aber es kommt sehr auf die Beratung darauf an – wenn ich mit Meter und Bleistift auf dem Boden ein grossformatiges Fugenmuster aufzeichne oder rasch eine Skizze zeichne, können sich die Leute ein Bild machen. Auch das unterstützt die Argumente immer.

Wie macht ihr eure Plattenleger dafür fit?

Einerseits sind wir mit den besten und modernsten Werkzeugen und Hilfsmitteln ausgerüstet – Arbeitstisch, Nassfräse, Saugnapfe,

Verlegehilfe für überganglose Stösse und so weiter. Andererseits haben wir die Leute im Betrieb geschult und mit auf die Baustelle genommen, so dass sie ein Gespür für das Material und seine besonderen Eigenschaften entwickeln konnten. Ich selbst hatte übrigens meine ersten Instruktionen von Youtube-Videos. Selbstverständlich profitieren wir auch vom SPV – fünf Plattenlegerchefs unserer Standorte besuchten zum Beispiel das XXL-Seminar.

Welche Vorkehrungen braucht es dafür im Lager, beim Transport, auf der Baustelle?

Wichtig ist der sorgfältige Umgang, zum Beispiel Lagern auf ebenem Untergrund, Schutz der Kanten, Transport mit langer Gabel am Palettrolli wie auch das Einrichten des Arbeitsplatzes und das Planen des Transports auf der Baustelle. Manchmal probieren wir das mit einer Pavatexplatte vom gleichen Format aus. Wichtig ist, dass wir alles vorgängig mit der Bauherrschaft besprechen und immer auch Rücksprache mit dem Kleberlieferanten nehmen.

Welches ist das Schwierigste beim Verlegen von XXL-Formaten?

Das ist eindeutig der Transport vom Abladeplatz zum Verlegeort. Da braucht es so wenig, und etwas ist passiert. Das Verlegen dafür ist das Schönste!

PLATTFORM KERAMISCHE BAUKULTUR

BAUKERAMIK AUF WUNSCHceramica-
unica.ch

Die Plattform keramische Baukultur stellte in der Schweizer Baumuster-Centrale Zürich Manufakturkeramik am Beispiel der Klosterkirche Einsiedeln einem höchst interessierten Publikum vor.



Text
Rob Neuhaus
Fotos
Schweizer Baumuster-Centrale Zürich



Architekten und Innenarchitekten sind – neben der privaten Bauherrschaft – das ideale Zielpublikum für unsere Branche. Die Schweizer Baumuster-Centrale Zürich erreicht dieses Publikum regelmässig mit seinen Mittagsveranstaltungen. So auch am 19. Oktober 2023, als ein voller Saal an der Veranstaltung «Baukeramik auf Wunsch» von den Akteuren erfuhr, wie die Restaurierung des Plattenbodens in der Klosterkirche Einsiedeln (siehe Bericht im Keramikweg 3-23) vonstatten ging.

DER WERT DER ARBEIT

Jeronimo Barahona, Leiter Betriebe des Klosters Einsiedeln, stellte die Baugeschichte des Klosters vor und welche Über-

legungen der Bauherrschaft dazu führten, diese aufwendige Arbeit durchzuziehen, die von allen Beteiligten viel Fachwissen und Engagement abforderte. Er appellierte ans Publikum: «Es ist wichtig, dass die Leute erfahren, welchen Wert eine Arbeit hat. Dieser Wert definiert sich nicht über den Preis, sondern über die Arbeit.»

Matthias Ruschke, Marketing Manager der Zahna-Fliesen GmbH, schilderte, wie die Rekonstruktion der historischen Mettlachplatten in der Manufaktur stattfand. «Das handgefertigte Produkt, das von den Mitarbeitenden höchste Konzentration erfordert, ist hochbelastbar, sehr dauerhaft und entspricht allen unseren Anforderungen.»



VERTRAUEN STATT KONKURRENZ

Daniela Bernardi, Architektin und Inhaberin der Bernardi Keramik am Bau sowie Präsidentin der Plattform keramische Baukultur, stellte zu Beginn die Ziele und die laufenden Projekte der Plattform vor. Sie betonte, wie wichtig es ist, in komplexen Arbeitsprozessen gegenseitiges Vertrauen statt Konkurrenzdenken gelten zu lassen und dass das Fachwissen wertgeschätzt und honoriert werden muss: «Es braucht Transparenz und Fairness in den Prozessen und der Entscheidungsfindung.» Am Schluss bedankte sie sich bei der HGC in Zürich, die den Anlass ermöglicht hatte. Sie war vertreten durch René Morand, Regionalleiter für Zürich.

ECHTES LAUF- WUNDER

Tim Necker
Fliesenlegermeister
& Gewinner des
1. PCI-Alpen cups

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

RUND UMS FEUER

NACHHALTIG HEIZEN MIT HOLZ, 2. TEIL

Der Bau des modernen Speicherofens von Susanne und Markus schreitet voran (siehe Keramikweg 3-23).

Text
Martin Bürgler
Fotos
Rob Neuhaus



Ganzhausheizungen müssen nicht kompliziert sein. Im Gegenteil, sie sollen einfach in der Bedienung sein. Je weniger Hebel und Schalter am Ofen, desto besser. Der Kunde soll sich um die gute Holzstückung und Qualität kümmern, den Rest macht der Ofen. Türe auf, Holz hineinstapeln und anzünden. Das ergibt einen täglichen Aufwand von vielleicht fünfzehn Minuten, den Rest des Tages darf man die Wärme geniessen.

Die Dätwyler Ofenbau AG hat sich diese Art des Ofenbaus auf die Fahne geschrieben und eindrücklich in der letzten Woche vorgebracht, als der Hafner und Plattenleger Markus Klaus den Ofen von Susanne und Markus in Betrieb genommen hat. In sich ist das System sehr komplex, aber wenn alle Parameter richtig eingestellt sind, geht die produzierte Wärme dorthin, wo sie hingehört: der Speicher wird geladen, damit heisses Wasser zum Duschen und Heizungswasser für die Flächenheizungen zur Verfügung steht. Im nächsten Jahr wird dann noch die Photovoltaikanlage dafür sorgen, dass auch im Sommer jederzeit heisses Brauchwasser zur Verfügung steht.

Aktuell ist es aber so: Holz anlegen, anzünden und geniessen.

Bauherr und Berater. Als Markus bei Martin Bürgler um Rat für seinen Ofen bat, sagte dieser: «Frag am besten die Dätwyler Ofenbau AG.»



Hafner tec macht's möglich: Einfache Bedienung, grosse Wirkung.

BERATUNGS-HOTLINE

Nebst technischen Auskünften zu Plattenarbeiten bietet Martin Bürgler, Projektleiter Technik, per sofort auch Auskünfte und Beratungen zu Wohnraumfeuerungen und Brandschutzfragen an.

Auskünfte und kurze Beratungen gehören für die SPV-Mitglieder zum Service und sind für diese kostenlos.

Kontakt: technik@plattenverband.ch oder 062 748 42 80.

CERMICOL FLEX CREAM

NEU

SCHWEIZER, FLEXIBLER UND
CREMIGER KLEBEMÖRTEL

DIE + AUF EINEN BLICK

- ✓ Geschmeidig
- ✓ Leicht zu verarbeiten
- ✓ Sehr Emissionsarm
- ✓ Hellgrau farbig
- ✓ Flexibilität
- ✓ Rutschfest



CERMIX+

SCHWEIZER HERSTELLER VON
HOCH TECHNISCHEN PRODUKTEN FÜR BAUPROFIS
www.cermix.ch



Mehr Informationen
über das Produkt

HANDEL: INTERVIEW MICHAEL ZAUGG

GEDÄMPFTER OPTIMISMUS

Wie sieht die Situation beim Handel nach Covid, Lieferengpässen, Ukrainekrieg, Preiserhöhungen und weiteren Unwägbarkeiten aus? Michael Zaugg, SPV Zentralvorstand Ressort Handel, und Spartenleiter der SABAG-Gruppe gibt seine Einschätzungen.



Fragen und Foto
Rob Neuhaus

Welche Entwicklungen prägten das Jahr 2023 beim Handel?

Michael Zaugg: Die Lieferengpässe im Jahr 2022 hatten zur Folge, dass viele Händler die Lagerbestände als Sicherheit stark erhöhten – dies zu den damals geltenden hohen Preisen. Im Laufe dieses Jahres ging es somit darum, diese Volumen zu reduzieren. Für den Handel war das eine Herausforderung, denn mittlerweile ist die Materialknappheit kein Thema mehr und die Energiezuschläge konnten grösstenteils eliminiert werden. Weil 2022 durch die höheren Preise auch künstlich höhere Umsätze entstanden, entstand ein verfälschtes Bild. Die Jahre vor und seit Covid lassen sich nicht miteinander vergleichen.

Wie sieht es bei den Produzenten aus?

Die Produzenten litten enorm unter den explodierenden Energiekosten, bei einigen ging es so stark an die Existenz, dass sie Insolvenz anmelden mussten oder von neuen Investoren übernommen wurden. Deutsche Lieferanten, die sich stark auf den Heimmarkt konzentrieren, gerieten zum Teil in grosse Schwierigkeiten, während solche aus Spanien oder Italien, mit einem hohen Exportanteil, besser davonkamen. Für uns als Händler ist es wichtig, ein Produzentenportfolio zu unterhalten, das auch einen Plan B mit Alternativprodukten enthält.

COMMERCIO

OTTIMISMO CONTENUTO

Come si presenta la situazione commerciale in seguito al Covid, alle difficoltà di approvvigionamento, alla guerra in Ucraina, all'aumento dei prezzi e ad altre incertezze? Michael Zaugg, membro del comitato centrale ASP e responsabile settore commercio, nonché responsabile di settore del gruppo SABAG, presenta la sua valutazione.

Per molto tempo le aziende di posa di piastrelle sono state abituate ad avere il portafoglio ordini pieno per mesi e mesi. Attualmente questo non può più essere dato per scontato. L'attività edilizia, pur rimanendo sostenuta, è ancora molto volatile. L'incertezza persiste soprattutto sul prezzo di mercato dei prodotti, che rimane molto difficile da prevedere. Durante la restrizione delle forniture dello scorso anno, la disponibilità era più importante del prezzo, ma la situazione sta nuovamente cambiando e la pressione sui prezzi è di nuovo in aumento.

Un certo grado di incertezza si osserva anche tra i clienti privati. L'aumento dei premi delle casse malati, dei tassi di interesse, dei costi energetici e dell'inflazione frenano la propensione agli investimenti. Questa incertezza aumenta ad ogni guerra e ad ogni crisi, come si nota chiaramente nel settore della vendita al dettaglio.

Il mio è un ottimismo contenuto. La domanda di immobili è ancora elevata, per cui possiamo ipotizzare che l'attività edilizia rimarrà stabile. Potrebbe però persistere l'attuale fase di stallo nella domanda. Dobbiamo cercare di vedere questa situazione come un'opportunità: Se i metri quadrati diminuiscono, dobbiamo compensare con prodotti di alta qualità. Allo stesso tempo, dobbiamo spingerci verso nuove aree: interi spazi abitativi interni ed esterni, alzate per le camere da letto, rivestimenti per bagni e cucine e così via. Per noi e per il nostro esclusivo materiale si tratta di conquistare nuovi campi di attività.

Was lässt sich bei den Kunden feststellen?

Die Plattenlegerbetriebe waren sich lange gewohnt, dass ihre Auftragsbücher auf Monate hinaus voll sind. Das ist momentan nicht mehr selbstverständlich. Die Bautätigkeit ist zwar nach wie vor hoch, aber dennoch volatil und vor allem ist der Marktpreis der Produkte schwer einschätzbar. Beim letztjährigen Lieferengpass war die Verfügbarkeit wichtiger als der Preis, dies ändert sich aber aktuell wieder stark und der Preisdruck steigt. Auch bei den Privatkunden lässt sich eine gewisse Unsicherheit feststellen. Steigende Krankenkassenprämien, Zinsen, Energiekosten und die Inflation bremsen die Investitionsfreudigkeit. Mit jedem Krieg, jeder Krise steigt diese Unsicherheit, was wir im Handel sehr gut merken.

Was ist für die nächste Zeit zu erwarten?

Ist mehr als Kaffeesatzlesen möglich?

Ich bin gedämpft optimistisch. Die Nachfrage nach Wohnraum ist immer noch hoch, so dass wir von einer stabilen Bautätigkeit ausgehen können. Dennoch könnte die aktuelle Nachfrageflaute noch andauern. Wir sollten das allerdings als Chance aufnehmen: Wenn die Quadratmeter zurückgehen, müssen wir das mit hochwertigen Produkten kompensieren. Und gleichzeitig in neue Bereiche vorstossen: Gesamte Wohnbereiche indoor und outdoor, Schlafzimmerrückwände, Bad- und Küchenabdeckungen und so weiter – das sind für uns und unser einzigartiges Material neue Tätigkeitsfelder.

Anzeige

UltraCare®

EINE SCHÖNE UMGEBUNG BEGINNT MIT DER PFLEGE VON OBERFLÄCHEN

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

REINIGUNGS-PRODUKTE

PFLEGE & SCHUTZ DER OBERFLÄCHE

ERGÄNZENDE PRODUKTE

CERSAIE SHOW-PLATTENLEGEN

CERSAIE SHOW-PLATTENLEGEN

Text
Rob Neuhaus
Fotos
Raphael Rubin

Plattenlegen an der Cersaie – zur 40. Ausgabe der Messe konnte das Publikum einen freundschaftlichen Wettkampf erleben. Je zwei Vertreter aus Italien, Deutschland und der Schweiz traten an. Für uns waren Jana Goldener und Salvatore la Rosa im Einsatz.



CERSAIE: LA POSA DI PIASTRELLE
COME SPETTACOLO

Posa di piastrelle al Cersaie - alla 40esima edizione della fiera, il pubblico ha potuto assistere a un'amichevole sfida. Hanno partecipato due rappresentanti ciascuno di Italia, Germania e Svizzera. Per la Svizzera hanno partecipato Jana Goldener e Salvatore la Rosa.

Per Jana Goldener il palco di Bologna è stata una preziosa occasione per allenarsi in condizioni competitive e di fronte a un pubblico in vista della sua partecipazione ai WorldSkills dal 10 al 15 settembre 2024 a Lione. Per Raphael Rubin, responsabile dei corsi ASP, il piano ha funzionato: «La nostra intenzione era che Jana facesse esperienza in un ambiente internazionale e conoscesse altri sistemi organizzativi con lingue straniere. Abbiamo raggiunto il nostro obiettivo e abbiamo imparato a non lasciarci condizionare dagli imprevisti».

Für Jana Goldener bot die Bühne in Bologna eine willkommene Gelegenheit, unter Wettkampfbedingungen und vor Publikum für ihren Einsatz an den WorldSkills vom 10. bis 15. September 2024 in Lyon zu trainieren. Für Raphael Rubin, SPV Kursleiter, ist die Rechnung aufgegangen: «Unsere Motivation war, dass Jana Erfahrungen in einer fremden Umgebung sammeln kann, andere Organisationssysteme mit fremden Sprachen kennenlernt. Wir haben das Ziel erreicht und gelernt, dass man sich von Unvorhergesehenem nicht irritieren lassen darf.»

ATTRAKTION FÜR DAS PUBLIKUM

Vor Ort gab es tatsächlich verschiedenes Unbekanntes: Die jungen Handwerker mussten sich das Werkzeug teilen oder jemand mischte den Kleber für alle Teams an. Raphael Rubin: «Es war eigentlich mehr Teamarbeit als Wettbewerb.» Dem Publikum gefiel es, offenbar war für viele der Anblick einer Plattenlegerin eher ungewohnt. Auch für die Veranstalterin der Cersaie, die Confindustria Ceramica, war der Auftritt des Nachwuchses attraktiv – dem Vernehmen nach soll der Wettkampf fest ins Programm geschrieben werden.

+ PLATTEN-
CHAMPIONS.CH



BERUFSSCHAU BASEL

JUNGE ÜBERNEHMEN

VERANTWORTUNG

Text:
Rob Neuhaus
Fotos:
Maximilian Mattes
Rob Neuhaus

An der Berufsschau Baselland vom 15. – 19. November übernahmen junge Plattenleger die Verantwortung für den Auftritt der Sektion Beider Basel.



Wie kann man junge Berufsleute motivieren, sich für Verbandsaufgaben einzusetzen, ohne sie gleich in den Vorstand oder eine Kommission zu wählen? Die Sektion Beider Basel macht einen vielversprechenden Vorstoss. Sie hat im Frühjahr 2022 eine «Jugendgruppe» gegründet. Diese soll ein offenes und niederschwelliges Gefäss sein für jüngere Menschen, die sich für die ihren Beruf einsetzen möchten. Der Einsatz der Jugendgruppe wird finanziert durch den Verzicht des Vorstandes auf die eigenen Sitzungsgelder.

Ein Kernteam, bestehend aus Maximilian Mattes (Citton AG), Hasan Sari (Bernardi Keramik am Bau) und Michel Herzog (Reinhard Ott AG) organisierte nun den Auftritt an der Berufsschau Basel-Land in eigener Verantwortung. Die Umsetzung erfolgte professionell und erhielt Unterstützung von allen Seiten.

AUF AUGENHÖHE MIT DEN JUGENDLICHEN

In der St. Jakobshalle herrscht reger Betrieb. Schülerinnen und Schüler streifen von einem Berufsstand zum anderen. Bei den

Plattenlegern bleiben sie stehen, im Hintergrund arbeiten drei Lernende an einem Objekt, davor weckt ein Schneidtisch ihre Aufmerksamkeit. Drei weitere Lernende sprechen sie an, animieren sie zu einem Einsatz an der Schrotmaschine, erzählen über ihren Beruf und helfen ihnen beim Ausfüllen ihres Fragebogens. Maximilian Mattes nimmt sich kurz Zeit für ein paar Fragen.

WIE IST EUER PROJEKT ENTSTANDEN?

Maximilian Mattes: Der Sektionsvorstand hat uns dieses Jahr, nachdem wir letztes Jahr unser Debüt an der Berufsschau in Basel gegeben hatten, angefragt die Berufsschau Basel-Land zu organisieren. Daraufhin bildeten wir ein Kernteam, welches ständig erweitert werden kann und sich auf jede Unterstützung freut. Wir erarbeiteten ein Konzept, das Budget und fragten Lieferanten und Partner für ein Sponsoring an. Als der Vorstand grünes Licht gab, ging es weiter mit der Organisation. Das Grundmodul des Standes konnten wir vom SPV übernehmen. Mit Hilfe der Sponsoren wurde eine Rückwand gebaut, welche während der Berufsschau mit



Platten verlegt werden soll. Weiter entwickelten wir den Einsatzplan, suchten Lernende aus dem ersten und zweiten Jahr in allen Betrieben und haben mit ihnen die Platten für das Keramikbild im Vorfeld zugeschnitten. Möbel, Give-aways, Materialien und Werkzeug durften natürlich nicht vergessen werden.

WELCHES ZIEL HABT IHR EUCH GESTECKT?

Wir wollen proaktiv auf die Leute zugehen und ihnen unseren Beruf mit seinen vielen Facetten zeigen. Das wird etwas vereinfacht, weil man uns zuschauen kann, wie etwas Schönes entsteht. Man kann das Erfolgserlebnis des Plattenlegens quasi am Stand miterleben. Die motivierten Lernenden im Einsatz – sei es am Objekt oder im Gespräch – entwickeln eine positive Energie. Das kommt bei den Jugendlichen sehr gut an.

Anzeige



WELCHE REAKTIONEN ERLEBT IHR?

Viele Jugendliche sind begeistert, viele kennen allerdings unseren Beruf nicht. Wir versuchen, ihnen zu zeigen, welche Möglichkeiten und Perspektiven der Beruf des Plattenlegers mit sich bringt. Unser Rezept lautet: Die Zukunft von heute motiviert die Zukunft von Morgen. Proaktiv den Nachwuchs sichern.

Zu danken gilt es nicht nur den jungen Berufsleuten, sondern auch unseren Sponsoren und Partnern HGC, Mapei, Sabag, sowie dem Vorstand der Sektion Beider Basel.

NEU

■ GEBERIT

GEBERIT CLEANLINE50 DUSCHRINNE SCHMAL UND FUNKTIONAL

Das minimalistisch elegante Design der Geberit CleanLine50 Duschrinne in schwarzchrom oder Edelstahl gebürstet überzeugt ästhetisch und funktional. Durch ein integriertes Gefälle und das asymmetrische Dreiecksprofil wird das Wasser schnell abgeleitet. Die clevere Technik mit vorinstalliertem Dichtvlies erleichtert den sicheren Einbau.



Weitere Informationen auf
www.geberit.ch/cleanline

Schmale Profilbreite von 30 mm.

Integriertes Gefälle für leichten Einbau und sichere Wasserableitung.

Geeignet für grossformatige Bodenplatten.

Einfach sauber zu halten.

Zwei Oberflächen: schwarzchrom oder Edelstahl gebürstet.



Profillänge in 900 und 1300 mm (individuell anpassbar).

MARKETING & KOMMUNIKATION

WERBEN UND GEWINNEN

Text und Fotos
Carole Fäh

Gewinnen Sie Kunden und Lernende mit Ihrer nächsten Werbeaktion in Ihrer Region.

Sehen und gesehen werden – keine Werbung wäre für die Akquise von Lernenden reines Tappen im Dunkeln. Es ist wichtig, dass man sich heute aktiv als Lehrbetrieb nach aussen zu erkennen gibt.

EIN PAAR IDEEN:

- Machen Sie sich einen Autokleber, der Sie als Lehrbetrieb in Szene setzt.
- Machen Sie Werbung im Sportverein als Lehrbetrieb.
- Ergänzen Sie Ihre Webseite mit einer Rubrik «Lernende» oder «Karriere» – wir stellen Textvorlagen sowie Bildermaterial für den Beruf bereit.

Gerne unterstützen wir Sie als Lehrbetrieb ebenfalls mit Werbematerial. Bestellen Sie dieses ungeniert bei bildung@plattenverband.ch



Roll-Up über die Berufe
Roll-Up über die Karriere



5x5 Mosaik mit QR-Code, um sich online zu vertiefen

Dies war eine zündende Idee von der Firma Weber AG in Rüti ZH – Vielen Dank!



Flyer A4 (ausführliche Version für Eltern, Lehrpersonen)



Bildvorlagen für Schnuppertage oder Berufsmessen

Dies war eine tolle Idee von der Firma Heer Keramik und Naturstein in Sennhof ZH – Vielen Dank!





Schnupperboxen (nur für Mitglieder)
Mit dieser Box punkten Sie wenn
Jugendliche z.B. eine Woche
Schnuppern kommen.

Vorlagen Social Media

<https://plattenverband.ch/bildung/grundbildung/Dokumente>

Textvorlagen für Ihre Homepage

<https://plattenverband.ch/bildung/grundbildung/Dokumente>

Diverse Imagefilme auf Youtube



Roulettetisch 120x 400x 80 cm

(400 auf 5 Elemente à 80), 500 kg, ohne Rad und Croupier

WERBEMITTEL SOLANGE VORRAT

Jasskarten

Postkarten

- A6
- A5 (Halbe A4 Seite quer)
- A5 gefaltet (Halbe A4 Seite quer, 4 Seiten)

Papiertragetaschen

BILDUNGSOFFENSIVE

DIE BRANCHE BILDET SICH WEITER

Text
Martin Bürgler

Die Bildungsoffensive rüttelt und schüttelt die Aus- und Weiterbildungskultur der Branche etwas durch.

Wir haben das Ziel, die Bildungskultur mit der Offensive in ein neues Rampenlicht zu rücken. Die Bildung darf und soll jedem in der Branche zugänglich sein. Unsere Bildungsoffensive soll kein Angriff auf die bestehenden Bildungsangebote der Plattenlegerbranche sein, sondern die Plattenleger zielstrebig und hartnäckig motivieren, sich regelmässig weiterzubilden. Der SPV hat die Initiative ergriffen und will das Bildungsangebot bekannter machen, so dass Mitglieder, wie auch Nichtmitglieder davon profitieren können.

WER PROFITIERT?

Es geht auch darum, aufzuzeigen wer wo profitieren kann und welche Kurse als Weiterbildung im Bereich der modularen Ausbildung angerechnet werden dürfen. Wenn wir ehrlich zu uns selbst sind, müssen wir gestehen, dass bei einem Teil der Plattenleger Weiterbildung nicht zuoberst auf der Prioritätenliste steht. Das hat verschiedene Gründe. Aktuell haben die meisten Unternehmen die Auftragsbücher voll und können ihre Mitarbeitenden nicht entbeh-

ren. Die Kurse kosten viel Geld, dazu kommen die Ausfallkosten. Der Berufsbildungsfond LGAV Platten unterstützt nicht nur die höhere Berufsbildung. Sie können auch für Branchenseminare Kurskostenentschädigung beantragen, wenn diese offen ausgeschrieben sind.

WEITERBILDUNG HILFT!

Wir sind der Meinung, dass Firmen mit einer Weiterbildungskultur die motivierteren Mitarbeitenden haben, und wir sind überzeugt, dass Weiterbildung hilft, Fehler und damit Schadenskosten zu vermindern, was zu besseren Margen und zufriedenen Kunden führt. Um dahin zu kommen, braucht es die Weitsicht des Unternehmers, der seine Mitarbeiter auffordert, pro Jahr mindestens einen Weiterbildungstag zu planen und auch zu besuchen. Damit erschliesst sich die zusätzliche Chance, das Image des Plattenlegers zu verbessern und mittelfristig vielleicht auch so den Nachwuchs besser sichern zu können.

GRUNDBILDUNG

BASISKURSE FÜR LERNENDE

Text
Carole Fäh
Foto
Othmar Schuler

Der Einstieg im 1. Lehrjahr ist ein wichtiger Schritt für alle Beteiligten in der Ausbildung.



Diese Kurse sind in enger Zusammenarbeit mit Othmar Schuler, Präsident der Kurskommission des SPV, entstanden, mit dem Ziel unseren Lernenden einen etwas anderen Einstieg als üblich zu gewähren. Dabei erhalten die Lernenden in den ersten zwei Wochen ein theoretisches Wissen zu Themen wie; Arbeitssicherheit (PSA sowie Heben und Tragen), Verhalten auf der Baustelle, Berufsbild, Baustellenarten, Berufe und Schnittstellen zu anderen Gewerken, Besuch einer Handelsausstellung, Werkzeugkiste kennen lernen, Rechte und Pflichten als Lernende, Lerndokumentation führen, Fahrzeug laden und entladen, Baustelle und Arbeitsplatz einrichten, um hier ein paar gängige Stichworte in der Einführung von Lernenden zu nennen.

Die total vier Wochen, davon noch zwei in der Lehrhalle, werden zwischen dem 5. und 30. August 2024 angeboten. Reservieren Sie für Ihren Lernenden bereits heute die Zeit, die Sie währenddessen für Ihre Arbeitsaufträge gezielt nutzen können oder Ferienabwesenheiten überbrücken. Details folgen spätestens im Januar 2024!

.....

**OTHMAR SCHULER,
INHABER GASSER PLATTENBELÄGE GMBH UND BERUFSBILDNER**

Wie ist die Idee entstanden?

Othmar Schuler: Zu Beginn stand ein Besuch beim azw Ausbildungszentrum in Winterthur, das für Firmen und ihre Lernenden verschiedene Module anbietet. Dort erwerben Auszubildende während ein paar Monaten bis zu zwei Jahren verschiedenste Grundkenntnisse, bevor sie dann in ihrem Lehrbetrieb produktiv zu arbeiten beginnen. Ich habe mir überlegt, wie wir das für uns umsetzen könnten.

Was ist der Nutzen für Lehrbetriebe?

Die Erfahrung in meinem Betrieb zeigt, dass der Start in die Lehre oft zwischen Tür und Angel stattfand – der Geschäftsführer hat kaum Zeit, zwei Mitarbeiter sind noch in den Ferien und so weiter und so ist der Start für Lernende nicht gerade ideal. Lernende, die den Basiskurs durchlaufen haben, kennen hingegen bereits verschiedene Arbeitsabläufe, und vor allem in Bezug auf Arbeitssicherheit bringen sie wichtiges Wissen mit.

Was ist das Ziel für den Lernenden und den Lehrbetrieb?

Die Lernenden sollen Grundkenntnisse des Berufs, die «Basics», kennen. Sie sind schnell produktiv. Das gibt ihnen eine gewisse Sicherheit. Der Lehrbetrieb kann davon ausgehen, dass er Lernende nach dem Basiskurs schnell einsetzen kann. Die Investition zahlt sich aus. Ich bin überzeugt, dass dieser Einstieg auch dazu verhilft, dass die Jugendlichen bei dieser Gelegenheit die Freude am Beruf entdecken und behalten.

ARBEITSSICHERHEIT UND GESUNDHEITSSCHUTZ

SECHS LEBENSWICHTIGE REGELN

SCHÜTZEN VOR ASBEST

Text
Adrian Vonlanthen, Mediensprecher Suva
Foto
Suva

Asbest ist auch heute noch in vielen Gebäuden vorhanden. Neben den bereits bestehenden branchenspezifischen Regeln zum Thema Asbest hat die Suva sechs allgemeine Regeln zum Umgang mit Asbest entwickelt. Diese Regeln sind bei Asbestarbeiten zu beachten, die von instruierten Hafnerinnen und Hafnern, Plattenlegern und Plattenlegerinnen sowie Fachpersonen im Bereich Abgasanlagebau ausgeführt werden dürfen.

Asbest ist in der Schweiz seit dem Jahr 1990 verboten. Trotzdem muss man in Gebäuden, die vor 1990 gebaut wurden, auch heute noch mit Asbest rechnen. Die Schweiz importierte bis zum Asbestverbot rund 500 000 Tonnen Asbest. Dank dessen hervorragenden physikalischen und chemischen Eigenschaften wurde Asbest in unterschiedlichsten Baumaterialien eingesetzt: in Wand- und Bodenbelägen, Plattenklebern, Leichtbauplatten, Isolationen, Asbestschnüren, Rauchrohrmanschetten, im Putz – Asbest ist an vielen Orten anzutreffen.

BEI DER BEARBEITUNG IST VORSICHT GEBOTEN

Wird Asbest bearbeitet, werden unzählige Asbestfasern freigesetzt. Gelangen diese in die Atemwege, können sie den unheilbaren Brustfellkrebs, Lungenkrebs oder weitere schwerwiegende Krankheiten auslösen. Das Heimtückische an Asbest ist, dass die Fasern so klein sind, dass man sie von blossen Auge nicht sehen kann. Zudem hat man keine unmittelbaren körperlichen Einschränkungen, nachdem man Asbestfasern eingeatmet hat, denn bis eine Krankheit ausbricht, können 20 bis 40 Jahre vergehen.

SECHS LEBENSWICHTIGE REGELN ASBEST

Arbeiten, bei denen eine erhebliche Menge an gesundheitsgefährdenden Asbestfasern freigesetzt werden können, dürfen nur von anerkannten Asbestsanierungsbetrieben ausgeführt werden. Andererseits gibt es Asbestarbeiten, die von instruierten Handwerkern ausgeführt werden dürfen. Für diese hat die Suva sechs lebenswichtige Regeln entwickelt, die für alle Branchen gelten. Diese ergänzen die bereits bestehenden branchenspezifischen Regeln und müssen beim Um- oder Rückbau konsequent umgesetzt werden.



In Gebäuden, die vor 1990 gebaut wurden, muss man mit Asbest rechnen.

1. Bei Umbauprojekten von Gebäuden, die vor 1990 erstellt wurden, muss mit Asbest gerechnet werden
2. Vor Arbeitsbeginn: Schadstoffermittlung und Gefährdungsbeurteilung durchführen
3. Bei Gefährdung durch Asbest oder bei Unsicherheiten Arbeiten einstellen!
4. Vorgesetzte instruieren ihre Mitarbeitenden
5. Schutzausrüstung tragen und Arbeiten gemäss Stand der Technik ausführen
6. Bei Arbeitsabschluss: Reinigen und entsorgen

Im virtuellen Asbest-Haus der Suva unter www.suva.ch/asbesthaus erfahren Sie, wo Asbest vorkommen kann. Unter www.suva.ch/84063.d finden Sie weitere Informationen zum Thema.

INITIATIVE «GEMEINSAM GEGEN ASBEST»

Heute werden Asbestfasern vor allem bei Umbau- und Renovationsarbeiten in älteren Liegenschaften freigesetzt. Das Thema Asbest betrifft nicht nur Handwerker. Auch Architekten und Planer, Heimwerkerrinnen, Eigentümer von Liegenschaften sowie Vermieterinnen und Mieter. Steht also ein Umbau an, muss die Asbestgefahr bereits bei der Planung berücksichtigt werden. Der Umgang mit Asbest gehört in die Hände von Profis. Bauschadstoffdiagnostiker, Analytik-Laboratorien und Sanierungsunternehmen, die sich mit dem Thema auskennen und weitere Informationen finden Sie unter www.forum-asbest.ch.

Mit der Initiative «Gemeinsam gegen Asbest» setzen sich diverse Organisationen, darunter das Bundesamt für Gesundheit, das Bundesamt für Umwelt, das Bundesamt für Energie, das Staatssekretariat für Wirtschaft und die Suva dafür ein, dass das Bewusstsein für das Vorhandensein von Asbest in älteren Liegenschaften gefördert wird und bei einem Umbau die korrekten Massnahmen getroffen werden.

MOVE TO 25

DER SPV WIRD ZU CERUNIQ

Die Arbeiten zu unserem Markenwechsel laufen auf Hochtouren.

Text
Elisabeth Arm
Grafik
Christoph Camenzind

Im Zentrum steht dabei der neue Webpage-Auftritt des Verbandes. Hier haben wir uns zum Ziel gesetzt, dass der Auftritt übersichtlicher und klarer daherkommt und viel Nützliches für den Betrachter liefert. Inhaltlich trennen wir Verband/Branche, Bildung/Karriere und Leistungen/Unterstützung. Auch der Teil News wird klarer strukturiert und einfacher gestaltet, so dass Interessierte jederzeit auf dem neuesten Stand bezüglich der Entwicklung des Verbandes sind.

An der letzten Sektionspräsidenten-Konferenz wurde ein möglicher neuer Auftritt für die Sektionen vorgestellt. Dieser wurde sehr positiv aufgenommen, so dass die Inhalte gleich in den Prototypen miteinfließen werden.

Und dann gibt es natürlich noch viele andere Aufgaben, wie die Erstellung des CD-Manuals, Templates für unsere Mitglieder, Flyer, Give-aways und noch vieles mehr. Es bereitet sehr viel Freude zu sehen, wie die Teilnehmenden des Projektteams engagiert ihre Überlegungen einbringen und jederzeit Offenheit zeigen für 'Bewährtes stehen zu lassen und Neues unbedingt zu integrieren'.

Dies zeigt sich auch in der Positionierungspyramide, welche wir im Zusammenhang mit der neuen Marke erarbeitet haben. Diese sieht unsere Branche als Profis für Raumgestaltung. Sind Sie interessiert an dieser Pyramide? Dann schicken Sie doch ein Mail an: info@plattenverband.ch. Wir freuen uns, wenn Sie mit viel Begeisterung diese Inhalte im Markt streuen.

CERUNIQ

Verband der führenden Verlegeunternehmen und des Fachhandels
Associazione degli esperti nella posa e nel commercio specializzato
Association des leaders de la pose et de la distribution spécialisée



INTERVIEW MIT ANDREAS SCHNEIDER

«OHNE DIE MITGLIEDER

GEHT ES NICHT!»

Fragen und Foto
Rob Neuhaus

Die Delegiertenversammlung vom 23. Juni 2023 in Locarno hat Andreas Schneider zum neuen Mitglied des Zentralvorstands gewählt. Der Inhaber der Agentur F+W Communications GmbH übernimmt das Ressort Marketing & Kommunikation.

Andreas Schneider, herzliche Gratulation zum neuen Amt.

Was hat dich bewogen, dich dafür zur Verfügung zu stellen?

Andreas Schneider: Ich bin seit Jahren für den SPV aktiv, die Materie Keramik fasziniert mich. Der Fachkräftemangel im Bereich des Handwerks ist für die ganze Schweiz ein Problem und ich finde, da muss man sich engagieren. Solange ich die Möglichkeiten habe, mich da einzubringen, mache ich das gerne. Mir ist es ein grosses Anliegen, dass der Verband die Mitglieder und das Handwerk in der Gesellschaft und der Politik stärkt und vertritt. Da will ich einen Beitrag leisten.

Seit der Delegiertenversammlung sind ein paar Monate vergangen. Wie hast du dich eingelebt?

Bisher wurde ich gut in diesem bunten Gremium aufgenommen und eingearbeitet. Ich bin positiv. Soeben haben wir die Kadertagung gehabt und die Kultur hat mich überzeugt. Man kann im Sinne der Sache die Klingen kreuzen und dann auch wieder zusammen lachen.

Wie gut kennst du den SPV und seine Mitglieder?

Sehr gut. Ich bin seit zehn Jahren mit an Bord. Mein Ziel ist es, über die Branche zusätzlich zu lernen. Aber meine Kernkompetenz ist ja nicht Plattenlegen, sondern die Vermarktung der Branche.

Wie können unsere Mitglieder den Verband und die Branche bei den Marketing- und Kommunikationsaufgaben unterstützen?

Einfach mitmachen. Und auch mal die Extrameile gehen. Ohne die Mitglieder geht es nicht!

Wie willst du an die Arbeit deiner Vorgängerin Elisabeth Arm anknüpfen?

Es geht darum, die wertvollen Vorarbeiten weiterzuführen – im Wissen, dass ich dabei in grosse Fussstapfen trete.

Welche Arbeiten stehen an?

Wir müssen uns fokussieren und die neue Marke Ceruniq auf den Boden bringen. Dabei dürfen wir die Kommunikation der übrigen Verbandsaktivitäten nicht vernachlässigen.



Zum Schluss noch ein paar Worte über dich – was beschäftigt dich neben der Arbeit im SPV Zentralvorstand?

Ich bin seit über sieben Jahren Inhaber der Kommunikationsagentur F+W Communications und darf dort einer vielfältigen Arbeit nachgehen. In der Freizeit interessieren mich Fussball, Fischen, Kulinarik, Medien, Wirtschaft und Politik.

INTERVISTA A ANDREAS SCHNEIDER

«SENZA I SOCI NON FUNZIONA!»

L'Assemblea dei delegati del 23 giugno 2023 a Locarno ha eletto Andreas Schneider come nuovo membro del comitato centrale. Il titolare dell'agenzia F+W Communications GmbH assumerà la direzione del settore Marketing e Comunicazione.

Andreas Schneider: Lavoro per l'ASP ormai da anni e la ceramica mi affascina. La carenza di artigiani qualificati è un problema che riguarda tutta la Svizzera e credo che sia necessario attivarsi. Finché avrò l'opportunità di partecipare, sarò felice di farlo. Per me è molto importante che l'associazione rafforzi e rappresenti i suoi membri e i mestieri artigianali nella società e nella politica. Voglio dare il mio contributo. Dobbiamo concentrarci e far decollare il nuovo marchio Ceruniq. Allo stesso tempo, non dobbiamo trascurare la comunicazione delle altre attività associative.

SEKTION OSTSCHWEIZ

FRUCHTBARER HERBSTANLASS

Nach dem letztjährigen erfolgreichen Herbstanlass der Sektion Ostschweiz mit einer Stadionführung des FC St.Gallen war der Vorstand der Sektion bestrebt, erneut einen geselligen Anlass auf die Beine zu stellen.

Text und Fotos
Claudio Oertig

An einem schönen Herbsttag im November besuchte eine Gruppe von Händlern, Industrie-Vertretern und Plattenlegern die Mosterei Möhl in Arbon. Pünktlich um 17.30 Uhr wurden wir von Beat Steinacher in Empfang genommen. Nach einem kurzen Einführungsfilm im hauseigenen Kino ging der Rundgang los. Von der Annahmestelle über die Waschanlage zur Presse und von da in die heiligen Lagerkeller. Eindrücklich, welche Mengen an Äpfeln und Birnen es braucht, um am Schluss ein grossartiges Erfrischungsgetränk in den Händen zu halten. Anschliessend an den Rundgang konnte man sich im Museum umschaun, bevor es zur wohlverdienten Degustation im hauseigenen «Saftladen» ging.



Anzeige



Wohnkomfort mit Energiespareffekt

EINFACH – SCHNELL – SICHER

Kombinieren Sie moderne Fliesen mit der effizienten Fußbodenheizung Schlüter-BEKOTEC-THERM – für Ihren nachhaltigen Keramik-Klimaboden.

bekotec-therm.de

Schlüter[®]
Systems



Nach der Degustation ging es gemeinsam zum Nachtessen ins Restaurant «Frohsinn» in Arbon. Dort wurde fleissig über Keramik, neue Produkte, Chancen und Herausforderungen der Keramikbranche diskutiert. Der Vorstand der Sektion Ostschweiz bedankt sich bei allen Teilnehmenden.

Anzeige

Active Technologie und Planogel Rheo

Die aktiv schnell vernetzenden Grundierungen, Active Prime Fix und Active Prime Grip, entwickeln eine vollständige Kompatibilität mit allen saugenden und nicht saugenden Untergründen und garantieren maximale Haftung für das Überarbeiten mit allen mineralischen Produkten auf Zement-, Kalk- und Gipsbasis.

Planogel Rheo, die erste zertifizierte, schnell belegereife, universelle Gel-Nivelliermasse mit variabler Rheologie und Viskosität für Schichtstärken von 1-30mm. Ein Produkt für alle Untergründe und alle Endbeläge erleichtert die Untergrundvorbereitung und setzt neue Maßstäbe in Bezug auf Belastbarkeit, Kompaktheit und Ebenheit.



kerakoll.com

kerakoll

NEWS UZIN UTZ: HOCH STANDFEST BEI XXL-PLATTEN

FLEX-GROSSFORMATKLEBER

CODEX POWER RX 4 ULTRA

Für die Verlegung von grossformatigen Platten ist der Grossformatkleber Power RX 4 Ultra unverzichtbar. Seine besonderen Merkmale: er ist enorm standfest, schnell und erreicht eine sehr gute Benetzung auch bei extra grossen Plattenformaten.



Codex Power RX 4 Ultra kann am Boden, auf beheizten Konstruktionen sowie mechanisch hochbelasteten Flächen für fein- und grobkeramische Fliesen und Platten eingesetzt werden.

Die Konsistenz von codex Power RX 4 Ultra ist variabel einstellbar. Dadurch ist er geschmeidig, behält aber gleichzeitig seine hohe Elastizität zwischen Verlegeuntergrund und Platte bei sehr guter Standfestigkeit bei. Diese Eigenschaften gewährleisten nach Unternehmensangaben eine sichere und zuverlässige Verlegung schwerer XXL-Platten – ohne Gefahr zu laufen, dass diese durch ihr meist beachtliches Eigengewicht im Kleberbett einsinken. «Wir wollten einen flexiblen aber vor allem standfesten Dünnbettmörtel entwickeln, der dem Plattenleger eine sichere und risikofreie Grossformatverlegung ermöglicht», so Dursum Hotic, Verkaufsleiter von codex bei der Uzin Utz Schweiz AG. Der flexible Dünnbettmörtel hat zudem einen hohen Verarbeitungskomfort, da er bei dreistündiger Topfzeit eine vergleichsweise frühe Begeh- und Verfugbarkeit nach bereits 6 Stunden aufweist. Unebenheiten im Verlegeuntergrund sowie profilierte oder nicht kalibrierte Platten werden mühelos bis zu einer Mörtelbettdicke von 15 Millimeter in einer Schicht ausgeglichen. codex Power RX 4 Ultra kann vom Verleger sowohl im Buttering-Floating als auch nur im Floating-Verfahren aufgetragen werden und erreicht damit eine nahezu vollsattete Bettung und ein langfristig sicheres Ergebnis.

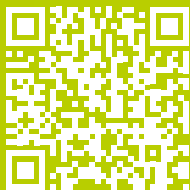


Codex Power RX 4 Ultra zur Verlegung grossformatiger Platten erfüllt die Anforderungen nach EN 12004 C2 E S1 und entspricht der höchsten Qualitätsstufe.

RX 4 ULTRA

HÄLT WAS ER VERSPRICHT

Mit codex Power RX 4 Ultra gelingt Dir täglich eine Heldentat im Grossformat. Der flexible Dünnbettmörtel trägt sicher grösste XXL-Platten ohne abzusinken – selbst bei unebenem Untergrund.



GROSSFORMAT
EXPERTE



NEWS SAINT-GOBAIN WEBER: WEBERCOL CARBONFLEX PRIME S2

DIE FORMEL 1 UNTER DEN KLEBEMÖRTELN

Sie kommen in der Luft- und Raumfahrt, bei Mountainbikes, Tennisschlägern, Ruderbooten, Pfeilbogen und Formel-1-Rennwagen zum Einsatz: Kohlenstofffasern, auch Karbonfasern genannt. Saint-Gobain Weber vergütet seinen neuen 1K-Kleber webercol carbonflex prime S2 damit und optimiert dadurch seine Zusammensetzung und Eigenschaften.



Saint-Gobain Weber verfolgt konsequent eine konzernweite Nachhaltigkeitsstrategie, zu der auch die Neu- und Weiterentwicklung respektive die Optimierung von Produkten gehören. Es gibt durchaus ökologische und bautechnische Gründe für die Verwendung von Kohlenstofffasern in einem Klebemörtel, die widerstandsfähiger und korrosionsbeständiger sind als andere Fasern. Durch Beimischung von Karbonfasern konnte bei der Formulierung des Klebemörtels webercol carbonflex prime S2 der Anteil an organischen Bindemitteln um ca. 10% reduziert werden.

Ausserdem wird bei der Herstellung des Klebemörtels deutlich weniger Primärsand verarbeitet. Die Verwendung eines Nebenprodukts aus anderen Herstellungsprozessen ermöglicht eine Einsparung beim Primärsand von rund zwei Dritteln. Der Einsatz von recycelten Materialien respektive die Substitution von Primärstoffen sind wichtige Beiträge von Saint-Gobain Weber und dem ganzen Konzern an die globalen Umweltschutzmassnahmen.

FUSSABDRUCK REDUZIEREN, EIGENSCHAFTEN OPTIMIEREN

Gleichzeitig wurde auf die Eigenschaften und Leistungswerte des einkomponentigen Klebemörtels geachtet: Er ist geschmeidiger in seiner Konsistenz und daher leichter zu verarbeiten, seine optimale Standfestigkeit verhindert das Abrutschen der Platten und er ist besonders stark verformbar. Nach rund acht Stunden ist der Bodenbelag begehrbar. Der Klebemörtel webercol carbonflex prime S2 erfüllt ausserdem mehrere Qualitäts- und Umweltstandards. Die Klassifizierung «C2 TE S2 nach SN EN 12004-1» bedeutet erhöhte Haftzugswerte von mindestens 1 N/mm² bei diversen Belastungsszenarien sowie eine Durchbiegung von mindestens 5 mm gemäss Norm.

Beim EMICODE®-Gütesiegel geht es um die Emission flüchtiger organischer Verbindungen (VOC). Mit dem Zertifikat EC1PLUS gehört dieser Kleber zur Premiumklasse an der Grenze des technisch Machbaren, wie die Gemeinschaft emissionskontrollierter Verlegewerkstoffe, Klebstoffe und Bauprodukte e.V. (GEV) schreibt. Und schliesslich verfügt webercol carbonflex prime S2 über das Label eco2 des Vereins ecobau, dies gilt als gut geeignet für Minergie-ECO und entspricht der 2. Priorität ecoBKP und ecoDevis.

UMGANG MIT RESSOURCEN NEU DENKEN

Das Ziel der Saint-Gobain Weber AG ist eine Zukunft, in der ganz generell weniger Ressourcen verbraucht werden, wie beispielsweise Rohstoffe und Energie. Weiter sollen möglichst alle Produktionsabfälle rezykliert und wieder verwendet werden. Der Hersteller entwickelt Produkte und Lösungen, die diesen Anspruch erfüllen. Weber-Produkte sollen auch langlebiger und ökologischer sein. Deshalb hat sich das Unternehmen zum Ziel gesetzt, bis ins Jahr 2050 klimaneutral zu wirtschaften. Seine CO₂-Roadmap sieht vor, bis ins Jahr 2030 fossile Brennstoffe in den firmeneigenen Prozessen um 33% zu reduzieren. Bei zugekauften Produkten und Dienstleistungen strebt Saint-Gobain eine Reduzierung der Emissionen von 16% an. Durch die Zusammenarbeit mit Interessengruppen will Weber zudem die Gesellschaft zum Umdenken anregen und neue Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten entwickeln.

BREITES ANWENDUNGSGEBIET

Mit seinen starken Eigenschaften eröffnen sich für den 1K-Klebermörtel webercol carbonflex prime S2 viele Einsatzmöglichkeiten: innen und aussen, an Boden und Wand, auch an der Fassade oder beispielsweise im Schwimmbad; zur Verlegung sämtlicher keramischer Beläge, speziell von grossformatigen Platten, geeignet auch für Bodenheizungen.

FÜR RÜCKFRAGEN DER REDAKTION:

Saint-Gobain Weber AG, Corinne Stocker
Täferstrasse 11b, 5405 Baden-Dättwil
Corinne.stocker@weber-marmoran.ch
+41 79 749 94 18

66 % weniger
Primärsand

Das Wohlbefinden von Mensch und Natur
liegt uns am Herzen.

Hochflexibel
dank Carbonfasern



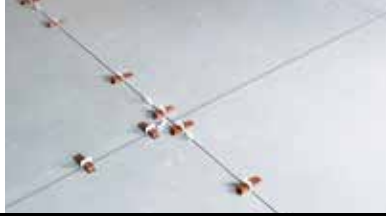
webercol carbonflex prime S2
Hochflexibler 1K-Klebemörtel



www.ch.weber

CARBON
PERFORMANCE





NEWS SIKA SCHWEIZ AG: GROSSFORMATIGE PLATTEN

SANIERUNG MIT GROSSFORMATIGEN PLATTEN IN EDLER NATURSTEINOPTIK

Gestalterischen Freiraum für jeden Wohnbereich: Das wünscht sich jeder Plattenleger. Neue Möglichkeiten bietet die Fliesenkollektion «Lounge» von Agrob Buchtal (Deutsche Steinzeug).

Bei der Sanierung einer Eigentumswohnung wurden in einem gemeinsamen Projekt von Sika Schweiz AG und Deutsche Steinzeug Schweiz AG als Bildungspartner sowie dem Platinium-Verarbeiter Bründler + Partner AG, Hasel Rüegsau, grossformatige Platten aus der neuen Fliesenkollektion «Lounge» verlegt.

Das grosszügige Fliesenformat bis 120 x 120 cm, bei nur 6 mm Plattendicke, liess sich auf beliebige Grössen problemlos zuschneiden. Das neue Material eignet sich als Wand- und Bodenbelag und hat eine beachtliche Resistenz gegen alle Beanspruchungen. Sika stand bei der Umsetzung des Projekts mit dem nötigen Fachwissen beratend zur Seite und die Sanierung konnte unter Berücksichtigung neuester technischer Lösungen ausgeführt werden.

Zuerst wurden die ca. 30 Jahre alten keramischen Platten im Bereich von Wohn- und Esszimmer, Küche und Entrée entfernt. Der vorhan-

dene Unterlagsboden wies diverse Risse auf; daher mussten diese zuerst verharzt werden, bevor der Boden ausgespachtelt und entkoppelt werden konnte.

RUHIGE ÄSTHETIK

Die Fliesen der Serie «Lounge» im Farbton Warm Grey 120 x 120 x 0.6 cm wurden mit dem Raimondi-Nivelliersystem fachmännisch durch die Firma Bründler + Partner AG verlegt. Das feine Relief der Bodenplatten erinnert an warme Steine – die unglasierte, steinmatte Oberfläche verleiht dem Boden optische Tiefe und schafft eine angenehme, trittsichere Haptik unter den Füssen. Und weil man selbst Natur noch etwas besser machen kann, verfügen alle Fliesen der Serie über die antibakterielle Hytect-Oberflächenveredelung für eine leichte Reinigung und ein wohngesundes, natürliches Raumklima.



SikaCeram®-260 StarFlex

STAR – FÜR DEN GROSSEN AUFTRITT

**Flieserkleber für grossformatige Platten
für das Dünn-, Mittel- und Fließbettver-
fahren – BEYOND THE EXPECTED**

Ein Star hat viele Gesichter. Unser vielseitiger Universalkleber kann für jegliche anspruchsvollen Projekte eingesetzt werden. Ob für keramische Fliesen und Platten, grossformatiges Feinsteinzeug, durchscheinende und verfärbungsempfindliche Natur- und Kunststeine. Ob in grau oder weiss, er passt seinen Charakter immer genau seinen Herausforderungen an – ohne Starallüren.

Die Welt von SikaCeram®



BUILDING TRUST



Anzeigen



BLANKE BLACKLINE

Zeitlose Eleganz mit schwarzen Details

FÜR HANDWERK, DAS ÜBERZEUGT.

- > Der gesamte Duschplatz in edlem schwarz für ein ästhetisches Gesamtbild
- > Matt schwarze Oberfläche dank hochwertiger Pulverbeschichtung
- > Erhältliche Produkte: Belagsabschlüsse BLANKE FLIESEN-ABSCHLUSSSCHIENE und CUBELINE Entwässerungssysteme
Gefälle- und Duschprofile
Duschablage BLANKE ECKBERT

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

hama
keramikdesign



Gehri

f i in gehri.swiss

L'Arte del rivestire dal 1970

Lastra Grès porcellanato Sahara Noir



Bacchetta AG
IHR PARTNER FÜR AUSSENBELÄGE

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 Infos und Produkte online unter www.smart-step.ch

Bacchetta AG | Altsagenstrasse 7 | CH-6048 Horw | Telefon 062 777 22 32 | info@smart-step.ch

Nachhaltiges Engagement in der Schweiz

Kerakoll, das innovative Traditionsunternehmen aus Sassuolo MO, konnte das Wachstum auch in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld der letzten Jahre weiter fortsetzen. Der Umsatz konnte im Jahr 2022, um 25%, auf 744 Mio. Euro gesteigert werden. Neben Investitionen in neue Produktlinien, neue moderne Produktionsstätten, investiert man in junge talentierte Mitarbeiter und vor Allem in die Unternehmenskultur, um nicht nur auf der Baustelle die grüne Zukunft des Bauens anzuführen, sondern auch abseits des Projektes seiner gesellschaftlichen Verantwortung zu entsprechen. Kerakoll ist als erstes Unternehmen des Bausektors als Benefit Corporation zertifiziert worden und stellt damit das Wohlergehen der Mitarbeiter, der Kunden, der Lieferanten und Partner und den verantwortungsvollen, nachhaltigen Umgang mit der Umwelt an die erste Stelle.



Derzeit unterstützen schweizweit zehn Kerakoll-Fachberater Architekten, Bauherren und ausführende Unternehmer bei allen Fragen rund um das Greenbuilding. Durch ein schweizweites Netzwerk von Fachhändlern profitieren Kerakoll-Kunden bereits heute vom Bodensee bis Genf von unseren Produkten und Dienstleistungen. Für die nächsten Jahre sind sowohl Investitionen in den Ausbau des Netzwerkes unserer Fachberater als auch in produktspezifische Lösungen für die Anforderungen des Schweizer Marktes geplant.

AGENDA

WICHTIGE TERMINE

DATE IMPORTANTI

Frühling/Herbst	Sprachkurse «Deutsch im Plattenleger und Ofenbaugewerbe» https://www.lgav-platten-ofen.ch/lgav/bildungsfonds/	verschiedene Veranstaltungsorte
19.01.2024	Weiterbildung: Bauadministration	Dagmersellen
24./25.01.2024	Fachtagung für die Branche Wissensaustausch - Wissensgewinn	Dagmersellen
09.02.2024	Weiterbildung: Verlegtes Unikat	Embrach, Sarnen, Dagmersellen
12.02.2024	Weiterbildung: Herstellung von keramischen Platten und Kacheln in Theorie und Praxis	CERAMICO Burgenland GmbH, A-7344 Stoob
23.02.2024	Weiterbildung: Vorbereitender Kurs auf die Höhere Fachprüfung für PlattenlegerInnen	Dagmersellen
01.03.2024	Weiterbildung: Konfliktmanagement + Diplomatie am Bau	Dagmersellen
08.03.2024	Weiterbildung: Baustellenorganisation	Dagmersellen
30.04.2024	Anmeldefrist: Antrag auf den Fachausweis für den Plattenlegerchef/in	Formular: plattenverband.ch>bildung>weiterbildung>plattenlegerchefin
23.08.2024	Delegiertenversammlung – Assemblée dei delegati	Dagmersellen
23.08.2024	Eröffnung BILDUNGSPARK Dagmersellen	Dagmersellen
10.09.2024	WorldSkills 10.-15.09.2024	Lyon FRA
17.10.2024	Weiterbildung: Kommunikation	Dagmersellen
17.09.2025	SwissSkills 17.-21.09.2025	Bern

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

info@plattenverband.ch

REDAKTION/REDAZIONE

Carole Fäh,

Andreas Schneider,

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

Porcelaingres Dune

UNSERE SEKTIONSPARTNER
I NOSTRI PARTNER DEI SEZIONI



UNSERE HANDELSMITGLIEDER
I NOSTRI ASSOCIATI RIVENDITORI



MITGLIEDER BERÜCKSICHTIGEN MITGLIEDER.
ASSOCIATI FAVORISCONO ASSOCIATI.

Sopro

feinste Bauchemie

Sopro Board & Sopro ShowerBase

XPS-Bauplatten und -Duschelemente mit **Systemvorteil!**

Das Sopro XPS Board Sortiment in der vollen
Sopro System-Gewährleistung



Hochwertige, formstabile
Baelemente und Dusch-
lösungen für vielfältige
Gestaltungsmöglichkeiten

Für Wand, Boden und
Decke – passgenau für
schnelle Arbeitsfort-
schritte bei Sanierung
und Neubau

In Nassbereichen als
Abdichtung im Verbund
mit Fliesen- und Platten-
belägen gemäss
DIN 18534 (PG-AIV-P)

**Ideal für barrierefreies &
altersgerechtes (Um-)Bauen**

www.sopro.ch