



SPV ASC ASP
www.plattenverband.ch



104 Jahre Schweizerischer Plattenverband SPV

Aus- und Weiterbildung als Kerngeschäft

Von Adrian Knoepfli und Rob Neuhaus (Interviews)

Der Schweizerische Plattenverband (SPV) nahm seinen Anfang am Vorabend des Ersten Weltkriegs als Wirtschaftsverband mit vorwiegend kartellistischen Zielen und als Arbeitgeberverband. Nach dem Zweiten Weltkrieg entwickelte er sich zunehmend zur Institution im Dienste der Berufsbildung. Deren guten Ausbau hatte man rechtzeitig als überlebenswichtig erkannt. Kontinuität erlangte der Verband eigentlich erst mit diesem Wandel.

Inhaltsverzeichnis

Am Anfang war der Kartellgedanke	2
Vom Verband auf Sparflamme zum VGSP	4
Erste Konvention mit den Fabriken	5
Die Reorganisation von 1987	6
Gründung Stiftung AVZ	8
Von Sursee nach Dagmersellen	10
Die Anfänge der Berufsbildung	10
Landsuche und Bau in Dagmersellen	11
Ein Zentrum der Keramik	13
Domino schliesst eine Lücke	15
Meisterschule: die Kaderschmiede des SPV	18
Der Verband wird umgebaut	21
Task Force und SPV Betriebs AG	21
Synergie SPV und Fusion	24
Sektionen als tragende Säule	26
Hafner und Plattenleger	27
Die Partner des SPV	28
International vernetzt: Die EUF	29
Normen und Merkblätter	30
«Gelebte Sozialpartnerschaft»	31
«move to 25»	34
Infrastrukturen für die Zukunft	35
Weltweit der erfolgreichste Plattenverband	36
Zeittafel	38

Am Anfang war der Kartellgedanke

Am 30. April 1913 wurde im Restaurant «Beatus» in Zürich der «Verband Schweizerischer Unternehmer für keramische Boden- und Wandbeläge» gegründet. Anwesend waren auch verschiedene Firmen, die in der späteren Verbandsgeschichte immer wieder eine Rolle spielen sollten: Spornagel, Ganz, Gétaz Romang, Jeuch, Richner und andere. Der Verband, der sich sowohl um wirtschaftliche als auch um Arbeitgeberfragen kümmerte, war ein typisches Kind seiner Zeit. Das erste Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts war von

einer hohen Streikintensität gekennzeichnet, die Gewerkschaften erstarkten, und so rückten auch die Arbeitgeber näher zusammen. Der neue Verband wurde Mitglied des Schweizerischen Baumeisterverbandes (SBV), der seit 1897 existierte.

In der Folge stand vor allem das Bemühen im Vordergrund, die Branche kartellmässig zu organisieren. Das war auch deshalb nicht ganz einfach, als dem Verband sowohl reine Plattenhändler als auch Firmen angehörten, die handelten und verlegten. Damit lagen Interessensgegensätze auf der Hand, und die ersten Jahrzehnte waren denn auch sehr konfliktreich. Man wollte Ordnung in einen Markt bringen, dem man sich ausgeliefert fühlte. Zum einen sollte erreicht werden, dass die Plattenfabrikanten nur an Verbandsmitglieder lieferten. Gleichzeitig war man aber nicht bereit, alle beitragswilligen Firmen in den Verband aufzunehmen, in der – nie erfüllten – Hoffnung, dass die Aussenseiter gelegentlich alle

verschwinden würden. Auf der Ebene der Preise funktionierte der Kartellmechanismus so, dass Mindestpreise galten. Waren in einer Region aber (bedeutendere) Aussenseiter vorhanden, so wurde das entsprechende Gebiet preislich freigegeben. Ein an der Generalversammlung vom 2. Mai 1924 verabschiedetes Reglement formulierte «für den Handel und für die Übernahme und Ausführung von Arbeiten die Mindestbedingungen, welche ausnahmslos im Interesse der Ordnung

im Plattengeschäft und der Wahrung seiner Rentabilität von allen Mitgliedern des Verbandes und seiner Regionalgruppen eingehalten werden müssen». Die Erfolge waren wie erwähnt gering. Es kam ständig zu Unterbietungen,

die man oft mit den Dumpingangeboten der Aussenseiter begründete, man deckte sich gegenseitig mit Klagen ein, der Vorstand verteilte eifrig Bussen, und bei jeder Gelegenheit drohten die Firmen mit Austritt. Wegen der zahlreichen Konflikte stand der Verband oft auf der Kippe und war immer wieder von der Auflösung bedroht. 1919 wurde der Name des Verbandes in «Verband schweizerischer Plattengeschäfte» geändert. Als Mitglieder konnten dem Verband «im Handelsregister

eingetragene Firmen angehören, welche Boden- und Wandplatten anfertigen, darin Handel treiben oder Boden- und Wandplattenbeläge und verwandte Arbeiten ausführen». Der Verband sollte also Fabrikanten, Händler und Leiger organisieren.



*Eine der einflussreichen Firmen:
Huber & Barbey*

Mitte der 1920er Jahre geriet der Verband in eine schwere Krise. Eine Auflösung wurde zwar mehrmals abgelehnt, aber der VSP mutierte zu einem Billigverband und köchelte bei minimalen Aktivitäten auf Sparflamme. Mitgliederbeiträge wurden kaum mehr erhoben. 1924 beschloss eine ausserordentliche Generalversammlung einstimmig, die Kollektivmitgliedschaft beim SBV zu kündigen und den Beitritt den einzelnen Mitgliedern zu überlassen. Gegen eine Auflösung wandte Kurt Sponagel im Dezember 1925 ein: «Es gibt eben doch noch viele Fragen neben den Preisfragen, die für die Gesamtheit der Plattengeschäfte von Wichtigkeit sind; so die Zölle, die Verhandlungen mit Behörden, Fabrikantenverbänden, mit dem Ingenieur- und Archi-

Vom Verband auf Sparflamme zum VGSP

tekteverein, mit den Arbeiterorganisationen, mit gewissen Abnehmerorganisationen wie Handelsgenossenschaft des Hafnermeisterverbandes, Handelsgenossenschaft des Baumeisterverbandes u.s.w.» Die verbandspolitische Krise der Zwischenkriegszeit, die auch mit den wirtschaftlichen Problemen zu tun hatte, wurde 1938 mit einer erneuten Reorganisation beendet. An die Stelle des VSP trat der Verband der Genossenschaften Schweizerischer Plattengeschäfte (VGSP),

der von fünf Regionalgenossenschaften gebildet wurde: Genossenschaft Ostschweizer Plattengeschäfte, Genossenschaft Plattengeschäfte Basel-Zentralschweiz-Tessin, Genossenschaft Bernisch-Solothurnischer Plattengeschäfte, Société des Grossistes en Carrelages et Revêtements Neuchâtel-Fribourg und Société Coopérative des commerces de Carrelages des cantons de Vaud, Genève et Valais. In den 1930er Jahren erhielt der Verband auch ein eigenes Sekretariat und 1937

mit Otto Friedrich Rascher, der die Reorganisation vorbereitete, einen aussenstehenden Anwalt als Verbandspräsidenten. Mit Rascher holte man eine neutrale Persönlichkeit, die sich nicht den Vorwurf gefallen lassen musste, sie verrete nur die Interessen ihrer Firma.

1934 kam endlich die erste Gegenseitigkeitsvereinbarung mit dem Internationalen Verband der Wand- und Bodenplattenfabriken (IVWB) zustande, in welchem sich die ausländischen Fabriken mittlerweile, jedoch nicht vollständig, organisiert hatten. Der IVWB verpflichtete sich, in der Schweiz nur VSP-Mitglieder zu beliefern, und im Gegenzug deckten sich die VSP-Mitglieder ausschliesslich bei IVWB-Fabriken ein, soweit diese die gewünschten Produkte in ihrem Sortiment führten. Mit dieser Vereinbarung erhielt der VSP bzw. der neue VGSP auch eine finanzielle Basis. In der Folge finanzierte der IVWB mit einer Abgabe von 1% auf dem Schweizer Umsatz den Verband weitgehend. Seine Vergütungen machten zum Beispiel 1935 gut 62% der VSP-Einnahmen aus, während



lediglich 29%, inkl. verkaufte Drucksachen und Preislisten, von den Mitgliedern kamen. Die Hersteller waren an einem gesicherten Absatz und einem funktionierenden Händlernetz interessiert. Zudem trugen ein seriöser Handel und eine saubere Verarbeitung der gelieferten Ware zum Branchenimage bei. Auch hier ergaben sich aber jeweils Konflikte, weil der IVWB den VGSP drängte, Aussenseiter unter seinen Abnehmern in den Verband aufzunehmen, die der VGSP teilweise ablehnte.

*Wunderschöne Keramik
in der Klosterkirche Einsiedeln*

Erste Konvention mit den Fabriken

*Industriekeramik
im Berner Inselspital*

Die Platten wurden vorwiegend importiert, doch es gab auch eine einheimische Plattenindustrie. 1934 nahm die Keramik Laufen die Produktion von Wandplatten auf. Auch mit Laufen schloss man einen Vertrag ab, in welchem sich der VSP verpflichtete, die ganze Produktion von Laufen abzunehmen. Immer wieder Schwierigkeiten gab es mit einzelnen Klinkerfabriken, wobei das Verhältnis mit der 1899 gegründeten Verblendsteinfabrik Lausen ein geregelteres war. Cisa Bonfol und Werner



Ganz (Embrach) entstanden in den 1950er Jahren. Kervit (Cermic-Gruppe), Ceramica di Lugano (1963 von der italienischen Firma Ceoli übernommen) und Grono (von Villeroy & Boch übernommen und stillgelegt) waren weitere Schweizer Werke. Marmormosaikplatten stellten die Marmor-Mosaikwerke Baldegg (heute MMB AG Baldegg) sowie im Tessin Christen & Tobler in Lugano (1982 von der Firma Gehri übernommen) und A. Medici in Mendrisio her.

Die 1938 gewählte Organisationsstruktur blieb bis in die späten 1980er Jahre bestehen. Nach dem Zweiten Weltkrieg, der eine strikte Bewirtschaftung der knapp gewordenen Güter (Platten, Zement, Klinker) und eine Bewilligungspflicht für neue Plattengeschäfte gebracht hatte, wuchs die Branche in der Hochkonjunktur mit dem Komfort im Haus. Küchen und Badezimmer wurden neu oder flächenmässig ausgedehnter geplättelt. In den 1950er Jahren entstanden aber auch zahlreiche neue Plattengeschäfte, in erster Linie Verlegeschäfte, was die Bemühungen des Verbandes, den Kreis der Konkurrenten überschaubar zu halten, selbstverständlich unterlief. Gleichzeitig erhielten die Keramikplatten Konkurrenz durch andere

Materialien. Im Vordergrund standen die Kunststoffbeläge, die Ende der 1950er Jahre aufkamen und vor allem den Bodenplatten zu schaffen machten, während die Wandplatten das viel weniger spürten. Auch Parkett, Teppiche und gegossene Böden stellten eine gewisse Konkurrenz dar, aber in weniger grossem Ausmass. Mit der zunehmenden Konkurrenz von andern Materialien wurden die Vorzüge der Keramik stärker herausgestrichen: Langlebigkeit, Robustheit und Belastbarkeit, Reinigungs- und Pflegefreundlichkeit, Feuerfestigkeit, Farben- und Formenvielfalt, Lichtechtheit, antistatisch, emissionsneutral, kein Nährboden für Milben und Krankheitserreger, hygienisch – Hausstaub ist leicht zu erkennen und zu beseitigen –,

Die Reorganisation von 1987



*Treffen von ehemaligen
Präsidenten und Ehrenmitgliedern 2015*

geruchsneutral, wärmespeichernd und -leitend, passive Raumkühlung im Sommer, speichert die einstrahlende Sonnenwärme im Winter.

In einer Aktennotiz von 1981 wurde die Verbandstätigkeit wie folgt umschrieben: «Der VGSP befasst sich zum einen mit den Plattenmaterialien, deren Normierung und Handel. Es besteht eine für das ganze Gewerbe sehr nutzbringende Zusammenarbeit mit den führenden keramischen Industrien. Zum anderen be-

steht das Tätigkeitsgebiet im Verlegesektor, Berufsausbildung der Plattenleger, sowie Weiterbildung für die höhere Fachprüfung, Meisterprüfung. Beide Tätigkeitsgebiete sind von völlig gleichwertiger Bedeutung. Die Beschränkung der Mitgliederzahl wirkt sich in qualitativer Hinsicht ohne Zweifel günstig aus. Sie erlaubt eine konzentrierte Arbeit, die auf gesamtschweizerischer Ebene anerkannt wird. Dies zeigt sich in der Mitarbeit an den Normen SIA, der CRB, sowie der Merkblätter für die spezifischen Fragen der Untergründe, Arbeitstechniken, Verlege- und Ausfugmörtel.»

Obwohl dies sehr positiv tönt, wurde im gleichen Jahr eine Kommission für eine neue Struktur des VGSP gebildet. Es hatte sich nämlich gezeigt,

dass die bisherige juristische Form die Aufnahme von neuen Mitgliedern erschwerte und den Verband so zu einer gewissen Stagnation verurteilte. Ebenso entsprach die Organisation in Genossenschaften nicht mehr den verbandlichen Bedürfnissen. Mit dem Verband Schweizerischer Plattenlegermeister (VSPL) erhielten die Leger 1987 einen eigenen Verband, der VGSP wurde in den Verband Schweizerischer Plattenhandelsgeschäfte (VSPH) überführt bzw. liquidiert, und als Dach über den beiden Fachverbänden entstand der Schweizerische Plattenverband (SPV). «Mit dieser neuen verbandlichen Form wurde den Eigenbedürf-

nissen des Handels und des Gewerbes Rechnung getragen, ohne die gemeinsamen Ziele zu vergessen», hiess es 1997 rückblickend. Bereits 1926 hatte im Übrigen an einer Versammlung ein Votant gesagt, er «möchte lieber die Plattengeschäfte unabhängig vom Händlerverband sehen». Administrativ hatte sich eine Zentralisierung aufgedrängt, weil die vielfältigen politischen, technischen, rechtlichen, wirtschaftlichen, sozialen und branchenspezifischen Aufgaben des VGSP im Laufe der Jahrzehnte immer mehr zu einer Verzettelung geführt hatten, mit der Zentralverwaltung in Zürich, einem kleinen Ausbildungszentrum in Sursee und einem Kurssekretariat in Oberkirch. Die perfekte Zentralisierung erfolgte dann in Dagmersellen.

nalsektionen. Dessen Mitgliederzahl verzehnfachte sich innert knapp zehn Jahren von 33 auf 330. «Der Start des jungen Verbandes war, bedingt durch den abrupten Abgang des damaligen Sekretärs, alles andere als einfach, aber dank dem Einsatz aller Verantwortlichen gelang es, das Schiff wieder seeklar zu bringen», blickte VSPL-Präsident Hans Peter Traub 1996 zurück. «Peter Sponagel übernahm das Ausbildungszentrum, Ernst Ganz zeichnete für den Berufsbildungsbereich verantwortlich, Italo Bazzi führte den Meisterkurs und Georg Glutz unterstützte uns von Händlerseite. Mit dem Engagement der Herren Waldmeyer und Renggli kehrte Ruhe ein und alle Kräfte konnten wieder auf die eigentlichen Verbandsziele konzentriert werden.» Als Dachorganisation über den beiden Teilverbänden blieb der SPV eher schwach.

Gründung Stiftung AVZ

«Unsere heutigen Verbände haben nichts mehr gemein mit Kartell-Absprachen oder Reglementierungen unserer Vorfahren», erklärte VSPH-Präsident Jean-Pierre Maillard Anfang 1996. Dazu hatte das Kartellverbot im Gesetz von 1995 entscheidend beigetragen, nachdem sich die Behörden ab den 1950er Jahren auch in der Schweiz intensiver mit diesen Zusammenschlüssen beschäftigten. Danach bestanden aber immer noch Vereinbarungen mit Fabriken mit dem Ziel, «für den Verkauf von keramischen Fliesen und Platten im Vertragsgebiet den gesunden Wettbewerb zu gewährleisten sowie angemessene Marktverhältnisse zu schaffen und zu erhalten». In den letzten 25 Jahren hatte sich der Keramikkonsum weltweit verdreifacht, in der

Jean-Pierre Maillard,
Präsident des VSPH
1993-2000

Schweiz sogar vervierfacht. «Dies bedeutet für alle Beteiligten, Mitglieder, Kunden und Plattenlegeraus- bildung, einen bedeutenden Leistungsausweis», stellte Maillard fest. Der wichtigste Hersteller von keramischen Platten war Italien mit einem weltweiten Marktanteil von 20% (1997). Der Schweizer Markt entsprach 2001 mit einem Jahresumsatz von rund 12 bis 13 Mio. m² lediglich 2% der italienischen Jahresproduktion.



Ein zentrales Element der Neuorganisation von 1987 war die Gründung der Stiftung Ausbildungs- und Verwaltungszentrum des Schweizerischen Plattenverbandes (AVZ Dagmersellen) mit dem Zweck, die berufliche Aus- und Weiterbildung zu fördern und ein Ausbildungs- und Verwaltungszentrum zu bauen. 2003 wurde sie in Stiftung Bildungszentrum des Schweizerischen Plattenverbandes umbenannt. An die Stelle der regionalen Genossenschaften traten beim VSPL Regio-

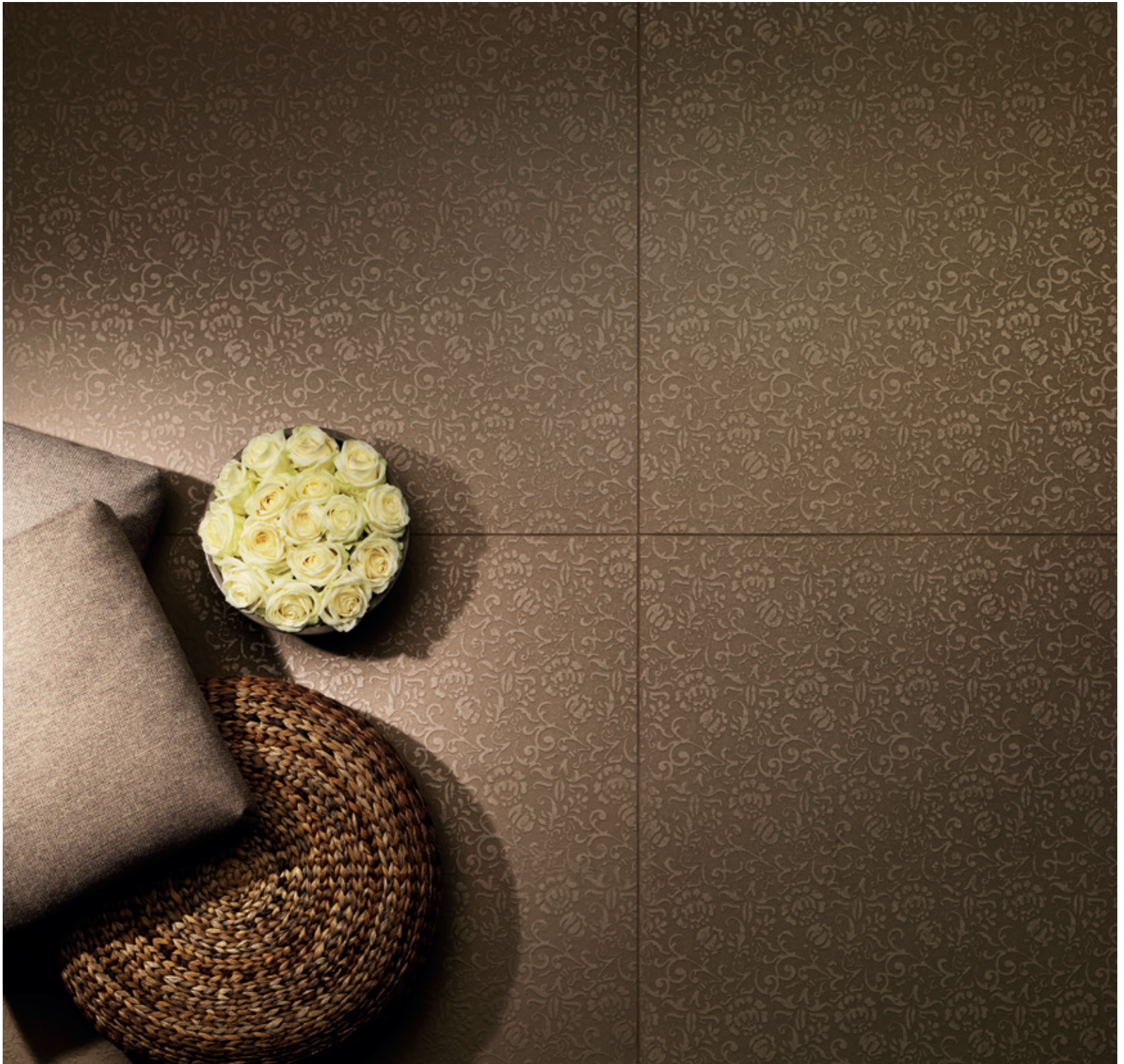


Bild Kampagne kermaik-einzigartig

Von Sursee nach Dagmersellen

Die Anfänge der Berufsbildung

Erste Ansätze zur Förderung der Berufsbildung gab es bereits in den 1920er Jahren. An der Generalversammlung vom 5. Juni 1928 teilte ein Vertreter von Basel mit, dass dort eine Plattenlegerschule geplant sei, «wo in systematischer Weise junge Kräfte für das Plattenlegergewerbe herangebildet werden sollen». 1929 schrieb man der Zentralstelle für das Lehrlingswesen des Schweizerischen Gewerbeverbandes, «dass die Plattenlegerlehrlinge eine besondere Gruppe bilden sollen

und nicht mehr in den Maurerberuf eingereiht werden». Ab 1930 war ein Bundesgesetz in Kraft, das den industriellgewerblichen, handwerklichen und kaufmännischen Berufen einen gültigen Lehrvertrag vorschrieb und einen Lehrab-

schluss zwingend vom Besuch einer Berufsschule abhängig machte. 1937 wurde gemeinsam mit dem Gewerbeverband ein erster Entwurf für ein Lehrlingsreglement ausgearbeitet, 1938 die erste Lehrlingskommission eingesetzt, der Peter Sponagel, August Blatter und Ad. Rychner angehörten.

1942 startete die Ausbildung der Plattenlegerlehrlinge in Sursee, in Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen Baumeisterverband. 1944 trat das



*Blick in die Ausbildungshalle
in Sursee (1952)*

Lehrlingsreglement in Kraft, und in St. Gallen wurde ein erster Kurs für Prüfungsexperten durchgeführt. Im Herbst 1946 fand dann die erste gemeinsame Plattenleger-Lehrlingsprüfung in Sursee statt. Das Thema Berufsbildung war definitiv im SPV angekommen. 1947 wurde ein Lehrlingsfonds gebildet. Ab 1950 waren die Fachkurse für die Plattenlegerlehrlinge obligatorisch. 1954 fanden erstmals Lehrlings-Zwischenprüfungen statt, ein Jahr später die ersten Orientierungskurse für Lehrmeister. Hatten die Plattenlegerlehrlinge während Jahren für eine bessere Auslastung der Lehrhallen in Sursee gesorgt, so wurde der Platz im Laufe der Zeit knapp, und der Baumeisterverband wollte die Plattenleger loswerden. Man fand zwar noch einmal einen Ausweg, aber die Probleme in Sursee waren ein wichtiger Anstoss, für den SPV eine eigene Lösung zu finden.

In den Jahren 1982 bis 1984 kamen die verantwortlichen Gremien des VGSP zur Auffassung, dass man wegen dauernder Vollausslastung der neuen Räumlichkeiten in gemieteten Objekten in Sursee und wegen verschiedener anderer Gründe die Ausbildungsaktivitäten im Plattenlegerberuf vollständig neu überdenken müsse. Mittelfristig, so das Ziel, sollte eine neue Ausbildungsstätte auf eigenem Boden, an einem zentralen, verkehrsgünstigen Ort, geschaffen werden. Zusätzlicher Platzbedarf wurde auch ausgemacht, weil die starke Vergrößerung der Materialsortimente und die Weiterentwicklung der Verlegetechniken die Verlängerung der Einführungskurse für Plattenleger als notwendig erscheinen liessen. Zudem sollte die bisher ungenügende Weiterbildung

der Mitarbeitenden der Handels- und Verlegebetriebe neu aufgebaut werden.

Fündig wurde man schliesslich in der Luzerner Gemeinde Dagmersellen. «Nachdem uns die Ausbildungsräumlichkei-

ten in Sursee gekündigt wurden, hatten wir es Peter Spöngel zu verdanken, dass er das Bauland in Dagmersellen fand und wir die günstigen Verträge mit der Gemeinde abschliessen konnten», sagt Hans Peter Traub. Der Ent-

Landsuche und Bau in Dagmersellen

*Ein arbeitsintensives Gremium:
die Baukommission des AVZ*



scheid, das Grundstück zu kaufen, fiel im Mai 1986. Im September 1987 beschloss man, dort das gewünschte Zentrum zu bauen, und als Bauherrschaft wurde die Stiftung Ausbildungs- und Verwaltungszentrum des Schweizerischen Plattenverbandes gegründet. Anfang April 1990 erfolgten Grundsteinlegung und Baubeginn. Eine brancheninterne Finanzierungsaktion erbrachte 1991 rund 3.5 Mio. Franken, 1992 wurde das Zentrum eröffnet. Hatte der SPV das Zentrum zuerst ohne Subventionen bauen wollen, so musste man schliesslich doch solche von Bund und Kanton in Anspruch nehmen, wobei Alois Renggli, Leiter der Ausbildung und ein Urgestein der Berufsbildung, mit seinen Erfahrungen und seinem Netzwerk eine wichtige Arbeit leistete. «Über ein Gespräch mit einem Bekannten hatte

ich von den Schwierigkeiten des Verbandes erfahren», erinnert sich Renggli, der 1989, im Mandatsverhältnis, zum SPV stiess. «Das Projekt des Bildungszentrums in Dagmersellen war zu diesem Zeitpunkt zwar auf dem Papier ausgearbeitet, aber niemand wusste, wie es finanziert werden sollte. In meiner früheren Tätigkeit



1992 konnte zur Eröffnung des AVZ eingeladen werden

hatte ich für andere Organisationen bereits drei ähnliche, allerdings kleinere Bildungszentren realisiert. Ich kannte also die Wege zwischen Bund und Kanton bestens, um zu den zugesicherten Subventionen zu gelangen.»

Für die Vorbereitungsarbeiten und die Begleitung des Neubaus hielt die Baukommission 38 Sitzungen ab. «Es war nicht einfach, die verschiedenen Belange von praktischer Ausbildungsarbeit und Schulunterricht, von Unterkunft und Verpflegung sowie der Administration zu erfüllen, und zudem die Möglichkeit der Durchführung von Verbandstagen und Seminaren zu schaffen», heisst es in einem Rückblick.

In Dagmersellen erhielt der SPV ein schönes neues Zentrum, mit Kantine und Hotelbetrieb. Trotz noch ausstehenden Subventionen von Bund und Kanton in Millionenhöhe konnte bereits für das erste Betriebsjahr eine ausgeglichene Rechnung präsentiert werden. Dies unter anderem dank einer restriktiven Ausgabenpolitik der Betriebskommission. Das Zentrum war gut ausgelastet. Verbandsintern wurde es für die Einführungskurse für Plattenlegerlehrlinge, für Intensivkurse, Lehrabschlussprüfungen, Weiterbildungsseminare, die Vorbereitungskurse für Höhere Fachprüfungen, Gutachterseminare sowie Vorstands- und Kommissionssitzungen belegt. Hinzu kam eine intensive Nutzung durch Dritte. Nach fünf Jahren konnte man 1997 fest-

Ein Zentrum der Keramik

stellen: «Das Ausbildungszentrum in Dagmersellen ist zum Zentrum der Keramik herangewachsen.» Im Jahresschnitt besuchten 340 angehende Plattenleger und Plattenlegerinnen die obligatorischen Einführungskurse. Daneben fanden Aus- und Weiterbildungskurse im Bereich der Baukeramik statt. Dank seiner optimalen Infrastruktur und der verkehrstechnisch hervorragenden Lage im Zentrum der Schweiz konnte es Kunden aus allen Wirtschaftskreisen verzeichnen: «Sei es nun



*Erweiterung des Ausbildungszentrums
in Dagmersellen 2001/2002*

die Präsentation von neuen Autos, oder das Ablegen der Berufsprüfung als Spitalkoch, oder ein Buchhaltungskurs für Landwirtschaftliche Genossenschaften.» Verschiedene Dagmerseller Vereine und Institutionen profitierten eben-

falls von der Infrastruktur des Zentrums, und für das Dagmerseller Gewerbe wurde das Zentrum zum wirtschaftlichen Faktor. Die enge Verbindung mit der Gemeinde zeigt auch die Präsenz des früheren Gemeindepräsidenten Robert Zemp im Stiftungsrat. Ebenfalls Gemeindepräsident von Dagmersellen, und zwar während 16 Jahren, war Alois Renggli, der Mister Bildung des SPV.

Neun Jahre nach der Eröffnung, Ende Mai 2001, wurde die Erweiterung des Bildungszentrums um eine neue Werkhalle sowie einen dreigeschossigen Schulungstrakt beschlossen. Begründet wurde die Expansion mit dem neuen Reglement für Ausbildung und Lehrabschlussprüfung. Die Arbeitsfläche pro Lehrling musste vergrössert werden. «Neue Materialien und Techniken zwingen die Branche zur stetigen Anpassung. Damit die entsprechende Ausbildung garantiert werden kann, muss der erforderliche Raum für Darstellung und Anwendung zur Verfügung gestellt werden können.» Hinzu kamen

(damals) ständig steigende Lehrlingszahlen und die Tatsache, dass der Einführungskurs der Tessiner Lehrlinge künftig in Dagmersellen stattfinden sollte. Weiter wollte der Naturstein Verband Schweiz seine Aus- und Weiterbildung der Steinwerker in Dagmersellen durchführen, und die Gewerbeschule Sursee hatte die Absicht, die Beschulung der Zentralschweizer Plattenleger nach Dagmersellen auszulagern. Die Kosten für die Erweiterung beliefen sich auf rund 3 Mio. Franken. Als dann im Verlaufe der Verhandlungen

über die Vergabe der Arbeiten die Bauunternehmung Josef Arnet AG dem Verband das Unterkunftsgebäude gegenüber dem Zentrum für 200'000 Franken anbot, griff der SPV zu. Damit gelangte er in den Besitz von 14 zusätzlichen Einzelzimmern und zwei Mehrzweckräumen. Die Bilanz nach 20 Jahren war stolz: Seit der Gründung waren 2465 Lehrlinge, 126 Plattenlegermeister (ab 1993) und 93 Plattenlegerchefs (ab 2003) ausgebildet worden. «Die Erkenntnis, dass die Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe entscheidend vom Ausbildungsstand und der entsprechenden Leistungsfähigkeit abhängt, war und ist der Hauptgrund, weshalb der SPV der Berufsbildung über alle Jahre hinweg einen sehr hohen Stellenwert zugemes-

sen hat», erklärte dazu Alois Renggli. Negative Entwicklungen wie die Nachwuchssorgen und periodisch immer wieder hohe Durchfallquoten bei den Lehrabschlussprüfungen waren ein zusätzlicher Antrieb. Von über 500 im Jahre 1985 tauchten die Lehrlingszahlen auf knapp 300 1994. Dabei war das Problem ein zweifaches: Zum einen war es schwierig, angesichts der fortschreitenden Akademisierung und des Trends zu den Dienstleistungsberufen genügend Lehrlinge zu finden, zum andern genügten diese, wie erwähnt, oft den Anforderungen nicht. In den letzten 20 Jahren schwankten die Lehrlingszahlen recht stark.

Die breite Palette an Aus- und Weiterbildungsbestrebungen des SPV ist beeindruckend. 1989 wurde eine permanente Berufsbildungskommission gebildet, 1992 ein Reglement für die Höhere Fachprüfung (HFP) im Plattenlegergewerbe gutgeheissen. Es wurde eine Gutachterausbildung mit einem 2½-tägigen Grundkurs und anschliessender Zertifizierung geschaffen. Die Absolventen dürfen den Titel SPV Gutachter tragen und werden zur Beurteilung von Schadenfällen eingesetzt. Es besteht eine Rezertifizierungspflicht. In den 1990er Jahren führte man weiter den Liftkurs ein. Mit diesem wollte man «zukünftigen Meisterkandidaten, welche seit der Lehrabschlussprüfung keine Schulung mehr genossen haben, eine Hilfe in den Fächern Buchhaltung, Korrespondenz/Administration und

Domino schliesst eine Lücke

Berechnen geben». Gedacht war er auch für Plattenleger, «die Verantwortung im Geschäft übernehmen oder vom Meister gefördert werden». Finanziell genoss die Ausbildung der Plattenleger massive Unterstützung durch den Händlerverband VSPH.

1997 skizzierte Alois Renggli vier aktuelle Themen: Die Höhere Fachprüfung 1997, die Ausbildungsvorschriften für Plattenleger, die Liberalisierung der Zulassung zur Höheren Fachprüfung für

Plattenleger sowie Domino, die modulare Weiterbildung innerhalb der Plattenbranche. Domino schloss die Ausbildungslücke zwischen LAP und Höherer Fachprüfung. In verschiedenen Modulen wurden Schulungsmöglichkeiten für Verkauf, Plattenleger und Lager angeboten. Angestrebt wurde mit dieser Ausbildung die Voraussetzung für die eidgenössische Anerkennung einer Berufsprüfung. «Domino bietet vor allem für die Mitarbeiter in Kleinbetrieben eine echte Weiterbildungschance

und damit auch für die Unternehmenschafft Vorteile», lautete eine Einschätzung. Mehr Flexibilität, bessere Transparenz zwischen den einzelnen Ausbildungsmöglichkeiten, höhere Wirtschaftlichkeit und bessere Verträglichkeit zwischen beruflicher Weiter-



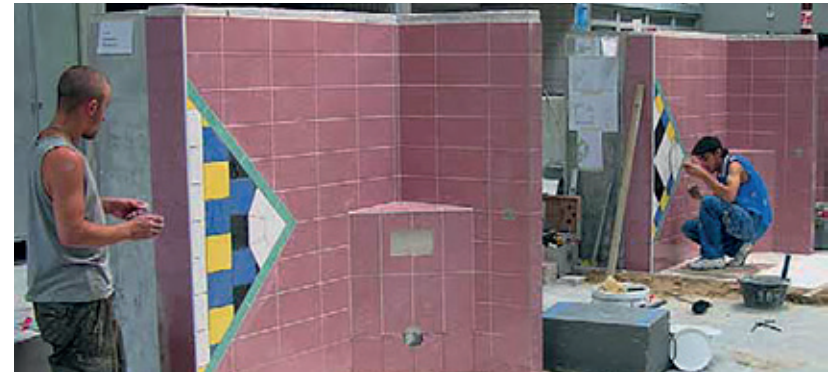
Verantwortliche für die Meisterschule, von links: Thomas Ziswiler, Roman Bründler, Alois Renggli

bildung und Familie waren weitere Prädikate, mit denen Domino versehen wurde. «Zukünftig werden mehr Erwachsene den Zugang zur Weiterbildung finden. (...) Jeder Dominostein entspricht einer bestimmten Kompetenz, die sich aus verschiedenen Fähigkeiten zusammensetzt. Damit wird sichergestellt, dass das, was in einem Modul gelernt wird, möglichst einer realen Situation bzw. Funktion am Arbeitsplatz entspricht.» Das Modul wird mit einem Kompetenznachweis abgeschlossen. Mehrere Dominosteine zusammen ergeben einen Baukasten, für den es einen eidgenössischen Fachausweis gibt. Für das Verlegegewerbe gab es die vier Module Berechnungen, Baukonstruktionen, Bauadministration und Baustellenorganisation. «Mit

der modularen Weiterbildung reagiert der SPV auf die immer rascheren Veränderungen in Wirtschaft und Gesellschaft. Die rasante technologische Entwicklung macht eine laufende Anpassung der Qualifikationen notwendig», wurde betont. Die modulare Ausbildung zum Plattenlegerchef wurde im Spätherbst 2000 gestartet.

Parallel wurde ein paar Jahre später auch eine modulare Ausbildung zum Baumaterialhandelsfachmann/-fachfrau angeboten. 1993 hatte in Dagmersellen erstmals eine branchenspezifische Lehrabschlussprüfung für Handelsbetriebe der Baubranche stattgefunden, wobei die «IG Handelsverbände der Bauwirtschaft», bestehend aus dem Verband Schweizerischer Baumaterialhändler (VSBH), dem Schweizerischen Grosshandelsverband der Sanitären Branche (SGVSB) und

dem Verband Schweizerischer Plattenhandelsgeschäfte (VSPH), vorgängig ein dreitägiges Vorbereitungsseminar organisierte. Die Branchenprüfung ist Teil der kaufmännischen Lehrabschlussprüfung.



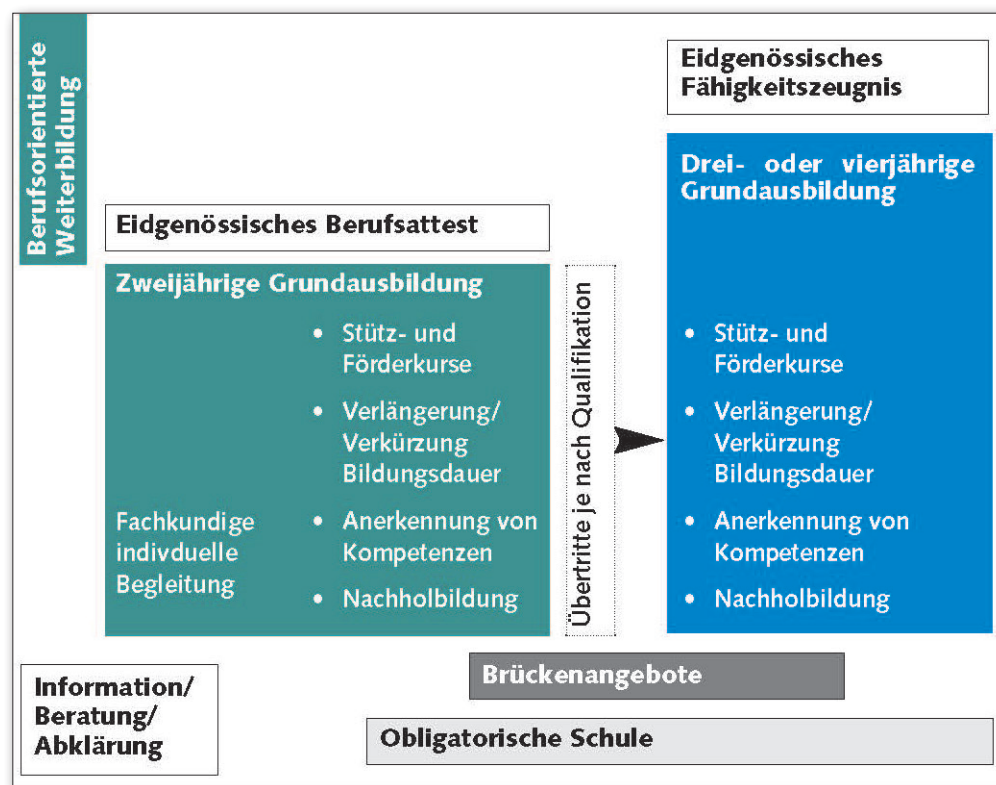
Lehrabschlussprüfung

Mit Beginn des Schuljahres 1999/2000 wurden die Plattenlegerlehrlinge nach einem neuen Ausbildungs- und Prüfungsreglement geschult. An der Lehrabschlussprüfung wurden nur noch die drei Fächer Praktische Arbeit, Berufskennnisse und Allgemeinbildung geprüft. Im Fach Praktische Arbeit wurden Vorarbeit, Bodenbelag, Wandbelag und Verkleidung je gleich stark gewichtet. Die Berufskunde gliederte sich in die fünf Positionen allgemeine Fachkenntnisse, Material & Werkzeuge, Konstruktionstechnik, Fachrechnen sowie Fachzeichnen und Gestalten. 2002 kam als

neues Angebot eine zweijährige berufliche Grundbildung mit Attest Plattenleger hinzu. Seit 2009 gibt es eine modulare Ausbildung zum Natursteinleger SPV/NVS bzw. zum Natursteinleger-Fachmann. Ein wichtiger Schritt erfolgte

2010 mit der Verabschiedung der Bildungsverordnungen für Plattenleger EFZ (Eidgenössisches Fähigkeitszeugnis; dreijährig) und Plattenlegerpraktiker EBA (Eidgenössisches Berufsattest; zweijährig). Wie inzwischen in vielen Berufen gibt es damit auch bei den Plattenlegern eine abgestuf-

te Ausbildung, wobei nicht selten EBA-Absolventen anschliessend die Ausbildung EFZ anhängen. Seit 2012 gibt es eine neue KV-Grundbildung in der Baubranche, die von der Baukette Schweiz getragen wird.



Schema der Ausbildungen EBA und EFZ

Als Kaderschmiede des SPV wird die Meisterschule betrachtet. Für deren Realisierung brauchte es einen langen Atem, wie sich der Initiant Kurt Ammann erinnert: «Von den ausgebildeten Plattenlegern tauchte immer wieder die Frage nach Weiterbildungen auf. Damals gab es diesbezüglich kein Angebot. So entstand bei mir die Idee, Fortbildungskurse oder Meisterprüfungen einzuführen. Mein erster Brief an den Zentralvorstand blieb unbeantwortet. Die älteren Herren im Zentralvorstand bangten um ihre Vormachtstellung. Sie wollten verhindern, dass jüngere Mitglieder sich weiterbilden konnten. Sie hatten Angst vor der zukünftigen Konkurrenz. Trotz heftigem Widerstand hatte ich die fixe Idee, Fortbildungskurse oder Meisterprüfungen einzuführen.» 1964 konnte Ammann dann im Zentralvorstand sein Projekt «Meisterprüfung» prä-

sentieren, 1969 wurde das Meisterprüfungsreglement genehmigt, und 1974 konnte die erste Meisterprüfung durchgeführt werden. 1972 beschloss man, ein Berufsbild «Plattenleger» zu erstellen.



*Andrea Gremper,
2008 einzige Frau
in der Meisterschule*

**Meisterschule:
die Kaderschmiede des SPV**

1992 erhielt die Meisterausbildung (heute Höhere Fachprüfung) ein neues Reglement. «Der Plattenlegermeister soll ein Plattengeschäft mit 3-6 Personen leiten können», wurde fünf Jahre später zur Meisterausbildung erklärt. Die

Lernziele bestanden in Fachkompetenz, Selbstkompetenz, Sozialkompetenz und Methodenkompetenz. Bei der Auswertung der Höheren Fachprüfung 1995 sei man «immer wieder mit dem komplexer werdenden Umfeld der Informatik und der Telekommunikation, dem Daten-Highway und der Multimedia, inmitten einer rasenden technologischen Entwicklung von Software und Hardware konfrontiert worden». Mit der Folge, dass sich die Meisterschüler einen Laptop – damals noch keine

2012 startete die Plattenlegermeisterschule auch in der Romandie, organisiert von der Fédération Romande du Carrelage FeRC, unter der Trägerschaft des SPV, an der Ecole de la Construction (Berufsschule) in Tolochenaz.

Im Übrigen erfolgt die Berufsbildung in der Romandie auf einer anderen Basis: Die Plattenlegerbetriebe sind in der Westschweiz kantonal organisiert und in ihrem Sektionsgebiet zusammen mit den kantonalen Instanzen für die Basisausbildung der Plattenleger verantwortlich, und dies sowohl im inhaltlichen wie auch im finanziellen Bereich.

Selbstverständlichkeit und auch noch nicht derart billig – anschaffen mussten. Ein gutes Zeugnis stellte der Berufsbildung des SPV an einer Notenkonferenz Christoph Schmitter vom Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) aus: Das Aus- und Weiterbildungsprogramm mit Berufsattest, Fähigkeitszeugnis, Domino-Berufsprüfung und Höherer Fachprüfung sei «sehr gut aufgestellt».

Plattenlegerchefs





Der Verband wird umgebaut

Taskforce und SPV Betriebs AG

Am 13. November 2001 setzte der SPV eine Task Force Strukturen & Finanzen ein, nachdem die erweiterte Betriebskommission im August einen Projektauftrag formuliert hatte und eine erste Bestandaufnahme vorgenommen worden war. Zur «längst fälligen Reflexion» hatten der geschilderte Erweiterungsbau in Dagmersellen, dessen Finanzierung sowie gefährdete Einnahmen durch verschiedene Austritte aus dem Händlerverband den Anstoss gegeben. «Geld war zwar

genügend vorhanden, aber in den Zahlen herrschte ein Chaos», erklärt Silvio Boschian. «Man wusste nicht genau, woher die Einnahmen im Einzelnen stammten, wohin die Ausgaben detailliert flossen. Es existierte keine Kostenstellenrechnung. Wenn wir für den Erweiterungsbau bei Banken für einen Kredit vorsprechen wollten, mussten wir klare Zahlen haben.» Unter der Leitung von Boschian gehörten der Task Force Ruedi Ammann, Remo Egloff und mit Berater Alois Renggli an. Der Projektauftrag beinhaltete insbesondere, dass die Finanzflüsse sowie die strukturellen Führungsvorgaben und Verantwortlichkeiten transparenter gemacht werden sollten. Man sprach auch von einer «Gesamtrenovation». In ihrem Schlussbericht vom 20. Juni stellte die Task Force fest, «dass die vergangenen acht Monate insbesondere für die Transparenz und die Unternehmenskultur förderlich waren». Ein zentrales Ergebnis war die Gründung der Betriebsgesellschaft SPV Betriebs AG im Mai 2002, die nach Schlussbericht

*Gespräche am Rande einer
GV der SPV Betriebs AG*

tete insbesondere, dass die Finanzflüsse sowie die strukturellen Führungsvorgaben und Verantwortlichkeiten transparenter gemacht werden sollten. Man sprach auch von einer «Gesamtrenovation». In ihrem Schlussbericht vom 20. Juni stellte die Task Force fest, «dass die vergangenen acht Monate insbesondere für die Transparenz und die Unternehmenskultur förderlich waren». Ein zentrales Ergebnis war die Gründung der Betriebsgesellschaft SPV Betriebs AG im Mai 2002, die nach Schlussbericht

und Auflösung der Task Force ihre operative Tätigkeit aufnahm. Das ganze Projekt war in einem beachtlichen Tempo abgewickelt worden. Gleichzeitig wählten die Delegierten einen neuen Zentralvorstand mit dem externen Hubert N. Steiner als Präsidenten.



Mit der SPV Betriebs AG wurden strategische Führung und operative Ausführung getrennt. «Fünf grundsätzlich unabhängig arbeitende Organisationen bilden das Gerippe», beschrieb Zentralpräsident Steiner die neue Verbandsstruktur. Die Verbände VSPL und VSPH blieben vorerst unverändert bestehen, und die Stiftung war weiterhin für das Ausbildungszentrum verantwortlich. Die SPV Betriebs AG führte die Geschäftsstelle und betrieb das operative Tagesgeschäft. Ihre drei Verwaltungsräte wurden entschädigt und erhielten folgenden Auftrag: «Die SPV Betriebs AG führt nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen das Personal, die verbandlichen Dienstleistungen, das Reporting, Dienstleistungen zu Gunsten



Der SPV-Zentralvorstand 2005

Dritter, führt und vermarktet das AVZ gemäss Auftrag des SPV Stiftungsrates.» Inskünftig wurden Leistungen eingekauft, auch inhouse. «Der Zentralvorstand seinerseits hat viel stärker die strategische Führung der Gesamtgruppe übernommen. Dabei spielen das Gruppenmarketing sowie

das Gruppencontrolling die wesentlichen Eckpunkte.» Alle fünf in Dagmersellen beteiligten Organisationen und Institutionen hätten, so Steiner, nur eine einzige Verpflichtung: «Wir müssen alles unternehmen, dass die Mitgliederfirmen an der Front optimal wirken können und dass die Berufsbildung zu einem guten Kosten-/Nutzenverhältnis angeboten werden kann. Dazu gehören neben einer idealen Ausbildungsstätte wie in Dagmersellen auch ein professioneller Betrieb der Infrastruktur

sowie natürlich ein wirkungsvolles Lobbying für den Berufsstand.» Aufgabe der SPV Betriebs AG war es unter anderem, die Finanzen mit einer neuen offenen Rechnungslegung zu einem Führungsmittel werden zu lassen. «Die Zukunft hat mit diesem Entscheid begonnen», bemerkte Silvio Boschian. Leistungsorientiertes Denken werde ab 1. Juli 2002 Einzug halten. Ein über 30 Seiten starkes Reglement beinhaltete «nun wirklich alles, was zu einem modernen Betrieb gehört». Neuer Geschäftsführer wurde der 41jährige Sales Affentranger, der sich gegen 31 Mitbewerber durchgesetzt hatte.

Fabienne Huber,
Berufsmaturandin



Die beiden Unterverbände, die vorerst weiter existierten, setzten sich neue Ziele. «Der von den Führungsaufgaben befreite neu zusammengesetzte Verbandsausschuss wird die Interessen der Mitglieder des VSPL nun endlich vermehrt vertreten können», hiess es beim VSPL. Neben der

Berufsausbildung sollten jetzt «jene Aktivitäten ausgebaut werden, die einen echten Fachverband ausmachen». Genannt wurden eine verstärkte Regionalisierung, die Gründung neuer Sektionen, der Ausbau der technischen Kommission sowie ein nationaler Gesamtarbeitsvertrag.

Während in der Ausbildung von Lehrlingen und Plattenlegermeistern «ein hervorragendes Niveau gewährleistet» sei, gebe es im Rahmen der beruflichen Weiterbildung «noch einiges zu tun». Aber mit Domino sei man auf gutem Weg. Die Zusammenarbeit mit den nahestehenden Fachverbänden NSV [Natursteine] und VHP [Hafner] müsse verbessert werden. «Der Markt sieht sich einer stets rascheren Entwicklung ausgesetzt und es ist dringend nötig, die Verbandsprogramme dem Fortschritt

anzupassen. Es gelte einen Fachverband aufzubauen, der sich ausschliesslich mit Themenbereichen und Problemstellungen rund um den nationalen Plattenhandel konzentriert», schrieb zur Zukunft des VSPH dessen Präsident Andrea Gehri.

cherzustellen, das Bewusstsein des Miteinander zu stärken und damit grosse Marktteilnehmer zu bewegen, in den Sektionen des SPV mitzuwirken. Der SPV steht neu und inskünftig für das Dienstleis-

tungsangebot zu Gunsten der Sektionen.» Die Delegiertenversammlung stimmte dem Projekt 2006 zu, und nur ein Jahr später konnte es erfolgreich abgeschlossen werden, womit der Weg für die Fusion,

der verschiedene Gremien bereits früher grundsätzlich zugestimmt hatten, frei war.

Synergie SPV und Fusion

Damit war man aber erst auf halbem Wege angelangt. 2005 wurde das Projekt Synergie SPV angestossen, das in erster Linie das Leben in den Sektionen fördern und die Händler stärker in die Sektionen einbinden sollte. «Als Bindeglied zur Basis erfüllen die Sektionen eine neue Daseinsberechtigung und übernehmen Eigenverantwortung», wurde dazu bemerkt. «Die Impulse kommen neu von den Sektionen. Das Projekt Synergie SPV hat zum Ziel, eine Vernetzung von Handel und Handwerk in den Sektionen si-



Bild Kampagne keraik-einzigartig

2007 hatte sich, zwanzig Jahre nach ihrer Implementierung, die duale Verbandsstruktur definitiv überlebt. Auf Anfang 2008 fusionierten VSPL und VSPH zum SPV, und dieser erhielt erstmals ein Leitbild. Damit waren Händler und Leger wieder, wie vor 1987, in einem einzigen Verband vereinigt – allerdings unter stark veränderten Bedingungen und viel besser organisiert. Den Antrag auf Fusion hatte der VSPH gestellt, und zwar aus folgenden Gründen: Die VSPH-Vision 2000 konnte nicht umgesetzt werden, die VSPH-Struktur war zu gross und zu teuer, der VSPH hatte – im Unterschied zum VSPL – kein Mitgliederwachstum aufzuweisen und hätte die Beiträge verdoppeln müssen. Der SPV bestand vor der Fusion aus

drei Vereinen (Dachverband, VSPL, VSPH) mit grossem Synergieverlust im Tagesgeschäft. Mit ein Grund für den Antrag der Plattenhändler waren die starken Veränderungen im Handel. Übernahmen führten – im Unterschied zum Verlegesektor – zu einer massiven Konzentration. «Heute stehen im VSPH eine Reihe von unabhängigen Plattenhandelsfirmen, meist Klein- und Mittelbetriebe, vier

Konglomeraten von teilweise gesamtschweizerisch tätigen Handelsunternehmen gegenüber», stellte man bereits 1999 fest. «Als Ansprechpartner wurden tragende, bestimmende Unternehmerpersönlichkeiten teilweise durch angestellte Kaderpersonen, die in anonymen Gesellschaften Teilaufgaben zu verantworten haben, ersetzt.» In diesem Jahr übernahm die HG Commerciale die Sponagel AG in Zürich und die Neue Baukontor Bern AG, deren Verlegebetriebe sie in der Folge wegen möglichen Interessenkonflikten schloss.

«Eigene Verlegebetriebe eines sonst ausschliesslich im Handel tätigen Unternehmens riskieren immer wieder, auf dem Markt mit Kunden am gleichen Objekt zusammenzutreffen», hiess es dazu in der Begründung. Und der Prozess war damit längst nicht abgeschlossen. Wernergraf in Winterthur landete 2001 mit Richner bzw. der Jura-Gruppe beim irischen Zementriesen CRH. 2007 übernahm die CRH auch die Gétaz Romang.

Die grossen Handelsbetriebe sollten nun wie erwähnt stärker in die Sektionen eingebunden werden, auf welche man den Verband in Zukunft vor allem abstützen wollte. Eine föderalistische Struktur wies der Verband aber von Anfang an auf, und es wurde stets betont, wie unterschiedlich die Bedingungen auf den verschiedenen «Plätzen» seien. Die Regionalgruppen, die auch Firmen aufnehmen konnten, welche dem Gesamtverband nicht angehörten, hatten schon früh eine grosse Bedeutung, und wo man keine gesamtschweizerischen Entscheide zustande brachte, delegierte man diese an die regionalen Einheiten. Die Neuorganisation Mitte der 1930er Jahre war ein Ausdruck dieses Föderalismus. Zürcher/Ostschweizer, Basler/Zentralschweizer/Tessiner, Berner/Solothurner und zwei weitere Gruppierungen hatten nun je ihre eigene Genossenschaft. Die verschiedentlich geänderten Strukturen machen auch sichtbar, dass in der Schweiz mit ihrer regionalen und sprachlichen Vielfalt

Sektionen als tragende Säule



ein nationaler Verband gar nicht so einfach zu organisieren ist. Nach frühen Gründungen wie der Sektion Waadt (1933) und der Sektion Wallis (1955) entstanden nach der Gründung des VSPL sukzessive die weiteren Sektionen. Das

Verhältnis zur Romandie war über weite Strecken relativ zerbrechlich. 2016 entschied sich die Fédération Romande du Carrelage (FeRC), deren Gründung man 2006 gutgeheissen hatte, eigene Wege zu gehen.

Die Umstrukturierung und die Fusion zum SPV ist auch im Rahmen der allgemeinen Entwicklung der Verbandslandschaft zu sehen. Seit dem letzten Viertel des 20. Jahrhunderts verschwanden zahlreiche Verbände oder sie fusionierten. Parallel dazu litt auch das Image der Verbände – eine Verbandsmitgliedschaft erachteten immer mehr Firmen als überflüssig. «In der Praxis gelang es den Verbänden zunehmend schlechter, divergierende Interessen zu integrieren», schreibt das «Historische Lexikon der Schweiz». Der Spitzenverband *économiesuisse* hat nicht mehr das gleiche Gewicht wie früher der Vorort, was unter anderem damit zu tun hat, dass die internationalen Grosskonzerne selbst über genügend Ressourcen verfügen und die Verbände nur bedingt brauchen. Gleichzeitig entstehen aber, weil das Bedürfnis nach einer Bündelung der Interessen eben nach wie vor besteht, auch laufend neue Verbände, in neuen Branchen.

Ein Vorstoss, den SPV-Zentralpräsident Silvio Boschian 2006, unter dem Projekttitel «Neues Haus», für eine Fusion mit dem Verband Schweizerischer Hafner- und Plattengeschäfte (VHP) unternahm, blieb erfolglos – obwohl die Verhandlungen schon weit gediehen waren. Das Verhältnis zu den Hafnermeistern war oft von Spannungen begleitet, obwohl es etliche Doppelmitglieder und auch Geschäftsinhaber sowie Angestellte gab, die sowohl eine Hafner- als auch eine Plattenlegerlehre absolviert hatten. Die Probleme hatten auch damit zu tun, dass die Hafner bei einem Rückgang im Ofenbau vermehrt in den Garten der Plattenleger auswichen. Meist schwierig gestalteten sich die Verhandlungen mit der 1919 gegründeten und

2011 aufgelösten Handelsgenossenschaft der Hafner, welche bis zu einem gewissen Grad eine Konkurrentin der Plattenhändler war. Die Frage der Berufsbildung packten die Hafner etwas früher an als der SPV; 1967 konnten die

Hafner und Plattenleger

Hafner die eigene Fachschule Froburg bei Olten einweihen. Drei Jahre später stimmte der Hafnerverband der Aufnahme von Plattengeschäften als VHP-Mitglieder zu. 1999 wurde beim neuen Ausbildungs- und Prüfungsreglement für Platten-

leger, gemäss einer Vorgabe des Bundesamts für Berufsbildung und Technologie (BBT), auf den Doppelberuf, also den Erwerb beider Fähigkeitszeugnisse nach einer vierjährigen Lehrzeit, verzichtet. 2014 fusionierte der VHP mit der Schweizerischen Kamin- und Abgasanlagenvereinigung (SKAV). Unter dem Namen feusuisse, Verband für Wohnraumfeuerungen, Plattenbeläge und Abgassysteme, entstand ein neues Gebilde mit den drei Standbeinen Ofenbau, Platten und Abgasanlagen.

*Mit dem SPV nah am Markt:
Die Bildungspartner*

Die Partner des SPV

Finanziell war der SPV seit den 1930er Jahren von den Beiträgen der Plattenproduzenten abhängig. Im Laufe der Zeit kam die Unterstützung durch Lieferanten von Hilfsmaterialien hinzu. Zu diesen zählen Kleber, Isolationen, Abdichtungen, Maschinen und anderes. 1993 zum Beispiel wurden im Info «Neues aus Dagmersellen» drei namhafte Hersteller und Partnerlieferanten erwähnt: Stahel-Keller AG (Winterthur), Poly-Bauchemie AG (Winterthur), Pacific SA (Gland), mit den Produktgruppen Zementgebundene Fertigmörtel, Kunstharzgebundene Fertigkleber (Dispersionskleber, Epoxidharzkleber, Polyurethanharzkleber auf 2-Komponenten-Basis) und Mörtelzusätze. Die Partner unterstützten den SPV zweckgebunden im Bereich der



Ausbildung «mit einem namhaften Jahresbeitrag». Warum die Kleberlieferanten ein Interesse an gut ausgebildeten Plattenlegern haben, wurde im Bericht über den Partnervertrag 2003 formuliert: «Nur eine mit den richtigen Hilfsstoffen qualitativ richtig verlegte Platte ist eine gut verkaufte Keramik!» «Sponsorengelder und die Materialgutschriften, welche zweckgebunden einfließen, helfen entscheidend mit, die Kurskosten auf einem für die Lehrbetriebe vernünftigen Niveau zu halten», wurde 2004 festgestellt. Eine wichtige Rolle auch in diesem Bereich spielte Ernst Ganz: «Er suchte den Kontakt zu den Kleberpartnern und schloss die ersten weitsichtigen Verträge zur finanziellen Unterstützung des SPV ab», heisst es in seinem Nachruf. 2006 schloss der

SPV mit den Kleberpartnern (Ardex, Cermix, PCI, Sopro, Weber-Favo) erstmals einen Partnerschaftsvertrag auf unbestimmte Dauer ab.



2017 kann der SPV auf die Unterstützung der Bildungspartner

Deutsche Steinzeug Schweiz AG,
Florim Ceramiche S.p.a.
Geberit Vertriebs AG
Kerakoll Spa
Mapei Suisse SA
PCI Bauprodukte AG
Saint-Gobain Weber AG
Schaco AG
Sika Schweiz AG
Sopro Bauchemie GmbH
Uzin Tyro AG

sowie der Dienstleistungspartner und Gönner

FILA Industria Chimica Spa
Curtain Wall Schweiz AG
Blanke GmbH
Fuhrer und Bachmann AG
Montolit S.p.a.
Poresta Systems AG
Rosset Technik AG

zählen.

*Im Verband vielseitig engagiert:
Ernst Ganz*

Der SPV war schon früh auch international vernetzt. 1958 erfolgte die Gründung der Europäischen Vereinigung der nationalen Fliesenfachverbände (EUF) mit Sitz in Saarbrücken, deren Mitglied der SPV ist. Thema sind hier zum Beispiel die Europäischen Verlegenormen, und die EUF publiziert ein Wörterbuch. Mitglied ist der SPV auch bei der 1941 gegründeten Säurefliesner-Vereinigung (SFV) in Grossburgwedel (Deutschland). Bei ihr handelt es sich um einen Zusammenschluss namhafter europäischer Fliesenfachunternehmen und Zulieferer geeigneter, hochwertiger Baustoffe. Zu den Aufgaben der SFV gehören u. a. die Überprüfung und Weiterentwicklung der Produkte und Verfahren zur Verlegung keramischer Fliesen und Platten, die Kontrolle der Verarbeitung und das Erstellen von Gutachten und Zertifizierungen. Ein Beispiel: 1997 stellte der SPV



*Der EUF-Vorstand 2016
in Dagmersellen*

im Kontakt mit der Säurefliesner-Vereinigung fest, dass Glasurprobleme in Bädern und Sportanlagen, welche die Branche seit einiger Zeit beschäftigten, überall dort entstanden, wo flusssäurehaltige Reinigungsmittel eingesetzt wurden. «Eine Mitgliedschaft in der Säurefliesner-Vereinigung e. V. gilt in der Branche auch als Hinweis für die Qualität und Bedeutung des

International vernetzt: Die EUF

Unternehmens», steht auf der Website des Verbandes. «Die engen Kontakte zu diesem Fachverband erweisen sich auch für uns als sehr nützlich», wurde im SPV-Jahresbericht 1980 festgestellt. Im gleichen Bericht hiess es, die Tätigkeit in der EUF habe unter der Präsidentschaft von Peter Spöngel «an Substanz eindeutig gewonnen». International engagiert war auch Mathias Grimm als erster Vorsitzender der Säurefliesner-Vereinigung sowie technischer Delegierter der EUF für die Schweiz. Und Kurt Ammann (Firma A. Blatter AG, Bern) bemerkt: «Die Mitgliedschaft im Vorstand der Säurefliesner-Vereinigung in Grossburgwedel war sehr wertvoll. Dort wurde sehr viel Wissen und Know-how weitergegeben.»

Der SIA wollte alle Normen, die sich mit Bodenbelägen befassen, gleichzeitig revidieren, also auch diejenigen für Naturstein (246) und Kunststein (244). «Zu Beginn gründeten wir eine Kommission mit 1 Vertreter des Kunststeinverbandes, 2 vom Naturstein-

Praktisch von der ersten Sitzung an beschäftigten den SPV zudem die Normen, die man mit dem Schweizerischen Ingenieur- und Architektenverein (SIA) auszuhandeln hatte, was oft ein schleppender Prozess war. Im Reglement von 1924 hiess es: «Jeder Ausführung von Legearbeiten und Setzarbeiten liegen die Bestimmungen des Formulars No. 129 des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins zu Grunde. Diese Bestimmungen bilden einen integrierenden Bestandteil der Offerten und der Übernahmeverträge und muss in denselben mit genügender Deutlichkeit darauf hingewiesen werden.» 1999 nahm der SIA endlich die Überarbeitung der seit 1976 geltenden Norm 248 an die Hand, auf die der SPV seit 1991 gedrängt hatte.

Normen und Merkblätter

verband, 1 von der Industrie, 1 Hafner, 2 Plattenlegern und noch weiteren», erinnert sich Mathias Grimm, der den SPV zusammen mit René Morf in der Normen-Kommission vertrat. «Mit so vielen Leuten kamen wir aber nicht vom Fleck. Wir reduzierten auf vier Leute (1 Naturstein, 2 Plattenleger, 1 Hafner), dann auf 2. Ab dann ging es vorwärts. 2006 wurden dann die überarbeiteten Normen herausgegeben.» Die neusten Versionen traten 2016 in Kraft. Bei den Normen galt es aber auch die internationale Entwicklung zu verfolgen.

2000 wurde eine technische Kommission gebildet. «Die material- und anwendungstechnischen Fragen werden immer komplexer, die Berührungspunkte mit andern Berufen immer häufiger, in Europa und bald auf der ganzen Welt ist eine einheitliche EN oder ISO Normierung im Aufbau», hiess es zur Begründung unter anderem. Mittlerweile verfasst die Kommission rund 80 Gutachten pro Jahr. Eine wichtige Rolle spielt der Verband schliesslich mit den von ihm herausgegebenen Merkblättern. Alle diese Vorschriften sind Leitplanken für den Plattenleger. Im Gesamtarbeitsvertrag 2013 heisst es zu dessen Kontrollpflichten: «Der Plattenleger hat sich bei der Arbeitsausführung an die SIA-Normen und an die Richtlinien für Plattenarbeiten des SPV (Schweizerischer Plattenverband) zu halten. Nichteinhalten der Kontrollpflichten, die zu einem Schaden führen, können dem Arbeitnehmer angelastet werden.»

bis in die ersten Jahre nach dem Zweiten Weltkrieg, bevor sich die heutige Form der Sozialpartnerschaft definitiv durchsetzte. Im Vertrag ging es nicht nur um Löhne und Arbeitszeiten, sondern zum Bei-

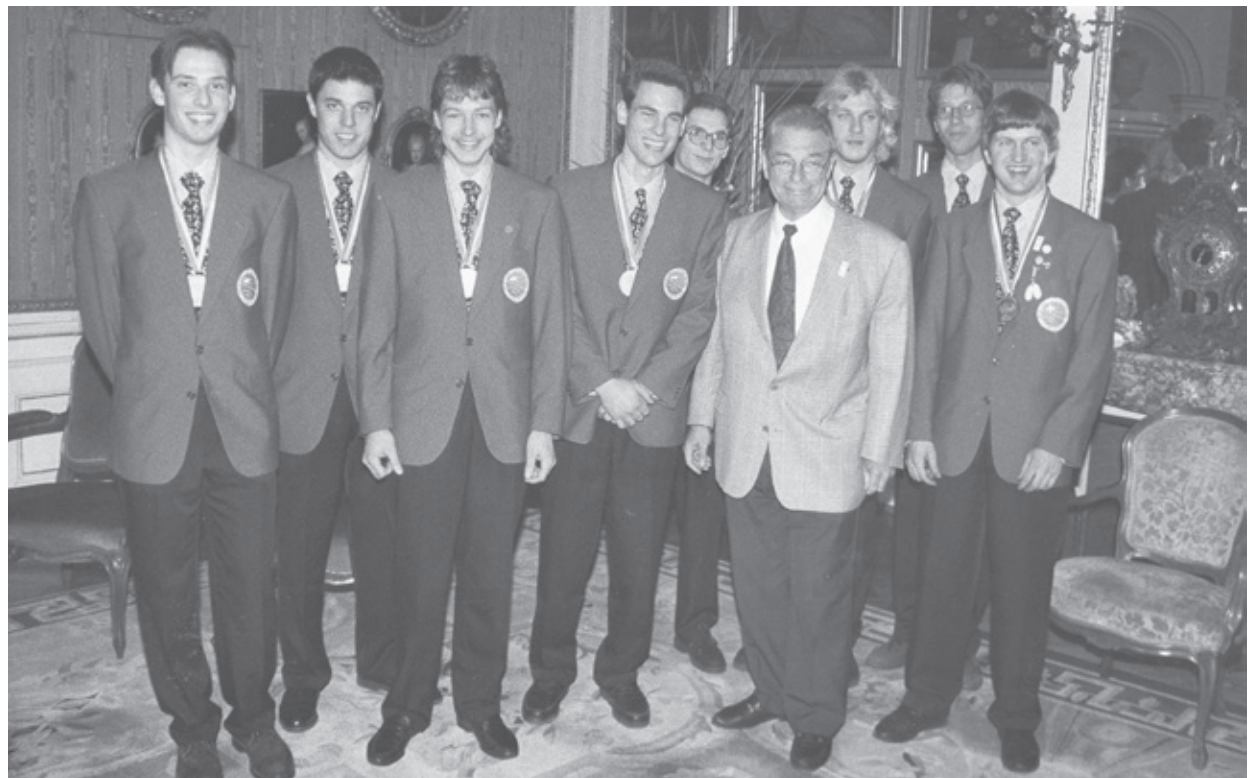
spiel auch um die Frage, wer das Werkzeug des Arbeiters zu stellen hatte.

Nach der Streikwelle in den ersten Nachkriegsjahren wurde der Arbeitsfriede auch bei den Plattenlegern nicht mehr

«Gelebte Sozialpartnerschaft»

Ebenfalls seit der Gründung beschäftigte sich der Verband mit Arbeiterfragen. Gut zwanzig Jahre, bevor mit dem Friedensabkommen von 1937 der Durchbruch der Gesamtarbeitsverträge eingeleitet wurde, wurden im Plattenlegergewerbe bereits Tarifverträge abgeschlossen. Weil die örtlichen Verhältnisse dabei sehr unterschiedlich waren, überliess man beim SPV die Aushandlung den lokalen Vertretern. Auf der andern Seite drängte die Bauarbeitergewerkschaft auf eine einheitliche Regelung für alle Plätze, und auch seitens der SPV-Verbandsführung war eine bessere Koordination im Umgang mit den Gewerkschaften ein stets wiederholtes Anliegen. Dazwischen kam es auch immer wieder zu – teils heftigen und langen – Streiks. Dies

*Bundesrat Jean-Pascal Delamuraz
mit den Teilnehmern am
Internationalen Berufswettbewerb 1993*



in Frage gestellt. Die Vertragsfragen waren weiterhin in erster Linie Angelegenheit der regionalen Genossenschaften. Ein gesamtschweizerischer Vertrag, der immer wieder als Ziel formuliert wurde, scheiterte 2004 nach mehrjährigen Bemühungen. 2013 wurde ein bis im März 2017 laufender, allgemeinverbindlich erklärter Gesamtarbeitsvertrag für das Plattenlegergewerbe der Kantone Aargau, Bern, Glarus, Luzern, Nidwalden, Obwalden, Schwyz, Solothurn, Uri, Zug und Zürich abgeschlossen. Auf Anfang 2014 kamen

die Kantone Appenzell Innerrhoden, Appenzell Ausserrhoden, Graubünden, Schaffhausen, St. Gallen und Thurgau hinzu. Mit diesen 17 Kantonen ist die Deutschschweiz mit Ausnahme von Basel, wo ein eigener Vertrag gilt, abgedeckt. Vertragspartner sind der Schweizerische Plattenverband, feusuise sowie die Gewerkschaften Unia und Syna. Für das Sekretariat der 2007 gegründeten Zentralen Paritätischen Berufskommission (ZPBK) des Plattenlegergewerbes und der Regionalen Paritätischen Berufskommission Aargau/Solothurn ist der SPV zuständig. Ebenso für die Arbeitskontrollstelle Luzern (PARIcontrol), die in der Zentralschweiz im Auftrag der Kantone und der Paritätischen Kommissionen Baustellenkontrollen vornimmt. Aus dem

gemeinsamen Vollzugsfonds von Arbeitgebern und Arbeitnehmern werden Entschädigungen für Aus- und Weiterbildung bezahlt. Dass der GAV ab 2014 dann auch in der Ostschweiz allgemeinverbindlich wurde, war gemäss Silvio Boschian ein historischer Moment. Daniel Frei, ehemaliger Präsident der Sektion Ostschweiz, räumte ein: «Noch vor ein paar Jahren haben wir Arbeitgeber den GAV mehrheitlich als Einschränkung unserer gewerblichen Tätigkeit, ja sogar als 'Fussfessel' wahrgenommen.» Der Druck aus dem Ausland und damit die Gefährdung der Branche hätten aber ein Umdenken bewirkt.



Bild Kampagne kermaik-einzigartig

«move to 25»

*Verlegen von
grossen Formaten*



Was die Zukunft bringt, weiss niemand, aber man kann sie zu gestalten versuchen. 2015 initiierte der SPV seine Strategieentwicklung «move to 25». Basierend auf einer Branchenbefragung, an welcher 344 Mitglieder- und Nichtmitgliederbetriebe aus der Branche teilgenommen haben, wurde der «Puls der Branche» gefühlt. «Damit konnte eine gute Grundlage für Massnahmen geschaffen werden, damit sich der Verband am Markt ausrichten kann», hiess es dazu. «Vielfalt, positives Selbst-

bild sowie unterschiedliche Zukunftsperspektiven in den Betrieben der Platten- und Keramikbranche», wurden die Ergebnisse der Umfrage zusammengefasst. Von der Branche lieferten sie folgendes Bild: Die Betriebe zählen durchschnittlich 8.7 Mitarbeitende, Plattenleger (EFZ) stellen mit Abstand die grösste Funktions- und Berufsgruppe, der Anteil Lernende beträgt 8%. Als zentrale Probleme und Herausforderungen wurden der Preisdruck, die grosse Zahl von Konkurrenten, die Kurzfristigkeit der Aufträge sowie anspruchsvolle Termin- und Qualitätsvorgaben genannt. Bei den Kennzahlen der Betriebe besteht eine grosse Spannweite. In den nächsten fünf bis zehn Jahren erwarten die Unternehmen eine Zunahme des Preisdrucks und Inno-

vationen im Hinblick auf neue Trends, neue Materialien und Verfahren. Das Thema Nachwuchs wird als kritisch beurteilt. Bei der Entwicklung des Berufsstandes müsse der Fokus auf der positiven Imageförderung und einer ganzheitlichen Kompetenzentwicklung (Fach-, Methoden-, Technik- und Unternehmerkompetenz) liegen. Vom SPV erwarten die Betriebe, die sich an der Umfrage beteiligten, in Zukunft eine weiterführende Pflege des «Branchenbrands» und des «Berufsmarketings» sowie

eine bessere verbandspolitische Interessen- und Rollenwahrnehmung.

Die Ziele von «move to 25» gehen in diese Richtung: «Der SPV will seine Rolle und Verbandsarbeit in strategischer, struktureller, kultureller und infrastruktureller Hinsicht in einem nachhaltigen Prozess bis 2025 (move to 25) weiterführend entwickeln und professionalisieren.» Um diese Arbeiten konsequent und zielorientiert führen zu können, hat der SPV Zentralvorstand zusammen mit dem SPV Stiftungsrat sowie dem Verwaltungsrat der SPV Betriebs AG die Projektgruppen Verbands- und Branchenentwicklung, Berufsfeldentwicklung, Organisations- und Personalentwicklung sowie Infrastrukturentwicklung eingesetzt.

Um die für die Zukunft benötigte Infrastruktur zur Verfügung stellen zu können, stimmte die Delegiertenversammlung 2016 für die Erweiterung des Bildungszentrums einem Landkauf in der «Stängelweid» zu: «Ein historischer Moment», meinte Zentralpräsident Silvio Boschian euphorisch zu diesem Entscheid. Zum Bedarf wurde festgestellt: «Das Bildungszentrum ist Gastgeber von verschiedenen Nutzern. Einerseits müssen wir als Ausbildungsstätte den zukünftigen Anforderungen im dualen Bildungssystem gerecht werden. Andererseits generiert die SPV Betriebs AG rund 60 Prozent des Betriebsertrages ausserhalb des Plattenverbandes. Für alle Akteure mit unterschiedlichen Bedürfnis-

sen müssen wir unser Zentrum fit halten, aber auch in die Zukunft investieren. Gleichzeitig steht bei den bestehenden Bauten der erste grosszyklische Renovationsbedarf an, obwohl sich das Zentrum in einem sehr guten Zustand befindet. Ausserdem müssen wir

Infrastrukturen für die Zukunft

in den nächsten zwei bis fünf Jahren damit rechnen, dass wir für unsere Fremdnutzer die von der Armee zugemietete Zeughaushalle 6 verlieren werden. Auch die aus den 70er Jahren stammende Unterkunftsbarracke, das 'Café Bâle', sowie die Unterkunfts-

teile im Hauptgebäude mit Etagenduschen resp. Toiletten entsprechen nicht den heutigen Standards der Unterbringung.» Die Entwicklung soll nachhaltig, professionell und vor allem auch finanziell gut abgesichert vorangetrieben werden. Dabei wird dem Aspekt der Partnerschaft mit weiteren Ausbildungsverbänden grosse Bedeutung zukommen.

Wie gut die Berufsbildung im Plattenlegergewerbe ist, zeigt sich jeweils an den Berufsweltmeisterschaften. Die Plattenleger sind seit 1991 dabei. Damals wurde der Schweizer Vertreter gleich Weltmeister. Bis 2013 lautete die stolze Bilanz: 6 Gold-, 3 Silber- und 1 Bronzemedaille. «Ich wusste ganz genau, was unser Bildungszentrum respektive die Lehrhalle leistet, und ich wollte, dass unsere Plattenleger so viele Goldmedaillen holen wie nur irgendwie möglich», sagt Verbandspräsident Silvio Boschian. «Das haben wir erreicht, wir sind weltweit der erfolgreichste Plattenverband, und darauf bin ich überaus stolz.» Solche Erfolge haben positive Auswirkungen auf das Image des Plattenlegers und wurden deshalb gezielt in Werbekampagnen eingesetzt. «Auf den Champions basiert auch unsere Kampagne», erklärte der beauftragte Werber 2013. Ein zentrales

kommunikatives Element, um neue Plattenleger zu gewinnen, bildeten 2014 die SwissSkills (Berufsmeisterschaften) in Bern, die erstmals für alle Berufe gemeinsam stattfanden. Ebenfalls 2014 präsentierte sich der SPV an der Swissbau zum ersten Mal an einer nationalen Fachmesse.



Chefexperte Roger Dähler (rechts) mit Bundesrat Johann Schneider-Ammann an den SwissSkills 2014

Weltweit der erfolgreichste Plattenverband

2011 startete der SPV die Imagekampagne «keramik-einzigartig». «Keramik soll durch unser Konzept zum Star unter den Belägen werden – und das auf eine klare, einfache und schnell verständliche Art», schrieb die Werbeagentur damals im «keramikweg». «Unser Konzept ist universal und lässt sich beliebig den neuesten Trends anpassen.» Die Palette der eingesetzten Mittel war sehr breit: «Die jetzt im Markt sichtbaren Massnahmen wie Image- und Ratgeberbroschüren, diverse Anzeigen in Special Interests, Ratgeber-Anzeigen im

Sie holten an Weltmeisterschaften Medaillen



'Schweizerischen Hauseigentümer', e-banner, DirectMailings, Werbemittel/Gadgets wie Kleber, Steller am POS, Flaschenöffner, Tagungsmappen, Armbanduhren, Postkarten-Sets, Feuerzeuge und Autokleber sowie eine vollständig neue Website sollen zu einem neuen Bewusstsein für keramische Produkte in der breiten Öffentlichkeit beitragen.» Drei Jahre später konnte festgestellt werden, dass die Kampagne auch im Ausland grosse Beachtung findet. Seine Werbeanstrengungen hatte der Verband, der die Interessen von rund 400 Plattenleger- und Plattenhan-

delsfirmen in der deutschen und italienischen Schweiz vertritt, bereits gegen Ende des 20. Jahrhunderts verstärkt, seit 1998 ist er mit einer eigenen Website im Internet präsent. In der Kommunikation löste 2004 der «keramikweg» das «Info SPV ASC» ab, welches seinerseits 1995 «Neues aus Dagmersellen» ersetzt hatte. Mit dem Übergang zum «keramikweg» war – inhaltlich und in der Aufmachung – auch ein qualitativer Sprung des Verbandsorgans verbunden.



Messestand von *keramik.einzigartig*

Zentralpräsident Silvio Boschian und die erste Frau im ZV, Elisabeth Arm



Zeittafel

1913	Gründung des Verbands Schweizerischer Unternehmer für keramische Boden- und Wandbeläge
1919	Umbenennung in Verband Schweizerischer Plattengeschäfte (VSP)
1933	Gründung Sektion Waadt, der ältesten Sektion des Verbands
1934	Eigenes Sekretariat
	Erste Gegenseitigkeitsvereinbarung mit dem Internationalen Verband der Wand- und Bodenplattenfabriken (IVWB).
1937	Anwalt Otto Friedrich Rascher wird Verbandspräsident
1938	Reorganisation: Der Verband der Genossenschaften Schweizerischer Plattengeschäfte (VGSP) mit fünf Regionalgenossenschaften ersetzt den VSP
	Erste Lehrlingskommission
1941	Gründung Arbeits- und Forschungsgemeinschaft Säurefließner-Vereinigung (SFV)
1942	Beginn Lehrlingsausbildung in Sursee
1944	Lehrlingsreglement tritt in Kraft; erster Kurs für Prüfungsexperten
1953	Hans Hess, bereits dessen Sekretär, wird Präsident des VGSP
1954	Erstmals Lehrlings-Zwischenprüfungen
1958	Gründung Europäische Vereinigung der nationalen Fliesenfachverbände (EUF)
1959	Einführung 5-Tage-Woche
1970	Erstes Merkblatt «Grundsätze für keramische Wandbeläge»
1974	Erste Meisterprüfung
1982	Ende der Präsidential- und Sekretärenära Hans Hess
1986	Delegiertenversammlung beschliesst Grundstückkauf in Dagmersellen
1987	Verband Schweizerischer Plattenlegermeister (VSPL) und Verband Schweizerischer Plattenhandelsgeschäfte (VSPH) unter dem Dach des Schweizerischen Plattenverbands (SPV)
	Auflösung VGSP
	Beschluss Bau Ausbildungs- und Verwaltungszentrum (AVZ)

Berufsbildungskommission wird permanentes Gremium	1989
Baubeginn AVZ Dagmersellen	1990
Eröffnung AVZ	1992
Neues Kartellgesetz verbietet Kartelle	1996
Start Weiterbildung Domino zum Plattenlegerchef	1999
Bildung einer technischen Kommission	2000
Spatenstich Erweiterung Ausbildungszentrum in Dagmersellen	2001
Bildung Task Force Strukturen & Finanzen	
Gründung der SPV Betriebs AG	2002
Neues Angebot zweijährige berufliche Grundbildung mit Attest Plattenleger (EBA)	
Der «keramikweg» löst das «Info SPV ASC» ab	2004
Bemühungen um einen gesamtschweizerischen Gesamtarbeitsvertrag (GAV) scheitern	
Erstmals Partnerschaftsvertrag mit den Kleberpartnern auf unbestimmte Dauer	2006
Einführung Kadertagungen Gesamtverband	2007
Gründungsmitglied Arbeitskontrollstelle Luzern (PARIcontrol) unter Führung des SPV	
Der fusionierte SPV nimmt seine Tätigkeit auf	2008
Elisabeth Arm erste Frau im Zentralvorstand	2009
Unterzeichnung Bildungsverordnungen für Plattenleger EFZ und Plattenlegerpraktiker EBA	2010
Start der Imagekampagne «keramik-einzigartig»	2011
Gesamtarbeitsvertrag auch in der Ostschweiz allgemeinverbindlich	2014
Start der Strategieentwicklung «move to 25»	2015
Fédération Romande du Carrelage (FeRC) geht eigene Wege	2016
Gemeinsame Branchenlösung für die Arbeitssicherheit mit feusuisse, FeRC, und SPV	
Gemeinsame technische Kommission Platten SPV und feusuisse	2017



Verkehrskreisel mit Keramik, kreiert vom Künstler Peter Regli, in Basel

Impressum

Herausgeber:

SPV Schweizerischer Plattenverband

Verfasser Haupttext:

Adrian Knoepfli

Verfasser Interviews und Korrektorat:

Rob Neuhaus

Bilder:

Archiv SPV Schweizerischer Plattenverband

keramik-einzigartig

Ceramiche piemme

Gestaltung:

HG COMMERCIALE, Marketing

Druck: galledia ag

Dagmersellen 2017

Aus- und Weiterbildung
als Kerngeschäft

SPV ASC ASP
www.plattenverband.ch

