

keramikweg

SPV • ASC • ASP

4 • 2014

Ideen aus Keramik

Idée céramique

Idea ceramica



Wärmeleitende Platten

Plaques thermo-conductrices

keramik-
einzigartig.ch



Inhaltsverzeichnis

Table des matières

céramique-unique.ch

Editorial

Engagiert, kompetent, kameradschaftlich	3
<i>Engagée, compétente, amicale</i>	3

Thema • Thème

Wärmeleitende Platten	4
<i>Plaques thermo-conductrices</i>	4
Plattenlegeraufträge dank Ofenbau	12
<i>Mandats de carrelage grâce au poëlier</i>	12
Grossformatige Platten	15
<i>Carreaux de grande dimension</i>	15
Linientwässerung – ein Thema mit vielen Schnittstellen	16
<i>Evacuation linéaire – un thème aux multiples interfaces</i>	16

Mitarbeitende der SPV-Betriebs AG

Hans Zimmerli – Unser «Diamantenscheifer»	22
Herzlich willkommen! • Bienvenue à tous!	24
Zum Tod von Ernst Ganz	25

Schweizerischer Plattenverband • Association Suisse du Carrelage

Plattenlegermeister – Korrigendum	26
Auf dem Weg zum Fähigkeitszeugnis	27
<i>Sur le chemin du certificat de capacité</i>	27

Aus- und Weiterbildung • Formation professionnelle et continue

SwissSkills «Ein eindrückliches Aushängeschild unserer Branche»	28
<i>SwissSkills «Une référence impression-nante pour notre branche»</i>	28
Plattenleger gehen online	36
<i>Les carreleurs vont en ligne</i>	36
WorldSkills Mike Brunner fährt an die WorldSkills nach Brasilien!	38
<i>WorldSkills Mike Brunner part aux WorldSkills au Brésil!</i>	38

Ratgeber

Fallbeispiel Schadenfall während der Schnupperlehre	39
---	----

News • Diverse

Villeroy & Boch Fliesen Neuheiten 2015	40
<i>Nouveautés Cersaie 2015 de Villeroy & Boch Carrelage</i>	40

Kursausschreibungen

	42
--	----

Agenda

	47
--	----

Impressum

Auflage • Edition • Edizione: 3500 Exemplare

Herausgeber • Editeur

SPV Schweizerischer Plattenverband
ASC Association Suisse du Carrelage
Keramikweg 3 • 6252 Dagmersellen
Telefon: 062 748 42 52 • Fax: 062 748 42 50
keramikweg@plattenverband.ch • www.plattenverband.ch

Redaktion • Rédaction

Andreas Furgler • Ivan Vock • Rob Neuhaus (Leitung) • Carole Schäfer

Abonnemente • Abonnement

Inserate • Annonces

Leserbriefe • Courrier de lecteurs

SPV Schweizerischer Plattenverband
Keramikweg 3 • 6252 Dagmersellen
Telefon: 062 748 42 52 • Fax: 062 748 42 50
keramikweg@plattenverband.ch

Druck • Impression

Brunner AG, Druck und Medien • Arsenalstrasse 24 • 6011 Kriens
Erscheint vierteljährlich

Grafik • 1000herz • Luzern

Übersetzung • Traduction • Traduzione

Evelyne Hofer, Zuchwil • Bernard Favre

Foto Titelseite • Villeroy & Boch, V & B Fliesen GmbH

Natürlich, sinnlich, wohnlich.

Der Stoff, der Raumeindrücke prägt, heisst Baukeramik. Erleben Sie den Wand- und Bodenbelag in seiner einzigartigen Vielfalt an Farben, Formen, Texturen und Strukturen in einer von 15 Ausstellungen Ihres führenden Schweizer Anbieters SABAG.

Die gute Wahl

SABAG

Küchen Bäder Platten Baumaterial

Baden-Dättwil 056 483 00 00 Basel 061 337 83 83 Biel 032 328 28 28 Cham 041 741 54 64
Crissier 021 633 06 80 Delémont 032 421 62 16 Genève 022 908 06 90 Hägendorf
062 209 09 09 Köniz 031 979 56 56 Neuchâtel 032 729 94 94 Porrentruy 032 465 38 38
Rapperswil-Jona 055 225 15 00 Rothenburg 041 289 72 72 Yverdon-les-Bains
024 423 44 44 Zürich 044 446 17 17



Engagiert, kompetent, kameradschaftlich

Engagée, compétente, amicale

Sehr geehrte Damen und Herren
Liebe Mitglieder des SPV

Was ist eigentlich ein Verband? Ein Verband ist grundsätzlich ein leeres Gefäss. Erst die Menschen, die sich darin engagieren, machen einen Verband aus. Dabei genügt es aber nicht, eine breite Basis zu haben und deren Anliegen nach aussen zu vertreten. Nein, der Vorstand, der aktiv im Sinne der Sache handelt, ist ebenso notwendig.

Seit rund eineinhalb Jahren darf ich nun beim Schweizerischen Plattenverband ein Teil des Zentralvorstandes sein. Die Menschen, die ich während dieser Zeit kennenlernen durfte, machen diesen Verband zu dem, was er heute ist: engagiert für die Sache, kompetent und kameradschaftlich. Obwohl im Verband viele Interessengruppen zusammentreffen, verfolgen alle dasselbe Ziel: die Weiterentwicklung des Marktes der keramischen Platten. Seien es die Plattenleger, die Kleber- oder Zubehörhersteller oder der Handel, alle möchten ihre angebotenen Produkte auf professionelle Art und Weise verarbeitet wissen. Daher ist die Aus- und Weiterbildung auch der grösste gemeinsame Nenner.

Seit gut einem Jahr leite ich die Arbeitsgruppe Handel und bringe deren Anliegen in den Zentralvorstand ein. Obwohl wir tagtäglich Mitbewerber sind, können wir uns in diesem Rahmen sehr konstruktiv und offen unterhalten, um Lösungen zur Sache zu entwickeln. Aktuelle Themen sind zum Beispiel grossformatige Platten, barrierefreies Duschen oder auch die Zusammenarbeit zwischen Handel und Leger.

Ich möchte die Gelegenheit nutzen, mich bei allen für die kollegiale Aufnahme zu bedanken. Der Verband entwickelt sich weiter, um sich den Anforderungen des Marktes, der Mitglieder und der Sponsoren anzupassen. An dieser Weiterentwicklung mit engagierten Kollegen zu arbeiten, macht die Arbeit für den Schweizerischen Plattenverband so interessant und motiviert immer wieder zu neuen Taten.

Freundliche Grüsse
Daniel Küchler

Leiter Marketing bei der HG COMMERCIALE



Mesdames et Messieurs,
Chers membres ASP

Une association, qu'est-ce que c'est en fait? Une association est en principe un récipient vide. Seules les personnes qui s'y engagent font de lui une association. Et il ne suffit pas non plus d'avoir une large base et de représenter ses intérêts vers l'extérieur. Non, il faut également un Comité qui œuvre activement pour la cause.

Depuis près d'un an et demi j'ai le plaisir de faire partie du Comité central de l'Association Suisse du Carrelage. Toutes les personnes, dont j'ai pu faire connaissance depuis ce temps-là, font de l'association ce qu'elle est aujourd'hui: engagée pour la cause, compétente et amicale. Bien que de nombreux groupements d'intérêts se rencontrent au sein de l'association, ils ont tous le même but: Le développement du marché des carreaux de céramique. Que ce soient les carreleurs, les fabricants de colles ou d'accessoires ou le commerce, tous aimeraient voir les produits qu'ils offrent traités de manière professionnelle et dans les règles de l'art. C'est pourquoi la formation professionnelle initiale et continue est aussi leur principal dénominateur commun.

Depuis plus d'un an je préside le groupe de travail commerce et soumets ses propositions au comité Central. Bien que nous soyons en concurrence dans le quotidien, nous discutons dans ce cercle de manière très constructive et ouverte afin de développer des solutions dans l'intérêt de la branche. Des thèmes d'actualité sont par exemple les carreaux grand format, les douches sans barrières ou aussi la collaboration entre le commerce et les poseurs.

J'aimerais brièvement profiter de l'occasion pour remercier de l'accueil collégiale qui m'a été réservé. L'association continue à se développer pour s'adapter aux exigences du marché, des membres et des sponsors. C'est collaborer à ce développement continu avec des collègues engagés qui rend le travail pour l'Association Suisse du Carrelage aussi intéressant et motive constamment à de nouveaux exploits.

Meilleures salutations
Daniel Küchler

Responsable Marketing de la HG COMMERCIALE

Unsere Partner • Nos partenaires



AUS GUTEM GRUND



Für Bau-Profis



SAINT-GOBAIN



Wärmeleitende Platten – Ästhetik, Ökologie und Ökonomie in einem

Die bauphysikalischen Eigenschaften von Bodenplatten sind hervorragend. Sie tragen, insbesondere in Verbindung mit einer Bodenheizung, zu einem gesunden Raumklima bei und helfen Heizkosten sparen. Hier gibt es einige Argumente, mit denen jeder Unternehmer seine Kunden überzeugen kann.

Rob Neuhaus

Der Winter kommt bestimmt, und spätestens dann laufen die Heizungen auf Hochtouren. Und damit die Heizrechnungen. Keramik ist ein idealer Baustoff, um diese Rechnungen zu minimieren. Doch leider ist diese Information noch nicht in allen Köpfen angekommen.

Energiesparen dank Niedertemperatur

Keramik hat eine hohe Wärmeleitfähigkeit. Das heisst, die Wärme, welche die Bodenheizung liefert, stösst auf wenig Widerstand und trifft direkt im Raum ein. Bodenheizungen sind Niedertemperatursysteme und brauchen entsprechend weniger Energie. Rund 50 Prozent (*) des Energieverbrauchs eines herkömmlichen Haushalts entfallen auf die Heizung – da ist also viel Sparpotenzial drin.

Im Gegensatz zu Radiatoren oder Öfen wird diese Wärme als Strahlungswärme und nicht als aufgewärmte Luft an den Raum abgegeben – sie steigt auf und strahlt von Wänden und Decke ab. Dadurch muss weniger Wärme produziert werden – und eine weitere Folge davon ist ein gesünderes Raumklima.

Emotionen dank Design

Plattenhersteller haben mittlerweile ein breites Sortiment an Bodenplatten mit einer ausdrucksstarken Anmutung. Platten in Holzoptik verleihen einem Raum natürliche Wärme. Und: Der Einbau einer Heizung – und insbesondere Bodenheizung – ist eine langfristige Investition und entspricht genau den landläufig bekannten Qualitäten Langlebigkeit, Robustheit, Belastbarkeit.

Plaques thermo-conductrices – esthétique, écologie et économie en un seul produit

Les propriétés physiques du carrelage au sol sont exceptionnelles. Elles contribuent, en particulier dans le cas de chauffage au sol, à établir une atmosphère saine et à réduire les coûts de chauffage. Voici quelques arguments qui devraient permettre à chaque entrepreneur de convaincre son client.

Rob Neuhaus

C'est sûr, l'hiver finira bien par arriver, et les installations de chauffage vont alors tourner au maximum. Entraînant avec elles la flambée des coûts de chauffage. La céramique est le matériau idéal pour limiter ces coûts. Malheureusement, tout le monde ne le sait pas encore.

Economiser l'énergie grâce aux basses températures

La céramique est fortement thermo-conductrice. Cela signifie que la chaleur fournie par le chauffage au sol rencontre peu de résistance et pénètre directement dans la pièce. Les chauffages au sol sont des systèmes à basse température et ont besoin de moins d'énergie. Quelque 50% () de la consommation d'énergie d'un ménage usuel proviennent du chauffage – ce qui signifie que ce domaine recèle un important potentiel d'économie.*

Contrairement aux radiateurs ou aux poêles, la chaleur du chauffage au sol se diffuse par rayonnement, et pas par la circulation d'air chauffé dans l'espace. La chaleur monte et se réfléchit contre les murs et les plafonds. Cela permet d'utiliser moins d'énergie calorifique – avec pour conséquence supplémentaire un climat intérieur plus sain.



Le design et l'émotion

Les fabricants de carrelage disposent aujourd'hui d'un vaste assortiment de carrelages de sol avec une forte expressivité. Les plaques avec apparence de bois procurent à l'habitat une impression de chaleur naturelle. Et l'installation d'un chauffage – en particulier d'un chauffage au sol – représente un investissement à long terme, parfaitement en phase avec les qualités impérissables qu'on connaît à la céramique: durabilité, solidité et résistance.

Geldsparen dank klugen Systemen

Moderne Heizsysteme mit Bodenheizungen reagieren sehr schnell auf Temperaturänderungen und lassen sich sehr genau steuern. Im Vergleich zu alten, trägen Systemen sinkt der Energieverbrauch, die Umweltbilanz wird bedeutend günstiger und es lässt sich viel Geld sparen. Noch ein weiteres Detail: Keramik transportiert nicht nur die Wärme der Bodenheizung, sondern nimmt im Winter auch diejenige der einstrahlenden Sonne auf...

*Markus Schnyder, Vertriebsaussendienst Villeroy & Boch Fliesen GmbH:
Die Holzoptik ist nicht nur sichtbar, sondern auch spürbar.*

*Markus Schnyder, service clients Villeroy & Boch carrelage GmbH:
L'apparence bois n'est pas que visuelle : elle est aussi tactile.*

Wie sag ich's meinem Kunden?

Warum sind Pfannengriffe aus Holz? Weil sie Wärme schlecht leiten. Warum also sollen Böden aus Parkett sein...? Es lohnt sich, Kundinnen und Kunden über die Zusammenhänge von Keramikböden, Bodenheizungen, Gesundheit und Finanzen aufzuklären. Denn am Ende spricht alles für die Keramik! Zusammenfassend nochmals die wichtigsten Argumente:

- Fussbodenheizungen sind Niedertemperatursysteme und benötigen weniger Energie. Sie reagieren rasch auf Temperaturwechsel.
- Flächenheizungen geben zwei Drittel der Wärme als Strahlung und nicht über gewärmte Luft ab. Dadurch entsteht weniger Luftzirkulation mit weniger Staubpartikeln und weniger Allergenen.
- Der Boden ist immer trocken, folglich kein Lebensraum für Pilzsporen und Milben.

Kurz: Wer Keramik wählt und das dazu passende Heizsystem, steht auf die Dauer auf der richtigen Seite.

Übrigens: Dasselbe gilt auch für Wandplatten und Wandheizungen, die immer grössere Verbreitung finden.

(*) Quelle (und weiterführende Informationen):

<http://www.energie-sparen-mit-keramik.eu>

Häufigste Kundenreaktion: Ungläubige Blicke bei Platten mit hervorragend nachgebildeter Holzoptik (LODGE von Villeroy & Boch).

Réaction la plus fréquente des clients: regards incroyables devant des plaques apparence bois (LODGE de Villeroy & Boch).

Economiser grâce à des systèmes intelligents

Les systèmes de chauffage modernes avec chauffage au sol réagissent très vite aux changements de température et peuvent être pilotés de manière très précise. Cela permet de réduire de manière significative la consommation d'énergie par rapport aux anciens systèmes, le bilan environnemental s'améliore et l'on dégage d'importantes économies. Un détail encore : la céramique ne se borne pas à conduire la chaleur du chauffage au sol, elle accumule aussi, en hiver, la chaleur du soleil...

Comment l'expliquer à mon client?

Pourquoi les poignées de casseroles sont-elles en bois? Parce que le bois ne conduit que très mal la chaleur. Pourquoi diable faudrait-il alors couvrir les sols de parquet?... Cela vaut la peine d'informer ses clientes et ses clients sur les implications des sols en carrelage, leurs interactions avec le chauffage au sol, la santé et les finances. En effet, au final, tous ces arguments plaident en faveur de la céramique ! En résumé, voici dont les principaux arguments:

- *Les chauffages au sol sont des systèmes de chauffage à basse température utilisant peu d'énergie. Ils réagissent rapidement à des changements de température.*
- *Les chauffages au sol produisent deux tiers de leur chaleur par rayonnement, et pas par circulation d'air chauffé. Cela réduit la circulation d'air et donc l'émission de particules de poussière et donc d'allergènes.*
- *Le sol est toujours sec, ce qui limite le développement de champignons et d'acariens.*

Bref: Celui qui choisit la céramique et le système de chauffage qui convient, fait le bon choix sur le long terme.

A propos: cela vaut aussi pour les plaques murales et les chauffages muraux, qui se répandent de plus en plus fréquemment.

(*) Source (et plus d'informations):

<http://www.energie-sparen-mit-keramik.eu>

Das Thema «Keramikplatten wirken kalt» gehört der Vergangenheit an

Drei Fragen an Markus Schnyder, Vertriebsaussendienst
Villeroy & Boch Fliesen GmbH

keramikweg: Wie können Plattenleger Bauherren und Architekten von den Vorteilen der Keramik überzeugen?

Markus Schnyder: Keramische Platten werden bei Temperaturen bis 1250°C gebrannt. Dadurch entsteht eine hohe Materialdichte, so dass der Wärmetransport durch die Platten sehr schnell erfolgt und die Wohnräume auch schneller erwärmt werden. Das macht sich mit der Zeit auch deutlich finanziell bemerkbar. Die Wärmeleitfähigkeit von Feinsteinzeugplatten, die den höchsten Marktanteil an Bodenplatten stellen, ist zum Beispiel sechs bis zehn Mal schneller als bei Parkettböden. Neben der Wärmeleitfähigkeit spielt auch die Dicke des Bodenbelags eine wesentliche Rolle. Je dicker ein Belag ist, umso länger dauert der Wärmetransport. Den Wert, den man erhält, wenn die Belagsdicke durch den Wert der Wärmeleitfähigkeit dividiert wird, ist der Wärmedurchlasswiderstand R (siehe Kasten Wärmeleitfähigkeit, Seite 11).

Die bei der Produktion verwandten Rohstoffe und auch das fertige Produkt sind nicht brennbar und stellen somit keine Brandgefahrenquelle bei herunter fallender Zigarettenasche oder Glutstückchen aus dem Kamin dar. Ebenfalls durch die hohen Brenntemperaturen entsteht eine sehr dichte Oberfläche bei glasierten und keramisch versiegelten unglasierten Fliesen, wobei eine sehr gute Abriebfestigkeit erzielt wird und ein Oberflächenverschleiss auch nach Jahren der Nutzung nicht zu erkennen ist.

Daneben spielen emotionale und ästhetische Kriterien eine wichtige Rolle. Welche Argumente gibt es hier?

Durch die stetige Weiterentwicklung der Plattenproduktion, wie zum Beispiel das Digitaldruckverfahren, sind der Gestaltungsvielfalt so gut wie keine Grenzen gesetzt. Jegliche Designs sind realisierbar, ob Natursteinoptik wie Granit, Marmor, Basalt, Quarzite und viele andere oder Holzoptik vom Nadel- bis zum Hartholz. Dabei ist die Qualität des Drucks

Le dicton selon lequel les plaques de carrelage sont froides appartient au passé

Trois questions à Markus Schnyder, service clients
Villeroy & Boch carrelage GmbH

Idée céramique: Comment les carreleurs peuvent-ils convaincre les maîtres d'ouvrage et les architectes des avantages de la céramique?

Markus Schnyder: les plaques de céramiques sont produites à des températures atteignant 1250°C. Cela leur procure une densité élevée, ce qui permet une forte conductivité de chaleur qui profite directement au chauffage des pièces. Cela se fait aussi favorablement sentir sur le plan financier, sur la durée. La thermo-conductivité de plaques de grès cérame, qui représentent l'essentiel du marché des plaques de carrelage de sol, est six à dix fois supérieure à celle de sols en parquet. Outre la thermo-conductivité, l'épaisseur du revêtement de sol joue aussi son rôle. Plus le revêtement est épais, plus le transport de chaleur prend de temps. On appelle résistance à la chaleur le quotient résultant de la division de l'épaisseur du revêtement, par sa conductibilité (voire page 11, thermo-conductivité W/mK).

Les matières premières utilisées pour la production, de même que le produit fini, sont ininflammables, ce qui exclut tout risque d'incendie lié au revêtement en cas de chute de cendres de cigarettes ou d'étincelles de cheminée. De même, les températures de cuisson élevées de la céramique produisent une très forte densité de surface pour les plaques émaillées ou non vitrifiées, ce qui permet une très bonne résistance à l'abrasion qui fait que, même après huit années d'utilisation, on n'observe aucune détérioration de la surface.

Les critères émotionnels et esthétiques jouent aussi un grand rôle. Quels arguments proposez-vous?

Le développement continu de la production de carrelage, par exemple par processus d'impression digitale, fait que la diversité de conception ne connaît quasiment pas de limites. Tout type de design s'avère réalisable, que ce soit une apparence de pierre naturelle comme le marbre, le granit, le basalte, la quartzite et tant d'autres, de même que l'apparence bois. La qualité

so hochwertig, dass Original und Nachbildung nur bei intensiver Betrachtung unterschieden werden können. Auch die Formatentwicklung trägt hier wesentlich dazu bei. Grossformate mit mehr als 1 m Länge, wie man sie zumeist von Natursteinplatten kennt, sind seit einiger Zeit erhältlich und auch schmale parkettähnliche Formate wie 11.5 x 120 cm. Insbesondere die parkettähnlichen Formate in Verbindung mit der angenehmen Wärme einer Fussbodenheizung können das alte Vorurteil der «kühl wirkenden Keramikplatten» gänzlich ausräumen.

Durch das Brennen der Rohstoffe in Verbindung mit der geschlossenen Oberfläche ist das Produkt Keramikplatte baubiologisch unbedenklich und für Allergiker bestens geeignet. Hierzu trägt auch bei, dass der Plattenbelag in Verbindung mit der zumeist zementären Verfugung eine

de l'impression est telle que l'on ne peut distinguer l'original de la copie qu'après une observation intense. L'évolution des formats y contribue aussi. Des grands formats de plus de 1 m de longueur, comme on les connaît dans la pierre naturelle, sont désormais disponibles de même que des formats étroits, similaires à du parquet, de 11.5 x 120 cm. C'est ainsi qu'en particulier les formats d'apparence parquet, assortis à du chauffage au sol avec sa chaleur agréable, permettent définitivement d'écarter le vieux préjugé du «carrelage froid».

La cuisson des matières premières, liée à la surface fermée, fait de la céramique un matériau insignifiant du point de vue biologique, donc très adapté aux allergiques. Le fait que le carrelage soit généralement posé avec un jointoiement cimenté amène une surface entièrement fermée, ce qui exclut le développement ou l'immixtion d'allergènes comme les acariens, la poussière de



Wärmeleitende Platten: In Verbindung mit der angenehmen Wärme einer Fussbodenheizung wird das alte Vorurteil der «kühl wirkenden Keramikplatten» gänzlich ausgeräumt.

Plaques thermo-conductrices: alliées à l'agréable chaleur d'un chauffage au sol, elles évacuent complètement le vieux préjugé du carrelage «qui fait froid».

geschlossene Oberfläche darstellt, so dass allergische Stoffe wie Milben, Hausstaub, Pilze usw. sich kaum entwickeln und einnisten können. Dies kann bei Baustoffen auftreten, die bereits bei geringen Temperaturunterschieden und wechselnder Luftfeuchtigkeit, jahreszeitlich bedingt, aufquellen oder schwinden. Holz quillt im Sommer durch die höhere Luftfeuchtigkeit auch in Verbindung mit zu intensiver und feuchter Reinigung und schwindet im Winter während der Heizperiode. Dies kann zu Rissen in den Fugen führen, in denen sich Mikroorganismen und sonstige Schädlinge einnisten können.

Weitere positive Eigenschaften keramischer Platten sind die Lichtechtheit, das heisst Fliesen sind UV-beständig und verblassen nicht. Und aufgrund der geschlossenen Oberfläche sind Platten leicht zu reinigen. Keramikplatten sind generell geruchsneutral, durch den Brennvorgang enthalten sie keine raumluftbelastende, ausgasende Stoffe, im Brandfall können keine giftigen Dampfentwicklungen entstehen.

Gibt es typische Kundenreaktionen?

Die am häufigsten auftretenden Kundenreaktionen sind die ungläubigen Blicke auf die Platten mit täuschend echter Natursteinnachbildung. Denn durch die Digitaldrucktechnik ist es möglich, prinzipiell jede Platte als Unikat zu gestalten – also kaum Wiederholungen, genauso wie dies bei Natursteinen der Fall ist. Die gleichen Reaktionen treten auch bei Platten mit hervorragend nachgebildeter Holzoptik auf. Hier ist selbst die Holzmaserung fühlbar. Erst wenn man mit der Hand auf die Oberfläche klopft, merkt man, dass das Material härter ist.

Eine weitere Kundenreaktion ist, dass das Thema «Keramikplatten sind, beziehungsweise wirken kalt» der Vergangenheit angehört. Hierzu hat in grossem Masse die Kombination von vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten mit den unterschiedlichsten Fussbodenheizsystemen beigetragen. Und schliesslich überzeugt das Argument, dass Keramikplatten eine mindestens 6.5 mal bessere Wärmeleitfähigkeit haben als Holzbeläge!

maison, les champignons, etc. Des phénomènes qui apparaissent à l'inverse pour d'autres matériaux, confrontés à des variations d'humidité ou à des variations même faibles de température, liées à la saisonnalité. Ainsi l'été, le bois gonfle-t-il souvent sous l'effet conjugué de l'hygrométrie plus élevée et des lavages intensifs à l'eau, et se rétrécit-il l'hiver sous l'effet du chauffage. Cela peut conduire à des failles dans les joints, failles qui peuvent ensuite héberger des micro-organismes ou des parasites. Autre qualité de la céramique, sa résistance à la lumière et aux UV, ce qui fait qu'elle ne s'altère pas. En raison de leur surface dense, les plaques de carrelage sont aisées à nettoyer. Enfin, elles n'ont généralement pas d'odeur, ne contiennent pas de produits polluants, ni de produit pouvant générer des émissions toxiques en cas d'incendie.

Quelles sont les réactions typiques des clients?

Les réactions de clients les plus fréquentes sont leurs regards incrédules devant les plaques à l'apparence de pierre naturelle, dont la ressemblance avec l'original est confondante. La technique d'impression digitale permet en principe de réaliser chaque plaque comme une pièce unique – ce qui signifie aucune répétition, comme c'est le cas pour la pierre naturelle. Le même type de réactions s'observe avec les plaques d'apparence bois. Même les veines du bois sont perceptibles au toucher ! Ce n'est qu'en frappant sur la surface que l'on constate que le matériau est plus dur que le bois.

Autre réaction typique, le cliché selon lequel des plaques de carrelage seraient ou sembleraient froides, cliché qui appartient désormais au passé. La conjonction de la grande diversité de conception et des divers systèmes de chauffage au sol y a amplement contribué. Et finalement, l'argument selon lequel les plaques de céramique ont une thermo-conductivité au moins 6.5 fois supérieure à celle du bois s'avère convaincant !



Wärmeleitfähigkeit W/mK

Die bauphysikalische Bezeichnung der Wärmeleitfähigkeit ist der Lambda-Wert. Er wird in der Einheit W/mK angegeben (W = Watt, m = Meter, K = Kelvin). Die Formel W/mK gibt den Wärmeabfluss an, der durch die Dicke eines Werkstoffes von einem Meter bei einer Temperaturdifferenz von einem Grad Kelvin erfolgt. Das heisst: Je grösser der Wert ist, umso besser ist die Wärmeleitfähigkeit:

Wärmeleitfähigkeit λ

(Lambda-Wert) von Steinzeugplatten = 1,0 W/mK

Wärmeleitfähigkeit λ

(Lambda-Wert) von Feinsteinzeugplatten = 1,3 W/mK

Wärmeleitfähigkeit λ

(Lambda-Wert) von Fichte, Tanne, Kiefer) = 0,13 W/mK

Wärmeleitfähigkeit λ

(Lambda-Wert) von Buche, Eiche = 0,2 W/mK

(Messgrundlage: 1 cm Materialdicke)

Feinsteinzeugplatten haben folglich einen 6.5 mal besseren Wert als Buche oder Eiche; dieser Wert wird noch besser, wenn man bedenkt, dass Parkett normalerweise mehr als 1 cm dick ist.

Thermo-conductivité W/mK

La désignation physique de la thermo-conductivité (ou thermo-conductibilité, ou encore conductivité thermique) est la valeur Lambda, donnée selon l'unité W/mK (W = Watt, m = mètre, K = Kelvin). Le formule W/mK donne le flux de chaleur qui résulte d'une variation de température d'un degré Kelvin par une épaisseur du matériau de 1m. Autrement dit: plus la valeur est haute, plus le matériau est thermo-conducteur:

thermo-conductivité λ

(valeur Lambda) de plaques de grès = 1,0 W/mK

thermo-conductivité λ

(valeur Lambda) de plaques de grès-cérame = 1,3 W/mK

thermo-conductivité λ

(valeur Lambda) de l'épicéa, du sapin, du pin = 0,13 W/mK

thermo-conductivité λ

(valeur Lambda) du hêtre, du chêne = 0,2 W/mK

(base de mesure: 1 cm d'épaisseur de matériau)

Ainsi, les plaques de grès-cérame peuvent s'enorgueillir d'une valeur 6.5 fois supérieure à celle du chêne ou du hêtre; un différentiel plus important encore, si l'on tient compte du fait qu'en général, le parquet est plus épais que 1 cm.

Plattenlegeraufträge dank Ofenbau

Die Firma Dätwyler Ofenbau AG hat sich seit einigen Jahren auf Kachelöfen und Cheminées mit integriertem Heizsystem spezialisiert. Oft führen diese Arbeiten zu Folgeaufträgen für Keramikarbeiten. Der Keramik- und Natursteinbereich macht rund 50 Prozent des Geschäftsvolumens aus. Die Expansion in den Nischenbereich zahlt sich aus!

Rob Neuhaus

SwissSkills 2014 in Bern: Mike Brunner wird Vize-Schweizermeister im Plattenlegen. Mike ist gelernter Hafner, das heisst Ofenbauer. Die Lernenden bei Dätwyler Ofenbau AG lernen immer zuerst Ofenbauer und anschliessend in der Zusatzlehre Plattenleger. Nach Abschluss seiner ersten Ausbildung entschloss auch er sich, den Beruf des Plattenlegers zu erlernen, «da beide Berufe gewisse Gemeinsamkeiten aufweisen und das Beherrschen beider Metiers im Berufsleben viele

Ofenbau und Keramik aus einer Hand – dank dem gelungenen Ofenbau folgte der Auftrag für die Bodenplatten.

Poêle et céramique main dans la main – grâce à la construction réussie du poêle, la société a obtenu le mandat de carrelage.



André Brunner: «Zufriedene Bauherren bitten uns, die Plattenlegerarbeiten im Anschluss an den Ofen auch gleich auszuführen.»

André Brunner: «Les maîtres d'ouvrages satisfaits nous prient ensuite de réaliser aussi les travaux de carrelage.»

Mandats de carrelage grâce au poêlier

La société Dätwyler Ofenbau AG s'est spécialisée depuis quelques années dans le domaine des poêles et des cheminées avec système de chauffage intégré. Ces travaux conduisent souvent à des mandats pour des travaux de céramique. La céramique et la pierre naturelle représentent 50 pourcent du volume d'affaires. L'expansion dans les niches a tout son intérêt!

Rob Neuhaus

SwissSkills 2014 à Berne: Mike Brunner devient vice-champion suisse de carrelage. Or Mike a une formation de poêlier-fumiste, autrement dit, il construit des poêles. Les apprentis de la société Dätwyler Ofenbau AG commencent toujours par acquérir les compétences de poêlier, puis complètent par une formation de carreleur. Après la clôture de sa première formation, Mike a donc décidé d'apprendre le métier de carreleur, «puisque les deux métiers ont certaines similitudes et que la maîtrise conjointe des deux savoir-faire présente de nombreux avantages.» C'est ainsi qu'il a motivé ses choix professionnels dans le contexte du championnat. Le fait que la plupart





Freude am Vize-Schweizermeister: André Brunner (links) und Ruedi Dätwyler (rechts) mit Mike Brunner, Hafner und Plattenleger.

La joie du titre de vice-champion suisse: André Brunner (à gauche) et Ruedi Dätwyler (à droite) avec Mike Brunner, poëlier et carreleur.

Vorteile mit sich bringt.» So begründete er seine Berufswahl im Vorfeld des Wettkampfes. Es fällt auf, dass die meisten Mitarbeitenden der Firma zwei Berufsabschlüsse vorweisen: Ofenbauer/Plattenleger oder Maurer/Plattenleger. Die Firma ist ein gutes Beispiel dafür, wie Nischen und Schnittstellen das Geschäft befeuern können.

Schnittstelle Heizsystem

Bis ums Jahr 2000 hatte die Firma Dätwyler fast ausschließlich Plattenlegeraufträge: Neubauten, Akkordarbeiten, Preisdruck... Dann erfolgte eine Umstrukturierung und unter dem neuen Namen Dätwyler Ofenbau AG die Ausrichtung auf Öfen und Cheminées mit integrierten Heizsystemen. Dies mag damals noch ein Nischenangebot sein, aber in Anbetracht der steigenden Heizölpreise und der CO₂-Belastung durch Ölheizungen wird der Markt für Heizsysteme mit Stückholz und Pellets, welche sozusagen vor der Tür nachwachsen, immer grösser. André Brunner meint dazu: «Ich bin gelernter Hafner-Plattenleger, aber wir gehen immer mehr in Richtung Gesamtheizsysteme und Energiemanagement.» Mit der österreichischen Firma Hafnertec fand sich ein innovativer Lieferant, der ein Heizsystem entwickelt hat, das in Kombination mit einem Kachelofen oder Cheminée ein ganzes Einfamilienhaus mit Wärme – Wasser und Heizung – versorgt. Dätwyler Ofenbau hat sich das entsprechende Know-how erarbeitet und seither viele verschiedene solche Zentralheizungen installiert. Was dank der Optik und der

des collaborateurs de la société possèdent deux métiers se remarque clairement: poëlier et carreleur, ou maçon et carreleur. L'entreprise fournit un bel exemple de la manière dont des niches et des interfaces peuvent enrichir le métier.

Interface système de chauffage

Jusque vers l'an 2000, la société Dätwyler répondait presque exclusivement à des mandats de carrelage: constructions nouvelles, travaux à la tâche, pression des prix... Puis survint une restructuration, avec la nouvelle dénomination Dätwyler Ofenbau AG, liée à l'orientation vers les poêles et les cheminées avec système de chauffage intégré. C'était certes, à l'époque, un domaine de niche, mais la hausse des prix des combustibles et la problématique des gaz à effet de serre ont contribué à accroître l'intérêt pour les systèmes de chauffage à bois ou à pellets, ressources énergétiques que l'on produit à proximité immédiate. André Brunner commente: «J'ai une formation de poëlier-carreleur, mais notre orientation est de plus en plus celle de proposer des systèmes complets de chauffage et de gestion de l'énergie.» Ils ont trouvé un fournisseur innovant avec la société autrichienne Hafnertec, qui a développé un système de chauffage capable de fournir, en combinaison avec un poêle ou une cheminée, la chaleur et l'eau chaude pour toute une maison familiale. Dätwyler Ofenbau a donc progressivement acquis le savoir-faire et pu installer, au cours des années, de nombreux systèmes centraux de chauffage de ce type. Ce qui, grâce aux qualités visuelles et émotionnelles

emotionalen Ausstrahlung der Keramikoberfläche aussieht wie ein Kachelofen, verbirgt ein regelrechtes «Gehirn» mit Regelungen, Sensoren des ganzen Heizsystems.

Schnittstelle Keramik

Konstruktion und Bau der Speicheröfen sind immer mit Schnittstellen verbunden – die Steuerung und der Speicher müssen platziert werden, der Ofen muss sowohl räumlich wie auch optisch in die Umgebung passen, die Heizungs- und Sanitärinstallationen müssen angepasst werden. Die Folge dieser oft intensiven Planungen und Abklärungen: «Zufriedene Bauherren bitten uns, in Neubauten doch die Plattenlegerarbeiten im Anschluss an den Ofen auch gleich auszuführen. Zudem haben wir verschiedene Installateure, mit welchen wir nebst den Heizungen ganze Umbauten und Sanierungen planen und ausführen.» Das Einzugsgebiet ist laufend am Wachsen und der Anteil der Keramikarbeiten macht etwa 50 Prozent des gesamten Geschäftsvolumens aus. Da kann man wirklich sagen, dass die Öfen das Plattenlegergeschäft anheizen – das Modell «Mischbetrieb», die Weiterbildung und das Beherrschen beider Metiers zahlt sich aus.

du revêtement en céramique, peut sembler un simple poêle, cache en réalité un véritable «cerveau» avec des réglages, des senseurs pilotant l'ensemble du système de chauffage.

Interface céramique

La conception et la construction des poêles à accumulation supposent toujours des interfaces – la commande et l'accumulateur doivent être placés, le poêle doit s'intégrer spatialement et visuellement dans son environnement, les installations sanitaires et de chauffage doivent être adaptées. Ces planifications souvent intensives ont une conséquence positive : «Les maîtres d'ouvrages satisfaits nous prient ensuite de réaliser aussi les travaux de carrelage de leurs constructions. En outre, nous avons aussi divers installateurs, grâce auxquels, outre les chauffages, nous pouvons planifier et réaliser des transformations et assainissements complets.» Le marché de la société est en constante progression et la céramique atteint environ 50 pourcent du volume d'affaires. On peut donc véritablement, au propre comme au figuré, dire que les poêles font s'enflammer les affaires du carrelage. Le modèle d'une entreprise mixte qui mise sur la formation continue et la maîtrise de deux métiers s'avère payant.

Flächenheizung mit 15 mm Aufbauhöhe

Am effizientesten wirkt die Wärme als Flächenheizung – die Wand- oder Fussbodenheizung gibt bei einer Betriebstemperatur von nur 25 – 40°C Strahlungswärme in den Raum ab, analog der Strahlungswärme beim Ofen. Die Wärme wird optimal über Keramik transportiert (siehe Artikel «Wärmeleitende Platten», Seite 4). Um die Aufbauhöhe minim zu halten, hat Hafnertec unter dem Namen Actifloor eine Wärmeleitplatte entwickelt, die nur 15 mm stark ist. Darin werden die Heizrohre verlegt. In Verbindung mit Keramik entsteht somit eine Flächenheizung von ca. 18 mm Aufbauhöhe, welche auf bestehende Beläge verlegt werden kann und sich damit insbesondere auch für Umbauten eignet.

Chauffage de surface avec 15 mm de hauteur de montage

La chaleur est la plus efficace en chauffage de surface – le chauffage de paroi ou au sol parvient, même avec une température de seulement 25 à 40 °C, à délivrer une chaleur de rayonnement dans l'espace, de manière similaire à la chaleur d'un poêle. La chaleur est transportée de manière optimale par la céramique (lire aussi l'article «Plaques thermo-conductrices» en page 4). Pour limiter au minimum la hauteur de montage, Hafnertec a développé, sous le nom de Actifloor, une plaque thermo-conductrice de seulement 15 mm d'épaisseur. Les tuyaux de chauffage y sont installés. Alliée à la céramique, cette plaque fait donc au total une hauteur de montage complète de quelque 18 mm, qui peut donc être posée par-dessus des revêtements préexistants, ce qui se révèle particulièrement adapté pour les transformations et rénovations.

Grossformatige Platten

Carreaux de grande dimension

Fortsetzung folgt...

Histoire à suivre...

Edle Materialien in der Residenza Grand Palace in Lugano:

Im keramikweg 3-14 zeigten wir Ihnen Ausführungspläne der Arbeiten von Gehri Rivestimenti in einem Badezimmer mit grossformatigen Platten von Graniti Fiandre. Verlegt wurden Platten «Yellow Onix» von 1.50 x 3 Meter in 6 Millimetern Dicke. Diese Bilder zeigen das Badezimmer nach der Vollendung.

Des matériaux nobles dans la Residenza Grand Palace à Lugano:

Dans le keramikweg 3-14 nous vous avons montré les plans d'exécution des travaux de Gehri Rivestimenti dans une salle de bain avec des carreaux de Graniti Fiandre de grande dimension. Des carreaux «Yellow Onix» de 1.50 x 3 m et de 6 millimètres d'épaisseur ont été posés. Voilà la salle de bain terminée.



Linientwässerung – ein Thema mit vielen Schnittstellen

Rund 75 Teilnehmer zeigten am Weiterbildungsseminar «Linientwässerung», dass das Thema mit seinen vielen Schnittstellen topaktuell ist. Es gelang den Verantwortlichen des SPV nicht nur, Vertreter aus den beteiligten Branchen als Besucher zu gewinnen, sondern auch die Vertreter der sich üblicherweise konkurrierenden Hersteller als Referenten zusammenzubringen. Ein Anlass mit viel Potenzial für die Zukunft.

Rob Neuhaus

«Fachgerechtes Einbauen verschiedener Systeme unter Berücksichtigung der aktuellen Normen und Merkblätter. Es werden verschiedene Schnittstellen der beteiligten Parteien sowie die Verantwortlichkeiten aufgezeigt. Dieses Seminar richtet sich an Planer, Unternehmer, Sanitärmonateure und Plattenleger.» So lautete die Ausschreibung des Weiterbildungsseminars am 17. Oktober 2014 im Bildungszentrum Dagmersellen. Andreas Furgler, SPV-Geschäftsführer begrüßte Teilnehmer aus den verschiedenen Branchen und insbesondere die Referenten von verschiedenen Herstellern und Lieferanten mit dem Aufruf, nicht nur den eigenen Garten zu pflegen, sondern Schnittstellen zu beachten und Partnerschaften zu pflegen. Denn das Ziel aller Beteiligten müssten zukünftige und nachhaltige Lösungen sein.

Schäden sind Schnittstellenprobleme

«Die Dusche ist ein hochbelasteter Bauteil», erinnerte René Chappuis, Geschäftsleiter der CAS Architekten in der Einführung. Sie muss hohen ästhetischen und technischen Anforderungen genügen. Etwa elf Einzelgewerke, vom Planer bis zum Fugenabdichter, sind daran beteiligt. Entsprechend wichtig ist die Koordination untereinander. Denn schliesslich seien die meisten Schäden Schnittstellenprobleme.

SIA-Norm, Merkblätter und andere Hilfen

Aus einem reichen Fundus an Schäden und deren Ursachen konnte Rolf Sidler, Objektberater bei Sopro Bauchemie GmbH, und Gutachter SPV schöpfen. Druckfestigkeit,

Evacuation linéaire – un thème aux multiples interfaces

Quelque 75 participants ont pris part au séminaire de formation continue «évacuation linéaire», un thème d'actualité à l'interface entre plusieurs métiers. Les responsables de l'ASC sont parvenus, non seulement à attirer à ce séminaire des représentants des branches concernées, mais aussi des conférenciers représentant des fabricants qui, dans la vie de tous les jours, travaillent pour des entreprises concurrentes. Un événement avec beaucoup de potentiel pour l'avenir.

Rob Neuhaus

«Installation conforme de différents systèmes respectant les normes et notices actuelles. On évoquera les interfaces entre les différents métiers concernés ainsi que les responsabilités respectives. Ce séminaire s'adresse autant aux concepteurs qu'aux entrepreneurs, aux installateurs sanitaires ou aux carreleurs.» Tel était le texte de l'annonce pour le séminaire de formation continue du 17 octobre 2014 au centre de formation de Dagmersellen. Andreas Furgler, Directeur de l'ASC, a souhaité la bienvenue aux participants issus des différents métiers, et en particulier aux conférenciers travaillant pour les différents fabricants et fournisseurs. Il les a invités à ne pas se confiner à cultiver leur coin de jardin, mais au contraire à prêter attention aux interfaces et à développer l'esprit de partenariat. Car tous les participants doivent tendre vers le même but, à savoir trouver des solutions d'avenir et durables.

Les problèmes d'interface à l'origine des dommages

«La douche est une construction soumise à de fortes sollicitations», a rappelé René Chappuis, directeur de la société CAS architectes en guise d'introduction. La douche doit en effet répondre à de hautes exigences esthétiques et techniques. Pas moins de 11 processus y sont impliqués, de la planification à l'étanchéisation des joints. La coordination entre ces étapes est donc particulièrement importante. En effet, la plupart des dommages sont liés à des problèmes d'interfaces.

Untergrund, Austrocknungszeiten, Trittschall, Abdichtung sind anspruchsvolle Themen, denen man auch unter Zeitdruck genügend Aufmerksamkeit leihen muss. SIA-Normen müssen eingehalten werden, und die Merkblätter des SPV dienen als Planungshilfen. Alle Beteiligten haben die Pflicht zu prüfen, ob das Umfeld für ihre Arbeit stimmt. Plattenleger zum Beispiel müssen nicht nur sicher sein, dass der Untergrund die Anforderungen erfüllt – Rolf Sidler: «Spätestens der Gutachter stellt fest, ob die Schichtdicke eingehalten wurde...» – sondern müssen beispielsweise auch die Kunden darauf aufmerksam machen, dass sie das geeignete Plattenmaterial auswählen.

Reiche Erfahrungen in der Schweiz

«Warum ein vorgefertigtes Duschsystem?» fragte Martin Schindler, Vertriebs- und Marketingleiter bei Thumag AG und erklärte die Vorteile anhand der reichen Erfahrungen, die in der Schweiz mit ihrer im Vergleich mit den Nachbarländern sehr hohen Dichte an Linienentwässerungen gemacht wurden. Vorgegebenes Gefälle, Massgenauigkeit, Wasserdichte, Wärmedämmung, Systemkomponenten, Abdichtung, kürzere Wartezeiten helfen mit, potenzielle Schäden zu vermeiden. Auch er erinnerte daran, dass der Unternehmer in der Pflicht ist zu prüfen, dass alle Bedingungen eingehalten werden und verwies auf die Merkblätter des SPV.

Normes SIA, notices et autres ressources

Rolf Sidler, conseiller auprès de Sopro Bauchemie GmbH, et expert de l'ASC, a pu s'appuyer sur un riche corpus de dommages et de leurs causes. Résistance à la pression, support, durées de séchage, bruit de pas, étanchéité sont autant de thèmes exigeants, que l'on ne peut pas traiter avec négligence, même sous la pression du temps. Les normes SIA doivent être respectées, et les notices de l'ASC servent d'aide à la planification. Tous les participants ont l'obligation de vérifier que l'environnement soit adapté à leur travail. Ainsi par exemple les carreleurs ne doivent pas seulement s'assurer que le support réponde aux exigences – comme le précise Rolf Sidler: «Dans le pire des cas, l'expert constatera si, oui ou non, l'épaisseur du support a été respectée...» – mais ils doivent aussi, par exemple, attirer l'attention des clients sur le choix du bon matériau de carrelage.

Riche expérience en Suisse

«Pourquoi un système de douche préfabriqué », a demandé Martin Schindler, responsable d'exploitation et du marketing



Michael Pagano, Vertriebsleiter bei poresta systems
Michael Pagano, chef des ventes chez poresta systems

Kommunikation und Koordination

Viel Erfahrung konnte auch Marco Saner, Verkaufsleiter bei Schaco AG Entwässerungssystem, vermitteln. Die Ablaufleistung muss die Wassermenge verkraften, welche beispielsweise mit den modischen Regenduschen auftreten, der Sanitärinstallateur muss wissen, welche Boden- und Wandplatten verlegt werden, die Sekundärentwässerung ist notwendig, der Geruchsverschluss funktioniert nur, wenn der Sperrwasserstand eingehalten wird und die Bauherrschaft darüber informiert ist, dass der Siphon bei Nichtgebrauch austrocknen kann... Sein Appell ist eindeutig: «Kommunikation und Koordination der einzelnen Schnittstellen – wir erfahren täglich, dass sich hier entscheidet, ob ein Objekt erfolgreich wird oder nicht.»

Luftschall, Körperschall, Trittschall

«Was ist eigentlich Schall?» Patrick Schnyder, Produktmanager bei Geberit Schweiz, lieferte die Grundlagen zum vieldiskutierten Trittschall: Wie entsteht Schall, wie wird er von Bewohnern wahrgenommen und von Experten bewertet, welche Anforderungen werden an ihn gestellt. Die Normen bedeuten für alle Handwerker viel Aufwand, meinte er, aber die Schallwerte seien immer so gut wie die korrekt ausgeführte Arbeit. Und damit sei auch das Klischee «Der Sanitär leistet saubere Arbeit, und dann kommt der Plattenleger...» definitiv vom Tisch.

Problemzonen und Baustellenalltag

In seinem zweiten Referat behandelte Rolf Sidler Verbundabdichtungen. Damit das Ziel, den Untergrund gegen Durchfeuchtung zu schützen erreicht werden kann, müssen Abdichtungsgrundsätze und Herstellerangaben eingehalten werden. Manschetten, Stösse, Randstreifen, Wärmedämmung – lauter Schnittstellen, die bei unsachgemässer Ausführung zu Problemzonen werden. Da gilt es auch, im Baustellenalltag auf die Details zu achten und auch die empfohlenen Materialien zu verwenden. Das sei nicht einfach eine verkaufsfördernde Laune der Hersteller, sondern basiert auf Materialprüfungen und Erfahrungen.

de Thumag AG. Il en a expliqué les avantages en s'appuyant sur l'expérience très riche accumulée en Suisse, en raison de la proportion élevée, en comparaison internationale, d'évacuations linéaires. Pente pré-réalisée, précision des dimensions, isolation thermique, composants systémiques, étanchéité, brièveté des temps d'attente contribuent à écarter des risques potentiels. Il a également rappelé que l'entrepreneur a l'obligation de s'assurer que toutes les conditions sont respectées, renvoyant en ceci aux notices de l'ASC.

Communication et coordination

Marco Saner, chef des ventes auprès de Schaco AG, société de systèmes d'évacuation d'eau, a lui aussi pu partager une vaste expérience. Le débit d'évacuation doit pouvoir supporter la quantité d'eau qui s'écoule, par exemple, des douches de pluie tropicale ; l'installateur sanitaire doit savoir quelles plaques de carrelage seront posées au sol et sur le mur ; l'évacuation secondaire est indispensable ; le siphon ne fonctionne que si l'on respecte la garde d'eau ; le maître d'ouvrage doit être averti que le siphon peut s'assécher en cas de non-utilisation prolongée... Son message est sans équivoque: «Nous constatons tous les jours que c'est la communication et la coordination qui s'avèrent déterminante pour la réussite d'un objet.»

Bruit d'air, bruit corporel, bruit de pas

«Au fait, qu'est-ce qu'un bruit?» Patrick Schnyder, responsable produit auprès de Geberit Suisse, a apporté les bases du débat pour la fameuse question des bruits de pas: comment survient un bruit, comment est-il perçu par les habitants et évalué par les experts, quelles exigences sont liées à ce bruit. Bien sûr, les normes entraînent une importante charge de travail pour chaque artisan, mais les valeurs de bruit sont toujours en relation avec la qualité du travail réalisé. Ce qui achève de démentir le lieu commun qui veut que l'installateur sanitaire fait bien son travail, mais qu'ensuite le carreleur...

Zones à problème et quotidien de chantier

La deuxième conférence de Rolf Sidler concernait les systèmes



Ernst Bürgi, Thumag AG

d'étanchéité composites. Pour atteindre l'objectif de protéger le support contre l'humidité, il faut respecter les bases de l'étanchéisation et les données des fabricants. Collets, joints, bandes marginales, isolation thermique - autant d'interfaces sensibles qui peuvent devenir des zones à problèmes si elles ne sont pas réalisées de manière correcte. Il faut donc aussi d'être attentif aux détails y compris dans le quotidien d'un chantier, et d'utiliser les matériaux recommandés, qui ne sont pas des lubies des fabricants pour pousser à l'achat, mais au contraire, se fondent sur des essais et sur l'expérience.

Besondere Anforderungen

Auf Problemzonen wies auch Michael Pagano, Verkaufsführer bei poresta systems, hin. Die Abdichtung von Bade- und Duschwannen mit Wannenfugen-Dichtbändern ist gemäss seiner Erfahrung keine Selbstverständlichkeit. «Es schmerzt», stellte er fest, «wenn man die Dichtbänder vor der Baustelle in der Mulde liegen sieht.» Es sei die Aufgabe aller, die Problemzonen anzugehen – und sei dies beispielsweise bei Billigduschtassen, deren runde Abschlüsse besondere Anforderungen ans Abdichten stellen.

Die Zukunft hat begonnen

Ivan Vock, Projektleiter Technik im Bildungszentrum Dagmersellen, war es gelungen, die unterschiedlichen Firmen am Weiterbildungsseminar zusammenzubringen. Er wies auf die veränderten Rahmenbedingungen hin: aus Badezimmern sind Wellness-Oasen geworden, die Belastung der Materialien hat damit zugenommen, die Anforderungen an die Materialien sind gestiegen, die optimale Lösung für alle Probleme gibt es noch nicht... Umso wichtiger ist es, dass alle Player gemeinsam an den Lösungen arbeiten. Der gemeinsame Wille scheint vorhanden zu sein. Interessant war es festzustellen, dass sich alle Anwesenden in bestimmten Fragen einig sind, so beispielsweise bei der Sekundärentwässerung: «Es braucht sie!» Wie die Teilnehmerreaktionen zeigen, stiess dies rundum auf positive Reaktionen – ein erster Schritt in Richtung Zukunft und gemeinsame Lösungen ist gemacht.

Exigences particulières

Les zones à problèmes furent aussi le thème de Michael Pagano, chef des ventes chez poresta systems. L'étanchéisation de baignoires et de receveurs de douches avec des cordons mastic, d'après son expérience, ne sont pas une évidence. «Cela fait mal», constate-t-il, «lorsque l'on voit s'accumuler dans la benne du chantier des mètres de cordon mastic.» Les zones à problème sont l'affaire de tous – y compris pour la pose de receveurs de douches bon marché, dont les bordures arrondies supposent des contraintes particulières.

L'avenir a commencé

Ivan Vock, chef de projet technique au centre de formation de Dagmersellen, a réalisé l'exploit de réunir différentes entreprises concurrentes à ce séminaire de formation continue. Il a évoqué les conditions cadre qui changent : les salles de bains sont devenues des oasis de wellness, les contraintes sur les matériaux ont du coup augmenté, et il n'existe pas de solution optimale pour tous les problèmes... Il est donc d'autant plus important que tous les acteurs oeuvrent de concert à trouver ces solutions. La volonté commune semble être là. Il était intéressant de constater que tous les participants se retrouvent sur certaines questions, comme celle de l'évacuation secondaire : « elle est indispensable ! ». La réaction des participants s'est avérée unanimement positive – un premier pas vers l'avenir et des solutions communes.



SPV Merkblätter

Die Merkblätter stehen zur freien Verfügung und können auf der SPV-Webseite heruntergeladen werden:
[www.plattenverband.ch / Technik](http://www.plattenverband.ch/Technik)

Notices ASC

Les notices sont gratuitement à votre disposition et peuvent être téléchargées sur le site internet de l'ASC:
www.plattenverband.ch sous la rubrique «Technique»

Reaktionen von Besuchern

«Einmalig, dass die vier wichtigen Firmen an einem Tisch sitzen. Schade, dass unsere ‚Oberen der Firma‘ nicht hier sind. Ich sage nur: Bitte öfter.» Sanitärmoniteur

«Wir wollen miteinander Lösungen suchen.» Hersteller

«Ich bin froh, dass die unterschiedlichen Unternehmen dieses Seminar gemeinsam veranstalten.» Handel

«Wir müssen zusammenarbeiten und dafür müssen wir wissen, wie die anderen arbeiten. Dieser Tag hat sich auf jeden Fall gelohnt.» Plattenleger

«Hier sieht man, mit wie vielen Schnittstellen man es zu tun hat. Wir sitzen oft mit den Architekten zusammen, um alle Beteiligten für diese Schnittstellen zu sensibilisieren.» Sanitärplaner

Réactions de participants

«C'est formidable que les quatre plus grandes entreprises se trouvent autour de la même table. Dommage que les hauts cadres de notre entreprise n'aient pas fait le déplacement. Je dis simplement : à refaire, plus souvent!» Installateur sanitaire

«Nous voulons trouver des solutions ensemble.» Fabricant

«Je suis heureux que les différentes entreprises concernées organisent ce séminaire ensemble.» Commerçant

«Nous devons coopérer, ce qui suppose que nous sachions comment les autres travaillent. Cette journée valait vraiment le déplacement.» Carreleur

«On peut voir ici combien d'interfaces sont concernées dans notre métier. Souvent, oeuvrons de concert avec l'architecte pour sensibiliser tous les métiers à ces interfaces.» Concepteur sanitaire



In Dagmersellen getroffen... Hans Zimmerli – Unser «Diamantenscheifer»

Hans Zimmerli (55) ist seit 21 Jahren Kursleiter am Bildungszentrum Dagmersellen. Nach den Berufslehren als Plattenleger und Hafner absolvierte er zuerst die Meisterprüfung der Plattenleger, dann die der Hafner und schliesslich wurde er Ausbilder. Er betreut jeweils die Kandidaten an den Berufsmeisterschaften – in der Schweiz wie an den WorldSkills.

Rob Neuhaus

Wieviele WorldSkills waren das bis jetzt?

An zehn Weltmeisterschaften habe ich die Kandidaten bisher begleitet – fünf kamen als Weltmeister nachhause. Anfänglich habe ich mit ihnen einfach das Handwerk geübt. Heute weiss man im Voraus ungefähr, welche Aufgaben gestellt werden, man arbeitet mit modernsten Maschinen und Werkzeugen, ein Mental Coach ist dazugekommen...

Sie haben immer mit jungen Menschen zu tun...

Da bleibe ich selber jung dabei und weiss, wie die Jungen ticken. Ich versuche natürlich immer, mit den Lernenden korrekt umzugehen und ihnen möglichst viel beizubringen. Manchmal bin ich dann auch richtig streng. Im Nachhinein gibt es dann solche, die mich hier besuchen und mir gestehen, dass das schon gut gewesen sei.



Haben Sie auch ein Privatleben?

Oh ja. Ich bin verheiratet mit Yvonne und wir haben zwei Söhne und eine Tochter. Die beiden älteren sind berufstätig, der jüngere Sohn ist noch in der Ausbildung. Dann bin ich auch noch Hobbybauer – wir haben Schafe und Obstbäume, betreiben einen kleinen Verkaufsstand. Und ich gehe fischen. Da ist es schön ruhig, bis etwa ein Hecht anbeisst. Dann geht es voll ab.

Rendez-vous à Dagmersellen

Hans Zimmerli (55) est depuis 21 ans chargé de cours au centre de formation à Dagmersellen. Après son apprentissage professionnel de carreleur et de poëlier-fumiste, il a tout d'abord passé les examens de maîtrise de carreleur, puis celui de poëlier-fumiste pour finalement devenir enseignant pour les carreleurs. Jusqu'ici il a accompagné les candidats à dix championnats du monde – cinq sont revenus comme champions du monde. Par rapport au contact avec les jeunes en formation il dit: « J'essaie toujours de traiter les personnes en formation de manière correcte et de leur enseigner le plus possible. Parfois je suis aussi vraiment sévère. Après coup il y en a certains qui viennent me voir ici et m'avouent que c'était bien comme ça. » Il est marié à Yvonne, ensemble ils ont deux fils et une fille. A côté il est fermier amateur avec des moutons, des arbres fruitiers et une petite échoppe. Hans Zimmerli aime bien aller à la pêche, de préférence au brochet.



Intelligente Lösung Smarte Fuge Solution intelligente Joints smart

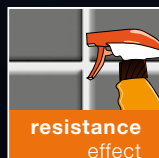
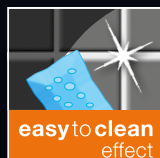
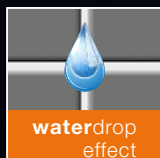
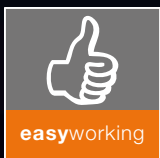
PCI Nanofug[®] Premium – der variable Flexfugenmörtel für Feinsteinzeug- und Steinzeugbeläge gehört zu einer neuen Generation intelligenter Produkte von PCI. Das Besondere: Er verbindet Verarbeitungskomfort mit vielen positiven Produkteigenschaften für Sie und Ihre Kunden.

In 18 brillanten Farben und einer feinen, funktionalen Oberfläche, die dank **easytoclean effect** spürbar weniger Reinigungsaufwand erfordert.

PCI Nanofug[®] Premium, le mortier de jointoiement pour les revêtements de grès cérame fin et grès cérame appartient à une nouvelle génération de produits intelligents de PCI. Sa particularité: il allie le confort de l'application avec une quantité de propriétés positives pour vous et vos clients.

En 18 couleurs brillantes et avec une fine surface fonctionnelle qui, grâce à l'effet **easytoclean**, exige nettement moins de temps de nettoyage.

Neu!
NOUVEAU!



A brand of

BASF

The Chemical Company

Mehr Infos unter www.pci.ch • Informations complémentaires sur le site www.pci.ch

PCI Bauprodukte AG · Im Tiergarten 7 · 8055 Zürich · Tel. 058 958 21 21 · Fax 058 958 31 22 · pci-ch-info@basf.com

Herzlich willkommen!

Bienvenue à tous!

Dieses Jahr durften wir folgende neuen Mitglieder begrüßen:

Au cours de cette année, l'Association Suisse du Carrelage ASC a eu l'immense plaisir d'accueillir les nouveaux membres suivants:

Marcel Stadler	Keram. Plattenbeläge Natursteinbeläge	5313	Klingnau
CasaStone GmbH		8406	Winterthur
Rigert Keramik-Naturstein		4900	Langenthal
Stephan Fink	Plattenbeläge	8200	Schaffhausen
WASU Baukeramik AG		8376	Fischingen
Schwaar Keramik GmbH		2577	Siselen
Kreativ Platten Swen Neuber		7235	Fideris
Dätwyler Ofenbau AG Ofenbau	Ofenbau, Cheminées, Plattenbeläge	5046	Schmiedrued

Wir freuen uns, ihnen bei unseren Aktivitäten zu begegnen.

Nous nous réjouissons de les rencontrer à l'occasion de nos activités.

keramik-einzigartig.ch

céramique-unique.ch

Anzeige

Effizientes Bodenschleifen

Bodenschleifmaschine fb 280 SF



www.fb-ag.ch

for  quality & innovation

Tel. 052 368 74 20

fuhrer + bachmann ag | Rümikerstrasse 1 | 8352 Elsau / Winterthur



Zum Tod von Ernst Ganz

Die Plattenbranche verliert eine grosse Persönlichkeit

Am 15. September 2014 verstarb Ernst Ganz in St. Gallen im Alter von fast 80 Jahren. Im Laufe seines Lebens hat er nicht nur das Unternehmen Plättli-Ganz zu einer der führenden Schweizer Firmen im Bauhandel entwickelt, sondern auch den Schweizer Plattenverband und seine Aus- und Weiterbildung entscheidend vorgebracht.

Leidenschaft und inneres Feuer prägten Ernst Ganz' Tätigkeiten, und damit trieb er das Thema Keramik und die Aus- und Weiterbildung weiter. Nachdem er sein Wissen bereits als Vorstandsmitglied des Verbandes Schweizerischer Plattenhandelsgeschäfte in die Branche eingebracht hatte, übernahm er 1989 die Leitung der damals neu geschaffenen Berufsbildungskommission. In den folgenden 16 Jahren entstanden Ausbildungskonzepte, Schulungsprogramme und die dazu passenden Reglemente für Lernende, Plattenlegerchefs und Meister. Ernst Ganz setzte durch, dass die Lehrmittel vereinheitlicht und über den SPV vorfinanziert wurden.

Ernst Ganz wollte, dass Referenten und Experten aus dem Branchenumfeld rekrutiert wurden, und so waren es Unternehmer, vielfach Meister, die den jungen Berufsleuten aufgrund ihrer eigenen Erfahrung reale Inhalte vermittelten. Auch das Wissen der eigenen Firma stellte er zur Verfügung,

indem er seine Kaderleute für die Meisterschule und Prüfung zur Verfügung stellte und neben der Technik auch das Offert- und Abrechnungswesen weitergab.

Die Finanzierung des 1991 eröffneten Ausbildungszentrums in Dagmersellen und der gesamten Aus- und Weiterbildung war für ihn zentral. Er suchte den Kontakt zu den Kleberpartnern und schloss die ersten weitsichtigen Verträge zur finanziellen Unterstützung des SPV ab. Die Gelder sind bis heute zweckgebunden für die Ausbildung reserviert. Auch die Struktur des neu gegründeten Schweizerischen Plattenverbandes trägt seine Handschrift: Eine Verbandsführung mit einer Betriebsgesellschaft, die das Bildungszentrum führt, war damals ein Novum. 2005 gab Ernst Ganz die Leitung der Berufsbildungskommission ab, an der Delegiertenversammlung wurde er zum Ehrenmitglied ernannt.

Ernst Ganz hat seinen Beruf von der Pike auf gelernt und als Lehrling, Meister und Unternehmer gelebt. Hunderte von Lernenden, Mitarbeitenden, Plattenlegerchefs und Plattenlegermeistern haben von seiner Arbeit und seiner Erfahrung profitiert. Der SPV ist ihm zu grossem Dank verpflichtet und behält ihn und sein Wirken in guter Erinnerung.

Wir bedanken uns bei David Ganz für das Foto.
SPV



Plattenlegermeister – Korrigendum

Im keramikweg 1-14 haben wir die neuen Plattenlegermeister vorgestellt. In der letzten Ausgabe sind uns im Zusammenhang mit der Diplomfeier einige Fehler unterlaufen, für die wir uns bei allen Betroffenen entschuldigen.

Korrekt heisst es:

36 neue Plattenlegerchefs und 18 Plattenlegermeister konnten an der Delegiertenversammlung vom 27. Juni 2014 in Baden ihren Eidgenössischen Fachausweis respektive das Eidgenössische Diplom abholen.

Walter Kammermann und Andrea Gehri konnten 36 Eidgenössische Fachausweise für die erfolgreiche Berufsprüfung «Domino» übergeben.

Roman Bründler und Alois Renggli waren erfreut, dass sie 18 Eidgenössische Diplome für die Weiterbildung zum Plattenlegermeister/in (HFP Höhere Fachprüfung für Plattenleger 2013) überreichen konnten.

Der Vollständigkeit halber veröffentlichen wir hier noch mal das Foto der Diplomfeier.



Die neuen Plattenlegermeister v.l.: Flavio Boschian, Andreas Schecker, Claudio Oertig, Daniel Roschi, Rico Caffisch, Andreas Dillier, Yağın Boz, Nicole Ott, Pavle Heuberger, Leonor Krasniqi, Santino Palacino, Adrian Marcon, Nikolaj Kehrlı, Marcel Zinsli, Daniel Rowek, Remo Schöpfer. Ganz rechts: Alois Renggli und Roman Bründler. Nicht auf dem Foto sind Martin Schaub und Sef Rota.



Auf dem Weg zum Fähigkeitszeugnis

Damaris Oberholzer, Jahrgang 1997, aus St. Moritz absolviert den ersten Überbetrieblichen Kurs in Dagmersellen.

Rob Neuhaus

Wie bist du zum Beruf Plattenlegerin gekommen?

Ich habe lange gesucht. Ich komme aus einer Bauernfamilie und interessierte mich zuerst für einen Beruf mit Tieren, zum Beispiel Pferdepflegerin. Aber auf die Dauer kann ich schlecht mit vielen Frauen zusammenarbeiten. So hat mir mein Freund den Tipp gegeben, mich auf dem Bau umzuschauen. Ich konnte eine Schnupperlehre als Plattenlegerin bei der Firma Testa Bodenbeläge in St. Moritz machen, und die haben mich gleich genommen!

Gibt es auch Schwierigkeiten?

Es gibt Handwerker auf dem Bau, die Frauen nicht akzeptieren, so tun als wären sie gar nicht da. Damit muss man zurechtkommen. Aber das Wichtigste für mich ist meine Ausbildung.

Wie wirst du unterstützt?

Meine Eltern sind für mich die wichtigste Unterstützung. Aber auch der Betrieb: Mein Berufsbildner erkundigt sich laufend nach meiner Arbeit, nach dem Stoff in der Schule – ich werde sehr gut betreut. Und dann ist natürlich noch mein Freund.

Wie sehen deine Zukunftsaussichten aus?

Da mache ich mir noch nicht viele Gedanken. Zuerst will ich die Ausbildung gut abschliessen und dann auf dem Beruf arbeiten. Ich kann mir gut vorstellen, mich später weiterzubilden, denn ich bin überzeugt, den richtigen Beruf gewählt zu haben.



Sur le chemin du certificat de capacité

Damaris Oberholzer, née en 1997, de St. Moritz a suivi le premier cours interentreprises à Dagmersellen.

Rob Neuhaus

Comment en es-tu venue au métier de carreuse?

J'ai longtemps cherché. Je viens d'une famille d'agriculteurs et me suis d'abord intéressée à un métier avec des animaux, par exemple palefrenier. Mais à long terme j'ai des difficultés de travailler avec des femmes. Alors mon ami m'a conseillé de m'orienter vers la construction. J'ai pu faire un stage d'apprentissage comme carreuse dans la société Testa Bodenbeläge à St. Moritz et ils m'ont tout de suite prise!

Rencontres-tu aussi des difficultés?

Il y a des artisans dans la construction qui n'acceptent pas les femmes, qui font comme si elles n'étaient pas là. Il faut s'y faire. Mais le principal pour moi, c'est ma formation.

Comment es-tu soutenue?

Mes parents sont pour moi le principal soutien. Mais aussi dans l'entreprise: Mon formateur se renseigne régulièrement sur mon travail, les matières à l'école – je suis très bien encadrée. Et bien sûr qu'il y a aussi mon ami.

Quelles sont tes perspectives d'avenir?

Je n'y réfléchis pas encore trop. Tout d'abord je veux bien conclure ma formation puis travailler dans le métier. Je peux très bien m'imaginer de suivre plus tard des formations continues, car je suis persuadée d'avoir choisi le bon métier.



SwissSkills

«Ein eindrückliches Aushängeschild unserer Branche»

Davide Donati aus Broglio TI ist Schweizermeister 2014 im Plattenlegen, Zweiter ist Mike Brunner aus Walde AG, Michaela Dillier aus Alpnach Dorf NW ist Dritte. Der Einsatz an den SwissSkills in Bern war für den SPV ein anspruchsvoller und erfolgreicher Auftritt vor einem grossen Publikum.

Rob Neuhaus

Die 20 besten Plattenlegerinnen und Plattenleger des Jahres 2014 waren in Bern angetreten, um den Schweizermeister auszumachen. Drei Tage lang arbeiteten sie vor Tausenden von interessierten Besuchern – Schulklassen, Fachleute, Schaulustige, Verwandte, Bekannte, Ausbildner. Am Sonntag, 21. September 2014 konnte der Sieger Davide Donati in der PostFinance Arena jubeln. Die SwissSkills 2014 waren ein Anlass der Superlativen. Erstmals fanden alle Berufsmeisterschaften gleichzeitig statt, 155'000 Besucherinnen und Besucher schauten den jungen Berufsleuten während vier Tagen über die Schultern. Auch für den SPV war das eine grosse Chance, sich der Öffentlichkeit und insbesondere auch dem Nachwuchs zu präsentieren.

SwissSkills

«Un biglietto da visita di grande effetto per il nostro settore»

Davide Donati di Broglio TI è il campione svizzero 2014 del settore delle piastrelle, secondo classificato Mike Brunner di Walde AG, terza classificata Michaela Dillier di Alpnach Dorf NW. L'impegno profuso dall'ASP agli SwissSkills di Berna ha avuto come esito una partecipazione di alto livello e di grande successo dinanzi ad un pubblico numerosissimo.

Rob Neuhaus

I 20 migliori piastrellisti dell'anno 2014 sono giunti a Berna per conquistare il titolo di campione svizzero. Per tre giorni hanno lavorato dinanzi a migliaia di visitatori interessati – classi scolastiche, tecnici, curiosi, parenti, conoscenti e formatori. Domenica 21 settembre 2014 il vincitore Davide Donati ha

Noch wenige Minuten bis zum Start – Chefexperte Roger Dähler erklärt die Aufgabe.

Mancano pochi minuti all'inizio - Il capo perito Roger Dähler spiega il compito da svolgere.





Ein langer Anlauf...

Im Herbst 2013 begannen die Vorbereitungen. 20 Kandidaten mit Jahrgang 1993 oder jünger sollten die Gelegenheit erhalten, am Wettkampf teilzunehmen. Es gab allerdings mehr Interessenten, so dass sie nach Eingang der Anmeldung berücksichtigt wurden. Die Verantwortlichkeiten wurden geregelt: Hans Zimmerli und Roger Dähler waren für den Wettkampf zuständig, Carole Schäfer und Ivan Vock für den Berufsinformationsstand und die Logistik. Im März 2014 folgten die Kandidatentage – dabei wurden die jungen Teilnehmer darauf vorbereitet, was sie in Bern erwarten würde, insbesondere das Arbeiten vor grossem Publikum. Der Mental Coach Heinz Müller kam ins Spiel, und die Weltmeister Thomas Siegenthaler und Thomas Gugger gaben ihre Kniffe, Tricks und die Wettkampferfahrungen weiter. Schliesslich folgte im September unter dem Motto «Mit Keramik hoch hinaus» das freiwillige Training in der Hörnlihütte.

... über den grossen Auftritt...

1000 Quadratmeter, davon 170 für den Berufsinformationsstand, 20 Z-Elemente, 4 Experten im Dauereinsatz, rund 25 Standhelferinnen und Standhelfer – dies einige Zahlen, die den Auftritt dokumentieren. Die Sektionen Ostschweiz und Mittelland nutzten die Gelegenheit für einen Apéro und

Das Publikum ist fasziniert – «Beim Plattenlegen handelt es sich halt um einen Beruf, wo man sieht, was gearbeitet wurde...»

Il pubblico è affascinato – «Quella del piastrellista è una professione in cui il lavoro svolto è davvero tangibile...»

potuto esultare all'interno della PostFinance Arena. Gli SwissSkills 2014 sono stati l'evento dei superlativi. Per la prima volta si sono svolti contemporaneamente tutti i campionati mondiali; nel corso delle 4 giornate ben 155.000 visitatori hanno osservato i giovani professionisti al lavoro. Anche per l'ASP è stata una grande opportunità per presentarsi al pubblico ed in particolare alle nuove leve del settore.

Un lungo cammino...

I preparativi sono iniziati nell'autunno del 2013. 20 candidati classe 1993 o più giovani dovevano aggiudicarsi l'opportunità di partecipare alla competizione. Gli interessati però erano di più, tant'è che dopo la presentazione dell'iscrizione hanno dovuto essere valutati. I ruoli erano stati definiti: Hans Zimmerli e Roger Dähler erano responsabili della competizione, Carole Schäfer e Ivan Vock dello stand informativo sulla professione e della logistica. A marzo 2014 sono seguite le giornate dedicate ai candidati, durante le quali i giovani partecipanti sono stati preparati a ciò che li aspettava a Berna, in particolare al lavoro davanti ad un grande pubblico. A quel punto sono entrati in



Silvio Boschian freut sich mit den Besten: Mike Brunner, Davide Donati und Michaela Dillier.

Silvio Boschian teilt die Freude mit den Besten: Mike Brunner, Davide Donati und Michaela Dillier.

der SPV lud Partner, Sponsoren und Champions zum Informations- und Gedankenaustausch ein. Ein Höhepunkt war sicher der Besuch von Bundesrat Johann Schneider-Ammann, der sich von Zentralvorstandspräsident Silvio Boschian, von Chefexperte Roger Dähler und von Geschäftsführer Andreas Furgler ausführlich informieren liess. Währenddessen arbeiteten die Kandidaten und fanden zwischendurch Zeit, den Besuchern Auskunft zu geben.

... bis zum Fotofinish

Das Resultat dann war ein Hundertstel-Krimi, ein «Fotofinish», wie es ihn auch im Sport nur selten gibt: Zwei Hundertstel trennen Davide Donati (83,50 Punkte) von Mike Brunner (83,48 Punkte), Michaela Dillier folgt mit 81,64 Punkten. Die minimale Differenz bedeutet nicht nur, dass die Leistung von Davide Donati und Mike Brunner fast ebenbürtig ist, sondern auch, dass die Experten eine höchst anspruchsvolle Aufgabe zu lösen hatten.

gioco il Mental Coach Heinz Müller e i campioni mondiali Thomas Siegenthaler e Thomas Gugger, i quali hanno fornito trucchi e stratagemmi, nonché le loro esperienze della competizione. Infine, a settembre, si è svolta la formazione volontaria al rifugio Hörnli, all'insegna del motto «Con la ceramica si vola alto».

...il grande momento della partecipazione...

1000 metri quadrati, 170 dei quali destinati allo stand informativo sulla professione, 20 elementi a Z, 4 esperti a tempo pieno, circa 25 ausiliari di stand – queste alcune delle cifre della partecipazione. Le sezioni della svizzera orientale e del Mittelland hanno colto l'occasione per un aperitivo e l'ASP ha invitato partner, sponsor e campioni ad uno scambio di informazioni e pensieri. Uno dei momenti salienti è stata sicuramente la visita del consigliere federale Johann Schneider-Ammann, il quale ha chiesto informazioni dettagliate al Presidente del Comitato Centrale Silvio Boschian, al perito capo Roger Dähler e all'Amministratore Andreas Furgler. Parallelamente a ciò i candidati lavoravano, trovando anche il tempo per fornire informazioni ai visitatori.

...e il fotofinish

Il risultato si è giocato sui centesimi, un fotofinish di quelli che pure nello sport sono rari: due centesimi separano Davide Donati (83,50 punti) da Mike Brunner (83,48 punti), segue Michaela Dillier con 81,64 punti. L'esigua differenza sta ad indicare non soltanto che la prestazione di Davide Donati e quella di Mike Brunner sono quasi pari, ma anche che i periti hanno dovuto destreggiarsi in un compito estremamente arduo.



Carole Schäfer, Projektleiterin
SwissSkills 2014

«Die Kandidaten haben gezeigt,
dass sie ihren Beruf leben»

keramikweg:

Was bleibt Ihnen von den SwissSkills in Erinnerung?

Carole Schäfer: Neben vielen intensiven Eindrücken ist es sicher die Dimension unseres Auftritts, die Abstimmung im Team, der Einsatz der Experten, das Engagement der Standbetreuer. Ihnen allen gebührt ein grosser Dank. Aber auch die Arbeit der Kandidaten, welche gezeigt haben, dass sie ihren Beruf leben. Alles zusammen war ein eindrückliches Aushängeschild unserer Branche.

Wie waren die Publikumsreaktionen?

An den ersten zwei Tagen wurden wir regelrecht über- rumpelt – im positiven Sinn! – vom Ansturm der Schul- klassen. Es gab viele Gespräche, auch mit Lehrpersonen und Eltern. Viele Leute waren fasziniert von der Arbeit an den Wettkampfbjekten.

Welches waren die Knackpunkte in der Vorbereitung?

Am anspruchsvollsten war wohl die Kommunikation und Koordination zwischen den verschiedenen Beteiligten: SwissSkills, Verband, Kandidaten, Partner, Arbeitgeber.

Wie gelang es, die Partner einzubinden?

Wir haben die Gelegenheit am Schopf gepackt und un- seren jährlichen Partneranlass auf dem Stand organi- siert. So konnten wir ganz konkret unseren Einsatz für den Nachwuchs zeigen. Zusammen mit dem grossen Publikumsinteresse während der vier Tage und der grossen Medienpräsenz rund um die Aktion in der Hörnlühütte konnten wir ein gutes Bild abgeben und man darf wohl sagen, dass unsere Partner begeistert waren.

Wie geht es weiter?

Vom 11. bis 16. August 2015 finden die WorldSkills in Sao Paulo statt. Die Vorbereitungen laufen und wir wollen uns auch dort mit dem Plattenlegerhandwerk durchsetzen!

**Carole Schäfer, Direttrice di Progetto
SwissSkills 2014**

«I candidati hanno dimostrato di vivere
la propria professione»

Idea ceramica: Che ricordo vi rimane degli SwissSkills?

Carole Schäfer: Oltre alle intense sensazioni sicura- mente la dimensione della nostra partecipazione, l'armonia del team, l'impegno dei periti e dei consu- lenti di stand. A tutti loro va il nostro grande ringrazia- mento. Ma anche il lavoro dei candidati, i quali hanno dimostrato di vivere la loro professione. Nel comples- so è stato un biglietto da visita di grande effetto per il nostro settore.

Quali sono state le reazioni del pubblico?

Nei primi due giorni siamo stati letteralmente presi d'assalto – in senso positivo! – dalla ressa delle classi scolastiche. Vi sono stati molti colloqui, anche con i do- centi e i genitori. Molti sono stati affascinati dal lavoro sugli oggetti della competizione.

Quali sono stati i punti ostici dei preparativi?

Gli aspetti più impegnativi sono stati la comunicazione ed il coordinamento fra le diverse figure coinvolte: SwissSkills, associazione, candidati, partner, datori di lavoro.

Come siete riusciti a coinvolgere i partner?

Abbiamo colto l'opportunità organizzando l'evento as- sociativo annuale allo stand. In questo modo abbiamo potuto mostrare il nostro impegno concreto per le nuove leve. Insieme al grande interesse del pubblico nel corso delle quattro giornate e della grande presenza dei media durante le attività svoltesi al Rifugio Hörnli, abbiamo po- tuto dare una bella immagine e possiamo anche affer- mare che i nostri partner ne sono stati entusiasti.

Ora cosa accadrà?

Dall'11 al 16 agosto 2015 si svolgeranno gli WorldSkills a San Paulo. I preparativi sono in corso e desideriamo affer- marci anche là con la professione del piastrellista!

«Ein sensationeller Auftritt des SPV»

Für Zentralpräsident Silvio Boschian war der Auftritt des SPV in Bern ein «Vollerfolg mit einer absoluten Punktlandung im Ziel». Aufgrund dessen, dass der Verband seine Meisterschaften an bester Lage in den Wettbewerbshallen durchführte, wertete er die Rückmeldungen durchwegs positiv, ja teilweise sogar euphorisch. Ob diese nun von brancheneigenen Besuchern oder von extern daher kamen – alle spontanen Äusserungen vermeldeten eines: der SPV hat es geschafft, mit einem äusserst attraktiven Wettbewerbsobjekt in dreidimensionaler Ausführung die Aufmerksamkeit der Besucher auf sich zu ziehen. «Beim Plattenlegen handelt es sich halt um einen Beruf, wo man sieht, was gearbeitet wurde...»

Selbst von höchster politischer Instanz durfte der SPV Gratulationen entgegennehmen. Bundesrat Johann Schneider-Ammann bedankte sich zusammen mit Parlamentarierinnen und Parlamentariern für den attraktiven Auftritt. Für die Politiker war es beeindruckend, dass Meisterschaften auch mit Vergnügen in Verbindung gebracht werden können. Dabei wurde der sehr begehrte Kletterturm in Anlehnung an den Film zur Hörnlihütte besonders erwähnt.

Der Zentralpräsident hat es nicht unterlassen, unserem Magistraten direkt die Botschaft zu übermitteln, dass als Zieldefinition der duale Bildungsweg gleich viel Geld erhalten möge, wie der akademische Weg. Der Vorsteher des Departements für Wirtschaft, Bildung und Forschung und

«La sensazionale partecipazione dell'ASP»

Per il Presidente del Comitato Centrale Silvio Boschian la partecipazione dell'ASP a Berna è stata «Un totale successo ed un pieno centro dell'obiettivo». Il fatto che l'associazione abbia svolto i campionati in una posizione eccellente all'interno dei padiglioni destinati alle competizioni ha portato ad una valutazione totalmente positiva, a tratti euforica, dei feedback ricevuti. A prescindere dal fatto che esse siano venute da visitatori del settore o da esterni, tutte le affermazioni spontanee hanno trasmesso il seguente messaggio: l'ASP è riuscita ad attirare l'attenzione dei visitatori con un oggetto di competizione estremamente interessante, con esecuzione tridimensionale. «Quella del piastrellista è una professione in cui il lavoro svolto è davvero tangibile...»

L'ASP ha ricevuto le congratulazioni anche da figure politiche di spicco. Il consigliere federale Johann Schneider-Ammann e i membri del parlamento hanno ringraziato per l'interessante partecipazione dell'ASP. I politici sono stati colpiti dal fatto che dei campionati possano essere associati al divertimento. Particolare successo hanno riscosso la torre da arrampicata ed il filmato sul rifugio Hörnli.

Il Presidente del Comitato Centrale non ha trascurato di trasmettere al nostro funzionario del governo il messaggio che per la definizione degli obiettivi il percorso formativo duale desidera i medesimi finanziamenti destinati al percorso accademico. Il direttore del Dipartimento federale dell'economia,



Höchste politische Instanz: Bundesrat Johann Schneider-Ammann bedankt sich für den attraktiven Auftritt und signiert ein Keramikwerk.

I più alti livelli della politica: il consigliere federale Johann Schneider-Ammann ringrazia per l'interessante partecipazione ed autografa un'opera in ceramica.



Bundesrat Johann Schneider-Ammann und Zentralpräsident Silvio Boschian sind sich einig: Es braucht das duale Bildungssystem.

Il consigliere federale Johann Schneider-Ammann ed il Presidente del Comitato Centrale Silvio Boschian sono d'accordo: è necessario un sistema di formazione duale.

Silvio Boschian waren sich schnell einig, dass es beide Ausbildungswege braucht, um den Ansprüchen unserer Gesellschaft genügen sowie eine qualitative Weiterentwicklung unseres Landes ermöglichen zu können. Herr Schneider-Amman quittierte den Hinweis, dass akademisch erarbeitete Systeme letztendlich keine Berufsleute mehr finden, welche diese dann auch in die Tat umsetzen, zustimmend und mit einer sehr aufmerksamen Bejahung gegenüber dem Zentralpräsidenten. Radio und Fernsehen besuchten in für den Schweizerischen Plattenverband noch nie dagewesener Intensität unsere Aktivitäten. Daraus resultierten unzählige positive Rückmeldungen aus der Bevölkerung der ganzen Schweiz. Das Echo war gewaltig! Mit diesen vielen erfreulichen Rückmeldungen zum Berufsauftritt erhoffen wir uns natürlich, interessierte und motivierte Lernwillige für unsere Mitglieder gewonnen zu haben...

Erstmals gewann ein Kandidat aus dem Tessin die Meisterschaft und wurde verdientermassen zum aktuellen Schweizermeister ausgerufen. Die Ansprache des Zentralpräsidenten, welche situationsbedingt spontan zu erfolgen hat, wurde somit in italienischer Sprache abgehalten – auch dies ein Novum. Der aufrichtige Dank ging an die anwesenden Eltern, welche es Davide Donati ermöglichten, die Lehre

als Plattenleger zu absolvieren. Auszubildner und Arbeitgeber haben es geschafft, als Motivationstreiber einen jungen Berufsmann so zu begeistern, dass er auf viele Stunden der Freizeit zu Gunsten unseres tollen Berufes verzichtete. Dass nur zwei Hundertstelpunkte Gold von Silber trennten, ist fast unglaublich, und doch wahr.

Die Gratulation an den Zweitplatzierten war somit nicht minder herzlich. Dass nun zum ersten Mal auch noch eine Frau in der Person von Michaela Dillier auf dem Podest stand, rundete für Silvio Boschian den sensationellen Auftritt des SPV an den SwissSkills vollständig ab.

Es bleibe zu hoffen, dass es demnächst in irgendeiner Stadt der Schweiz wieder möglich sein wird, eine solche Meisterschaft durchführen zu können. Silvio Boschian hat dieses Anliegen zu Gunsten sämtlicher Berufe auf höchster politischer Stufe deponiert. Eine Kooperation zwischen den Kantonen sollte auch in finanzieller Hinsicht aus Sicht des Zentralpräsidenten möglich werden.



Der Schweizermeister: Davide Donati
Il campione svizzero: Davide Donati

della formazione e della ricerca e Silvio Boschian si sono trovati subito d'accordo sul fatto che entrambi i percorsi formativi sono una priorità al fine di rispondere alle esigenze della nostra società e di consentire uno sviluppo qualitativo del nostro paese. Il signor Schneider-Amman ha sottoscritto l'affermazione che in ultima analisi, i sistemi elaborati attraverso un percorso accademico non trovano più professionisti in grado di applicarli nella pratica, palesemente d'accordo con il Presidente Centrale.

La radio e la televisione hanno seguito le attività dell'Associazione Svizzera delle Piastrelle con un'intensità senza precedenti. Ne sono emersi innumerevoli feed-back positivi da parte della popolazione dell'intera Svizzera. L'eco è stato imponente! Questi numerosi e soddisfacenti feed-back relativi alla professione ci rendono speranzosi circa la possibilità di aver conquistato per i nostri membri dei giovani desiderosi di imparare la professione...

Per la prima volta un candidato ticinese ha conquistato il titolo ed è stato proclamato campione svizzero in carica. Il

Daniel Frei

«Zeigen, wie kreativ und innovativ unser Beruf ist»

Für Daniel Frei, Präsident der Berufsbildungskommission BBK, boten die SwissSkills eine einmalige und völlig neue Dimension, wie sich das viel gelobte duale Bildungssystem präsentieren durfte und zeigen konnte, dass eine Berufslehre beste Chancen bietet, um eine erfolgreiche Zukunft in der Arbeitswelt zu finden.

Im Hinblick auf die Nachwuchswerbung meint er, man müsse die Jugendlichen auch auf ihren Kanälen wie Facebook und Youtube abholen, um die geeigneten Nachwuchskräfte zu finden und zu erkennen (siehe dazu: «platten-champions.ch, Facebook, Youtube», Seite 36). Es geht darum, das Image der Berufsbildung, der Ausbildung und der Branche zu verbessern und zu festigen und mit einer guten Mischung aus Leidenschaft, Emotionen und Informationen bereits Schülerinnen und Schüler zu erreichen. Indem sie sich für die Berufslehre begeistern, können sie cool sein.

Mit Mut zu Neuem und indem der Verband Möglichkeiten schafft, an guten Projekten wie zum Beispiel dem Training in der Hörnlihütte teilzunehmen, sowie mit ansprechenden und anziehenden Weiterbildungsmöglichkeiten kann er motivierte Berufsleute für die Branche gewinnen und halten.

Daniel Frei ist überzeugt, dass es dem Plattenverband an den SwissSkills gelungen ist, auf eine beeindruckende Art und Weise zu zeigen, wie kreativ, innovativ und einzigartig der Beruf Plattenleger ist. Eine Veranstaltung in dieser Grösßenordnung sollte unbedingt alle drei bis vier Jahre wiederholt werden.



1. Schweizer Berufsmeisterschaften
1^{er} championnat suisse des métiers
1^o campionato svizzero delle professioni
1. campjunadi svizzer da professiun
17. – 21.09.2014

colloquio con il Presidente del Comitato Centrale, che data la situazione deve avvenire spontaneamente, si è svolto proprio in italiano. Un'altra novità di questi campionati. Un sincero ringraziamento è stato rivolto ai genitori di Davide Donati, i quali hanno consentito a loro figlio di svolgere l'apprendistato per la professione di piastrellista. I formatori e i datori di lavoro sono riusciti a trasmettere la motivazione necessaria per creare in questo giovane professionista un tale entusiasmo, da portarlo a sacrificare molte ore del suo tempo libero e a dedicarle alla nostra fantastica professione. Il fatto che l'oro e l'argento abbiano registrato solo due centesimi di distacco è quasi incredibile, ma vero. Le congratulazioni al secondo classificato non sono dunque meno calorose. Secondo Silvio Boschian il fatto poi che per la prima volta sia salita sul podio una ragazza, Michaela Diller, è stato la ciliegina sulla torta della sensazionale partecipazione dell'ASP agli SwissSkills.

Non resta che augurarsi che la prossima edizione dei campionati svizzeri consenta di replicare il successo di questa. Silvio Boschian ha trasmesso questa esigenza ai livelli più alti della politica, a beneficio di tutte le professioni. Secondo il Presidente del Comitato Centrale, una cooperazione fra i diversi cantoni dovrebbe essere consentita anche dal punto di vista finanziario.



SwissSkills «Une référence impressionnante pour notre branche»

Daniel Frei

«Mostrare quanto la nostra professione sia creativa e innovativa»

Per Daniel Frei, Presidente della Commissione per la Formazione Professionale CFP, gli SwissSkills hanno offerto una dimensione unica e completamente nuova su come si potrebbe presentare il tango elogiato sistema di formazione duale, ed hanno evidenziato che la formazione professionale offre eccellenti opportunità per un futuro di successo nel mondo del lavoro.

Per l'acquisizione di nuove leve egli ritiene che i giovani si dovrebbero reclutare anche attraverso i loro canali, come Facebook e Youtube, in modo da trovare e riconoscere delle nuove leve adatte (v. a questo proposito: «I piastrellisti sono online», Pagina 37). Si tratta di migliorare e consolidare l'immagine della formazione professionale, dell'apprendistato e del settore e di raggiungere già anche gli scolari, avvalendosi una buona miscela di passione, emozioni ed informazioni. Il fatto di entusiasarsi per la formazione professionale li rende cool.

Il coraggio della novità e la creazione di opportunità per partecipare a progetti interessanti come ad es. la formazione al Rifugio Hörnli, nonché di allettanti possibilità di perfezionamento, consentono all'associazione di acquisire e conservare nel settore dei professionisti motivati.

Daniel Frei è convinto che agli SwissSkills l'associazione delle piastrelle sia riuscita a dimostrare con grande efficacia quanto sia creativa, innovativa ed unica la professione del piastrellista. Un evento di quest'ordine di grandezza dovrebbe essere ripetuto assolutamente almeno ogni 3-4 anni.

Davide Donati de Broglio TI est le champion suisse 2014 du carrelage, Mike Brunner de Walde AG est deuxième, Michaela Dillier de Alpnach Dorf NW occupe le troisième rang. L'engagement aux SwissSkills à Berne était pour l'ASC une apparition exigeante et réussie devant un grand public.

Rob Neuhaus

Les 20 meilleurs carreleurs et carreleuses de l'année 2014 s'étaient présentés à Berne pour déterminer le champion du monde. Pendant trois longues journées ils ont travaillé devant des milliers de visiteurs intéressés – des classes d'école, des professionnels, des spectateurs, des proches, amis, formateurs. Le dimanche 21 septembre 2014, le vainqueur Davide Donati a pu triompher à la PostFinance Arena. Les SwissSkills 2014 étaient un événement des superlatifs. C'est la première fois que l'ensemble des championnats des métiers ont eu lieu en même temps, 155'000 visiteurs ont regardé pendant quatre jours par-dessus l'épaule des jeunes professionnels. Pour l'ASC c'était aussi une grande opportunité de se présenter au public et particulièrement aussi à la relève.

Le bilan était en tous points positif. Pour Carole Schäfer, responsable du projet SwissSkills 2014, l'apparition à Berne était une référence impressionnante pour notre branche. Le Président central Silvio Boschian a désigné la présence à Berne comme «succès total avec un atterrissage de précision absolue au but, l'ASC a réussi à attirer l'attention des visiteurs par un objet de concours particulièrement attractif en exécution tridimensionnelle». Daniel Frei, Président de la commission pour la formation professionnelle CFP, est persuadé que l'association du carrelage a réussi aux SwissSkills de démontrer de manière impressionnante que le métier de carreleur est créatif, innovateur et unique.

Plattenleger gehen online platten-champions.ch, Facebook, Youtube

Plattenleger ist ein Beruf mit Perspektive und Zukunft. Das zeigen die Platten-Champions: Sie haben sich nach dem erfolgreichen Qualifikationsverfahren weitergebildet und einige davon sind Weltmeister geworden, haben ihr eigenes Unternehmen gegründet, sind Experten geworden... Mit dem guten Beispiel vorangehen und dadurch junge Menschen motivieren, den Beruf des Plattenlegers, zu erlernen. Das wollen nicht nur die «Champions», das will auch der Webauftritt platten-champions.ch bewirken.

Rob Neuhaus

Nachwuchswerbung

Wo finde ich eine Schnupperlehrstelle? Wann und wo finden Berufsmessen statt? Wie sieht das Anforderungsprofil Plattenleger/in EFZ oder Plattenlegerpraktiker/in EBA aus? Wer kann mir weitere Auskünfte geben? Die Webseite platten-champions.ch liefert die Informationen zur Ausbildung und ebenso zur Weiterbildung.

Champions an den SwissSkills in Bern: V.l.: Kilian Kobel (Weltmeister Lyon, Frankreich 1995), Thomas Siegenthaler (Weltmeister Leipzig, Deutschland 2013), Mirco Tschenett (Weltmeister Shizuoka, Japan 2007), Thomas Gugger (Weltmeister London, England 2011), Roger Allenbach (Silber Taipei, Taiwan 1993), René Bircher (Silber St. Gallen, Schweiz), Roger Dähler (Bronze Montreal, Kanada 1999).

Les carreleurs vont en ligne champions-du-carrelage.ch, Facebook, Youtube

Carreleur est un métier d'avenir et avec des perspectives. Les champions du carrelage le prouvent: Après avoir réussi la procédure de qualification, ils ont continué à se former et certains d'entre eux sont déjà devenus champions du monde, ont créé leur propre entreprise et sont devenus des experts ... Montrer le bon exemple et motiver ainsi des jeunes gens d'apprendre le métier de carreleur. Les «champions» ne sont pas les seuls à le vouloir, c'est aussi le but de la présentation sur le web platten-champions.ch.

Rob Neuhaus

Promotion de la relève

Où puis-je trouver un stage d'apprentissage? Quand et où ont lieu les salons des métiers? Quel est le profil d'exigence au carreleur CFC ou à celui d'aide-carreleur APF? Qui peut me donner de plus amples renseignements? Le site web platten-champions.ch fournit les informations sur la formation professionnelle initiale et continue.

SwissSkills 2014, WorldSkills 2015...

Comment devient-on champion suisse? Tout sur les championnats des métiers, y compris l'entraînement dans la cabane Hörnli au pied du Cervin, a été rassemblé sur le site web. Et il y aura une suite bientôt avec les préparatifs aux WorldSkills 2015 à Sao Paulo.




SwissSkills 2014, WorldSkills 2015...

Wie wird man Schweizermeister? Alles über die Berufsmesterschaften, inklusive Training in der Hörnlihütte am Fuss des Matterhorns, ist auf der Webseite gesammelt. Demnächst geht es weiter mit der Vorbereitung für die WorldSkills 2015 in Sao Paulo.

Champions

Schliesslich kann man Champions auch buchen: um den Beruf zu präsentieren, aus dem Alltag zu berichten. Auch hier geht es darum, die positiven Aspekte unserer Branche zu repräsentieren.

Interaktiv werden

Auf Facebook gibt es Neuigkeiten und auf Youtube Videos. Das Angebot richtet sich vor allem an junge Menschen – eben an zukünftige Champions. Es lohnt sich also nicht nur, sich auf dem Internetangebot umzusehen, sondern auch dieses weiterzuempfehlen! –  Like it and Share it!

www.platten-champions.ch

www.champions-du-carrelage.ch


www.campioni-della-piastrella.ch



Champions

Et enfin, il est également possible de réserver les champions: pour présenter le métier, parler du quotidien. Là aussi il s'agit de présenter les aspects positifs de notre branche.

Devenir interactif

Sur Facebook se trouvent des nouveautés et sur Youtube des vidéos. L'offre s'adresse surtout à des jeunes gens – soit à de futurs champions. Il vaut donc la peine non seulement de consulter nos offres sur Internet, mais aussi de les recommander à d'autres! –  Like it and Share it!


www.platten-champions.ch

www.champions-du-carrelage.ch

www.campioni-della-piastrella.ch

Champions online

I piastrellisti sono online campioni-della-piastrella.ch, Facebook e Youtube

La professione di piastrellista offre prospettive di crescita e un solido futuro. Lo dimostrano i campioni della piastrella: dopo aver superato la procedura di qualificazione hanno intrapreso un percorso di perfezionamento e alcuni di loro sono diventati campioni del mondo... Iniziare fornendo il buon esempio e motivare così dei giovani ad imparare la professione di piastrellista. È questo l'obiettivo dei "Champions" e del sito web campioni-della-piastrella.ch. Su Facebook ci sono delle novità e su Youtube sono stati pubblicati dei video. Tale materiale si rivolge soprattutto ai giovani, quindi a dei futuri campioni. Vale dunque la pena non solo di dare un'occhiata al materiale disponibile in Internet ma anche di suggerirne la consultazione ad altri! –  Like it and Share it!

www.platten-champions.ch

www.champions-du-carrelage.ch

www.campioni-della-piastrella.ch

WorldSkills

Mike Brunner fährt an die WorldSkills nach Brasilien!

Es war ein «Fotofinish» (siehe Seite 28): Nur gerade zwei Hundertstelpunkte trennen den Schweizermeister Davide Donati vom zweitplatzierten Mike Brunner. Die Bildungsverantwortlichen des SPV haben diese extrem knappe Differenz analysiert und schlugen vor, dass die beiden in einer internen Ausscheidung ausmachen, wer nach Sao Paolo an die WorldSkills 2015 reist. Davide und Mike nahmen die Herausforderung mit Sportsgeist an.

Rob Neuhaus

An zwei Mal drei Tagen traten Davide und Mike in Dagmersellen an und lösten Aufgaben, die ihnen im Hinblick auf die zu erwartenden Arbeiten in Sao Paolo gestellt hatten.

Am Freitag, 14. November um 14 Uhr war es soweit: Nachdem die Experten Roger Dähler und Hans Zimmerli, gemeinsam mit den Arbeitgebern Mauro Bazzi und Ruedi Dätwyler, die Auswertung vorgenommen haben, hat Andreas Furgler, Geschäftsführer SPV das Resultat bekanntgegeben.

Mike Brunner reist im August 2015 nach Sao Paulo, und wird dort das hohe Niveau der Schweizer Plattenleger (bisher 9 Gold-, 3 Silber- und 5 Bronzemedailles) verteidigen. Sein Training beginnt jetzt – wir drücken ihm jetzt schon die Daumen.

WorldSkills

Mike Brunner va in Brasile per partecipare agli WorldSkill!

È stato un fotofinish (v. pagina 28): solo due centesimi di punto separano il campione svizzero Davide Donati da Mike Brunner, piazzatosi al secondo posto. I responsabili della formazione dell'ASP hanno analizzato questa differenza estremamente piccola ed hanno proposto che entrambi trovino un accordo interno su chi andrà a San Paolo per gli WorldSkills 2015. Davide e Mike hanno accolto la sfida con spirito sportivo.

Rob Neuhaus

Per sei giorni Davide e Mike si sono recati a Dagmersellen per svolgere i compiti loro assegnati in previsione dei lavori che presumibilmente saranno assegnati San Paolo.

Venerdì 14 novembre alle ore 14.00 è giunto il momento: Secondo i periti Roger Dähler e Hans Zimmerli nonché i datori di lavoro Mauro Bazzi e André Brunner, il direttore Andreas Furgler ha dato lettura del risultato: ad agosto 2015 Mike Brunner andrà a San Paulo, dove difenderà l'alto livello prestazionale dei piastrellisti svizzeri (finora 9 medaglie d'oro, 3 d'argento e 5 di bronzo). Il suo allenamento inizia ora e sin da ora incrociamo le dita per lui.



Rechtsauskunft • Fallbeispiel Schadenfall während der Schnupperlehre

Die Ausgangslage

Der 14-jährige Moritz interessiert sich für eine Lehre als Plattenleger. Bruno, Chef eines kleinen Betriebs, nimmt Moritz in den Sommerferien während einer Woche in die Schnupperlehre. Moritz erledigt seine Aufgaben seriös und Bruno ist sehr zufrieden mit ihm. Doch am 4. Tag fliegt Moritz, der nicht beaufsichtigt wird, ein Hammer aus der Hand und beschädigt einen frisch verlegten Plattenboden. Der Schaden beträgt rund Fr. 1000.-.

Wie ist die Rechtslage?



Dr. Robert Walder

Anzeige



HMK®
Feinsteinzeug-Pflege
Traitement pour grès-cérames

MOELLER
STONE CARE

157
Fliesen
Inhaltsreineriger
Cérame-net
Deter-Cérames

243
Feinsteinzeug
Imprägnierung
Imprégnation pour
grès-cérames
Imprégnants
grès porcellanés

315
Feinstschäumung
Pflegereiniger
Estrich pour
grès-cérames
Mantuffenset pour
grès porcellanés

www.ct-chemie.ch

Lösung

Die Antwort von Dr. iur. Robert Walder auf diese Frage finden Sie in dem für Mitglieder reservierten, geschlossenen Bereich der SPV-Homepage.
www.plattenverband.ch

PR Bericht • Villeroy & Boch Villeroy & Boch Fliesen Neuheiten 2015

Trendstarke Fliesenkonzepte – Von der Geschichte inspiriert, für die Moderne interpretiert

Inspired by our history – Für die Neuheiten 2015 hat Villeroy & Boch Fliesen einen Blick zurück in die eigene Geschichte geworfen und sich von der Fülle an historischen Vorlagen inspirieren lassen: alte Mettlacher Platten, Mosaikdekore, schön gestaltete Fayencen und Terrakotten aus vergangenen Zeiten, die seit mehr als 150 Jahren die Kunst- und Kulturgeschichte beeinflussen und deren Anmutung auch heute noch fasziniert. Ausgesuchte Aspekte dieser traditionellen Vorbilder wurden dann in der unverwechselbaren Handschrift von Villeroy & Boch Fliesen zeitgemäß interpretiert und mit den aktuellen Trendthemen wie «Nature», bei dem ein naturnahes Lebensumfeld gewünscht

Fliesenkollektion ASPEN

Rapport de presse • Villeroy & Boch Nouveautés Cersaie 2015 de Villeroy & Boch Carrelage

Des concepts de carrelages – Inspirés par l'histoire, revisités pour l'époque moderne

Inspirée de notre histoire – Pour ses nouveautés 2015, Villeroy & Boch Carrelage s'est tournée vers son passé et s'est laissée inspirer par la multitude de modèles historiques: des anciennes dalles de Mettlach, des décors en mosaïque, des faiences joliment décorées et des terres cuites d'autrefois qui influencent depuis plus de 150 ans l'histoire de l'art et de la culture et continuent aujourd'hui à nous fasciner. Des morceaux choisis parmi ces modèles traditionnels ont alors été revisités grâce au savoir-faire incomparable de Villeroy & Boch Carrelage qui les a remis au goût du jour dans l'esprit de trois grands thèmes «nature» qui recherche à se rapprocher le plus possible de la nature, ensuite «urbain» avec sa culture de l'habitat marqué

Collection de carreaux ASPEN



CENTURY UNLIMITED

*Grenzenlose, individuelle
Gestaltungsmöglichkeiten*

*Des possibilités de
personnalisation sans
limite*

Fliesenkollektion | Collection carrelage: CENTURY UNLIMITED



Weitere Inspirationen:
Scannen Sie einfach
diesen Code mit Ihrem
Smartphone.
Plus d'inspiration :
Il vous suffit de scanner
ce code avec
votre smartphone.

WWW.VILLEROY-BOCH.COM



ist und «Urban» mit seiner städtisch geprägten Wohnkultur und «Glamour», wo Pracht und Opulenz zelebriert werden, verknüpft. Das Ergebnis überzeugt: Entstanden sind innovative, vollkommen eigenständige Konzepte in einer neuartigen und zugleich vertrauten Ästhetik.

Fliesenkollektion WAREHOUSE

par la vie citadine. Le résultat est concluant: des concepts ont vu le jour, innovants et totalement autonomes d'une esthétique inédite et pourtant si familière.

Collection de carreaux WAREHOUSE



Weiterbildung

Pflichtmodul 2 Baukonstruktion

Voraussetzungen

Absolviertes Modul «Berechnen & Informatik»

Handlungskompetenz

Lernziele

Die Teilnehmenden sind fähig, auf Grund der vorgegebenen Konstruktion am Bau (Neubau/Umbau) die richtigen Massnahmen zur Verlegung von Platten einzuleiten und umzusetzen.

Inhalte

- Baumaterialien und Hilfsstoffe
- Normen und Vorschriften
- Entsorgung
- Planlesen
- Konstruktionen (Wand- und Bodenaufbau)

Schulungsdaten

Freitag, 06. November 2015

Samstag, 07. November 2015

Freitag, 27. November 2015

Samstag, 28. November 2015

Kompetenznachweis

Samstag, 12. November 2015

Pflichtmodul 3 Bauadministration

Voraussetzungen

Absolviertes Modul «Berechnen & Informatik»

Handlungskompetenz

Lernziele

Die Teilnehmenden sind fähig, Mitarbeitende und Lernende auf einer Baustelle zu führen.

Inhalte

- Ziele der Unternehmung, Strategie, Leitbild
- Was heisst Unternehmerrisiko?
- Organisation des Unternehmens
- Führungsgrundsätze
- Rapporte und Abmahnungen
- Abhängigkeiten der am Bau Beteiligten erkennen und verstehen
- Gespräche führen

Schulungsdaten

Freitag, 20. Februar 2015

Samstag, 21. Februar 2015

Freitag, 06. März 2015

Samstag, 07. März 2015

Kompetenznachweis

Samstag, 21. März 2015

Weiterbildung

Wahlmodul 5 Form und Farbe

Voraussetzungen

Absolviertes Modul «Berechnen & Informatik» oder anderweitig erworbene Kenntnisse in Mathematik, Geometrie und Grundlage Informatik.

Handlungskompetenz

Lernziele

Vertiefung der Grundkenntnisse zur Formen- und Farbenlehre.

Gestaltungsvorschläge mit Platten unter Berücksichtigung von Form und Farbe erstellen und zeichnerisch darstellen.

Inhalte

- Einführung und Vertiefung: Gestaltungsgrundlagen der Formen- und Farbenlehre, Gestaltungsrezepte, (Übungen und Anwendungsbeispiele)
- Arbeitsmethodik: Persönlicher gestalterischer Ausdruck mittels Stift und anderer Techniken, Wahrnehmungsübungen
- Übersicht zur Baustilkunde (Epochen), Anwendungsbeispiele Plattenarbeiten, Mosaik
- Der Goldene Schnitt und das DIN-A-Masssystem
- Erstellen von perspektivischen Raumdarstellungen nach einfachster Methode (Grundriss- und Zentralperspektive)
- Ausarbeiten eines Gestaltungsvorschlages für einen Raum (Plattenarbeiten) in Grundriss, Aufriss und Perspektive

Methodik: Einführungen in die Themen; Übungen einzeln und in Kleingruppen; Erfahrungsaustausch und Diskussion in der Kursgruppe. Fertigstellung von bestimmten Aufgabenbereichen zu Hause.

Schulungsdaten

Freitag, 14. August 2015

Samstag, 15. August 2015

Samstag, 22. August 2015

Freitag, 04. September 2015

Samstag, 05. September 2015

Kompetenznachweis

Samstag, 19. September 2015

Wahlmodul 6 Kommunikation

Voraussetzungen

Abgeschlossene Berufslehre / Weiterbildung

Handlungskompetenz

Lernziele

Die Teilnehmenden sind fähig, mit allen zur Verfügung stehenden Mitteln zu kommunizieren.

Inhalte

- Grundsätzliches zur Kommunikation
- Persönliche Wirkung / Verbal – Nonverbal
- Verhandlungstechniken
- Fragetechniken und aktives Zuhören
- Bedeutung des Kundeneinwandes
- Reklamationsgespräche
- Das Mitarbeitergespräch als Führungsinstrument
- Konfliktgespräche
- Moderation von Gruppen
- Praktische Übungen

Schulungsdaten

Freitag, 17. April 2015

Samstag, 18. April 2015

Freitag, 01. Mai 2015

Samstag, 02. Mai 2015

Kompetenznachweis

Samstag, 23. Mai 2015

Weiterbildung

Wahlmodul 9 Mediation und Konfliktmanagement

Voraussetzungen

Abgeschlossene Berufslehre / Weiterbildung

Handlungskompetenz

Lernziele

Die Teilnehmenden sind fähig sich mit Konflikten auseinanderzusetzen und die Mediation anzuwenden.

Inhalte

- Grundsätzliches zum Konfliktmanagement
- Verhandlungsprinzipien
- Kommunikation und Gesprächsmoderation
- Zielsetzung der Mediation
- Schritte in der Wirtschaftsmediation
- Techniken des Mediators
- Besondere Problem- und Fragestellungen
- Diverse Praktische Übungen

Schulungsdaten

Freitag, 30. Januar 2015

Samstag, 31. Januar 2015

Freitag, 13. Februar 2015

Samstag, 14. Februar 2015

Kompetenznachweis

Samstag, 14. Februar 2015

Details zu den Modulen und zur Anmeldung finden Sie auf www.plattenverband.ch unter der Rubrik Aus- und Weiterbildung / Plattenlegerchef.

Anzeige





KOMPETENZ ERLEBEN

Blanke•DIBA-KEIL

Perfekte Abdichtung im Duschbereich

- Optimale Lösung für den Übergang des waagerechten Estrichs und des im Gefälle eingebrachten Estrichs zur aufsteigenden Wand
- Erhältlich als linke und rechte Ausführung in verschiedenen Höhen
- Abgestimmt auf Blanke•AQUA-KEILE und Blanke•DIBA-LINE

Blanke•DIBA-KEIL erhalten Sie hier:

hama keramikdesign GmbH
St. Gallerstrasse 115 • 9320 Arbon

Telefon: +41(0)71 446 61 66
Telefax: +41(0)71 446 61 65
E-Mail: info@hama-keramikdesign.ch




keramikdesign
www.hama-keramikdesign.ch

www.blanke-systems.de



Höhere Fachprüfung im Plattenlegergewerbe 2015



Vom 14. bis 16. April 2015 führt der Schweizerische Plattenverband (SPV) Höhere Fachprüfungen für Plattenleger in französisch durch. Diese richten sich nach dem vom Eidg. Volkswirtschaftsdepartement genehmigten Prüfungsreglement vom 22.04.1992.

Anmeldung:

Die Anmeldung hat mit dem offiziellen Anmeldeformular zu erfolgen. Dieses kann auf der Geschäftsstelle des Schweizerischer Plattenverbandes, Keramikweg 3, 6252 Dagmersellen, Tel. 062 748 42 52, bezogen werden.

Anmeldetermin: 23. Februar 2015

Prüfungskosten:

Die Prüfungskosten betragen Fr. 2'500.–. Hinzu kommen die SBFI-Gebühren von Fr. 65.00 für die Diplomausfertigung und den Eintrag ins amtliche Register. Die sich aus der Prüfung ergebenden Auslagen für Reise, Unterkunft und Verpflegung gehen zu Lasten des Kandidaten.

Aufgebot:

Das Aufgebot zur Prüfung erfolgt mindestens drei Wochen vor Prüfungsbeginn.

Weitere Einzelheiten können dem Reglement zur Durchführung von Höheren Fachprüfungen im Plattenlegergewerbe entnommen werden.

Examen professionnel supérieur de carreleurs 2015

L'Association Suisse du Carrelage (ASC) organise du 14 au 16 avril 2015 un examen professionnel supérieur de carreleurs en français selon le règlement approuvé le 22 avril 1992 par le Département Fédéral de l'Économie Publique.

Inscription:

L'inscription doit être faite sur le formulaire officiel qui peut être demandé auprès du secrétariat de l'Association Suisse du Carrelage (ASC), Keramikweg 3, 6252 Dagmersellen, Tél. 062 748 42 52.

Délai d'inscription: 23 février 2015

Frais d'examen:

La taxe d'examen s'élève à Fr. 2'500.00. S'ajoute la taxe du SEFRI pour le diplôme et pour l'inscription au registre de Fr. 65.00. Les frais de déplacement, de subsistance et de logement sont à la charge du candidat.

Convocation:

Les candidats sont convoqués 3 semaines au moins avant le début de l'examen.

Le règlement concernant l'examen professionnel supérieur de carreleurs répond aux autres questions.

Infos

Ausführliche Informationen (Referenten, Preise etc.) und Anmeldeformulare zu den Kursen finden Sie unter www.plattenverband.ch

CONDUCTIBILITÉ THERMIQUE REVÊTEMENTS CÉRAMIQUES WÄRMELEITFÄHIGKEIT VON KERAMISCHEN PLATTEN

Lors de la pose sur sol chauffant (eau chaude basse température) beaucoup se posent la question de la déperdition de chaleur due au revêtement de sol qu'ils vont poser.

Les revêtements de sols couramment utilisés sur chape ciment au sol sont : pierres naturelles, grès, carreaux fins, bois, lino, chapes cirées. La plupart des revêtements dits « conductibles » sont recommandés et largement utilisés. Ex : Pierres naturelles, grès.

Qu'est-ce que la conductibilité thermique ?

La conductivité thermique ou conductibilité thermique est une grandeur physique caractérisant le comportement des matériaux lors du transfert thermique par conduction.

Elle est exprimée en watt par mètre-kelvin. Le watt est l'unité de puissance. Le mètre est l'unité de longueur. Le kelvin est l'unité de température.

Plus la conductivité thermique est élevée, plus le matériau est conducteur de chaleur. Plus elle est faible, plus le produit est isolant. Par exemple : le cuivre avec une conductivité thermique de 380 watts par mètre-kelvin est plus de 10 000 fois plus conducteur de chaleur que le polyuréthane (0,035 watt par mètre-kelvin). La conductivité dépend principalement de : la nature du matériau, la température, d'autres paramètres comme l'humidité et la pression.

Conductivité thermique de matériaux couramment utilisés sur sols chauffants :

Pierre naturelle :

Ardoise 2,5. Calcaire 1. Granit 2,2. Grès 1,3. Marbre 2,08 à 2,94.

Bois :

Bois de chêne 0,16. Bois de pin 0,36. Aggloméré 0,15.

(source wikipedia)

Par ces quelques exemples on constate que les revêtements bois ont une conductivité thermique faible et donc non recommandés car plutôt isolants. Les revêtements type grès sont nettement meilleurs, la pierre naturelle est un excellent conducteur thermique.

C'est pourquoi ces revêtements (grès, pierres naturelles) sont recommandés sur des sols avec chauffage par le sol pour leur qualité de conductivité thermique.

CERMIX recommande les produits FLEX suivants pour la pose sur sol chauffant : SUPER CERMICOL N pour la pose de carrelages traditionnels, pierres naturelles. CERMICOL EXTRA FLEX mortier colle performance polyvalent pour tout revêtement. CERMITEC est idéal pour les grands formats gâchage normal ou fluide. I-TECH mortier joint 2-10 mm (10 coloris)

Beim Verlegen von Platten auf Fussbodenheizung (Niedertemperaturwarmwasser) stehen viele vor der Frage nach dem Wärmeverlust des Plattenbelags.

Die häufigst verwendeten Bodenbeläge auf Zementstrich sind : Natursteine, Steinzeug, Dünnschichtige Fliesen, Holz, Linoleum, Polierter Estrich.

Die meisten wärmeleitenden Bodenbeläge werden empfohlen und sind weit verbreitet, z.B. Natursteine, Steinzeug.

Was ist überhaupt Wärmeleitfähigkeit ?

Die Wärmeleitfähigkeit ist eine physikalische Grösse, die das Verhalten des Materials bei Wärmeübertragung charakterisiert. Sie wird mit Watt pro Meter und Kelvin dargestellt. Watt ist die Einheit für Leistung, Meter ist die Einheit für Länge, Kelvin ist die Einheit für Temperatur.

Je höher die Wärmeleitfähigkeit umso mehr leitet das Material die Wärme. Je niedriger die Wärmeleitfähigkeit umso mehr isoliert das Material.

z.B.: Kupfer mit einer Wärmeleitfähigkeit von 380 Watt pro Meter und Kelvin ist 10'000 Mal mehr wärmeleitend als Polyurethan (0,35 Watt pro Meter und Kelvin).

Die Leitfähigkeit hängt hauptsächlich von folgenden Faktoren ab: Die Natur des Materials, die Temperatur und andere Faktoren wie Feuchtigkeit und Druck.

Wärmeleitfähigkeit der meist verwendeten Materialien bei Fussbodenheizung :

Naturstein :

Schiefer 2.5. Kalkstein 2.2. Granit 2.8. Steinzeug 1.3. Marmor 2.08 bis 2.94.

Holz :

Buche 0.16. Eiche 0.36. Spanholz 0.15

(Quelle wikipedia)

Bei diesen Beispielen kann man feststellen, dass die Bodenbeläge aus Holz einen grösseren Wärmedurchlasswiderstand haben und deshalb nicht unbedingt empfohlen werden sollten.

Fliesen haben bereits bessere Werte, und Natursteine haben eine ausgezeichnete Wärmeleitfähigkeit.

Deshalb sind diese Beläge (Steinzeug, Naturstein) besonders für Fussbodenheizung dank ihrer Wärmeleitung empfohlen.

Cermix hat für die Verlegung von keramischen Belägen auf Fussbodenheizung folgende Produkte entwickelt : SUPER CERMICOL N zum Verlegen von Fliesen, Natursteine. CERMICOL EXTRA FLEX, vielverwendbarer Kleb mortel für alle Plattenbeläge. CERMITEC, ideal für grossformatige Platten, Anmischung normal oder fließend. I-TECH, Fugenmörtel 2-10 mm (10 Farben).





Wichtige Termine

Dates importantes

03.02.- 08.02.2015	Berufsmesse	Freiburg	Salon des métiers	Fribourg
12.03.2015	SPV Sektionspräsidentenkonferenz	Dagmersellen	Conférence des présidents des sections	Dagmersellen
12.06.2015	SPV Delegiertenversammlung	Dagmersellen	Assemblée des délégués ASC	Dagmersellen
28.08.- 01.09.2015	OBA	St. Gallen	OBA	St. Gallen
04.09.- 08.09.2015	BAM	Bern	BAM	Berne
21.10.- 25.10.2015	Berufsmesse	Pratteln	Salon des métiers	Pratteln
03.11.- 08.11.2015	Cité-Métiers.ch	Genève	Cité-Métiers.ch	Genève
05.11.- 08.11.2015	Zebi	Luzern	Zebi	Luzerne
17.11.- 21.11.2015	Berufsmesse	Zürich	Salon des métiers	Zurich

Projekt Hörnlihütte 2014: «Mit Keramik hoch hinaus!»

Bilder sagen mehr als Worte...

... jedoch ganz ohne diese geht es nicht. Als jahrelanger, passionierter Sportkletterer war es für mich ein unglaubliches Privileg, dieses Projekt zu realisieren. Es bleibt mir nur, allen unten Aufgeführten von ganzem Herzen DANKE zu sagen.

Herzlichen Dank an

- meinen «Scheff» Andreas für das geschenkte Vertrauen,
- dem SPV-«Büro»: Renate, Andrea, Corinne, Rita, Ramona und Carole für die stetige administrative Unterstützung,
- den Materialsponsoren: Rolf, Roberto, Urs, Daniel, David, Andrea, Renato und Jüre,
- Cap Matthieu Landert, Trainkolonne 10,
- Architekt Andreas für die Zusammenarbeit vor Ort,
- Hüttenwart Kurt für die tägliche Unterstützung der Materialflüge,

- 5-Sterne-Koch Lars für das leibliche Wohl,
 - unserem jungen Berufsnachwuchs; Michaela, Nadine, Sonja, Davide, Simon, Remo, Florian, Michael, Philippe, Marco, Kevin, Mike und Roman für den Einsatz,
 - ÜK-Leiter Thomas und Housi 1,
 - Rafi für den nächtlichen Workshop im Technikraum,
 - Rob für die Berichterstattungen sowie Fotos,
 - Andreas für das Marketing und die Pressebetreuung,
 - Carole, Manuel und Schlosser Röschi für die Fast-Fertigstellung der Arbeiten,
 - meiner Familie für die wochenlangen Entbehrungen,
 - all denjenigen, die ich namentlich nicht erwähnt habe.
- Und zu guter Letzt meinen Schuhen, die mich bei schätzungsweise 7000 zurückgelegten Höhenmetern und circa 350 Kilometern Fussmarsch begleiteten.

See you 2015 in der Hörnlihütte!

Ivan



Schlüter®-BEKOTEC-THERM

Der Keramik-Klimaboden · Le plancher THERMO-CERAMIC



Energiesparen
mit Keramik



Céramique et
économies d'énergie

- ✓ Geringe Konstruktionshöhe
- ✓ Fugenloser Estrich
- ✓ Schnell reagierende Fußbodenheizung
- ✓ Gleichmäßige Wärmeverteilung
- ✓ Niedrige Vorlauftemperatur
- ✓ Geringe Heizkosten
- ✓ Faible épaisseur
- ✓ Une chape sans joints
- ✓ Chauffage au sol à réaction rapide
- ✓ Répartition homogène de la chaleur
- ✓ Basse température de départ chaudière
- ✓ Coûts de chauffage réduits



Schlüter
Systems