

keramikweg

SPV • ASC • ASP

1 • 2016

Ideen aus Keramik

Idée céramique

Idea ceramica

Fugenlose Bodenbeläge
Rivestimenti senza
fughe per pavimenti

Keramik auf Terrassen
La ceramica sulle terrazze

keramik-
einzigartig.ch



Inhaltsverzeichnis

Indice

Unsere Bildungspartner

I nostri partner



Unsere Dienstleistungspartner

I nostri partner



Der SPV ist Mitglied
 der Europäischen Union
 der Fliesenfachverbände

*L'ASC est membre de l'Association
 européenne des fédérations nationales
 des entreprises du carrelage*

Editorial / Editoriale

Packen wir es an – gemeinsam!	3
<i>Affrontiamo questa sfida insieme!</i>	3

Thema / Tema

Technik: Keramik auf Terrassen	4
<i>Technica: La ceramica sulle terrazze</i>	4
Kreativ: Fugenlose Böden	8
<i>Creatività: Rivestimenti senza fughe per pavimenti</i>	8

SPV / ASP

Branchenbefragung 2015	13
<i>Sondaggio di settore 2015</i>	13
In Dagmersellen getroffen: Raphael Rubin	18
<i>Incontro a Dagmersellen: Raphael Rubin</i>	18

Aus- und Weiterbildung / Formazione

<i>5-Jahresüberprüfung</i>	20
<i>Sondaggio delle formazioni di base</i>	20
<i>Sondage sur les formations professionnelles initiales</i>	20
Führungswechsel in der BBK	23
<i>Avvicendamento alla presidenza della CFP</i>	23
SwissSkills 2016: Die Kandidaten	24
EuroSkills 2016: Davide Donati reist nach Schweden	26
<i>EuroSkills 2016: Davide Donati parte per la Svezia</i>	26

Kursausschreibungen

Berufsprüfung Plattenlegerchef/in 2015	27
--	----

News

Curtain-Wall	28
Cermix	29

SPV-Partner

Mutationen – Dank an ehemalige und neue Partner	26
---	----

Agenda

	31
--	----

Impressum

Auflage / Edizione:

3000 Exemplare

Herausgeber / Editore

SPV Schweizerischer Plattenverband
 ASP Associazione Svizzera delle Piastrelle
 Keramikweg 3, 6252 Dagmersellen
 Telefon: 062 748 42 52 / Fax: 062 748 42 50
keramikweg@plattenverband.ch / www.plattenverband.ch

Redaktion / Redazione

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

Abonnemente / Abbonamenti

Inserate / Annunci

Leserbriefe / Lettere di lettori

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

Druck / Stampa

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

Grafik / Grafica

1000herz, Franco Gritti, Luzern

Übersetzung / Traduzione

Evelyne Hofer, Zuchwil

Foto Titelseite

Aeberhard AG, Münsingen

Packen wir es an – gemeinsam!

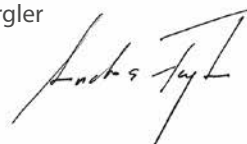
Sehr geehrte Damen und Herren
Liebe Mitglieder des SPV

Im Juni 2015 haben die Delegierten dem neuen SPV Finanzierungsreglement zugestimmt und gleichzeitig die Bereitschaft signalisiert, die SPV Gruppe in einem Entwicklungs- und Strategieprozess unter dem Motto «move to 25» auf die Herausforderungen der Zukunft auszurichten. Das haben die Führungsgremien und die Geschäftsstelle als Auftrag verstanden. Sie haben bereits begonnen, die aus der Branchenbefragung resultierenden Erkenntnisse in einem Strategiepapier zu bündeln und in Teilprojekte zu gliedern. Ziel ist, die Strategie anlässlich der DV vom 17. Juni 2016 zu verabschieden.

Die Resultate aus der Branchenbefragung haben es bestätigt: Die veränderten Rahmenbedingungen im Markt stellen uns vor grosse Herausforderungen. Allein die rückläufigen Lernendenzahlen sind ein Ausdruck des Qualitätszerfalls. Mit dem freien Personenverkehr haben wir – trotz anderslautenden Botschaften unserer Politiker – viele gute Berufsleute geopfert und damit Qualität und die Bereitschaft zur Ausbildung von guten Berufsleuten durch die grassierende «Geiz ist geil»-Mentalität gefährdet. Können wir uns die Fortführung des oftmals selbstgewählten, aber desaströsen Preiserfalls im Bau- und Ausbaugewerbe noch leisten? NEIN, und wir können auch nicht darauf zählen, dass sich die Situation von alleine wieder verbessert.

Ob Mitglied, Funktionär oder Mitarbeitende – ein SPV'ler ist flexibel. Er kann jeder Situation das Beste abgewinnen. Er sorgt mit Fachwissen und Kreativität dafür, dass Bauherren, Kunden, Mitglieder und Partner mit überzeugenden Leistungen bedient werden. Wir alle sind Mitstreiter eines KMU-Berufsverbands mit Herz, Verstand und Energie. Das heisst auch, dass wir in der Lage sind, unsere Betriebe und unseren Verband für die Anforderungen der Zukunft fit zu halten. Packen wir es an – gemeinsam!

Mit keramischen Grüssen, Andreas Furgler



Affrontiamo questa sfida insieme!

Stimati Membri
Egregi Signore e Signori



A giugno 2015 i delegati hanno approvato il nuovo regolamento di finanziamento dell'ASP, segnando al contempo la disponibilità a preparare il gruppo ASP alle sfide del futuro attraverso un processo di sviluppo e strategia all'insegna del motto «move to 25». I direttivi e la segreteria l'hanno recepito come una missione. Hanno già iniziato a raccogliere le informazioni ricavate dal sondaggio di settore in un documento strategico e a suddividerle in sottoprogetti. L'obiettivo è inaugurare la strategia in occasione dell'AD del 17 giugno 2016.

I risultati del sondaggio di settore lo hanno confermato: il cambiamento delle condizioni quadro del mercato ci mette a confronto con delle grandi sfide. La flessione del numero di persone in formazione è espressione di un calo qualitativo. La libera circolazione delle persone – diversamente da quanto affermano i nostri politici – ci ha portati a sacrificare molti validi professionisti e di conseguenza a mettere a rischio la qualità e la disponibilità alla formazione di buoni professionisti, a seguito della dilagante mentalità del «Tirchio è bello». Possiamo ancora permetterci la caduta dei prezzi – spesso scelta autonomamente, ma disastrosa - nel settore delle Opere Edili e Finiture? NO, e noi non possiamo contare sull'idea che ogni situazione si migliori da sé.

Che sia un membro, un funzionario o un collaboratore, colui che appartiene all'ASP è anzitutto una persona flessibile. Da ogni situazione sa trarre il meglio. Con le sue conoscenze specialistiche e la sua creatività, fa in modo che i committenti, i clienti, i membri e i partner vengano serviti con prestazioni convincenti. Noi tutti siamo sostenitori di un'associazione professionale PMI, con cuore, mente ed energia. Ciò significa anche che siamo in grado di mantenere in allenamento le nostre imprese e la nostra associazione per affrontare le sfide del futuro. Affrontiamo questa sfida insieme!

Ceramici saluti, Andreas Furgler

Stelzlager

Keramik auf Terrassen – geht das wirklich?

Die Erweiterung des Innenraums nach aussen ist der Wunsch vieler Architekten, Investoren und Bauherren. Die technische Lösung dafür ist vorhanden und erprobt: Stelzlager sind der sicherste Weg für perfekte und anspruchsvolle Aussenbeläge.

*Hans Steiner**

Wie lange ist es her, dass verantwortungsbewusste Platten-Unternehmer keine Balkon- und Terrassenbeläge mehr ausführten, weil sie Angst vor Schäden hatten? Seither überlassen zahlreiche Unternehmer die Plattenarbeiten im Aussenbereich lieber der Konkurrenz aus dem Gartenbau. Dabei gehören doch Bodenbeläge, ob innen oder aussen, zum Kerngeschäft der Plattenleger.

Das Wasser fliesst durch die offenen Fugen ab, der Boden ist pflegeleicht.

L'acqua scorre attraverso i giunti aperti, il pavimento è di facile manutenzione.





Selbst auf extrem unebener Unterlage ist ein perfekter Belag auf Stelzlager möglich.

I piedistalli di supporto rappresentano il metodo più sicuro per rivestimenti esterni perfetti.



Die Höhe kann durch die Kombination der Einzelteile beliebig variiert werden.

L'altezza può essere variata a piacere combinando i singoli elementi.

Lose Verlegung ist die Lösung

Seit Feinsteinzeug auf den Markt kam, galt es als idealer Bodenbelag auch für den Aussenbereich. Die Verlegung stellte allerdings einige Knacknüsse dar – frostbeständige Platten allein bedeuten nicht automatisch einen frostsicheren Belag. Dieses Problem wurde aber mittlerweile von den Plattenherstellern überzeugend gelöst. Feinsteinzeugplatten in jeder Grösse werden in Stärken angeboten, die eine lose Verlegung möglich machen. Mechanische Beschädigungen durch Frost sind seither kein Thema mehr. Sind damit aber alle Probleme gelöst? Ist jede lose Verlegung – auf Splitt oder Stelzlager – die richtige Lösung? Wo liegen die entscheidenden Unterschiede dieser beiden Verlegearten? Wo verbergen sich noch Probleme, insbesondere auf lange Frist betrachtet?

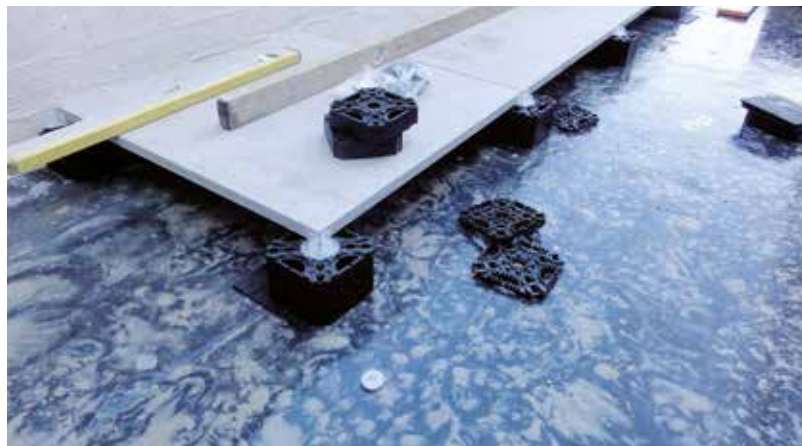
Anspruchsvolle Wohnraumerweiterung

Betonplatten werden schon seit langer Zeit auf Splitt verlegt, technisch einwandfrei und sicher gegen mechanische Schäden. Doch mit der Zeit werden sie etwas uneben, aus den Fugen wächst Unkraut und Moos – für die oft angepriesene Wohnraumerweiterung auf der Terrasse sind sie also gänzlich ungeeignet. Ganz anders ist das beim Feinsteinzeug. Die Produkte auf dem Markt erfüllen sowohl ästhetisch wie



Stelzlager können leicht an besondere Formen des Untergrundes angepasst werden.

Le displanarità del sottofondo possono essere corrette senza problemi.



Die Nivellierung erfolgt millimetergenau mittels nichtwegrutschenden Ausgleichsstücken.

Le displanarità vengono corrette con la pedana stabilizzatrice a cuneo.

qualitativ höchste Ansprüche und stellen für Architekten und Bauherren den idealen Terrassenbelag dar. Sie machen es möglich, dass mit der gleichen Materialart und dem gleichen Erscheinungsbild Bodenbeläge innen und aussen erstellt werden können, obwohl sie von der Verlegeart her völlig unterschiedliche Voraussetzungen haben.

Lose Verlegung mit Gewähr

Feinsteinzeugplatten in jedem Format müssen zwingend mit offenen Fugen verlegt werden, weil sonst durch Wärmedehnung Abplatzungen an den Kanten entstehen. Die offenen Fugen können ein Problem darstellen: Schmutz, Staub und Laub werden in den offenen Fugen abgelagert und bilden Humus, auf dem allerhand Unkraut gedeiht. Nur die Verlegung auf Stelzlagern bietet die Gewähr, dass diese Ablagerungen nicht stattfinden, weil die Fugen auf einfache Art, mittels Durchspülen, sauber gehalten werden können.

Verlegung ohne Gefälle

Kann ein Terrassenbelag plan, also ohne Gefälle verlegt werden? Das hätte mehrere Vorteile – Gefälleschnitte beim Verlegen würden wegfallen, der Belag würde optisch besser aussehen, das Aufstellen von Möbeln wäre einfacher. Dage-



*Im Untergrund können Leitungen (Strom, Wasser) verlegt werden.
Nel sottofondo è possibile posare delle condotte (elettricità, acqua).*

*Stelzlager sind ab 33 mm Auflagehöhe einsetzbar und erlauben
barrierefreie Übergänge von innen nach aussen.*

*I piedistalli di supporto possono essere utilizzati a partire
da 33 mm di altezza del sostegno e consentono dei passaggi
senza barriere dall'interno all'esterno.*

gen spricht nichts, sofern die Entwässerung durch offene Fugen und zusätzliche Ablaufroste entlang von Türen- und Fensterfronten langfristig sichergestellt ist. Dass dies nur mit einer Verlegung auf Stelzlagern möglich ist, leuchtet ein: Offene Fugen bei Splittverlegung würden durch die Verschmutzung verdichtet, die Entwässerung massiv verlangsamt.

Bitte beachten

Ein weiterer Punkt ist unbedingt zu beachten: Terrassen über bewohnten Räumen müssen eine gute Wärmedämmung aufweisen. Das führt zu Isoliermaterialien von bis zu 20 cm Dicke. Diese Isoliermaterialien lassen sich unter Druck mehr oder weniger zusammenpressen. Angaben zur Druckfestigkeit basieren meist auf einer angenommenen «Stauchung von 2%». Das bedeutet, dass eine hohe Punktbelastung, zum Beispiel durch schwere Tische oder Pflanzentröge, die Dämmung bereits 4 mm zusammendrücken kann, obwohl der Belastungswert für die Dämmung noch nicht überschritten ist. Ein Höhenversatz in dieser Größenordnung ist bei anspruchsvollen Belägen nicht akzeptierbar, kann aber mit geeigneten Druckverteilterplatten unter Stelzlagern aufgefangen werden. Leider kann der Plattenleger auf der Baustelle die Art der Dämmung und deren Druckfestigkeit unter der bereits verlegten Abdichtung gar nicht feststellen. Er ist darum gut beraten, wenn er sich vor Beginn seiner Arbeit absichert und die Druckfestigkeit des Untergrundes, angepasst an die besonderen Ansprüche für hochwertige Keramikbeläge, bestätigen lässt. Im Zweifelsfall lohnt sich immer das Einsetzen einer Druckverteilterplatte.

Schlussfolgernd kann man eindeutig festhalten: Stelzlager sind der sicherste Weg für perfekte, anspruchsvolle und langlebige Aussenbeläge – vorausgesetzt, der Untergrund entspricht den Anforderungen.

** Hans Steiner ist Gründer der Firma H. + B. Steiner GmbH, welche die Stelzlager Smart Step in der Schweiz vertritt.
www.smart-step.ch*

La ceramica sulle terrazze: un'applicazione davvero possibile?

L'ampliamento degli spazi interni verso l'esterno è il desiderio di molti architetti, investitori e committenti. La soluzione tecnica esiste ed è ben collaudata: i piedistalli di supporto rappresentano il metodo più sicuro per rivestimenti esterni perfetti e raffinati.

Numerosi imprenditori affidano i lavori di posa esterna alla concorrenza del settore del giardinaggio. I rivestimenti per pavimenti, interni o esterni, rientrano nel core business dei piastrellisti. Le piastrelle in grès porcellanato rispondono ai più elevati requisiti, sia dal punto di vista estetico, sia dal punto di vista qualitativo e rappresentano il rivestimento ideale per le terrazze.

Le piastrelle in grès porcellanato di qualunque formato devono obbligatoriamente essere posate a giunti aperti, poiché in caso contrario si producono delle sfaldature in corrispondenza dei bordi. I giunti aperti possono costituire un problema: sporczia, polvere e foglie si depositano nei giunti aperti. Solo la posa di piedistalli di supporto garantisce la possibilità di pulire i giunti con facilità, mediante risciacquo.

Il rivestimento di una terrazza può essere posato su piedistalli di supporto senza pendenze? Nulla vi si oppone, purché il drenaggio sia garantito a lungo termine mediante giunti aperti e griglie di scarico supplementari lungo le facciate di porte e finestre. In caso di elevate sollecitazioni e in particolare per la posa su un'isolazione termica si deve fare in modo di evitare carichi concentrati, utilizzando delle piastre di distribuzione della pressione.

Conclusione: i piedistalli di supporto rappresentano il metodo più sicuro per rivestimenti esterni perfetti, complessi e resistenti, a condizione che il sottofondo sia rispondente ai requisiti previsti. Inoltre, un abbonamento di manutenzione consente non solo di godere a lungo del proprio rivestimento: la regolare visita al cliente ne rafforza la fiducia, portando sicuramente altri incarichi.

Bestechende Vorteile

Remo Bacchetta, Mitglied der Technischen Kommission, ist Mitautor des SPV-Merkblattes. Zum Thema Stelzlager sagt er: Eine der innovativsten Verlegungsmethoden ist die Trockenverlegung auf sogenannten Stelzlagern. Diese kommt in der Zukunft vermehrt zum Einsatz. Die Vorteile sind bestechend:

- keine Frostschäden,
- extrem temperaturbeständig (-40°C bis + 100°C),
- keine Ausblühungen,
- keine Feuchtigkeitsverfärbungen bei Naturstein,
- geringe Dachlast,
- die Platten liegen immer trocken,
- durch offene Fugen maximale Entwässerung,
- Unkraut und Ungezieferbefall gehört der Vergangenheit an,
- auf allen Abdichtungsbahnen und Folien bei belastbarem und tragfähigen Unterbau anwendbar,
- jederzeit Zugang zum Unterbau / Abdichtung,
- langlebiger Belagsaufbau.

Damit sich die Kunden langfristig an ihren Aussenbelägen erfreuen können, empfiehlt Remo Bacchetta, ihnen ein Unterhalts-Abonnement zu offerieren. «Wir befinden uns im Aussenbereich und es ist nichts als selbstverständlich, dass sich Fachleute um die Pflege kümmern.» Damit erreicht man aber noch etwas ganz anderes: Der regelmässige Besuch beim Kunden erhält das Vertrauen und bringt mit Sicherheit zusätzliche Aufträge. www.bacchetta.ch

Pflichten des Plattenlegers

Das SPV-Merkblatt «Bodenbelagskonstruktionen mit Keramikplatten ausserhalb von Gebäuden Lose Verlegung» hält die Pflichten des Plattenlegers beim Verlegen auf Stelzlagern fest:

- Kontrolle des bauseits vorhandenen Untergrundes hinsichtlich Toleranzen (Genauigkeit) und Oberflächenbeschaffenheit und sichtbaren Mängel,
 - Anschlusskontrolle (Abdichtungen; Höhen) Balkon / Terrassentüren,
 - Einsatz einer geeigneten Drainage,
 - Verwendung geeigneter keramischen Platten und Abstandhalter,
 - Einhaltung von Mindestgefälle und korrekter Wasserführung,
 - Einhaltung der erforderlichen Schichtdicken,
 - Information des Bauherrn über die Wartungskontrollen der Fugen und Sicherstellung des Wasserabflusses.
- www.plattenverband.ch (Rubrik Technik)

Urs Schacher (Inhaber und Geschäftsführer) und Hans Steiner (Firmengründer und Berater) von der H.+B. Steiner GmbH vertreten die Smart Step in der Schweiz und sind Stelzlager-Experten.

Urs Schacher (titolare e amministratore) e Hans Steiner (fondatore della ditta e consulente) della H.+B. Steiner GmbH vendono gli Smart Step in Svizzera e sono esperti di piedistalli di supporto.



Fugenlose Böden

Fugenlose Bodenbeläge: Thomas Aeberhard

Keramik ist eine kreative Branche, Plattenlegen ein kreativer Beruf. Wir stellen kreative Akteure aus der Branche vor.

«Anspruchsvolle Raumgestaltung» lautet das Credo der Firma Aeberhard AG in Münsingen. Dafür steckt die Firma ihr Herzblut in Bodenbeläge aller Art: Keramik, Glas, Naturstein und fugenlose Beläge, aber auch Cheminées und Kachelöfen. Die fugenlosen Beläge haben es Firmeninhaber Thomas Aeberhard besonders angetan.

Rob Neuhaus

Es geschah in SoHo, dem angesagten Quartier in New York, kurz nach der Jahrtausendwende: Thomas Aeberhard war fasziniert vom Chic der Galerien, Läden und Bars. Die Architektur der ehemaligen Handels- und Industriegebäude mit rohem Backstein, Stahl und Holz, kombiniert mit ganzflächigen, fugenlosen Bodenbelägen schaffte Räume mit einer speziellen Ausstrahlung und Anziehung. Diesen urbanen Look wollte er auch in der Schweiz anbieten. Doch hierzulande musste der fugenlose Bodenbelag erst einmal erfunden werden.

Rivestimenti senza fughe per pavimenti

Rivestimenti senza fughe per pavimenti

La ceramica è un settore creativo e la posa delle piastrelle è una professione creativa. Vi presentiamo degli attori creativi del settore.

«Raffinata architettura d'interni» è il credo della ditta Aeberhard AG di Münsingen. E per questo suo credo, la ditta si impegna al massimo nella realizzazione di ogni genere di rivestimenti per pavimenti: ceramica, vetro, pietra naturale e rivestimenti senza giunti, ma anche caminetti e stufe in maiolica. I rivestimenti senza giunti hanno incontrato particolare favore presso il titolare della ditta, Thomas Aeberhard.

Rob Neuhaus

Soho, New York, poco dopo il passaggio al nuovo millennio: Thomas Aeberhard scoprì lo chic delle gallerie, dei negozi e dei bar nei vecchi edifici commerciali e industriali a mattoni grezzi, acciaio e legno, in combinazione con pavimenti a tutto formato, senza giunti. Decise di vendere questo look urbano anche in Svizzera.



Suche nach neuen Möglichkeiten

Zurück in Münsingen machte sich Thomas Aeberhard auf die Suche nach geeigneten Materialien. Er kombinierte Bindemittel mit Pigmenten, diskutierte und pröbelte mit Herstellern, verfeinerte die Oberflächenbehandlung. Die Anforderungen waren hoch: mineralische, ökologische Materialien, trittsicher und strapazierfähig, anwendbar im Innen- und Außenbereich, in Wohn- und öffentlichen Gebäuden, auf Treppen und in Duschtassen... Gegossen, gerakelt, gespachtelt, geschliffen, gestockt – für unterschiedliche Anforderungen und Atmosphären testete er passende Bearbeitungsmethoden. Selbstverständlich musste alles mit handelsüblichen Vorgaben und Bauanforderungen korrespondieren. Doch die Aufgabe war reizvoll – die Suche nach neuen technischen Lösungen und nach ästhetischen und gestalterischen Möglichkeiten war schon immer eine wichtige Motivation in der Firma, die sein Vater 1971 gegründet hatte.



Ästhetik als Argument

So hat er eine Kundschaft, die neuen Produkten und Gestaltungsmöglichkeiten gegenüber aufgeschlossen ist und seine Arbeit auch weiterempfiehlt. Die Ästhetik in der Ausstellung, auf der Webseite und bei der Argumentation spielt dabei eine wesentliche Rolle. Der «fugenlose Raumzauber», wie er die Beläge nennt, kommt beim anspruchsvollen Publikum gut an. Ausser den gestalterischen Möglichkeiten und dem Lifestyle überzeugen die physikalischen Eigenschaften der fugenlosen Beläge: Sie haben nicht nur eine hohe Lebensdauer, sondern auch etwa die gleiche Leitfähigkeit wie der eingebrachte Unterlagsboden. Der fugenlose Boden fühlt sich fusswarm an.

Jeder Belag ist ein Unikat

Fugenlose Beläge bieten eine weitere Exklusivität: Jeder fugenlose Belag trägt die Handschrift des Handwerkers, der ihn kreiert und wird damit zum Unikat. Für Thomas

Ma qui da noi il rivestimento senza giunti per pavimento doveva ancora essere inventato. Thomas Aeberhard si mise dunque alla ricerca dei materiali adatti. Naturalmente, tutto doveva rispondere alle disposizioni del mercato e ai requisiti costruttivi. Ma l'impresa era allettante – la ricerca di nuove soluzioni tecniche e di opzioni estetiche e creative è sempre stata un'importante motivazione della ditta, fondata dal padre di Thomas nel 1971.

La «magia dei locali senza giunti», come lui chiama questi rivestimenti, ha incontrato il favore della sua clientela. Oltre alle opzioni di allestimento e alla possibilità di improntare i locali al proprio stile di vita, fra gli elementi convincenti vi sono le caratteristiche fisiche dei rivestimenti senza giunti: non solo sono longevi ma presentano anche la medesima conducibilità del betoncino applicato. Il pavimento senza giunti produce una sensazione di calore ai piedi – un vantaggio rispetto alla ceramica.



Intelligente Lösung Smarte Fuge Solution intelligente Joints smart

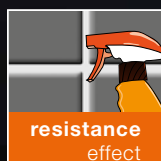
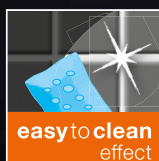
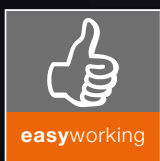
PCI Nanofug[®] Premium – der variable Flexfugenmörtel für Feinsteinzeug- und Steinzeugbeläge gehört zu einer neuen Generation intelligenter Produkte von PCI. Das Besondere: Er verbindet Verarbeitungskomfort mit vielen positiven Produkteigenschaften für Sie und Ihre Kunden.

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!





Thomas Aeberhard: «Es gibt viele Hürden zu überwinden. Die Suche nach neuen Möglichkeiten und Angeboten ist immer auch ein Test für mich selbst.»

Thomas Aeberhard: «Gli ostacoli da superare sono molti. La ricerca di nuove opportunità e offerte rappresenta sempre un test anche per me stesso.»

Aeberhard bedeutet das eine individuelle Beratung: «Die Kunden müssen zu uns kommen, dann diskutieren wir gemeinsam ihre Wünsche und Vorstellungen.» Auch das Team schätzt die abwechslungsreiche Arbeit: «Unsere langjährigen Mitarbeiter wissen, dass sie immer wieder mit speziellen Aufgaben konfrontiert sind.» Kein Wunder, denn sie sind es, die die Unikate kreieren.

Der Weg ist manchmal steinig

Eine andere, zurzeit aktuelle Spezialaufgabe der Firma ist die Restaurierung der Böden im Alten Zeughaus Solothurn. 36'200 Tonplatten werden exakt aufgenommen, ausgebaut und neu verlegt – jede Platte an der genau gleichen Stelle, an der sie seit 400 Jahren lag. Der Auftrag passt zum Unternehmen: handwerkliches Flair, Fingerspitzengefühl und der Wille, neue Wege zu gehen. Thomas Aeberhard: «Ich will ein bisschen anders als die Konkurrenz sein, die Augen stets offen halten und immer nach neuen Zielen suchen.» Auch wenn der Weg dorthin manchmal steinig ist: «Es gibt viele Hürden zu überwinden. Es braucht Herzblut, Energie, Ausdauer und Finanzen... Die Suche nach neuen Möglichkeiten und Angeboten ist immer auch ein Test für mich selbst.»

www.aeberhard-ag.ch

I rivestimenti senza giunti offrono un ulteriore vantaggio esclusivo: ogni rivestimento senza giunti porta la firma dell'artigiano che lo crea, diventando così un pezzo unico. Per Thomas Aeberhard ciò significa una consulenza individuale: «I clienti devono venire da noi, in modo da poter discutere con noi i loro desideri e le loro idee.» Anche il team ama la varietà di questo lavoro: «I nostri collaboratori di lunga data sanno che si confrontano sempre con incarichi speciali.» Thomas Aeberhard: «Desidero essere un po' diverso dalla concorrenza, tenere sempre gli occhi aperti e cercare mete sempre nuove.» Anche se a volte la via per raggiungerle è difficile da percorrere: «Gli ostacoli da superare sono molti. Ci vogliono spirito di sacrificio, energia, tenacia e fondi... La ricerca di nuove opportunità e offerte rappresenta sempre un test anche per me stesso.»

www.aeberhard-ag.ch

Branchenbefragung 2015

Ergebnisse der Branchenbefragung 2015

Vielfalt, positives Selbstbild sowie unterschiedliche Zukunftsperspektiven in den Betrieben der Platten- und Keramikbranche

Der Schweizerische Plattenverband (SPV) hat im Jahr 2014 einen strategischen Entwicklungsprozess lanciert. Dieser soll die Zukunft der Branche und ihrer Betriebe und Arbeitsplätze weiterführend stärken. Eine wichtige Basis für dieses Vorhaben stellen die Ergebnisse der ersten Branchenbefragung 2015* dar.

Dr. Oliver Strohm

Institut für Arbeitsforschung und Organisationsberatung
(www.iafob.ch)

Gesamthaft beteiligten sich 344 Betriebe an der schriftlichen Umfrage. Zudem wurden 35 Interviews mit Vertretern aus Plattenlegerbetrieben, aus Handelsbetrieben sowie mit Kundenvertretern bzw. Architekten durchgeführt. Realisiert wurde die Branchenerhebung durch das Institut für Arbeitsforschung und Organisationsberatung (iafob) in Zürich. Der vorliegende Artikel fasst Resultate aus der schriftlichen Befragung zusammen.

* Der umfassende Bericht kann unter www.plattenverband.ch (Mitgliederbereich) zum Download bezogen werden.

Personelle Rahmenbedingungen in den Betrieben

Fast 80% der Betriebe zählen maximal 10 Mitarbeitende. Die durchschnittliche Grösse der Betriebe beträgt 8.7 Mitarbeitende. Plattenleger (EFZ) stellen in den Betrieben mit Abstand die grösste Funktions- und Berufsgruppe (45.7%). 26.6% sind aus dem kaufmännischen Bereich oder anderen Berufen, wie zum Beispiel Maurer. Der Anteil Lernende beträgt 8.0%.

Märkte, Produkte und Umsatzbereiche der Betriebe

Die Betriebe bieten grundsätzlich ein umfassendes Produkt- und Dienstleistungsangebot an. Das Verlegen von Keramik, Naturstein und Mosaik im Wohnbereich stellt eindeutig die zentrale Umsatzquelle dar (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1: Produkte und Dienstleistungen sowie Umsatzanteile der Betriebe

Produkte und Dienstleistungen in der Platten- und Keramikbranche	Ja, ist im Angebot in %	Umsatzanteil im 2014 in %
Verlegen von Keramik, Naturstein, Mosaik (Wohnbereich)	83.4	57.7
Verlegen von Keramik, Naturstein, Mosaik (Büro, Industrie, Handel)	59.0	12.2
Verlegen von Keramik, Naturstein, Mosaik (Aussenbereich, Fassade)	49.4	7.1
Handel mit Keramik, Naturstein, Mosaik	30.5	6.7
Beratung / Verkauf / Produktion im Ofenbau	22.4	5.6
Weitere Produkte und Dienstleistungen wie z.B. kleinere Maurerarbeiten, Beschichtungen, etc.	14.2	5.5
Reinigung/Pflege von Keramik, Naturstein, Mosaik	39.0	2.6
Beratung von Architekten, Planern, Generalunternehmern	28.8	2.2

Die häufigsten **Akquisitionsquellen** sind: 1. «Mund-zu-Mund-Empfehlung» (91.6% häufig oder ausschliesslich) sowie 2. Beziehungen zu Planern, Architekten (57.3% häufig oder ausschliesslich). Andere Akquisitionsquellen wie Inserate, Messen, Ausschreibungen, Rahmenverträge spielen eine untergeordnete Rolle.

Umsetzung betrieblicher Erfolgsfaktoren

Die Befragten zeichnen von ihrem Betrieb ein weitgehend positives Bild. Bei der Termintreue, der Qualität, der Kundenorientierung und dem Personal wird sogar ein sehr positives

Bild skizziert. Lediglich die Themenfelder Weiterbildung, Technikeinsatz, Preise und Marketing werden mit einem geringeren oder geringen Umsetzungsgrad verknüpft. Im Hinblick auf die Preise zeigt sich, dass die Betriebe häufig gar kein tiefes Preisniveau suchen, sondern gute Qualität mit entsprechenden Preisen als Strategie verfolgen.

Probleme und Herausforderungen der Betriebe

Es sind vor allem fünf Themenfelder, die für relativ viele Betriebe eindeutige Probleme und Herausforderungen darstellen (vgl. Tabelle 2).

Tabelle 2: Zentrale Probleme und Herausforderungen der Betriebe

Zentrale Probleme und Herausforderungen im eigenen Betrieb	«starkes» bis «sehr starkes» Problem in %
1. Preisdruck	51.2
2. Viele Wettbewerber / Konkurrenten	52.3
3. Kurzfristige Aufträge	45.6
4. Anspruchsvolle Terminvorgaben	43.3
5. Anspruchsvolle Qualitätsvorgaben	43.3

Es zeigt sich, dass viele im Verbands Umfeld angenommene Herausforderungen wie z.B. Personalthemen, Zahlungsmoral der Kunden, Liquiditätsengpässe für die Betriebe keine grösseren Probleme darstellen.

Betriebswirtschaftliche Situation der Betriebe

Erhoben wurden die Kennzahlen aus dem Geschäftsjahr 2014. Bei den Daten ist nicht auszuschliessen, dass gewisse Berechnungen der Betriebe auf unterschiedlichen Grundlagen und Annahmen basieren und es besteht u.a. der Verdacht, dass in Kleinstbetrieben teilweise der Lohn/die Vergütung der Inhaber nicht als Aufwand berücksichtigt wurden.

Tabelle 3: Ausgewählte Kennzahlen der Betriebe

Kennzahlen der Betriebe aus dem Geschäftsjahr 2014	Mittelwert	Kleinster Wert	Grösster Wert
Umsatz in CHF in Tsd.	1'591	80	17'500
Umsatz pro Mitarbeitenden in CHF in Tsd.	199	17	1'500
Gewinn/Verlust vor Steuern in CHF in Tsd.	79	-50	2'000
Gewinn/Verlust pro Mitarbeitenden in CHF in Tsd.	19	-25	179
Umsatzrendite in %	9	-18	72
Trefferrate Aufträge zu Offerte in %	47	2	100

Grundsätzlich ist zu erwähnen, dass sich die Kennzahlen durchaus positiv bis teilweise sehr positiv präsentieren. Dies gilt insbesondere für den durchschnittlichen Gewinn pro Mitarbeitenden, die durchschnittliche Umsatzrendite sowie die durchschnittliche Trefferrate «Aufträge: Offerten».

Subjektive Beurteilung der Betriebssituation

Auch diese Ergebnisse zeigen ein weitgehend positives Bild – insbesondere mit Blick auf die angenommene Kundenzufriedenheit sowie auf die eigene Funktion und Rolle der Unternehmer im Betrieb. Im Hinblick auf den Unternehmenserfolg und die weiteren Entwicklungsmöglichkeiten und Erfolgsaussichten im Betrieb wird dagegen eine unterschiedlichere Beurteilung abgegeben.

Weiterentwicklung der Betriebe

Für die Mehrheit der Betriebe sind der Abbau von Mitarbeitenden (50.3%), der Abbau von Arbeitsplätzen (56.4%), der Verkauf des Betriebes (63.4%) sowie die Liquidation des Betriebes (69.8%) keine relevanten Entwicklungsperspektiven. Interne Entwicklungen in den Bereichen Personalentwicklung sowie technisch-organisatorische Optimierungen sind dagegen für 1/3 und mehr der Betriebe relevante Ansätze. Grundsätzlich wird von vielen Betrieben bei dieser Betrachtung eine «Strategie des Haltens bzw. der Stabilisierung» zum Ausdruck gebracht.

Entwicklungen in der Branche

Bei den Entwicklungen in den nächsten 5 bis 10 Jahren steht an erster Stelle die Annahme, dass der Preisdruck zunehmen wird. Innovationen im Hinblick auf neue Trends, neue Materialien und Verfahren werden ebenfalls mit einer hohen Wahrscheinlichkeit verknüpft. Das Thema «Nachwuchs» wird als kritisch beurteilt. Im Hinblick auf den betriebswirtschaftlichen Erfolg und die Rentabilität der Betriebe wird keine weitere Verbesserung erwartet.

Diese Ergebnisse stehen in gewissem Widerspruch zu den Aussagen über die Weiterentwicklung des eigenen Betriebes. Hier wird tendenziell eine Stabilisierung verfolgt bzw. zum Ausdruck gebracht, für die Branche wird jedoch eine durchaus hohe Dynamik erwartet.

Auf die Frage, wie sich der Beruf und der Berufsstand verändern sollten, sind die Aussagen dagegen eindeutig: Der Fokus muss auf der positiven Imageförderung und einer ganzheitlichen Kompetenzentwicklung (Fach-, Methoden-, Technik- und Unternehmerkompetenz) liegen.

Beurteilung und Erwartungen an den SPV

Die Leistungen des SPV werden im Bereich der Bildung positiv beurteilt. Die Rolle des SPV in seiner politischen Funktion wird dagegen eingeschränkt positiv beurteilt. In

der Zukunft erwarten die Betriebe eine weiterführende Pflege des «Branchenbrands» und des «Berufsmarketings» sowie eine bessere verbandspolitische Interessen- und Rollenwahrnehmung.

Abschliessende Einordnung

Die Ergebnisse geben einen differenzierten Blick auf die Ausgangslage und die Zukunftsperspektiven in den Betrieben. Sie weisen eine grosse Vielfalt im Hinblick auf Grösse, Geschäftsmodelle und aktuelle Situation auf. Insgesamt skizzieren sie ein grundsätzlich positives Selbstbild – im Hinblick auf die weitere Zukunft bringen sie jedoch auch eine gewisse Skepsis zum Ausdruck.



Anzeige

Bei uns liegen Sie richtig!

SMART STEP

H. + B. Steiner GmbH – Zubehör für Aussenbeläge
 Altsagenstrasse 7 • 6048 Horw • Telefon 062 777 22 32 • info@smart-step.ch • www.smart-step.ch

Sondaggio di settore 2015

Risultati del Sondaggio di settore 2015

L'Associazione Svizzera delle Piastrelle (ASP) nel 2014 ha lanciato un processo strategico di sviluppo, volto a rinforzare il futuro del settore, delle imprese e dei posti di lavoro che ne fanno parte. Una base importante per questo progetto è rappresentata dai risultati del primo Sondaggio di settore 2015*.

Dott. Oliver Strohm

Istituto per la Ricerca sul lavoro e la Consulenza organizzativa
(www.iafob.ch)

Il Sondaggio di settore 2015 evidenzia una grande varietà in merito a dimensioni, modelli di business e all'attuale situazione. Complessivamente esso rispecchia un autoritratto sostanzialmente positivo, ma in relazione al futuro si rileva un certo scetticismo.

Mercati, prodotti e livelli di profittabilità delle imprese

Le imprese offrono fondamentalmente un'ampia gamma di servizi e prodotti. La fonte centrale del fatturato è però la posa di ceramica, pietra naturale e mosaico nei locali abitativi. Le persone intervistate tracciano della propria impresa un ritratto largamente positivo. In materia di rispetto delle scadenze, di qualità, orientamento al cliente e personale il profilo tracciato è persino molto positivo. Solo in merito a perfezionamento, impiego della tecnica, prezzi e marketing le valutazioni sono un po' meno positive.

Sfide delle imprese

La pressione dei prezzi, la grande concorrenza, gli incarichi a breve termine, le scadenze e le direttive di qualità impegnative rappresentano delle chiare sfide. Le sfide intraprese nell'ambito associativo, come ad es. le questioni relative al personale, all'adempimento dei pagamenti da parte dei clienti e alle criticità per la liquidità, non rappresentano per le imprese dei problemi di grave entità.

Sviluppo delle imprese

Per la maggior parte delle imprese la perdita dei posti di lavoro, la vendita dell'impresa e la liquidazione dell'impresa non rappresentano prospettive di sviluppo. Per 1/3 o più delle aziende

gli sviluppi interni nei settori della formazione del personale e delle ottimizzazioni tecnico-organizzative rappresentano invece degli approcci adeguati. Molte imprese esprimono una «strategia dello status quo/stabilizzazione».

Sviluppi nel settore

Per quanto concerne gli sviluppi per i prossimi 5–10 anni, al primo posto c'è la convinzione che la pressione dei prezzi aumenterà. Nuove tendenze, nuovi materiali e processi sono da ritenersi a propria volta molto probabili. Il tema «nuove leve» viene giudicato critico. Non si prevedono miglioramenti nel successo economico-aziendale e nella redditività. Questi risultati sono un po' in contrasto con le affermazioni relative allo sviluppo della propria impresa. In quest'ambito viene tendenzialmente perseguita o espressa una stabilizzazione, ma per il settore ci si aspetta comunque un'elevata dinamicità.

Alla domanda su come dovrebbero cambiare la professione la categoria professionale, le risposte sono invece univoche: ci si deve concentrare sulla promozione dell'immagine e sullo sviluppo complessivo delle competenze (competenze specialistiche, metodiche, tecniche e imprenditoriali).

Valutazione dell'ASP

Le prestazioni dell'ASP nel campo della formazione vengono valutate positivamente. Il ruolo dell'ASP nella sua funzione politica viene invece giudicato con minore positività. In futuro le imprese si aspettano che continui la cura del «marchio del settore» e del «marketing della professione» e che a livello di politica associativa vi sia la tutela degli interessi e dei ruoli.

* Il rapporto completo può essere scaricato dal sito web www.plattenverband.ch (area membri).



In Dagmersellen getroffen...

Raphael Rubin – unsere Sprachbrücke

Raphael Rubin ist 28-jährig und wohnt mit seiner Familie in Dagmersellen. Er ist seit 2012 als Kursleiter am SPV-Bildungszentrum in Dagmersellen tätig.

Rob Neuhaus

Was machen Sie am SPV-Bildungszentrum?

Meine Hauptaufgabe ist die praktische Ausbildung von jungen Plattenlegerinnen und -legern in allen ÜK. Speziell betreue ich dabei die italienischsprechenden Lernenden. Daneben besorge ich die Übersetzung ins Italienische von Prüfungen, SPV-Merkblättern und anderen Dokumenten.

Incontro a Dagmersellen...

Raphael Rubin, il nostro ponte linguistico

Raphael Rubin ha 28 anni ed abita con la famiglia a Dagmersellen. Dal 2012 è direttore di corso presso il Centro di Formazione ASP di Dagmersellen.

Rob Neuhaus

Qual è il suo ruolo presso il Centro di Formazione ASP?

Il mio compito principale è la formazione pratica dei giovani piastrellisti in tutti i CI. In particolare mi occupo delle persone in formazione di lingua italiana. Oltre a ciò svolgo la traduzione italiana degli esami, delle schede tecniche ASP e di altri documenti.

Come è approdato a questa attività?

Grazie a una telefonata giuntami da Dagmersellen, mentre posavo piastrelle in una filiale Coop in Vallemaggia. Due anni prima avevo completato la formazione alla P.L. Valli SA, dopo aver imparato la professione di meccanico di motociclette. In quel momento a Dagmersellen stavano cercando un direttore di corso per le persone in formazione di lingua italiana. La chiamata arrivò a novembre 2011 e il gennaio seguente ricevetti il primo incarico. Ad aprile iniziai il perfezionamento, prima come perito d'esame e poi come capo piastrellista. Nel frattempo a Lucerna completai la formazione per direttore di corso e formatore. Alla prossima occasione sosterrò l'esame professionale superiore. Inizialmente andavo a Dagmersellen solo per i corsi dei ticinesi ma da agosto 2013 sono impiegato a tempo pieno ed abito qui.

Come tiene i contatti con i membri dell'associazione e coi visitatori del centro di formazione?

Io rappresento, per così dire, il ponte linguistico con le persone di lingua italiana – persone in formazione, membri dell'associazione, partner. Avendo trascorso gran parte della mia infanzia in Italia e avendovi frequentato la scuola primaria e il primo anno delle scuole medie, sono perfettamente bilingue.

Quali attività svolge nel tempo libero?

In realtà per me, sia quando di giorno lavoro qui, sia quando al mattino presto svolgo le traduzioni a casa, è come se stessi svolgendo attività riservate al tempo libero. Oltre a ciò faccio parte della Polizia del Fuoco e ho anche una moglie e due figli, di uno e quattro anni.



Wie sind Sie zu dieser Tätigkeit gekommen?

Durch einen Anruf aus Dagmersellen, ich war gerade in einer Coop-Filiale im Maggiatal am Plattenlegen... Ich hatte zwei Jahre zuvor bei der P.L. Valli SA bei Lugano die Lehre abgeschlossen, nachdem ich zuerst Motorradmechaniker gelernt hatte. Jetzt suchte man in Dagmersellen einen Kursleiter für die italienisch sprechenden Lernenden. Der Anruf kam im November 2011, im Januar darauf hatte ich den ersten Einsatz. Im April begann ich mit der Weiterbildung, zuerst als Prüfungsexperte, dann als Plattenlegerchef. Dazwischen absolvierte ich in Luzern die Ausbildung zum Kursleiter und Ausbilder. Bei der nächsten Gelegenheit werde ich die Höhere Fachprüfung anhängen. Zu Beginn reiste ich nur für die Kurse der Tessiner nach Dagmersellen, seit August 2013 bin ich voll angestellt und wohne auch hier.

Wie stehen Sie im Kontakt mit den Verbandsmitgliedern und mit den Besuchern des Bildungszentrums aus?

Ich bin sozusagen die Sprachbrücke zu allen Italienisch-sprechenden – Lernende, Verbandsmitglieder, Partner. Da ich einen grossen Teil meiner Kindheit in Italien verbrachte und dort die Primarschule und das erste Jahr der Oberstufe besuchte, bin ich perfekt zweisprachig.

Was machen Sie in Ihrer Freizeit?

Für mich ist eigentlich alles Freizeit, ob ich tagsüber hier arbeite oder zuhause am frühen Morgen über den Übersetzungen sitze. Daneben bin ich aktiv in der Feuerwehr und dann habe ich ja auch noch eine Frau, und gemeinsam haben wir zwei Kinder im Alter von ein und vier Jahren.



Natürlich, wohlich, behaglich.

Das Material, das Raumeindrücke prägt, heisst keramische Platten. 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

Bachenbülach 044 863 73 00 **Baden-Dättwil** 056 483 00 00 **Basel** 061 337 83 83 **Bern-Ittigen** 031 303 32 32 **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 **Lausanne** 021 612 61 00 **Neuchâtel** 032 729 94 94 **Nyon** 022 994 77 40 **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

Umfrage der Grundbildungen

Plattenleger / in EFZ Plattenlegerpraktiker / in EBA

Die Ausbildung wird laufend verbessert

Die Auswertung der 5-Jahresumfrage zeigt, dass die Ausbildungen «Plattenlegerin EFZ» und «Plattenlegerpraktiker / in EBA» keine Teil- oder Totalrevision benötigen. Sie werden laufend den Bedürfnissen angepasst.

Im August 2015 startete die Kommission für Berufsentwicklung & Qualität (B&Q) des Plattenlegers EFZ und Plattenlegerpraktikers EBA die 5-Jahres-Überprüfungsumfrage auf nationaler Ebene. Der Fragebogen über die BiVo der Plattenleger wurde an insgesamt 600 registrierte Ausbildungsbetriebe, ÜK-Leiter und Berufsfachschulen versandt. Ein Viertel der Fragebogen kamen für die EFZ und rund 8 Prozent für die Attestausbildung zurück.

Keine Teil- oder Totalrevision

Die Kommission B&Q ist sich aufgrund der ausgewerteten Umfragen einig, dass zurzeit keine Total- oder Teilrevision der bestehenden BiVo nötig ist. Die Ausbildungsqualität des Plattenlegers wird kontinuierlich mit den aktuellen Verordnungen, Bildungsplänen und Wegleitungen verbessert. Die Prozesse werden in den verschiedenen Kommissionen laufend angepasst und allenfalls optimiert. Aus den Umfragen heraus ergaben sich einerseits bereits in die Ausbildung eingeflossene Verbesserungen und andererseits neue Bereiche, die in die anstehenden Kommissionssitzungen mit einfließen.

Den ausführlichen Bericht können Sie auf der SPV-Homepage in drei Landessprachen einsehen.

Dank an die Ausbildungsfirmen

Der SPV sowie die FeRC bedanken sich bei sämtlichen partizipierenden Ausbildungsfirmen für ihr Engagement in der Berufsbildung und ihre wertvollen Rückmeldungen. Lassen Sie uns weiterhin gemeinsam die Zukunft des Plattenlegers sichern!

Carole Schäfer

Sondaggio delle formazioni di base

Piastrellista AFC Aiuto piastrellista CFP

La formazione viene costantemente migliorata

La valutazione del sondaggio per il riesame quinquennale evidenzia che le formazioni «Piastrellista AFC» e «Aiuto piastrellista CFP» non richiedono alcuna revisione totale o parziale. Esse vengono costantemente adeguate alle esigenze.

Ad agosto 2015 la Commissione per lo sviluppo professionale e la qualità (B&Q) del Piastrellista AFC e dell'Aiuto piastrellista CFP ha avviato il sondaggio per il riesame quinquennale a livello nazionale. Il questionario sull'OFor dei piastrellisti è stato inviato complessivamente a 600 imprese di formazione registrate, direttori CI e scuole professionali. Un quarto dei questionari sono stati restituiti compilati per l'AFC e circa l'8% per la formazione con attestato federale.

Nessuna revisione totale o parziale

Sulla base della valutazione dei risultati del sondaggio, la Commissione B&Q concorda che al momento non è necessaria alcuna revisione dell'attuale OFor, né totale, né parziale. La qualità della formazione del piastrellista viene migliorata su base continuativa facendo riferimento alle ordinanze, ai piani di formazione e alle guide metodiche nelle loro versioni aggiornate. I processi vengono costantemente adeguati ed eventualmente ottimizzati dalle diverse commissioni. Dai sondaggi sono emerse da un lato le migliorie su cui già si basa la formazione e dall'altro nuovi settori che rientrano nell'ordine del giorno delle prossime sedute della commissione.

La relazione dettagliata può essere consultata nelle tre lingue nazionali sul sito web dell'ASP.

Ringraziamento alle imprese di formazione

L'ASP ringrazia tutte le imprese di formazione partecipanti per il loro impegno nella formazione professionale e i loro preziosi feedback. Continuiamo a garantire insieme il futuro del piastrellista!

Carole Schäfer

Sondage sur les formations professionnelles initiales de

Carreleur/carreleuse CFC

Aide-carreleur / aide-carreleuse AFP

La formation est continuellement améliorée

L'évaluation du sondage pour la vérification du plan de formation après cinq ans montre que les formations de « Carreleur/carreleuse CFC » et « Aide-carreleur/aide-carreleuse AFP » n'exigent ni révision partielle ni totale. Elles sont continuellement adaptées aux besoins.

La Commission de qualité et de développement professionnel (B&Q) a lancé en août 2015 un sondage sur le plan national concernant la révision du plan de formation après cinq ans. Le questionnaire sur l'OrFo des carreleurs a été envoyé au total à 600 entreprises formatrices enregistrées, aux instructeurs CI et aux écoles professionnelles. Un quart des questionnaires a été retourné pour les CFC et environ 8 pour cent pour la formation par attestation.

Aucune révision partielle ou totale

En raison de l'évaluation des sondages, la Commission D&Q a décidé qu'aucune révision totale ou partielle de l'OrFO existante n'était nécessaire. La qualité de la formation de carreleur est constamment améliorée avec les ordonnances, plans de formation et directives actuels. Les processus sont régulièrement adaptés et le cas échéant optimisés dans les différentes commissions. Les sondages ont révélé d'une part des améliorations qui sont déjà intégrées dans la formation et d'autre part de nouveaux domaines étant déjà traités dans les commissions. Les rapports détaillés peuvent être consultés sur le site de l'ASP dans les trois langues du pays.

Remerciement aux entreprises formatrices

L'ASC remercie toutes les entreprises formatrices ayant participé de leur engagement pour la formation professionnelle et leurs précieux feed-back. Continuons à assurer ensemble l'avenir du carreleur!

Carole Schäfer

Anzeige



FILA
surface care solutions

INHALT FILA KIT

1

FILABRIO
(500 ml)
UNIVERSAL-
SPRÜHREINIGER

- Auch für sehr empfindliche Flächen: wie Marmor geeignet.
- Gebrauchsfertig, abspülen nicht erforderlich, hinterlässt keine Ränder
- Enthält weder Alkohol noch Ammoniak

2

FILACLEANER
(1 L)
NEUTRALES
REINIGUNGSKONZENTRAT

- Kein Nachspülen erforderlich, hinterlässt weder Schlieren noch Rückstände
- Umweltverträglich
- Hohe Ergiebigkeit 1 Liter für 1500 qm Fläche

3

FILAVIA BAGNO
(500 ml)
KALKLÖSENDER
SPEZIALBADREINIGER

- Hinterlässt saubere und glänzende Flächen
- Nachspülen nicht erforderlich
- Auch für Plexiglasscheiben geeignet

1 2 3
filsolutions.com

LEICHTKLEBEMÖRTEL

Ultralite Flex



SPART ZEIT UND MATERIAL BEIM FLIESENLEGEN

- **55% ergiebiger***
- **Staubarm**
- **leichte Säcke (15kg)**

*** im Vergleich zu
herkömmlichen zementären
MAPEI-Klebemörteln**



Sehen Sie sich unser
Anwendungsvideo an!



/mapeiswitzerland

Newsletter

App

www.mapei.ch
MAPEI[®]
TECHNOLOGY YOU CAN BUILD ON™



Führungswechsel an der Spitze der SPV Berufsbildungskommission (BBK)

Nach über zehn Jahren BBK, davon deren vier als Präsident, übergibt Daniel Frei den operativen Teil des Präsidiums an den bisherigen BBK-Vizepräsidenten und Leiter Grundbildung, Thomas Leisibach.

Daniel Frei, aktuell Vize-Präsident des SPV, verbleibt bis zur Delegiertenversammlung vom 17. Juni 2016 als Vertreter der BBK im Zentralvorstand des SPV. Die BBK hat anlässlich der ausserordentlichen Klausur vom 15. Januar 2016 und vorbehaltlich der Bestätigung durch den Zentralvorstand (ZV), die Sektion Bern sowie die SPV Delegiertenversammlung Marco Digirolamo wieder in die BBK berufen und ihn als offiziellen Vertreter der BBK für den ZV nominiert.

Die Mitglieder der BBK danken Daniel Frei für seine grosse Schaffenskraft als ehemaliger Ressortleiter Grundbildung wie auch als Präsident der BBK. Daniel Frei hat wesentlich dazu beigetragen, dass Projekte wie die Nachwuchs- und Champions-Kampagne, die Standardisierung der Modullehrgänge Domino, die Überarbeitung des Reglements für die Meisterprüfung sowie das Projekt Hörnlihütte und die SwissSkills Edition 2014 in Bern erfolgreich angestossen und umgesetzt werden konnten.

Die BBK hat die Verdienste von Daniel Frei anlässlich ihrer letzten Sitzung im Dezember 2015 gewürdigt. Die offizielle Verabschiedung erfolgt indes erst anlässlich der DV vom 17. Juni 2016.



Avvicendamento alla presidenza della Commissione per la Formazione Professionale (CFP)

Dopo oltre 10 anni di CFP, di cui 4 in veste di Presidente, Daniel Frei passa la Presidenza operativa al Vice Presidente CFP finora in carica, nonché Direttore della formazione di base, Thomas Leisibach.

Daniel Frei, attuale Vice-Presidente dell'ASP, rimarrà nel comitato centrale dell'ASP in veste di rappresentante della CFP fino all'assemblea dei delegati del 17 giugno 2016. In occasione della chiusura straordinaria del 15 gennaio 2016 e fatta salva la conferma da parte del Comitato Centrale (CC), la sezione di Berna e l'Assemblea dei delegati ASP, la CFP ha nominato nuovamente Marco Digirolamo membro del CC e rappresentante ufficiale della CFP.

I membri della CFP ringraziano Daniel Frei per la sua creatività in veste di ex assessore per la formazione di base e di Presidente della CFP. Daniel Frei ha contribuito in modo sostanziale all'avvio e alla positiva realizzazione di progetti quali la campagna per le nuove leve e la campagna dei campioni, la standardizzazione delle guide modulari Domino, l'elaborazione del regolamento per l'esame di maestro, il progetto Rifugio Hörnli e l'edizione 2014 degli SwissSkills a Berna.

La CFP ha premiato i meriti di Daniel Frei in occasione dell'ultima seduta, svoltasi a dicembre 2015. Il congedo ufficiale avrà luogo in occasione dell'Assemblea dei delegati del 17 giugno 2016.

Amtsübergabe: Thomas Leisibach (links) übernimmt den operativen Teil des Präsidiums von Daniel Frei.

Passaggio della carica: Thomas Leisibach (a sinistra) riceve la Presidenza operativa da Daniel Frei.

Nationale Berufswettbewerbe

SwissSkills 2016 vom 18. bis 21. Mai 2016



swiss skills
competitions

Die Berufsbildungskommission (BBK) unterstützt weiterhin die Berufswettbewerbe auf nationaler und internationaler Ebene. Dies einerseits, um sich weltweit zu messen und andererseits, um sich mit diesen Ereignissen in der Berufsbildung und für die Plattenlegerbranche stark zu machen. Ganz nach dem Motto: «Tue Gutes und sprich darüber.» In diesem Zusammenhang und zukunftsblickend auf die anstehenden WorldSkills 2017 führt der SPV für das Schweizer Plattengewerbe vom 18. bis 21. Mai 2016 eine SwissSkills in Dagmersellen durch.



Nachfolgend stellen wir Ihnen den Plattenlegernachwuchs vor, der sich dieser Herausforderung stellt. Wir wünschen allen einen fairen und erfolgreichen Berufswettbewerb.



**Cédric Brunner,
Grenchen**

Geboren am 4. Januar 1996
Lehrbetrieb/Arbeitgeber:
Marti AG, Solothurn (Maurerlehre),
Paul Baumgartner AG, Derendingen
(Plattenlegerlehre)
Hobbys: Fussball, Ski, Musikmachen (Rap)
**Meine Motivation für die Teilnahme
an den SwissSkills:**
Ich glaube, das ist eine sehr gute
Erfahrung und eine solche Chance
erhält man nicht oft.



**Raphael Bühlmann,
Entlebuch**

Geboren am 15. August 1996
Lehrbetrieb/Arbeitgeber:
Boschian Keramik AG, Kriens
Hobbys: Fitness, Guggenmusik,
Freunde, Ausgang
**Meine Motivation für die Teilnahme
an den SwissSkills:**
Ich will mich im Wettkampf mit
anderen Plattenlegern messen und
meine Qualität im Vergleich mit den
besten der Schweiz vergleichen.



**Luca Giovanoli,
Savognin**

Geboren am 12. Dezember 1996
Lehrbetrieb/Arbeitgeber:
Giovanoli Plattenbeläge, Savognin
Hobbys: Fussball und alle anderen
Arten von Sport
**Meine Motivation für die Teilnahme
an den SwissSkills:**
Ich kann meine Fähigkeiten beweisen,
es ist ein Training für das bevor-
stehende QV, ich kann mich mit
Mitstreitern messen.



**Beat Gisler,
Spiringen**

Geboren am 6. September 1995
Lehrbetrieb/Arbeitgeber:
Föhn Platten AG, Brunnen
Hobbys: Skifahren, Wandern,
Kollegen
**Meine Motivation für die Teilnahme
an den SwissSkills:**
Ich arbeite sehr gerne als
Plattenleger; da kann ich sicher viele
neue Erfahrungen sammeln.

**Anja Hautle,
Appenzell Eggerstanden**

Geboren am 7. Juli 1997
Lehrbetrieb / Arbeitgeber:
Oberhänsli Bau AG, Mosnang
Hobbys: Läuferriege, Lesen,
Gitarre spielen

**Meine Motivation für die Teilnahme
an den SwissSkills:**
Ich sehe es als Standortbestimmung.



**Benno Heinzer,
Ried-Muotathal**

Geboren am 29. Juli 1995
Lehrbetrieb / Arbeitgeber:
Föhn Platten AG, Brunnen
Hobbys: Wandern und Skifahren

**Meine Motivation für die Teilnahme
an den SwissSkills:**
Ich kann sehen, wie gut ich im
Vergleich mit anderen Plattenlegern
bin.



**Lloyd Hess,
Kirchberg**

Geboren am 26. Juni 1997
Lehrbetrieb / Arbeitgeber:
Zurflüh AG, Ersigen
Hobbys: Sport allgemein

**Meine Motivation für die Teilnahme
an den SwissSkills:**
...den Schweizermeistertitel im
Plattenlegen zu holen.
I don't stop when i'm tired.
I stop when i'm done!



**Simon Knöpfel,
Hundwil**

Geboren am 28. Oktober 1995
Lehrbetrieb / Arbeitgeber:
Knöpfel GmbH, Hundwil
Hobbys: Natur, irgendetwas
zusammenbauen

**Meine Motivation für die Teilnahme
an den SwissSkills:**
Etwas erreichen, das nicht
jeder schafft.



**Renato Meier,
Seengen**

Geboren am 19. Juli 1997
Lehrbetrieb / Arbeitgeber:
Weber Ofenbau AG, Erlinsbach
Hobbys: Handball, handwerkliches
Arbeiten

**Meine Motivation für die Teilnahme
an den SwissSkills:**
Das ist für mich eine Standort-
bestimmung. Eine Lehrperson hat
mir die Teilnahme empfohlen.



**Jiannis Palawratzis,
Pfungen**

Geboren am 16. November 1997
Lehrbetrieb / Arbeitgeber:
Urs Mathys Keramik AG, Winterthur
Hobbys: Kraftsport, Motocross und
andere Action-Sportarten

**Meine Motivation für die Teilnahme
an den SwissSkills:**
Ich liebe es, mich handwerklich zu
beschäftigen und die Anforderung
einer Meisterschaft sehe ich als
Herausforderung.



**Silvan Schelbert,
Muotathal**

Geboren am 14. Juli 1997
Lehrbetrieb / Arbeitgeber:
Rickenbacher GmbH, Muotathal
Hobbys: Unihockey, Sport allgemein,
Feiern, RC-Modellautos

**Meine Motivation für die Teilnahme
an den SwissSkills:**
Ich war als Zuschauer bei den
SwissSkills in Bern und fasziniert vom
genauen Arbeiten und dem schönen
Resultat.



**Jonathan Schnyder,
Hinwil**

Geboren am 28. Oktober 1996
Lehrbetrieb / Arbeitgeber:
Scheiwiller Baukeramik GmbH,
Schwyz

**Meine Motivation für die Teilnahme
an den SwissSkills:**
Die Meisterschaft ist eine gute
Vorbereitung für die Lehrabschluss-
prüfung und sicher eine wertvolle
Erfahrung.

**Martin Schuler,
Wädenswil**

Geboren am 5. Dezember 1996
Lehrbetrieb / Arbeitgeber:
Gebrüder Horath Baukeramik, Hütten
Hobbys: Freunde treffen, Ausgang,
Sport

**Meine Motivation für die Teilnahme
an den SwissSkills:**
Ich will meinen Horizont erweitern
und meine beruflichen Fähigkeiten
verbessern.



**Björn Zurbrugg,
Frutigen**

Geboren am 20. Dezember 1996
Lehrbetrieb / Arbeitgeber:
Brügger Keramikbeläge, Frutigen
Hobbys: Eishockey, Skifahren

**Meine Motivation für die Teilnahme
an den SwissSkills:**
Eine neue Herausforderung, die körper-
lich wie auch mental eine Topleistung
erfordert. Ich will erfahren, ob ich mein
berufliches Können auch in einem
Wettbewerb umsetzen kann.

Internationale Berufswettbewerbe

EuroSkills 2016 Davide Donati reist nach Schweden

Die SPV-Sektion Tessin, das Amt für Berufsbildung Ticino und der SPV unterstützen Davide Donati als amtierenden Schweizermeister im Plattenlegen 2014 bei der Teilnahme an den EuroSkills vom 1. bis 3. Dezember 2016 in Göteborg, Schweden.

Alle Beteiligten bieten Davide, wie schon seinen Vorgängern, die bestmögliche Unterstützung in der mentalen und fachlichen Vorbereitung zu diesem einzigartigen Ereignis. Er wird alles daran setzen, den Europameistertitel, mindestens aber einen Medaillenrang zu erzielen! – Davon sind wir überzeugt.

Wir wünschen Davide viel Erfolg und Durchhaltewillen auf diesem Weg und drücken ihm bereits jetzt die Daumen!

Concorsi professionali internazionali

EuroSkills 2016 Davide Donati parte per la Svezia

La sezione ASP Ticino, l'Ufficio per la Formazione Professionale del Ticino e l'ASP supportano Davide Donati, campione svizzero in carica nella Posa di piastrelle 2014, nella sua partecipazione agli EuroSkills che si svolgeranno dall'1 al 3 dicembre 2016 a Göteborg, in Svezia.

Tutte le figure coinvolte offrono a Davide, come già ai suoi predecessori, il miglior supporto possibile nella preparazione psicologica e tecnica a questo evento unico nel proprio genere. Si impegnerà al massimo per conquistare il titolo di campione europeo o almeno aggiudicarsi una medaglia! – Ne siamo certi.

Auguriamo a Davide grande successo, perseveranza e un grande in bocca al lupo per questa avventura!



Berufsprüfung Plattenlegerchef/In 2016

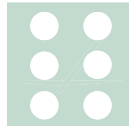
Die Anmeldung zur Berufsprüfung Plattenlegerchef/in mit eidg. Fachausweis hat mit dem offiziellen Anmeldeformular zu erfolgen.

Dieses kann auf der Homepage www.plattenverband.ch unter Aus- und Weiterbildung heruntergeladen oder auf der Geschäftsstelle des Schweizerischen Plattenverbandes, Keramikweg 3, 6252 Dagmersellen, Tel. 062 748 42 52, bezogen werden.

Anmeldeschluss: 29. April 2016

Haben Sie gewusst?

Unsere Domino-Wahlmodule – wie zum Beispiel «Form plus Farbe» – stehen auch Interessenten aus Handel, Verkauf etc. offen. Die Ausschreibungen finden Sie auf [www.plattenverband.ch/Aus- und Weiterbildung/Plattenlegerchef/Wahlmodule](http://www.plattenverband.ch/Aus-undWeiterbildung/Plattenlegerchef/Wahlmodule).



Anzeige

CURTAIN-WALL®

Die innovative Schutzwand



**STAUBDICHT &
IMMER WIEDERVERWENDBAR**

Curtain-Wall Schweiz AG
Ulmenstrasse 5
CH - 9444 Diepoldsau

Tel. +41 71 246 47 49
Fax +41 86 079 655 47 49
info@curtainwall.ch



WWW.CURTAINWALL.CH

PR Bericht Curtain-Wall

CleanSpace Jeder Atemzug zählt



Tackmat, Curtain-Wall, AirCleaner, Dustcontrol, CleanSpace... das Angebot von Curtain-Wall Schweiz AG für den Staub- und Atemschutz ist vielfältig.

Gesundheitsschutz gehört zu den Pflichten der Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Damit der Gesundheitsschutz im harten Alltag auch wahrgenommen wird, braucht es praktische und langlebige Geräte und Systeme.

Staubschutz ist unsere Kompetenz

Curtain-Wall Schweiz AG hat sich dem staubfreien Arbeiten verschrieben. Die wiederverwendbare Staubschutzwand Curtain-Wall, der Luftreiniger AirCleaner, DC AirCube (Unterdruckaufbau), die selbstklebende Schmutzschleuse Tackmat und das Gebläseatemschutzsystem CleanSpace schützen nicht nur die Arbeitnehmer vor Ort, sondern auch die Eigentümer und ihre Liegenschaften. Wir leisten Support in allen technischen Fragen, führen die Geräte vor Ort vor und liefern innert 48 Stunden.

Revolutionäres Gebläseatemschutzsystem

CleanSpace-Atemschutzgeräte stellen eine bahnbrechende Innovation im Personenschutz dar. Sie bestehen aus einer kompakten und leichtgewichtigen Gebläseeinheit, die gepolstert im Nacken des Trägers ruht. Die weiche, flache

Das Atemschutzgerät CLEANSPACE2: angenehm zu tragen, keine Schläuche oder Akkugürtel, leichte Konstruktion (500g), Akku-Standzeit bis 11 Stunden, einfache Reinigung. Es kann mit verschiedenen Filtern (Staub, Asbest, Lacke, Schweißen etc.) eingesetzt werden. Somit deckt es die meisten Gebiete des Atemschutzes ab.



Silikon-Atemmaske balanciert das Gewicht aus. Der Verwender wird bei jedem Atemzug mit frischer und sauberer Atemluft versorgt.

Das CleanSpace-Programm:

CleanSpace2 – Voll zertifiziertes Überdruck-Atemschutzgerät mit Filtrationsleitung P3 TM3 für maximalen Schutz am Arbeitsplatz.

CleanSpace EX – Für Eigensicherheit in explosionsgefährdeten Bereichen zertifiziert (Petrochemie, chemische Behandlung, Öl und Gas)

CleanSpace ultra – Gebläseunterstütztes Atemschutzsystem für IP-Schutzart 66, konzipiert für den Einsatz in Dekontaminationsduschen



Testen Sie die CleanSpace-Atemschutzgeräte – wenden Sie sich an Roman Müller, 071 246 47 49, r.mueller@curtainwall.ch

Curtain-Wall Schweiz AG

Unsere weiteren Atem- und Staubschutzangebote:

- **CURTAIN-WALL** – die wiederverwendbare Staubschutzwand
- AirCleaner – der Luftreiniger
- AirCube von Dustcontrol – für das Arbeiten mit Unterdruck
- Tackmat – die selbstklebende Schmutzschleuse

Weitere Informationen: www.cwsag.ch / www.curtainwall.ch



CURTAIN-WALL SCHWEIZ AG

Ulmenstrasse 5 – CH-9444 Diepoldsau – www.curtainwall.ch

Tel: +41 71 246 47 49 – Fax: +41 86 079 655 47 49 – Mail: info@curtainwall.ch

**sia**

schweizerischer ingenieur- und architektenverein
 société suisse des ingénieurs et des architectes
 società Svizzera degli ingegneri e degli architetti
 swiss society of engineers and architects

NORMES SIA

Les normes SIA (Société suisse des Ingénieurs et des Architectes) sont un recueil de règles comprenant des normes techniques, des textes de nature réglementaire, ainsi que des conditions générales pour la construction. Elles sont élaborées par des spécialistes, sur une base en principe bienveillante, et adoptées après consultation des différents acteurs concernés (concepteurs, maîtres d'ouvrages, entrepreneurs, fournisseurs, services publics et hautes écoles). La plus connue, qui jouit aussi d'un statut spécial, est la norme SIA 118 « Conditions générales pour l'exécution des travaux de construction ».

Dans sa collection des normes, la SIA distingue trois genres de normes, en fonction de leur contenu : les normes techniques, les normes contractuelles et les normes servant à la compréhension

Application des normes

L'ordre de la valeur juridique des documents est le suivant :

1. Fiches techniques et recommandations des fabricants
2. Recommandations des associations professionnelles (par ex. ASC)
3. Normes SIA

Il faut différencier 2 types de contrats d'entreprise

- Contrat établi sur la base des normes SIA (généralement établi par les architectes, entreprises générales).
- Contrat privé direct entre l'entrepreneur et son client.

Dans le 1er cas, le contrat d'entreprise est lié aux normes SIA en vigueur.

Dans le 2ème cas, le contrat est lié au Code des obligations.

Les délais de garantie pour les travaux de carrelage sont les suivants

Normes SIA :

Défauts visibles, 2 ans (SIA 118 – art. 172)

Défauts cachés, 5 ans (SIA 118 – art. 180)

Défauts volontairement cachés, 10 ans (SIA 118 – art. 180)

Code des obligations :

Défauts visibles, annonce immédiate (CO – art. 367, 370)

Défauts cachés, 5 ans (CO – art. 371)

Défauts volontairement cachés, 10 ans (CO – art. 370)

Notion du défaut

Il y a défaut si l'ouvrage livré n'est pas conforme à celui qui était prévu par le contrat.

Le défaut consiste en l'absence d'une qualité promise ou convenue, soit d'une qualité que le maître de l'ouvrage était de bonne foi en droit d'attendre même sans convention spéciale. (SIA 118 – art. 166)

Réception d'ouvrage

A la fin des travaux, il est recommandé de procéder à une séance de réception de l'ouvrage.

Un procès-verbal et / ou un rapport de chantier confirmera la bien facture de l'ouvrage

Cette réception d'ouvrage est très importante pour fixer juridiquement les responsabilités de garantie.

Elle permet d'éviter des contentieux sur des dégâts constatés après cette réception.

Une expertise technique privée peut se réaliser de 2 manières

expertise commune demandée par toutes les parties, avec nomination d'un expert accepté par tous, son rapport fait office d'arbitrage et est sans appel (renonciation à faire recours de la décision).

Expert mandaté par l'une des parties (maître de l'ouvrage, entrepreneur, architecte) pour demander un avis sur le litige

Ces 2 genres d'expertise sont réalisées pour un accord à l'amiable, sans recours auprès d'un tribunal.

Si les parties en litige ne trouvent pas d'accord à l'amiable ou contestent un accord, elles peuvent saisir la justice.

Nous entrons là dans une procédure coûteuse, avec l'intervention d'avocats pour défendre chaque partie et la nomination par le juge d'un expert.

Dans cette procédure, le juge va déterminer la responsabilité de chaque partie et définir le taux des indemnités à payer.

Les frais de justice, des avocats et de l'expertise sont répartis selon le taux de responsabilité des parties.

In eigener Sache...

Herzlichen Dank unseren scheidenden SPV Partnern und Donatoren!

Im Rahmen der strategischen Verbandsentwicklung musste der SPV auch sein Finanzierungsmodell überarbeiten. Dabei wurde den bestehenden SPV Partnern die Möglichkeit eingeräumt, sich neu als SPV Bildungspartner mit Zugang zu sämtlichen Projekten des SPV und seiner Sektionen zu engagieren. Die ehemaligen Donatoren wiederum können sich, je nach Firmenzweck, entweder als SPV Handelsmitglieder oder aber als SPV Dienstleistungspartner einbringen. Der Status des Gönners wurde beibehalten. Dienstleistungspartner und Gönner haben überdies die Möglichkeit, sich zusätzlich in einzelnen Sektionen zu engagieren.

Der SPV durfte während vielen Jahren auf die treue und grosszügige Unterstützung der unten aufgeführten SPV Partner und Donatoren zählen. Diese haben sich sowohl finanziell als auch materiell und mit Know-how eingebracht. Für dieses Engagement gebührt den bisherigen Partnern und Donatoren ein grosser Dank! Nichts ist selbstverständlich und wir erkennen den Wert einer Partnerschaft oft erst dann, wenn diese nicht mehr besteht. Es wird unser Bestreben sein, diejenigen Partner und ehemaligen Donatoren, welche aufgrund der aktuellen Rahmenbedingungen im Markt sowie innerhalb des SPV auf die erneute Teilnahme in einem der neuen Sponsorengefässe verzichtet haben, zurückzugewinnen.



Wir heissen die neuen SPV Bildungspartner, Dienstleistungspartner und Gönner herzlich willkommen !

Unser Motto lautet: «Partnerschaftlich die Zukunft gestalten!» Mit den beiden bisherigen SPV Partnern Deutsche Steinzeug Schweiz AG und PCI Bauprodukte AG sowie neu der Sika Schweiz AG, den neuen Dienstleistungspartnern

Curtain-Wall Schweiz AG und Fila Industria Chimica Spa sowie den bestehenden Gönnern Rosset Technik, Maschinen und Werkzeuge AG, fuhrer + bachmann ag und Brevetti Montolit S.p.A starten wir in eine gemeinsame Zukunft zum Wohle unserer Branche.

Wir danken heute schon für das langfristige Engagement, welches alle gegenüber dem SPV eingegangen sind.



Wichtige Termine

Date importanti

01.03.2016	Sektionspräsidentenkonferenz	Dagmersellen	<i>Conferenza dei presidenti di sezione</i>
11.03.2016	Pflichtmodul 3, Baustellenorganisation	Dagmersellen	
20.04.2016	GV Sektion Zentralschweiz	offen	
21.04.2016	GV Sektion Ostschweiz	offen	
25.04.2016	GV Sektion Mittelland	Aarau	
27.04.2016	GV Sektion Bern	offen	
28.04.2016	GV Sektion Zürich	offen	
29.04.2016	GV Sektion Basel	offen	
10.05.2016	GV Sektion Graubünden	offen	
12.05.2016	GV Sektion Tessin	<i>in sospeso</i>	<i>AG Sezione Ticino</i>
18.05. – 21.05.2016	SwissSkills	Dagmersellen	<i>SwissSkills</i>
19.-20.05.2016	EUF Fliesentage	Dagmersellen / Luzern	
20.05.2016	Weiterbildung Wahlmodul 6, Kommunikation	Dagmersellen	
17.06.2016	SPV Delegiertenversammlung	Dagmersellen	<i>ASP Assemblea dei delegati</i>
18.07. – 07.08.2016	SPV Bildungszentrum Betriebsferien		
12.08.2016	Weiterbildung Wahlmodul 5, Form + Farbe	Dagmersellen	
02.09.2016	Pflichtmodul 4, Bauadministration	Dagmersellen	
08.09.2016	Chroniktreffen	<i>offen / in sospeso</i>	<i>Incontro della storia</i>
14.10.2016	Weiterbildung Wahlmodul 8, Verkaufskommunikation	Dagmersellen	
27.10. – 28.10.2016	SPV Kadertagung	<i>offen / in sospeso</i>	<i>Riunione dei quadri</i>
04.11.2016	Pflichtmodul 2, Baukonstruktion	Dagmersellen	
10.11.2016	Sektionspräsidentenkonferenz		<i>Conferenza dei presidenti di sezione</i>
01.12 – 03.12.2016	EuroSkills	Göteborg SWE	<i>EuroSkills</i>

Unsere Handelspartner

I nostri partner

Blatter berät, handelt, verlegt. 

**PLÄTTLI
GANZ**

Gehri ceramiche
mosaici
pietre naturali
pietre artificiali
spazio in evoluzione

HGC 
ALLES FÜR DEN BAU

 **RICHNER**

 **SABAG** 

Mitglieder berücksichtigen Mitglieder.
Associati favoriscono associati.

EIN STAR OHNE STARALLÜREN ABER MIT VIEL STARAPPEAL

SICHERN SIE SICH EINEN STERN AUF DEM WALK OF SIKA
MIT SikaCeram®-290 StarLight



COMING SOON

Sika Schulung beim Plattenverband in Dagmersellen

30. oder 31. März 2016 (Dauer 1 Tag)

Melden Sie sich an unter: lukic.renata@ch.sika.com

Hochergiebig, nachhaltiger Fliesenkleber. Er ist universell im Dünn- und Mittelbettverfahren auf Wand- und Bodenflächen sowie als Fließbettkleber auf Bodenflächen geeignet.

- 30% Reduktion der Kohlendioxid-Emissionen (GWP)
- 14% Reduktion der Primärenergie (CED)
- 14% Reduktion von Sommersmog (POCP)
- Low Dust Technologie: Staubreduktion auf der Baustelle