

keramikweg

SPV • ASC • ASP

1 • 2017

Ideen aus Keramik
Idée céramique
Idea ceramica

Mut zum Wagnis
Il coraggio di osare

Stahl und Keramik
Acciaio e piastrelle

keramik-
einzigartig.ch



Inhaltsverzeichnis

Indice

Unsere Bildungspartner I nostri partner



Unsere Dienstleistungspartner und Gönner I nostri partner e protettori



FÜR HANDWERK, DAS ÜBERZEUGT.



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

Wer die Zukunft als Gegenwind empfindet, geht in die falsche Richtung <i>Chi percepisce il futuro come un vento contrario si muove nella direzione sbagliata</i>	3
--	---

Thema / Tema

Technik: Schäden vermeiden durch korrekte Applikation <i>Technica: Evitare i danni attraverso una corretta applicazione</i>	4
Kreativ: Mut zum Wagnis <i>Creatività: Il coraggio di osare</i>	8

SPV / ASP

«move to 25»: Branchen- und Verbandsentwicklung In Dagmersellen getroffen: Josef Schönenberger, Berufsbildner <i>Incontro a Dagmersellen: Josef Schönenberger, Formatore professionale</i>	14
Branchenlösung 55 <i>Soluzione settoriale 55</i>	16
Geberit / Bildungspartnerschaft stärkt die Kompetenz der Plattenleger <i>Geberit / La partnership di formazione potenzia la competenza dei piastrellisti</i>	17
Geberit / Gütesiegel des SPV <i>Geberit / Il marchio di qualità dell'ASP</i>	19

Aus- und Weiterbildung / Formazione

Auf dem Weg zum Plattenleger EFZ <i>Verso il conseguimento del titolo di piastrellista</i>	20
Schule trifft Berufswelt <i>La scuola incontra il mondo del lavoro</i>	20
EuroSkills 2016 Rückblick: Gemeinsam zu Spitzenleistungen <i>EuroSkills 2016 Uno sguardo retrospettivo: Insieme verso l'eccellenza</i>	23
Erfahrungsaustausch für Berufsbildner <i>Scambio di esperienze per formatori professionali</i>	24
Integrationsvorlehre <i>Pre tirocinio d'integrazione</i>	26
Integrationsvorlehre <i>Pre tirocinio d'integrazione</i>	27

Ratgeber

Rechtsauskunft – Werkvertragsgarantie	28
---------------------------------------	----

News

Codex. Codex Power CX 4	28
-------------------------	----

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, 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 Bernardi + Huber AG, Basel

Wer die Zukunft als Gegenwind empfindet, geht in die falsche Richtung

Chi percepisce il futuro come un vento contrario si muove nella direzione sbagliata

Sehr geehrte Damen und Herren
Liebe Mitglieder des SPV

Technische Veränderungen durch Innovation der Keramik und Zulieferprodukte stehen uns fast wöchentlich ins Haus. Damit steigt stetig auch unsere Verantwortung in der Innenraumgestaltung und -mitwirkung. Rinnenanschlüsse, grosse Formate sowie Abdichtungen, um nur einige zu nennen, verstehen sich als neuere Entwicklung in unserer Branchengeschichte. Doch wo genau sind die Schnittstellen der Verantwortungsübernahme respektive -übergabe? Mit dieser Thematik muss sich jeder Betrieb ernsthaft auseinandersetzen, denn exakt hier kann es teuer werden. Sollten wir als Plattenleger nicht einfach den ganzen zu umbauenden Raum übernehmen, damit wir und nicht andere «alles im Griff» haben? Kooperationen unter unserer Regie und mit unserem grossen Wissen auch in der Detaillösung könnten für den Bauherrn ein grosser Anreiz sein, nur eine Ansprechstelle zu haben: der Plattenleger.



Gentili Signore e Signori
Cari membri dell'ASP

Quasi ogni settimana dobbiamo confrontarci con le **modifiche tecniche** derivanti dall'innovazione della ceramica e dei prodotti di fornitura. Ciò aumenta costantemente la nostra responsabilità nella progettazione e nell'elaborazione degli interni. Canaletti di scolo, grandi formati e impermeabilizzazioni, per citarne solo alcuni, rappresentano i recenti sviluppi nella storia del nostro settore. Ma dove si trovano esattamente le interfacce dell'assunzione e del conferimento di responsabilità? Ogni impresa deve confrontarsi seriamente con questo tema perché in caso contrario si rischia di pagarne le conseguenze. In qualità di piastrellisti non dovremmo semplicemente prenderci in carico l'intero spazio da ristrutturare, in modo da essere noi ad avere "tutto sotto controllo" e non gli altri? La cooperazione sotto la nostra regia e con la nostra vasta conoscenza anche nella soluzione dettagliata potrebbe rappresentare per il proprietario un grande incentivo ad avere un unico interlocutore: il piastrellista.

Die Ausflüsse der **Personenfreizügigkeit** in der länderübergreifenden Branchentätigkeit kennen wir. Aus meiner Sicht macht es sehr viel Sinn, als SPV jenen Staaten in der Ausbildung auf die Beine zu helfen, welche noch keine oder nur eine ungenügende Berufsbildung besitzen. Meine Vision: Die Plattenleger der EU-Staaten erhalten eine äquivalente Grundbildung zu derjenigen des SPV. Mit dieser Errungenschaft könnte sichergestellt werden, dass auszuführende Plattenarbeiten auf dem gleichen Niveau stattfinden, Fachkräfte auch tatsächlich beurteilt und eingeordnet werden können. Im Rahmen unserer Mitgliedschaft in der EUF werde ich mich dafür engagieren. Das **EUF-Teilsekretariat** wird eigens zu diesem Zweck nach **Dagmersellen** verlegt.

Conosciamo bene gli effetti derivanti dalla **libera circolazione delle persone** nell'attività transfrontaliera di settore. A mio avviso, in qualità di ASP è decisamente opportuno aiutare quegli stati che non hanno alcuna formazione professionale, o ne hanno una insufficiente, a rimettersi in piedi. Ecco la mia visione: I piastrellisti dei paesi dell'UE ricevono una formazione di base equivalente a quella dei membri dell'ASP. Attraverso questo risultato si potrebbe garantire che i lavori di posa da eseguire vengano svolti allo stesso livello e che il personale specializzato venga valutato e classificato in base all'effettiva competenza operativa. Nel quadro della nostra appartenenza alla EUF mi impegnerò a tal fine. La **segreteria locale dell'EUF** (Unione Europea delle Associazioni dei Posatori) viene insediata a **Dagmersellen** proprio con questo obiettivo.

Als mandatierter Vorsitzender der Arbeitgeberseite darf ich Ihnen an dieser Stelle mitteilen, dass der neue **Landesgesamtarbeitsvertrag LGAV** per 1. Januar 2018 seinem Abschluss sehr nahe ist. Der gordische Knoten konnte gelöst werden. Alle Plattenleger im geografischen Geltungsbereich arbeiten gleich lang zu gleichen Mindestlöhnen mit gleich viel Ferien und Feiertagen. Dies war nur über einen finanziellen Ausgleich möglich. Um gleichzeitig unsere Branche für die Zukunft attraktiver zu machen, wird dies mit einer Woche mehr Ferien abgegolten, bei neu 41 Stunden pro Arbeitswoche.

In qualità di presidente dei datori di lavoro, posso dire a questo punto che il nuovo **Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro CCNL** è assai prossimo alla sua stipula, il 1° gennaio 2018. Il nodo gordiano è stato sciolto. Tutti i piastrellisti nell'ambito geografico di validità lavorano per lo stesso numero di ore al medesimo salario minimo, con la stessa quantità di ferie e festività. Ciò è stato possibile solo grazie ad una compensazione finanziaria. Per poter al contempo rendere più interessante il nostro settore per il futuro, la settimana lavorativa da 41 ore sarà retribuita anche con un'ulteriore settimana di ferie.

Silvio Boschian
SPV Zentralpräsident

Silvio Boschian
Presidente centrale ASP

Korrosionsschutz bei Stahlbauteilen mit Plattenbelägen

Schäden vermeiden durch korrekte Applikation

Immer wieder treten Korrosionsschäden an Stahlkonstruktionen mit Plattenbelägen auf. Im Normalfall wird der Plattenleger dafür zur Rechenschaft gezogen. Die Sanierung solcher Schäden ist sehr aufwendig. Bei richtigem Vorgehen lässt sich die Korrosion vermeiden.

Rob Neuhaus

Tragkonstruktionen aus Stahl in Kombination mit Plattenbelägen sind beliebt, sie bieten vielerlei Gestaltungsmöglichkeiten für Treppen, Terrassen, Balkone. Üblicherweise ist diese Konstruktion ein Stahlrahmen mit Korrosionsschutz, bestehend aus einer Feuerverzinkung und einer zusätzlichen Beschichtung. Der Rahmen wird mit Beton ausgegossen, darauf wird ein Zementüberzug eingebaut. Dann folgen der Klebemörtel und der Plattenbelag und schliesslich die Kittfuge. Vor allem im Aussenbereich besteht ein beträchtliches Schadenpotenzial, wenn die Ausführung nicht korrekt erfolgte. Der Plattenbelag versiegelt die Oberfläche, so dass sich allfällige Feuchtigkeit im Untergrund einen Ausweg über die Fugen und die Randzonen sucht.

Problemzone Anschluss Plattenboden-Stahlkonstruktion

Die Entstehung der Korrosionsschäden lässt sich relativ einfach beschreiben: Dauernässe in Verbindung mit kunststoffvergütetem



Schadenbilder: Originalzustand, nach dem Entfernen der Bodenplatten, nach dem Entfernen des Bodenaufbaus bis Oberkante Beton.

Corrosione per componenti in acciaio rivestiti con piastrelle
Evitare i danni attraverso una corretta applicazione

Ancora una volta la corrosione danneggia le strutture in acciaio rivestite con piastrelle. Normalmente la responsabilità viene attribuita al piastrellista. Il risanamento di tali danni è molto oneroso. Con un corretto approccio, la corrosione può essere evitata.

Rob Neuhaus

Le strutture di sostegno in acciaio combinate con rivestimenti di piastrelle offrono numerose opzioni creative per scale, terrazze, balconi. Soprattutto negli ambienti esterni, se l'esecuzione non è stata condotta correttamente vi è un elevato rischio che si producano dei danni.

Danni antiestetici

I fenomeni di corrosione, che di solito interessano i punti direttamente o indirettamente esposti agli agenti atmosferici su balconi, terrazze e scale esterne, sono limitati all'area di contatto fra le piastrelle e la struttura in acciaio, ossia dalla parte superiore del calcestruzzo fino appena sopra il bordo superiore delle piastrelle. I sintomi tipici sono la vescicatura, il distacco del rivestimento organico e la formazione di ruggine bianca e rossa. La ruggine può penetrare anche nelle piastrelle e scolorirle.

Obbligo di controllo per i piastrellisti

Il piastrellista è responsabile di assicurare che il sottofondo su cui si costruisce sia stato eseguito correttamente. Per Remo Bacchetta,



Klebemörtel führt zur sogenannten «Verseifung». Dabei wird Acetat freigesetzt, welches den Korrosionsschutz angreift. Auch die säurevernetzenden Fugenkitte können den Korrosionsschutz schädigen. Die Nässe kann entweder bereits beim Bau eingeschlossen worden sein, oder sie dringt nachträglich durch undichte Stellen ein. Sie kann auch durch Kondensation an Wärme-Kältebrücken entstehen.

Hässliche Schadenbilder

Die Korrosionserscheinungen an der Stahlkonstruktion treten in der Regel an direkt oder indirekt bewitterten Bereichen der Balkone, Terrassen und Aussentreppen auf. Sie beschränken sich auf die Kontaktzone Plattenboden-Stahlkonstruktion, das heisst ab Oberkante Beton bis knapp über Oberkante Plattenboden. Der Ausgangspunkt liegt typischerweise im Kontaktbereich mit dem Klebemörtel. Typische Erscheinungen sind Blasenbildung, Ablösung der organischen Beschichtung sowie Weiss- und Rotrostbildung. Der Rost kann auch die Platten durchdringen und verfärben. Die Korrosionsschäden sind zwar für die Tragfähigkeit unbedeutend, aber ästhetisch nicht tolerierbar. Was kann der Plattenleger unternehmen, um solche Schäden zu vermeiden?

Kontrollpflicht für Plattenleger

Der Plattenleger ist dafür verantwortlich, dass der Untergrund, auf den er aufbaut, korrekt ausgeführt wurde. Erfahrungsgemäss kann er das nicht immer nachprüfen, die Unterkonstruktion ist bereits fer-



I fenomeni di corrosione sono limitati all'area di contatto fra le piastrelle e la struttura in acciaio.

tig ausgeführt, wenn er mit seiner Arbeit beginnt. Remo Bacchetta, Mitglied der Technischen Kommission, musste einmal einen Schaden sanieren. Seither ist für ihn klar: Er verlangt vom Architekten respektive Planer die schriftlichen Ausführungsdetails. Erhält er diese nicht, nimmt er eine Sondierung vor. Das heisst: Er spitzt Zementüberzug und Beton so tief ab, bis er beurteilen kann, ob die Unterkonstruktion korrekt ausgeführt wurde und trocken ist. Er weist auch darauf hin, dass der Metallbauer unter Umständen nicht wusste oder nicht wissen konnte, welcher Belag auf seine Konstruktion zu liegen kam. Umso wichtiger ist es, dass der Plattenleger alles vorab klärt.

Sanierung der betroffenen Bauwerke

Können Schäden trotz aller Vorsicht nicht vermieden werden, drängt sich eine Sanierung auf. Eine Gesamtsanierung bedingt eine Demontage und einen neuen korrekten Aufbau des schadhafte Bauwerks.

Anzeige



FILAMP90 ECO PLUS
WASSERBASIERTER FLECKSCHUTZ

Die Vorteile

- ✓ Einer für (fast) Alles
- ✓ Höchste Wirksamkeit bei einfacher Anwendung
- ✓ Behandlungszeit um 80% reduziert
- ✓ Verträgt Restfeuchte
- ✓ Eine Lage ist i.d.R. ausreichend
- ✓ Begehung nach Behandlung bereits nach 4 h
- ✓ Zertifizierte Nachhaltigkeit (LEED und GEV EMICODE Ec1 PLUS)
- ✓ Für Kontakt mit Lebensmitteln geeignet

Für ▶ **NATURSTEIN** **FEINSTEINZEUG**
MARMOR **GRANIT**

  Download the **FILA solutions app** [filasolutions.com](https://www.filasolutions.com)

Oft genügt eine Teilsanierung: Demontage von ein bis zwei Plattenreihen inklusive Klebemörtel und Zementüberzug, vollständiges Entfernen von Rost, Mörtel-, Beschichtungs- und Verzinkungsresten, wenn möglich Sandstrahlen der freigelegten Stahlteile, Neuaufbau des Korrosionsschutzes, Abdichtung des Abschlussbereiches zur Stahlkonstruktion mittels 2-Komponenten-Epoxidharzgrundierung, Anbringen eines Fugenbandes, Applikation eines Decklackes aus 2-Komponenten-Polyurethanlack. Anschliessend kann der Plattenbelag ergänzt werden. Bei einer solchen Arbeit empfiehlt Remo Bacchetta, eine Beratung durch einen Bauchemie-Spezialisten beizuziehen.

membro della Commissione Tecnica, l'approccio è chiaro: egli esige che l'architetto e il progettista gli forniscano i dettagli esecutivi per iscritto. Qualora ciò non avvenga, egli conduce un'indagine, che prevede la seguente operazione: egli punteggia il rivestimento di cemento e calcestruzzo ad una profondità che consenta di valutare se la sottostruttura sia stata realizzata correttamente e sia asciutta.

Risanamento degli edifici intaccati

Qualora nonostante tutte le precauzioni non si riesca ad evitare i danni, si impone un intervento di risanamento. Spesso è sufficiente il risanamento parziale di una o due file di piastrelle. Per l'esecuzione di un lavoro di questo tipo Remo Bacchetta raccomanda di consultare uno specialista di prodotti chimici per l'edilizia.

**Link zum Merkblatt TK 001
«Korrosionsschutz von Stahlbauteilen bei Balkonen
und Terrassen im Zusammenhang mit Plattenböden»
von AM Suisse:**

www.metaltecsuisse.ch
unter: Dienstleistungen / Technik / Richtlinien/Merkblätter

**Link zum Merkblatt
«Korrosionsschutz bei Plattenböden»
von GALWASWISS:**

www.galvaswiss.ch
unter: Korropedia



Die Korrosionserscheinungen treten typischerweise ein bis zwei Jahre nach Fertigstellung des Bauwerks auf. Soprattutto negli ambienti esterni vi è un elevato rischio che si producano dei danni.

Anzeige



BLANKE DISK

Das selbstklebende Abdichtungs-System

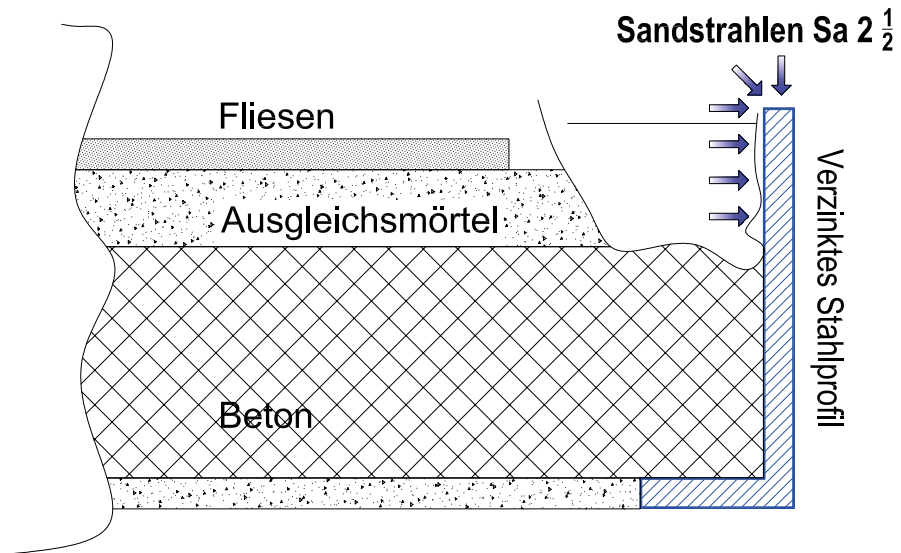
- > Starke Haftung, keine Trocknungszeit - sofort begehbar und verlegereif
- > Kein Hinterlaufen im Stoßbereich
- > Höchste Ebenheit bei den Stoßverbindungen

BLANKE DISK erhalten Sie hier:
hama keramikdesign GmbH
St. Gallerstrasse 115
9320 Arbon
T +41(0)71 446 61 66
F +41(0)71 446 61 65
E info@hama-keramikdesign.ch

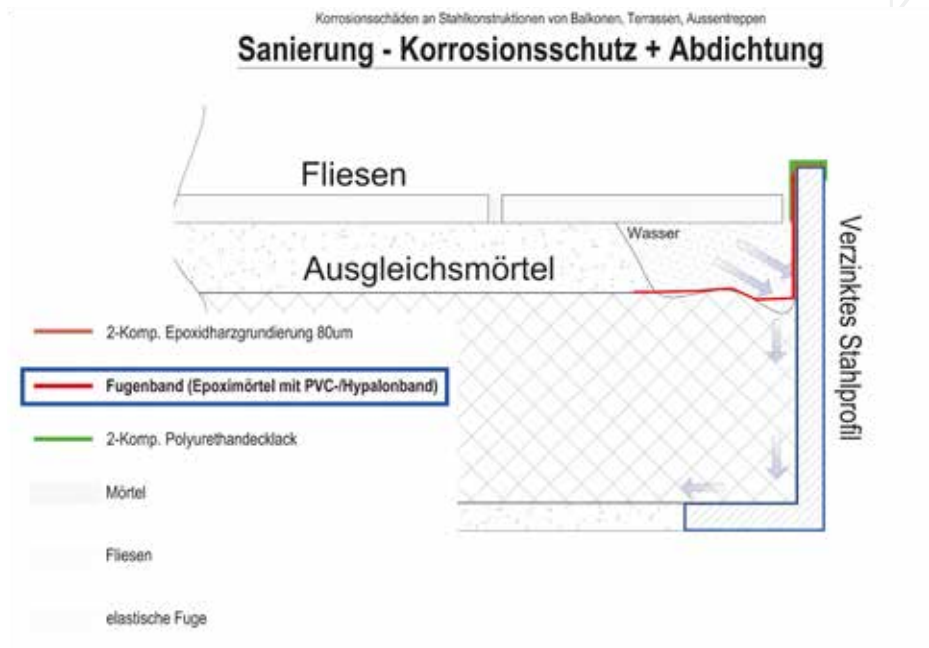


hama
keramikdesign
www.hama-keramikdesign.ch

Ablaufrinne



Sanierung der betroffenen Objekte: Vorbereitungsarbeiten (oben), Abdichtung und Neuaufbau (unten).



Kreative Branche

Mut zum Wagnis

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

Ein Keramikteppich in einem Schulhaus ist eines der jüngsten aussergewöhnlichen Werke der Firma Bernardi + Huber AG in Basel. Die Firma legt Wert auf individuelle Lösungen und intensive Kundenbetreuung – vom Kleinauftrag bis zur Grossüberbauung.

Rob Neuhaus

Auf der Webseite der Firma Bernardi + Huber AG heisst es: «Am liebsten betreuen wir Kunden durch den ganzen Bauprozess hindurch, von der Auswahl in der Ausstellung bis zur fertig verlegten Arbeit.» Daniela Bernardi leitet den Betrieb mit rund 30 Mitarbeitenden gemeinsam mit Giacinto Ferraro. Sie hat an der ETH in Zürich Architektur studiert. Nach dem Studium arbeitete sie fast von Anfang an selbständig als Architektin und Bauleiterin. Nach einem Nachdiplomstudium in Interaktiven Medien und diversen realisierten Architekturprojekten, stieg sie im von ihrem Grossvater gegründeten Familienbetrieb Bernardi + Huber AG in Basel ein. Daniela Bernardi ist Vizepräsidentin der SPV Sektion Beider Basel. Am «Campus Unternehmertum» des Gewerbeverbandes Basel-Stadt doziert sie zum Thema Unternehmertum.

Zu den Auftraggebern von Bernardi + Huber AG gehören Privatkunden, Architekten, Hotels, Genossenschaften, Generalunternehmer etc. Deren Wünsche sind höchst unterschiedlich. «Mut zum Wagnis» nennt Daniela Bernardi eines ihrer Mottos: ausprobieren, testen, weiterentwickeln, aus Fehlern lernen, sich vernetzen. Im Gespräch erklärt sie, was das im Alltagsgeschäft bedeutet.

Settore creativo

Il coraggio di osare

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

Un tappeto di ceramica in un edificio scolastico è una delle ultime straordinarie opere dell'azienda Bernardi + Huber AG a Basilea. L'azienda attribuisce grande importanza alle soluzioni personalizzate e ad un'intensa assistenza ai clienti – dai piccoli ordini fino al grande fabbricato.

Rob Neuhaus

Bethesda Spital, Basel

Die Fassade wurde im Wärmedämm-Verbundsystem ausgeführt und mit rustikalen dreimal gebrannten Ringofen-Klinkerriemchen verkleidet. Bis zur Ausführung war nicht bekannt und damit auch nicht einkalkuliert, dass die Fugen bei diesem Material nicht geschlämmt werden können. Das Füllen der Fugen mittels Fugeisen kam aus Kostengründen nicht in Frage. Es folgten Abklärungen, Tüfteln und Pröbeln – die Zeit schritt fort. Bereits waren zwei Fassaden montiert, als sich eine Lösung zeigte: Das Fugenmaterial wurde in grosse Kartuschen gefüllt und mit Druckluft in die Fugen hineingepresst. Daniela Bernardi: «In solchen Situationen wird die Teamführung besonders anspruchsvoll.»



Profis treffen Profis Rencontre entre professionnels

12. – 13. Mai 2017, Sempach

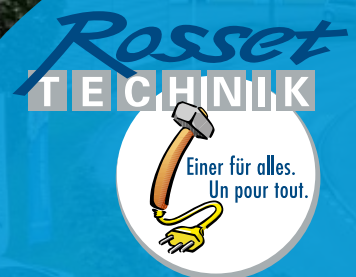
R P H T
J P A
G A P
D M P

Profihandwerkertage

Journées pro pour artisans

Giornate degli artigiani professionisti

Dis dals mastergnants professionals



Rosset Technik
Maschinen und Werkzeuge AG
Ebersmoos 4 · CH-6204 Sempach



Profihandwerkertage:
Erfahren Sie das Aktuellste Ihrer
Branche – mit viel Interessantem
drumherum. Kostenlos!

Workshops:
Persönlichkeiten referieren
über spannende Themen

Neuheiten:
Für den Profi entwickelt

Demonstrationen:
Testen Sie selber und lassen
Sie sich überzeugen

Informationen und Anmeldung unter:
www.rosset-technik.ch oder 041 462 50 70

Journées pro pour artisans:
Venez découvrir les dernières
nouveauités de la branche – et tout
ce qui s'y rapporte. Gratuitement!

Workshops: avec des
personnalités qui vous parleront
de thèmes passionnants

Nouveautés:
développées pour les pros

Démonstrations:
Testez-vous-même et laissez-
vous convaincre

Informations et inscriptions sous :
www.rosset-technik.ch ou 041 462 50 70

Keramikteppich im Schulhaus Sandgrube 2, Basel
 Am Anfang war die Skizze. Die Installationskünstlerinnen Claudia und Julia Müller kreierten einen Keramikteppich, der in den Hartbetonboden der Eingangshalle des Schulhauses eingebettet wurde. Hergestellt wurden die Terracotta-Riemchen in zehn Formaten mit zehn farblich aufeinander abgestimmten kristallinen Glasuren in einer kleinen Manufaktur in Modena. Der Teppich ermöglicht den Jugendlichen eine unkonventionelle haptische und atmosphärisch einzigartige Begegnung mit Keramik.

keramikweg: Kunden betreuen von der Auswahl bis zur fertigen Arbeit – wie erreichen Sie das als Unternehmerin?

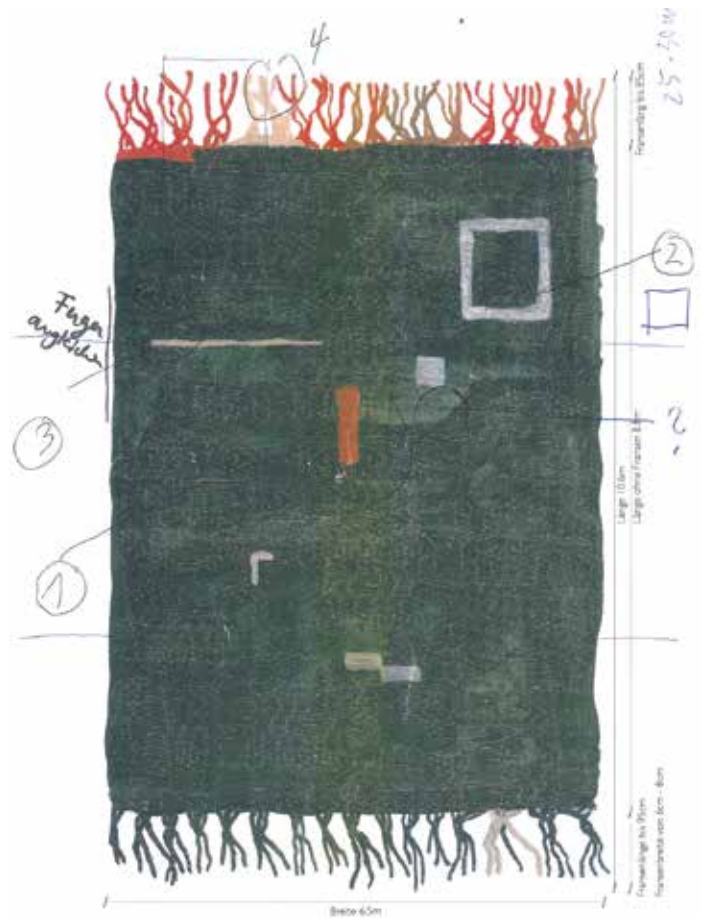
Daniela Bernardi: Unser Ziel ist es, für den Kunden ein komplettes Paket unserer Dienstleistungen zu schnüren. Er soll die Arbeit mit uns als positives Erlebnis erfahren. Persönlich bin ich von Beginn der Planung bis zum Start der Ausführung dabei, dann übergebe ich die Arbeit unseren Bauleitern und diese wiederum den Plattenlegern vor Ort auf der Baustelle. Als Unternehmerin muss ich dafür sorgen, dass die dadurch entstehenden Schnittstellen den Projektverlauf nicht beeinträchtigen. Studien haben gezeigt, dass auch bei höchst komplexen Prozessen die Schlussphase bei den Kunden den nachhaltigsten Eindruck hinterlässt. Es gilt also gerade im Abschluss eines Projektes noch einmal genau hinzuschauen und beim Kunden nachzufragen, ob er mit unserer Leistung zufrieden ist. Kurz gesagt: Wenn wir es schaffen, beim Kunden einen nachhaltigen Eindruck zu hinterlassen, wird er uns weiterempfehlen und damit die Basis dafür legen, dass wir unsere Leistung entsprechend verrechnen können und uns nicht mehr nach dem günstigsten Preis richten müssen.

Ist das der Grund, dass Sie Unternehmerin wurden?

Daniela Bernardi: Eigentlich bin ich zur Unternehmerin geboren. Ich kann mir gar nichts anderes vorstellen. Ich war während meiner ganzen beruflichen Tätigkeit nicht mal ein Jahr angestellt, sondern immer selbständig. Im Gegensatz zur Tätigkeit als Architektin, wo ich meist alleine ganze Projekte abwickelte, reizte mich im Plattenlegergeschäft die Arbeit im Team in einem Betrieb mit eingespielten Strukturen. Ich musste mir allerdings auch im Familienbetrieb die Anerkennung erkämpfen. Auf der Baustelle gibt es für Frauen noch ein paar zusätzliche Hürden zu nehmen. Etwas Gelassenheit hilft da jeweils. Es gibt aber auch Vorteile: Man fällt auf, ist schnell bekannt und man ist gefragt in Verbänden und anderen Gremien. Das Wichtigste gilt aber für Frauen wie für Männer: eine konsequente Haltung und Identifikation mit dem, was man tut, sonst fehlt die Glaubwürdigkeit.

Wie überzeugen Sie Kunden von individuellen, nicht alltäglichen Lösungen?

Ich erzähle Geschichten über die keramischen Materialien und zeige, wie man mit ihnen spielen und etwas Einzigartiges kreieren kann. Die Lust am Material ist für mich entscheidend.



Sul suo sito web, la società Bernardi + Huber AG afferma: «Noi preferiamo servire i clienti nell'intero processo di costruzione, dalla selezione nell'esposizione fino al lavoro completamente installato.» Daniela Bernardi, insieme a Giacinto Ferraro, gestisce l'azienda di circa 30 dipendenti. Uno dei suoi motti è «Il coraggio di rischiare»: provare, testare, sviluppare, imparare dagli errori, fare networking. In un'intervista spiega ciò che questo comporta nell'attività di tutti i giorni: «Il nostro obiettivo è creare un pacchetto completo dei nostri servizi per il cliente. Egli deve poter percepire la collaborazione con noi come un'esperienza positiva. Io seguo personalmente le attività, dall'inizio della pianificazione fino all'inizio dell'esecuzione, poi affido il lavoro alla direzione dei lavori che a sua volta lo assegna ai piastrellisti del cantiere. Come imprenditore devo garantire che gli interfaccianti che ne derivano non condizionino lo svolgimento del progetto. Alcuni studi hanno dimostrato che anche in caso di processi estremamente complessi è la fase finale a suscitare nel cliente l'impressione più duratura. Al momento del completamento di un progetto è dunque necessario prestare ancora particolare attenzione e chiedere al cliente se è soddisfatto della nostra prestazione. In breve: se riusciamo a lasciare al cliente un ricordo duraturo, egli ci raccomanderà ad altre persone. In questo modo gettiamo le basi per poter fatturare le nostre prestazioni in modo adeguato, senza più doverle vendere al prezzo più conveniente.»

WASSER SCHADEN?



MAPEBAND SAFE, EIN DICTBAND, DAS HÄLT, WAS ES VERSPRICHT.



- Sicheres Abdichtungsband mit patentiertem SCHNITTSCHUTZ®
- Dauererlastisches flexibles Dichtband mit beidseiter Vlieskaschierung
- Dichtigkeit über die gesamte Bandbreite
- Systemgeprüfte Verbundabdichtungen und Zubehörprodukte (Manschetten, Dichtecken)
- Klassifizierung nach EMICODE Emissionsklasse EC 1 PLUS
- Einsetzbar in allen Feuchtigkeits-Beanspruchungsklassen (FBK A0, A, B, B0, C).



\mapeiswitzerland



Weitere Informationen:
www.mapei.com/adv/CH/MapebandSafe



Was gehört alles zur Realisierung solcher Lösungen?

Die zwischenmenschlichen Faktoren tragen einen grossen Teil dazu bei. Für technische und rechtliche Fragen kann ich Fachleute beiziehen, das ist einfach, und selbstverständlich müssen wir Normen und Vorschriften einhalten. Aber wir müssen vor allem daraufhin arbeiten, dass die Kunden den Bauprozess gut und spannend finden und es mit angenehmen Leuten zu tun haben. Bauen soll für die Kunden ein positives Erlebnis sein. So wird nicht der Preis zum alleinigen Argument.



Kunstmuseum Basel

Die Architekten Christ & Gantenbein hatten die Craquelée-Wandplatten selbst online ausgewählt und bemustert. Bernardi + Huber AG musste das Material nach Auftragserteilung gemäss Vorgaben in Deutschland bestellen. Die Verlegearbeiten waren sehr zeitintensiv und verlangten sowohl von den Plattenlegern, wie auch vom Bauleiter viel Gespür für das Besprechen und Realisieren der von den Architekten gewünschten Ausführungsdetails. Und dies auf einer Baustelle in der Innenstadt mit höchsten logistischen sowie sicherheitstechnischen Anforderungen und strengen Terminvorgaben.

Können Sie ganz kurz zusammenfassen, worauf Sie bei der Arbeit achten?

Das sind im Wesentlichen drei Faktoren: Man muss die unterschiedlichen Sichtweisen der verschiedenen Player einnehmen und jeweils gleichzeitig das Ganze und die Details beachten. Im Betrieb muss man die Prozesse optimieren und einfache Strukturen schaffen. Und schliesslich muss man, wie bereits gesagt, die Lust an der Arbeit mit der Keramik leben und beim Kunden wecken.



weber

master-fug

macht auch Sie zum Gewinner!



äußerst farbecht



hoch reinigerresistent



stark abriebfest



Longlife-Qualität



weber
SAINT-GOBAIN

Technoramstr. 9, 8404 Winterthur
www.weber-marmoran.ch

Branchen- und Verbandsentwicklung



Ein Branchenlabel soll die Qualität von Verlege- und Handelsbetrieben zukünftig verbindlich festlegen und deren Kontrolle ermöglichen.

Von Silvio Boschian

Die Projektgruppe 1 «Branchenentwicklung» und Projektgruppe 2 «Verbandsentwicklung» wurden zu einer einzigen Projektgruppe verschmolzen. Nebst den vielen themenübergreifenden Aspekten konnte damit eine Effizienzsteigerung der Kommissionen erzielt werden.

Branchenlabel für Handel und Verleger

Für das Qualitäts-Label wird eine Präambel nötig sein, in welcher die Aussage «Handels- und Plattenleger-Mitglieder arbeiten Hand in Hand» platziert ist. Zum Gelingen der Einführung des Q-Labels sollen alle heutigen Mitgliederbetriebe sofort in dessen Besitz gelangen. Allerdings werden sie innerhalb von drei Kalenderjahren aufzeigen müssen, dass sie die verlangten Vorgaben erfüllen und weiterentwickeln.

Als Qualitätskontrolle bei den Verlegebetrieben wird die Kompetenz aufgrund von A-Plattenlegern oder höher, Anhäufung von negativ beurteilten Gutachten oder Teilnahme an Weiterbildungsseminaren (WBS) überprüft. Als unternehmerische Vorgabe soll der prozentuale Anteil des Stammpersonals, die Einhaltung von Verpflichtungen gegenüber Kreditoren sowie die Aktivität in der Grund- und Weiterbildung überprüft werden. Eine betriebliche Spezialisierung von Teilgebieten soll offen ausgewiesen und als Unterscheidungsmerkmal erkennbar werden.

Als Qualitätskontrolle beim Handel wird das Vorhandensein eines Lagers vorausgesetzt. Überprüft werden soll die Beratung aufgrund von negativ verlaufenen Gutachten in Bezug auf die Beratung. Die Kompetenz des Beratungspersonals kann aufgrund von WBS beurteilt werden. Als unternehmerische Vorgabe gelten die Einhaltung der Einforderung von Debitorengeldern sowie die Aktivität in der Weiterbildung. Als Unterscheidungsmerkmal wird die Angebotspalette beurteilt.

Diese Vorschläge werden als Grobkonzept vorab den Sektionspräsidenten präsentiert und anschliessend an den Sektionsversammlungen diskutiert.

Verbandsentwicklung

Die SPV Kadertagung hat den Grundsatzentscheid gefällt, dass inskünftig eine neue, sehr ausgewogene und faire Mitgliederbeitragshebung stattfinden soll. Die Geschäftsstelle wird mit dieser Einführung massgeblich in ihren Aufgaben entlastet.

move to 25

Sviluppo del settore e dell'associazione

In futuro un'etichetta di settore dovrà definire la qualità delle imprese di posa e delle imprese commerciali e consentirne il controllo.

Come controllo della qualità presso le imprese di posa, la competenza viene verificata in base ai piastrellisti di livello A o superiore, all'accumulo di perizie dall'esito negativo o alla partecipazione a seminari di perfezionamento. Come direttiva imprenditoriale si deve verificare la quota percentuale del personale fisso, l'osservanza degli obblighi nei confronti dei creditori e l'attività nella formazione di base e nel perfezionamento. Una specializzazione professionale in settori specifici deve essere comprovata ed essere identificabile come caratteristica distintiva.

Nell'ambito del controllo di qualità delle imprese commerciali viene considerata prerequisito la presenza di un magazzino. Si dovrà verificare la consulenza facendo riferimento alle perizie dall'esito negativo proprio in materia di consulenza. La competenza dei consulenti può essere valutata sulla base dei seminari di perfezionamento. Quale direttiva imprenditoriale vigono la riscossione dei crediti presso i debitori e l'attività nella formazione. La gamma dei prodotti viene valutata come tratto distintivo.

Queste proposte vengono presentate come concetto di massima ai presidenti di sezione e in seguito discusse nelle assemblee di sezione.

In Dagmersellen getroffen... Josef Schönenberger

Verbandsmitglieder haben ein grösseres Fachwissen

Josef Schönenberger (62) ist Inhaber der Firma Schönenberger Plattenbeläge / Ofenbau in Mosnang mit zwei bis drei Mitarbeitenden und einem Lernenden. Er nahm am 18. Januar 2017 am Erfahrungsaustausch der Berufsbildner in Dagmersellen teil.

Welche Erfahrungen machten Sie in Dagmersellen?

Es war sehr gut, dass wir uns gegenseitig über Probleme aussprechen konnten. Im Gegensatz zu anderen Betrieben hatte ich bisher im Toggenburg keine Probleme, Lernende zu finden. Ich holte sie quasi von der Schule ab, indem ich dort unseren Beruf vorstellte. Das Problem bei gut ausgebildeten Plattenlegern ist die Abwanderung in andere Berufe, wie Polizei, Grenzwehr, Chauffeur etc. Mein Vorschlag wäre, dass der SPV mit den Lehrgängern in Kontakt bleibt und sie ab und zu mit einer Einladung zum Besuch von Weiterbildungskursen animieren könnte. Auf den Verband hören die jung ausgebildeten Plattenleger vielleicht eher als auf den Chef.

Bei welchen Gelegenheiten kann man Sie hier antreffen?

Ich besuche Weiterbildungen, wie den Arbeitssicherheitskurs, spezielle Kurse über Materialien, Ausmassvorschriften, Normen und vieles mehr mit sehr kompetenten Referenten. Auch meine Lernenden werden während den ÜK regelmässig besucht. Gerne nehme ich auch die Eltern mit, sofern die Lernenden damit einverstanden sind.

Wie profitieren Sie und Ihr Betrieb vom SPV?

Natürlich mit Kursen und Weiterbildung. Aber auch die SPV Merkblätter haben mir schon geholfen. So konnte ich zum Beispiel einen Architekten von einer korrekten Abdichtung bei einem Wintergarten überzeugen. Wir als Verband sollten uns mehr bemühen, um weitere Mitglieder zu gewinnen. Somit könnten wir stärker auftreten, sei es politisch oder marktwirtschaftlich. Mein Ziel wäre, dass Verbandsmitglieder bei Arbeitsvergaben besser berücksichtigt würden. Verbandsmitglieder haben ein grösseres, aktuelles Fachwissen und eine grosse Seriosität.

Incontro a Dagmersellen... Josef Schönenberger
I membri dell'Associazione hanno una maggiore conoscenza

Josef Schönenberger (62) è il titolare dell'azienda Schönenberger Plattenbeläge/Ofenbau di Mosnang, con 2 a 3 dipendenti e una persona in formazione. Il 18 gennaio 2017 ha partecipato allo scambio di esperienze dei formatori professionali svoltosi a Dagmersellen. Egli osserva che la migrazione di professionisti qualificati ad altre professioni, come la polizia, le guardie di frontiera, l'autista ecc. rappresenta un problema. Suggestisce che l'ASP rimanga in contatto con i lavoratori post-tirocinio e mantenga vivo il loro interesse invitandoli di tanto in tanto ad iscriversi ai corsi di perfezionamento. Josef Schönenberger e la sua impresa beneficiano dell'offerta formativa dell'ASP, fra cui corsi, perfezionamento e schede informative. Egli sostiene che l'associazione dovrebbe impegnarsi maggiormente per l'acquisizione di nuovi membri. Nell'assegnazione degli incarichi si dovrebbe tenere in maggior considerazione i membri dell'associazione. Hanno una grande conoscenza specialistica e una grande serietà.



Branchenlösung 55

Branchenlösung für Plattenleger, Ofen- & Abgasanlagenbauer

Endlich ist sie da! Die neue Branchenlösung, welche von den drei Trägern (FeRC, SPV, feusuisse) zusammen erstellt wurde, ist nun für Sie bereit.

Andreas Furgler

Das Platten-, Ofen- und Abgasanlagenbaugewerbe will mit der Branchenlösung die Arbeitssicherheit und den Gesundheitsschutz (AS+GS) fördern. Betriebe, welche die Branchenlösung umsetzen, erfüllen die gesetzlichen Vorgaben bezüglich AS+GS. (Achtung: Die gesetzlichen Vorgaben sind nur an Firmen mit Angestellten gerichtet. Einmannbetriebe sind davon ausgenommen).

Was ist neu?

Die Branchenlösung 55 wurde komplett überarbeitet. Das heisst: Jeder Betrieb muss sich erneut der Branchenlösung 55 anschliessen. Ausserdem müssen die Kontaktpersonen Arbeitssicherheit (KOPAS/ vormals SIBE) neu bestimmt werden.

Die KOPAS muss einmalig einen Grundkurs besuchen. Danach ist periodisch ein halbtägiger Erfa-Tag zu absolvieren. Nachdem Ihre KOPAS alle nötigen Kurse (Grundkurs und Erfa-Kurs) besucht hat, werden Sie periodisch durch die Geschäftsstelle über die weiteren Erfa-Kurse informiert.

Sollte die gemeldete KOPAS nach der Absolvierung der Kurse nicht mehr in Ihrem Betrieb tätig sein, liegt es in Ihrer Verantwortung, die bisherige KOPAS bei uns abzumelden, eine neue KOPAS zu bestimmen und an die Kurse anzumelden.

Haben Sie Fragen?

Wir freuen uns, die neue Branchenlösung zusammen mit Ihnen zu lancieren! Bei Fragen steht Ihnen die Zentraladministration der Branchenlösung gerne zur Verfügung

BL 55 / Zentraladministration

ZPBK Plattenlegergewerbe

Postfach 2

6252 Dagmersellen

Tel. +41 62 748 42 56

Fax +41 62 748 42 50

Mail zpbk@plattenverband.ch



Branchenlösung für Plattenleger,
Ofen- & Abgasanlagenbauer

SB 55 | BL 55

Solution de branche pour
Carreleurs, Poëliers-fumistes &
Constructeurs de conduits de fumée

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

Soluzione settoriale 55

Soluzione settoriale per piastrellisti, costruttori di camini e condotte di evacuazione

La soluzione settoriale 55 è stata completamente rielaborata. Ciò significa che ogni impresa deve nuovamente aderire alla Soluzione settoriale 55. Inoltre si devono ridefinire gli incarichi delle persone di contatto per la sicurezza sul lavoro (PERCOS/in precedenza AdSic).

Andreas Furgler

La PERCOS deve frequentare un corso di base. Dopodiché deve completare periodicamente una sessione di scambio di esperienze, della durata di mezza giornata. Dopo che la vostra PERCOS ha frequentato tutti i corsi necessari (corso di base e sessione di scambio di esperienze), verrete periodicamente informati dall'ufficio sui prossimi corsi per lo scambio di esperienze.

Qualora dopo il completamento dei corsi la COPAS iscritta non operasse più nella vostra impresa, è vostra responsabilità contattarci per la sua cancellazione dagli iscritti, individuare una nuova PERCOS ed iscriverla ai corsi.

Avete domande?

Siamo lieti di lanciare insieme a voi la nuova soluzione settoriale! In caso di domande, l'amministrazione centrale della soluzione settoriale è a vostra completa disposizione.

SS 55 / Amministrazione centrale

CPPC Posa delle piastrelle

Casella postale 2

6252 Dagmersellen

Tel. +41 62 748 42 56

Fax +41 62 748 42 50

Mail zpbk@plattenverband.ch

NatursteinCrew! Equipe Pierre naturelle!



PCI Carra-Linie
Ligne PCI Carra

Die PCI Carra-Linie ist das Spezial-System zur sicheren Verlegung aller Naturwerksteine.

La ligne PCI Carra est le système spécial pour la pose sûre de toutes les dalles de pierre naturelle.

PCI Carrafug[®]

Spezial-Fugenmörtel
Mortier de jointoiement spécial

PCI Carralight[®]

Flexibler, leichter Dünnbettmörtel
Mortier léger et flexible pour lit de collage mince

PCI Carraferm[®]

Silikon-Dichtstoff
Mastic d'étanchéité silicone

PCI Carraflex[®]

Verformungsfähiger Dünnbettmörtel
Mortier pour lit de collage mince sensible à la déformation

PCI CarrafloTT[®] NT

Dünn-, Mittel- und Fließbettmörtel
Mortier fluide pour lits de collage mince et moyen

PCI Carrament[®]

Mittelbett- und Ansetzmörtel
Mortier pour lit de collage moyen et de fixation

PCI Bauprodukte AG · Im Tiergarten 7 · 8055 Zurich

Tel. 058 958 21 21 · Fax 058 958 31 22 · pci-ch-info@basf.com

A brand of

BASF
We create chemistry

Mehr Infos unter www.pci.ch

Informations complémentaires sur le site www.pci.ch

Geberit

Bildungspartnerschaft stärkt die Kompetenz der Plattenleger

Am 22. Juni 2016 sind Geberit und der SPV eine Bildungspartnerschaft eingegangen. Diese neu gegründete Bildungspartnerschaft garantiert, dass ein Know-how-Transfer auf allen Stufen der Aus- und Weiterbildung stattfinden kann.

Im November und Dezember 2016 fanden erste Schulungen durch Geberit-Fachleute im SPV Bildungszentrum Dagmersellen statt. An insgesamt vier Tagen wurden fast 90 Plattenleger-Lernende des 3. Lehrjahres zu den Problematiken bei bodenebenen Duschen geschult. Themen wie Schallschutz, fachgerechte Montage und Abdichtung sowie Hygiene wurden theoretisch erläutert, aber auch an praktischen Beispielen mit den Geberit-Lösungen für bodenebenes Duschen demonstriert.



In der Lehrhalle in Dagmersellen üben die Lernenden den Einbau in realitätsnahen Einbausituationen.

Nella sala esercizi di Dagmersellen le persone in formazione esercitano l'attività di installazione in situazioni realistiche.



Ilija Ristov, Technischer Berater bei Geberit, führt vor, wie die Duschrinne Geberit CleanLine montiert wird.

Ilija Ristov, consulente tecnico presso Geberit illustra il metodo di montaggio della canalina per doccia CleanLine di Geberit.

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 18 Ausstellungen Ihres führenden Schweizer Anbieters SABAG.

Die gute Wahl

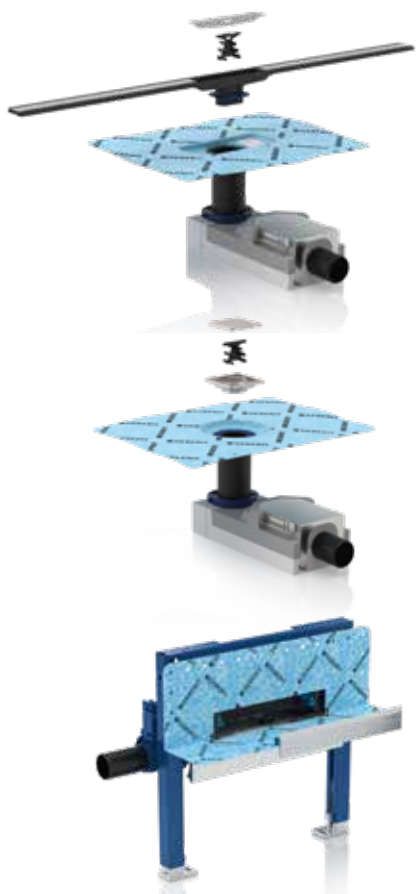
Küchen Bäder Platten Baumaterial

Geberit

Gütesiegel des SPV

Der Schweizerische Plattenverband hat die Geberit Lösungen für bodenebenes Duschen im praktischen Einsatz geprüft und mit dem SPV Gütesiegel ausgezeichnet.

Das durch den SPV erstmals vergebene Qualitätszertifikat hebt hervor, dass die Lösungen von Geberit für bodenebenes Duschen grösstmögliche Sicherheit bei der Schnittstelle zwischen Plattenleger und Sanitärinstallateur bieten. Bekannte Probleme, wie Unsicherheiten bei der Abdichtung sowie aufwendige und komplizierte Montagen, gehören der Vergangenheit an. Die Planungs- und Montagesicherheit bietet auch klare Vorteile für Architekten und Planer. www.geberit.ch/cleanline



Die Geberit Duschrinne CleanLine, der Geberit Wandablauf sowie der Geberit Duschbodenablauf wurden vom SPV im praktischen Einsatz geprüft und mit dem SPV Gütesiegel Nr. 201601 ausgezeichnet. Von oben nach unten: Geberit Wandablauf, Geberit CleanLine und der Geberit Duschbodenablauf.

La canalina doccia CleanLine di Geberit, lo scarico a parete Geberit e lo scarico a pavimento per docce Geberit sono stati testati nella pratica e premiati col marchio di qualità ASP N° 201601.

Da sopra: Lo scarico a parete Geberit, Geberit CleanLine e lo scarico a pavimento per docce Geberit.

Geberit

La partnership di formazione potenzia la competenza dei pistrellisti.

Il 22 giugno 2016 l'azienda Geberit e l'ASP hanno stipulato una partnership di formazione. Questa partnership di formazione di nuova costituzione garantisce che il trasferimento di know-how avvenga a tutti i livelli della formazione e del perfezionamento.

Nei mesi di novembre e dicembre 2016 si sono svolte le prime sessioni formative presso il centro di formazione ASP di Dagmersellen, tenute da professionisti Geberit.

Il marchio di qualità dell'ASP

L'Associazione Svizzera delle Piastrelle ha testato nella pratica le soluzioni Geberit per docce a filo pavimento e le ha premiate con il marchio di qualità ASP.

Il primo certificato di qualità assegnato dall'ASP evidenzia che le soluzioni da Geberit per docce a filo pavimento offrono la massima sicurezza a livello di interfaccia tra piastrellista e installatore di impianti sanitari.



Auf dem Weg zum Plattenleger

Ich will immer lernen

Basith (21, 2. Lehrjahr Plattenlegerpraktiker EBA) und Mohammad (24, 1. Lehrjahr Plattenlegerpraktiker EBA) absolvieren die Ausbildung bei der Firma Kammermann GmbH in Luzern. Vom 22. bis 30. September 2016 konnten sie bei den Plattenlegearbeiten in der Alpkäserei Bundläger auf 1919 m ü. M. im Kiental mitarbeiten.

Rob Neuhaus

Walter Kammermann lernte die Bundalp im Kiental als Begleitperson eines Bekannten, der mit Jugendlichen im zehnten Schuljahr Arbeitsprojekte durchführt, kennen. Der Käser fand dabei heraus, dass er Plattenleger ist und sprach ihn auf die Probleme mit dem Plattenboden an. Walter Kammermann erstellte eine Offerte und eine Bemusterung. Etwa ein Jahr später kam es zur Ausführung der Arbeiten. Die beiden Lernenden Basith und Mohammad wurden intensiv in die Arbeitsvorbereitungen miteinbezogen: Was muss an Material und Maschinen mitgenommen werden, was gilt es sonst noch zu beachten, wie geschieht der Materialtransport und so weiter. Bei den Arbeiten kam es darauf an, jeweils die richtige Technik auszuwählen. Es war wichtig, dass der gesamte Ablauf vom Rückbau, zur Abdichtung und dem vollflächigen Verlegen der Platten einbezogen wurde. Ausserdem wurden die Fugen mit Epoxid-Harz-Mörtel ausgeführt. Zudem hatten die Platten wegen der Trittsicherheitsvorschriften eine

sehr raue Oberfläche (R11), was das Ausfugen anspruchsvoll machte. Walter Kammermann und einer seiner Plattenleger betreuten die Lernenden. Die beiden jungen Männer lernten nicht nur eine aussergewöhnliche Arbeitssituation, sondern auch ein Stück Urschweiz kennen.

Basith flüchtete als 13-Jähriger mit seiner Familie aus Sri Lanka. Heute leben sie im Kanton Obwalden. **Mohammad** ist gebürtiger Afghane, seine Familie war aber nach Iran geflüchtet. Dort besuchte er die Schule und hatte daneben verschiedene Jobs, bis er als 16-Jähriger zurückgeschoben werden sollte. Dann flüchtete er allein zu Fuss nach Istanbul, beschaffte sich ein Boot und setzte nach Griechenland über. Nach mehreren Versuchen gelang es ihm, über die Balkanroute weiterzukommen. Nach insgesamt zwei Jahren auf der Flucht gelangte er in die Schweiz. Er wohnt jetzt in einem Asylantenheim im Kanton Nidwalden.

Wie habt ihr den Beruf Plattenleger entdeckt?

Basith: Ich wollte immer mit den Händen arbeiten. In der Berufskunde entdeckte ich diesen Beruf und ich durfte bei der Firma Kammermann GmbH schnuppern und mich dann bewerben. Nach der einjährigen Vorlehre konnte ich dann die Ausbildung anfangen. Zu Beginn war es für mich sehr schwierig, vor allem in den Schulfächern hatte ich Mühe. Ich musste richtig Gas geben, damit ich hier bleiben konnte. Wenn möglich, besuche ich jeweils am Samstag den zusätzlichen Unterricht in der Berufsschule.



Basith und Mohammad führten beide ein Tagebuch, in welchem sie ihre Arbeiten schriftlich und fotografisch dokumentierten.

Basith e Mohammad hanno tenuto un diario in cui hanno documentato il loro lavoro, corredando lo scritto con materiale fotografico.



Mohammad: Bei einem Termin mit dem Berufsberater erwähnte ich, dass ich im Iran schon als Plattenleger gearbeitet hatte. Dort hatten wir zwar ganz anders gearbeitet – es gab keinen Kleber, keine Mixer, wir verlegten alle Platten mit Mörtel. Auch ich konnte dann hier schnuppern und nach der Vorlehre die Ausbildung beginnen.

Was gefällt euch speziell am Plattenlegen?

Basith: Wenn der Untergrund richtig gut vorbereitet ist und ich zügig arbeiten kann, finde ich die Arbeit richtig schön.

Mohammad: Am liebsten habe ich die Arbeiten an Schwimmbädern, mit Mosaikplatten.

Was bleibt euch von der Arbeit auf der Alp in Erinnerung?

Basith: Ich habe zum ersten Mal in meinem Leben in den Bergen übernachtet. Und wir haben mit der Älplerfamilie von Känel sehr nette Menschen kennengelernt, auch wenn sie am Anfang etwas misstrauisch waren.

Mohammad: Das war eine grosse Chance für mich – wir mussten die Baustelle selbständig organisieren und Lösungen finden. Das Essen und der gute Käse von Hausi und Anna von Känel haben mir sehr gut geschmeckt. Und dann waren da noch die lustigen Murmeltiere – in den Bergen ist es einfach schön.

Welche Zukunftspläne habt ihr?

Basith: Ich konzentriere mich ganz auf das Qualifikationsverfahren. Das ist mir am wichtigsten, alles andere kommt später.

Mohammad: Mein nächstes Ziel ist eine gute Ausbildung und ein guter Lehrabschluss. Anschliessend will ich die Ausbildung zum Plattenleger EFZ anhängen und dann kommt die Weiterbildung. Ich will immer lernen.

Verso il conseguimento del titolo di piastrellista

Ho sempre voglia di imparare

Basith (21 anni, 2° anno Aiuto Piastrellista CFP) e Mohammad (24 anni, 1° anno Aiuto Piastrellista CFP) completano la formazione presso l'azienda Kammermann GmbH di Lucerna. Dal 22 al 30 settembre 2016 hanno partecipato ai lavori di piastrellatura del caseificio alpino Bundläger, a 1919 m sul livello del mare. Walter Kammermann e uno dei suoi piastrellisti hanno seguito le persone in formazione. Sono stati intensamente coinvolti nei preparativi. Durante lo svolgimento dei lavori è stato necessario selezionare di volta in volta la tecnica corretta. I due giovani hanno conosciuto non solo una situazione di lavoro eccezionale, ma anche un pezzo della Svizzera antica.

Basith è fuggito dallo Sri Lanka all'età di 13 anni con la sua famiglia. Oggi vivono nel cantone Obvaldo. Mohammad è nato in Afghanistan, ma successivamente la sua famiglia è fuggita in Iran. Lì ha frequentato la scuola e ha svolto vari lavori finché all'età di 16 anni è stato rimandato indietro. Poi è fuggito da solo a piedi a Istanbul, si è procurato una barca e si è stabilito in Grecia. Dopo complessivamente due anni di latitanza, è giunto in Svizzera. Ora vive in un centro profughi a Nidvaldo. Entrambi gli studenti si pongono l'obiettivo di completare il processo di qualificazione nel miglior modo possibile. Mohammad ora sa che vuole continuare il proprio percorso di formazione: «Ho sempre voglia di imparare.»

Projektunterricht

Schule trifft Berufswelt

Der SPV unterstützte den Projektunterricht der Schule Dagmersellen im Herbst 2016 mit Fachwissen, Fachpersonal, Material und Räumlichkeiten. Es entstand eine spannende Zusammenarbeit zwischen Schule und Gewerbe.

Simon Burgherr, Verantwortlicher Projektunterricht der Schulen Dagmersellen

Der Projektunterricht ist seit bald 15 Jahren fester Unterrichtsbestandteil aller Abschlussklassen der Oberstufe Dagmersellen. Er vereinigt nicht nur verschiedene Unterrichtsfächer und -themen, sondern fördert auch die Selbst- und Sozialkompetenz der Schülerinnen und Schüler. Sie sollen sich weitgehend eigenständig ein Ziel setzen, methodisch angemessen auf dieses hinarbeiten und die gewonnenen Ergebnisse in geeigneter Form präsentieren.



Arbeiten mit Keramik

Die Schülerinnen und Schüler mussten mit Keramikplatten ein rechteckiges Wandbild erstellen. Jedes Gruppenmitglied bearbeitete dabei einen der vier Teilausschnitte von 60 x 80 Zentimeter. Die vier Bildteile mussten ein Gesamtwerk mit einem selbst bestimmten Thema ergeben, welches geeint und abgestimmt wirken sollte.



Einblick ins Plattenlegergewerk

Zu Beginn der Projektphase beschnupperte man sich gegenseitig. Das Team des SPV musste verstehen, wie der Projektunterricht an der Schule aufgebaut ist, die Schülerinnen und Schüler lernten die Tätigkeitsfelder des Plattenlegers kennen. Damit die Jugendlichen ihre Gruppenprojekte planen konnten, organisierte das SPV-Team einen Postenlauf, der alle notwendigen Informationen aufzeigte: Materialkunde, Anwendungsmöglichkeiten, Pläne erstellen, Keramikplatten bearbeiten sowie Arbeitssicherheit. Das Gelernte vermerkten die Schülerinnen und Schüler fortlaufend in ihrem Journalheft.

Professionelle Betreuung

Anschliessend begannen die Gruppen mit ihren individuellen Arbeiten. In der alten Zeughaushalle hatte das Team des SPV die nötigen Vorbereitungen getroffen. Von der Planung bis zum Ausfugen standen die Profis mit Rat und Tat zur Seite. So konnten die Schülerinnen und Schüler nicht nur unsere faszinierende Arbeit kennenlernen, sondern auch die eigene Arbeit erfolgreich abschliessen und dabei tolle Produkte kreieren.

Insegnamento progettuale

La scuola incontra il mondo del lavoro

Nell'autunno 2016 l'ASP ha sostenuto l'insegnamento progettuale della scuola di Dagmersellen, fornendo competenze specialistiche, personale specializzato, materiale e locali. Nell'insegnamento progettuale gli studenti devono porsi un obiettivo in autonomia, lavorarvi con un metodo idoneo e presentare i risultati ottenuti in una forma adeguata. Gli studenti dovevano creare un murale rettangolare con le piastrelle in ceramica.

Per prepararsi, il team ASP ha organizzato un mailing, con tutte le informazioni necessarie: scienza dei materiali, opzioni applicative, redazione di progetti, lavorazione delle piastrelle di ceramica e sicurezza sul lavoro. Per l'esecuzione – dalla pianificazione fino alla stuccatura – i professionisti hanno fornito la propria assistenza e consulenza. Gli studenti hanno dunque avuto l'opportunità di imparare non solo la nostra affascinante professione, ma anche di completare con successo il loro lavoro, creando così dei prodotti meravigliosi.

Ausstellung

Die Abschlussklassen und ihre Lehrpersonen freuen sich, dass die Bildwerke einen Monat lang auf dem Landgut des Herzbergs in Uffikon öffentlich ausgestellt werden. Interessierte sind herzlich an die Vernissage eingeladen:

Freitag, 17. März 2017, Start um 16.00 Uhr

Neben der Ausstellung und den «Festrednern» gibt es einen kleinen Apéro. www.herzberg-uffikon.ch



EuroSkills 2016 - Rückblick

Gemeinsam zu Spitzenleistungen

Mit Davide Donatis Diplom an den EuroSkills 2016 hat der SPV, in Zusammenarbeit mit der Sektion Tessin, einmal mehr im internationalen Vergleich ein starkes Zeichen gesetzt. Von der Wettkampfteilnahme profitieren Kandidaten, Betrieb, Verband und Partner gleichermaßen.

Rob Neuhaus

Schweizer Berufsmeisterschaften sowie die Vorbereitung und Entsendung an die internationalen Wettbewerbe fordern jedes Mal ein grosses Engagement. Die SPV Partner spielen dabei eine wichtige Rolle. Ihre Rückmeldungen zeigen ein differenziertes Bild und sind ausnahmslos positiv.

Gewinn dank Kompetenztransfer

Alle Partner – Bildungspartner, Dienstleistungspartner und Gönner sowie Handelspartner – haben ein gemeinsames Ziel: sehr gut ausgebildete künftige Berufsleute. Sie sehen einen gegenseitigen Gewinn dank dem Kompetenztransfer in der Aus- und Weiterbildung. Das sind wertvolle Signale für motivierte junge Menschen. Meisterschaften sind die Formel 1 unserer Branche, heisst es: Testphasen unter extremen Bedingungen, in denen die Besten ermittelt werden.

Internationale Präsenz

Auch die Werkzeuge und Materialien der Sponsoren spielen eine wichtige Rolle. Durch die Unterstützung mit innovativen Produkten und technischem Support helfen sie den Kandidaten und können im internationalen Vergleich neue Erfahrungen für die Entwicklung und Produktion neuer Artikel gewinnen. Dank der internationalen Präsenz können sie Kleber und Fugenmaterial aus den Wettkampfländern bereits für Übungszwecke zur Verfügung stellen und damit das Know-how erweitern. Auch bei der Keramik besteht ein grosses Interesse an einem aktiven Austausch mit spezialisierten Plattenlegern, deren Fachkenntnissen und technischen Fähigkeiten, um hochwertiges Material auf den Markt zu bringen.

EuroSkills 2016 – Uno sguardo retrospettivo

Insieme verso l'eccellenza

Con il diploma di Davide Donati agli Euro Skills 2016, l'ASP, in collaborazione con la Sezione Ticino, ha lanciato un forte segnale anche nel confronto internazionale. La partecipazione alla competizione porta beneficio ai candidati, all'impresa, all'associazione e ai partner.

Rob Neuhaus

I partner SPV svolgono un ruolo importante nei Campionati Svizzeri delle Professioni nonché nella preparazione e nell'invio alle competizioni internazionali. I partner di formazione, i prestatori di servizi, i donatori e i partner commerciali vedono un profitto reciproco, grazie al trasferimento di competenze nella formazione e nel perfezionamento. Con il supporto di strumenti e materiali innovativi e il supporto tecnico, essi aiutano i candidati e possono acquisire nuove esperienze attraverso il confronto internazionale. Grazie alla presenza internazionale, possono migliorare il know how con adesivi e materiale per fughe proveniente dai paesi delle competizioni. Anche per la ceramica vi è un grande interesse allo scambio attivo con i piastrellisti specializzati, per portare sul mercato del materiale di alta qualità.



Auch sie trugen einen wichtigen Teil bei: Ausbilder Raphael Rubin und Hans Zimmerli mit Davides Vater.

Anche loro hanno fornito un importante contributo: Il formatore Raphael Rubin e Hans Zimmerli col padre di Davide.



*Davide und Chefexperte Roger Dähler.
Davide e il perito capo Roger Dähler.*

Wichtiges Sponsoring

Schliesslich sehen die Partner im gemeinsamen Auftritt die Chance, nicht nur soliden Nachwuchs und eine nachhaltige professionelle Entwicklung zu fördern, sondern auch die Produkte ins beste Licht zu stellen. Sponsoring, so die verbreitete Überzeugung, ist ein elementares Marketinginstrument für das Erkennen und die Wahrnehmung einer Marke.

Bilanz des Chef-Experten

Auch Chef-Experte Roger Dähler sieht die positiven Erfahrungen für die ganze Branche. «Die Teilnahme an einem solchen Anlass ist unbeschreiblich wertvoll. Die Erfahrungen mit der ganzen Vorbereitungsphase auf Stufe SwissSkills durchlaufen zu können ist einzigartig. Der Reifeprozess als Mensch ist in dieser Phase überaus hoch.» Er erlebt immer wieder, dass das Interesse im Ausland an unserem Bildungssystem sehr gross ist: «Wenn wir weiterhin erfolgreich abschliessen, bleibt unser System, und besonders unser Beruf, im Fokus. Dank der Medienpräsenz wird unsere Branche gestärkt. Nicht ausser Acht zu lassen ist dabei der Aspekt der Nachwuchswerbung.» Roger Dähler weist aber auch darauf hin, dass ausserordentliche Leistungen nicht selbstverständlich sind: «Es wird von uns in Zukunft noch ein grösseres Engagement brauchen als heute, wollen wir an die Erfolge anknüpfen.»

Unsere Partner

Auf Seite 2 und 31 finden Sie unsere Partner.
Vielleicht gehören auch Sie schon bald dazu?
Informationen dazu finden Sie im Flyer «SPV Partner werden»:
www.plattenverband.ch/mitglied-werden

Importante sponsorizzazione

Infine i partner vedono nella presenza comune l'opportunità di promuovere non solo le nuove leve e uno sviluppo professionale sostenibile, ma anche di mettere i prodotti nella luce migliore. La sponsorizzazione, così la convinzione diffusa, è uno strumento di marketing fondamentale per il riconoscimento e la percezione di un marchio.

Bilancio del perito capo

Anche il perito capo Roger Dähler vede le esperienze positive per l'intero settore: «Se i nostri successi continuano, il nostro sistema di formazione e soprattutto la nostra professione resteranno al centro dell'attenzione. La presenza mediatica consentirà il rafforzamento del nostro settore. Senza trascurare l'aspetto delle nuove leve.»



Erfahrungsaustausch für Berufsbildner

Gemeinsam den Plattenleger- nachwuchs sichern

Erstmals führte der SPV in Zusammenarbeit mit den kantonalen Ämtern am 18. Januar 2017 einen Erfahrungsaustausch für Berufsbildner durch. Als Dank für das ausserordentliche Engagement übernahm der SPV die Kosten.

Carole Schäfer

Unter der Leitung von Patrizia Hasler vom Eidgenössischen Hochschulinstitut für Berufsbildung (EHB) stand während einem Tag das Begleiten von Lernenden im Fokus. Die rund 37 Berufsbildnerinnen und Berufsbildner nutzten die Gelegenheit und profitierten vom wertvollen Austausch.



Scambio di esperienze per formatori professionali

Collaborare per assicurarsi delle nuove leve

Il 18 Gennaio 2017, in collaborazione con gli uffici cantonali, l'ASP ha condotto per la prima volta uno scambio di esperienze per formatori professionali. In segno di gratitudine per lo straordinario impegno profuso, l'ASP ha sostenuto i costi dell'evento. Sotto la direzione di Patrizia Hasler dell'Istituto Universitario Federale per la Formazione Professionale (IUFPF), si è svolta una giornata dedicata all'accompagnamento delle persone in formazione. I circa 37 formatori professionali hanno colto l'opportunità di beneficiare del prezioso scambio.

Link utili per i formatori professionali

Contratto di apprendistato, raccomandazioni salariali, regolamenti, ecc.

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

Link per le imprese di formazione

<https://plattenverband.ch/bildung/grundbildung/links-lehrbetrieb>

Probleme des Alltags

Die Problematiken bei einer Lehrvertragsauflösung resultieren meist durch eine falsche Berufswahl, ungünstige Arbeitsbedingungen sowie eine fehlende Problemlösungsfähigkeit seitens der Lernenden. Lernende, die sich unterfordert fühlen, benötigen die Förderung durch den Berufsbildner und den Arbeitgeber auf eine andere Weise. Sei es mit eigenständigen Arbeiten oder auch auf schulischer Ebene, welche mittels einer Berufsmatur (BMS) unterstützt werden kann. Meist fehlt es während der Begleitung von Lernenden an Kleinigkeiten, wie Gespräche, Vorzeigen etc., die im Berufsalltag schlichtweg untergehen. In Absprache mit dem Baumeisterverband adaptiert der SPV dessen Handbuch für Berufsbildner. Es beinhaltet Checklisten zur Auswahl von Lernenden, gesetzliche Grundlagen und das Lernen im Betrieb.

Individuelle Betreuung der Lernenden

Die Baubranche spricht hauptsächlich drei Arten von Jugendlichen an: Jugendliche mit Konsumwünschen, solche in einer prekären Lebenssituation sowie bodenständige Jugendliche. Kann einer dieser Typen dem Lernenden zugeordnet werden, so kann eine Begleitung des Lernenden über zwei bis drei Jahre erleichtert werden. Alle Teilnehmer sind sich jedoch alle einig: Ein Rezept gibt es nicht.

Das sagten Berufsbildner:

«Ich habe neue Inputs und Elan für die Ausbildung von Lernenden erhalten.»

«Ich schaffe inskünftig mehr Zeit, respektive Fixtermine, für einen Austausch zwischen mir und meinem Lernenden.»

Integrationsvorlehre (IVL)

Das Projekt der Integrationsvorlehre (siehe Seite nebenan) wurde beim Erfahrungsaustausch der Berufsbildner intensiv diskutiert und kam bei ihnen sehr gut an. Sie sehen darin ein Potenzial für die Sicherung des Berufsnachwuchses.

Nützliche Links für Berufsbildner

Lehrvertrag, Lohnempfehlungen, Reglemente, Handbuch etc.

www.plattenverband.ch

unter: Bildung / Grundbildung / Dokumente

Links für Lehrbetriebe

www.plattenverband.ch

unter: Bildung / Grundbildung / Links Lehrbetriebe

Integrationsvorlehre

Gemeinsam integrieren und Nachwuchs fördern

in den Arbeitsmarkt und die Gesellschaft zu integrieren.
(Symbolbild; Copyright: SEM / David Zehnder)

Pre tirocinio d'Integrazione

Integrare congiuntamente e incentivare le nuove leve

Il pretirocinio d'Integrazione consente di integrare i giovani motivati nel mercato del lavoro e nella società.



Der SPV, der Verein Polybau, der Schweizerische Maler- und Gipserunternehmer-Verband (SMGV) und das Staatssekretariat für Migration (SEM), Abteilung Integration, haben eine Absichtserklärung unterzeichnet, um gemeinsam die Grundlagen für eine berufsfeldbezogene Integrationsvorlehre (IVL) zu erarbeiten.

Grundlage für die Integrationsvorlehre ist der Beschluss des Bundesrats vom 18.12.2015, eine Integrationsvorlehre für anerkannte Flüchtlinge und vorläufig aufgenommene Personen zu lancieren, welche die berufliche Integration dieser Menschen nachhaltig verbessern soll. Das Potenzial dieser Arbeitskräfte soll besser ausgeschöpft werden und ihre Sozialhilfeabhängigkeit senken. Die unterzeichnenden Verbände (Oa) erarbeiten Grundlagen, Empfehlungen und Hilfsmittel für die Umsetzung. Die einjährige Integrationsvorlehre hat folgende Ziele:

- **Kurzfristig:** Erwerb der grundlegenden Kompetenzen in einem Berufsfeld als Vorbereitung für die berufliche Grundbildung.
- **Mittelfristig:** EBA- oder EFZ-Abschluss.
- **Langfristig:** Integration in den Arbeitsmarkt und finanzielle Unabhängigkeit.

Das SEM unterstützt die Oa finanziell. Das Pilotprojekt ist auf vier Jahre angelegt und wird 2018 starten. Andreas Furgler, SPV Geschäftsführer, ist überzeugt, dass dieses Projekt viele Vorteile, insbesondere auch für unsere Branche hat: «Wir müssen unseren Anteil an der Integration von motivierten jungen Menschen leisten – dies umso mehr, als wir auf diesem Weg geeigneten Nachwuchs rekrutieren können.»

L'ASP, l'Associazione Polybau, l'Associazione Svizzera Imprese Pittori e Gessatori (ASIPG) e la Segreteria di Stato della migrazione (SEM), Divisione Integrazione, hanno sottoscritto un protocollo d'intesa per lo sviluppo congiunto delle basi per un Pretirocinio d'Integrazione (IVL) relativo al settore professionale.

Le associazioni firmatarie (Oml) elaborano le basi, le raccomandazioni e gli ausili per l'attuazione. Il pretirocinio d'integrazione, della durata di un anno, si pone i seguenti obiettivi:

- **Obiettivo a breve termine:** Acquisizione delle competenze fondamentali in un settore professionale quale preparazione per la formazione professionale di base.
- **Obiettivo a medio termine:** Diploma CFP o AFC.
- **Obiettivo a lungo termine:** Integrazione nel mercato del lavoro e indipendenza economica.

La SEM sostiene finanziariamente l'Oml. Il progetto pilota prevede una durata di quattro anni e partirà nel 2018.

Schweizerischer Plattenverband **SPV**
Association Suisse du Carrelage **ASC**
Associazione Svizzera delle Piastrelle **ASP**



maler
gipser

Die Kreativen am Bau.

POLYBAU
POLYBAT

Bildungsleistungen für Spezialisten der Gebäudehülle

Rechtsauskunft / Fallbeispiel

Rechtsauskunft – Werkvertragsgarantie

Die Ausgangslage

Kurt Flück von der «Tiles and more AG» hat beim Kunden Peter Stein am 5. Januar 2012 das Badezimmer mit neuen Platten verlegt. Der Vertrag beinhaltete eine einjährige Garantie. Am 1. März 2015 erhält Kurt Flück einen Telefonanruf von Peter Stein, der die kostenlose Reparatur einer defekten Platte verlangt. Kurt Flück teilt dem Kunden mit, dass die einjährige Garantie bereits am 5. Januar 2013 abgelaufen sei und er ihm die Platte deshalb nicht kostenlos auswechseln könne. Ist dies korrekt?

Lösung

Die Antwort des Verbandsjuristen auf diese Frage finden Sie in dem für Mitglieder reservierten, geschlossenen Bereich der SPV-Homepage: www.plattenverband.ch

Rechtshilfe, exklusiv für SPV-Mitglieder:

SPV-Mitglieder können sich vom Verbandsjuristen in rechtlichen Fragen unterstützen lassen. Telefonische Auskünfte bis 15 Minuten oder kurze Mail-Anfragen sind für die SPV-Mitglieder kostenlos. Komplexere Unterstützung wird zu vorteilhaften Konditionen verrechnet.

Kontakt: Telefon: 062 745 00 45

Email: office@advokatur-whb.ch

News

PR Bericht Codex. Codex Power CX 4

Codex Power CX 4: höchste Standfestigkeit an der Wand

Januar 2017 – Zur BAU stellt Codex, die Marke für echte Plattenleger, einen neuen faserverstärkten Flex-Dünnbettmörtel vor: codex Power CX 4. Durch den speziellen Einsatz von Glasfasern erreicht er eine sehr hohe Standfestigkeit an der Wand und eignet sich dadurch hervorragend für die professionelle Verlegung von grossformatigen Wandfliesen.

Codex Power CX 4 ist ein faserverstärkter, hoch standfester, flexibler hydraulisch erhärtender und kunststoffvergüteter Dünnbettmörtel nach DIN EN 12 004 C2 TE S1. Nach dem Anmischen entsteht ein feinkörniger, geschmeidiger und standfester Verlegemörtel mit sehr guten Verarbeitungseigenschaften. Dabei zeichnet er sich insbesondere durch eine lange Verarbeitungs- und Korrekturzeit von sechs Stunden aus. Begeh- und verfugbar ist er nach 24 Stunden, belastbar nach drei Tagen. Mit codex Power CX 4 können auch kleinflächige Unebenheiten im Untergrund bis 10 mm Schichtdicke ausgeglichen werden. Darüber hinaus überzeugt er durch seine universellen Einsatzmöglichkeiten im Innen- und Aussenbereich, an Wand und Boden sowie im Wohn-, Gewerbe- und Industriebereich.

Weitere Informationen finden Sie unter www.codex-x.ch.



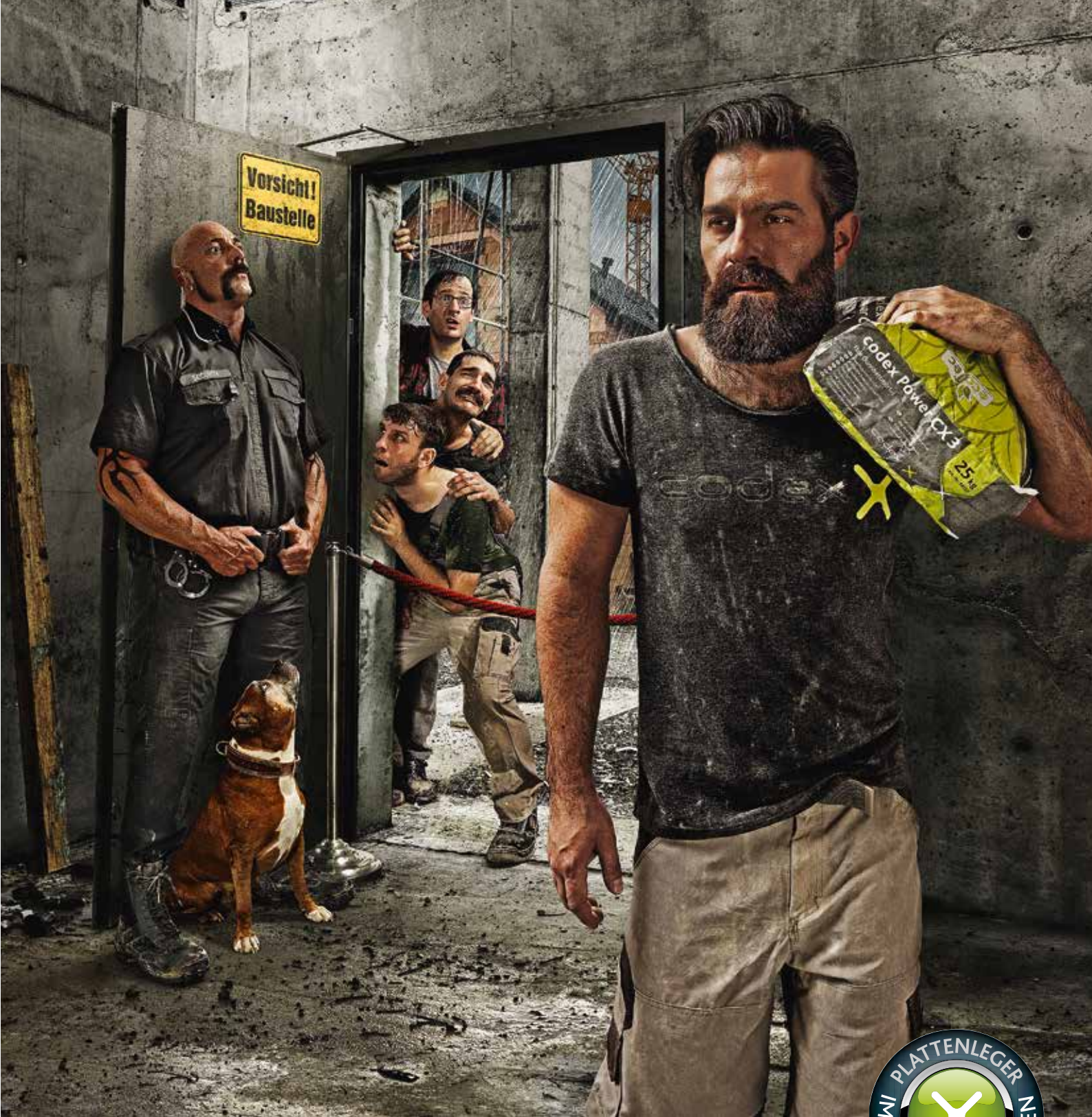
Codex Power CX 4 ist nach DGNB, LEED und EC 1 R Plus zertifiziert und erfüllt höchste Qualitätsstandards für eine wohngesunde Produktqualität.

Kontakt

Uzin Tyro AG | Marketing & Kommunikation | Simon Odermatt

Telefon +41 41 922 21 65 | Telefax +41 41 624 48 88

E-Mail simon.odermatt@uzin-utz.com



IN IST WER DRIN IST.

Das Netzwerk der Besten ist eine Vereinigung der besten Plattenleger.
Werden Sie jetzt Mitglied und profitieren Sie von zahlreichen Vorteilen.
Codex – der starke Partner für professionelle Platten und Natursteinleger.

Mehr Information zum Netzwerk unter
www.netzwerkderbesten.com

Mehr Informationen zu codex unter
www.codex-x.ch

codex 
exclusiv für echte Plattenleger[®]

Keramik. Einzigartig

Der Pop-up-Store ist offen



Die neue virtuelle Plattform von Keramik-Einzigartig stellt Trends und neue Produktwelten in den Mittelpunkt. Architekten, Gestalter und Planer können sich im wechselnden Angebot tummeln und per Mausclick direkt bei unseren Handelspartnern Muster bestellen.

Elisabeth Arm

Wie können sich Architekten und Planer am schnellsten über Trends in der Keramikwelt informieren? Ganz einfach: im neuen Pop-up-store. In dieser virtuellen Ausstellung finden sie die neusten Produkte für die verschiedenen Anwendungsgebiete. Ausgewählte Keramiklieferanten unserer Handelspartner liefern die Informationen mit Bildern und Produktbeschreibungen. Die Auswahl wird laufend aktualisiert – Vielfalt und Dynamik der Welt der Keramik werden erlebbar.

Intensive Kontaktbewirtschaftung

Per Mausclick wird eine Bestellung der gewünschten Platten an den Handelspartner ausgelöst. Dieser kann mit dem Kunden Kontakt aufnehmen, und kurze Zeit danach wird das gewünschte Material geliefert. Für diese Bestellung muss man sich allerdings registrieren. Das ermöglicht dem SPV und den Handelspartnern eine laufende Kontaktpflege mit Ansprechpartnern in der Architektur- und Planerszene. Je besser diese aus erster Hand informiert sind, desto eher können sie sich von den gestalterischen und technischen Vorteilen der Keramik überzeugen lassen. Das Angebot hat einen hohen praktischen Nutzen und wird die Verbreitung von Keramik direkt fördern. Je besser wir die Entscheidungsträger über die neuen Produkte unserer Keramiklieferanten informieren und je einfacher sie sich diese beschaffen können, desto eher können wir sie auch von allen Vorteilen des Materials überzeugen.

So gelangt man zum Pop-up-store: www.keramik-einzigartig.ch

Ein Botschafter auf vier Rädern

Keramik ist einzigartig – diese Botschaft ist jetzt auch auf den Schweizer Strassen gut sichtbar. Das Auto von SPV-Geschäftsführer Andreas Furgler trägt ein attraktives und auffälliges Keramik-Design. Möglich wurde dieser Blickfang dank der freundlichen Unterstützung von Sabag und Borsani Baukeramik GmbH.



Wichtige Termine

Date importanti

10.03.2017	Domino / Pflichtmodul 3.15 «Bauadministration»	Dagmersellen	
22.03.2017	Anmeldeschluss vorbereitender Kurs HFP für Plattenleger/innen	siehe Homepage	
24.04.2017	Anmeldeschluss Berufsprüfung 2017	siehe Homepage	
26.04.2017	GV SPV Sektion Bern	offen	
27.04.2017	GV SPV Sektion Zürich	offen	
03.05.2017	GV SPV Sektion Zentralschweiz	offen	
04.05.2017	GV SPV Sektion Ostschweiz	Gasthaus Froberg, Rapperswil-Jona	
05.05.2017	Domino/Pflichtmodul 4.14 «Baustellenorganisation»	Dagmersellen	
08.05.2017	GV SPV Sektion Mittelland	offen	
11.05.2017	GV SPV Sektion Graubünden	offen	
12.05.2017	GV SPV Sektion Basel	Gewerbeverband Basel	
17.05.2017	GV SPV Sektion Ticino	Hotel La Perla in S. Antonino	AG Sezione Ticino
03.06.2017	Weiterbildung/ Wahlmodul 6.17 «Kommunikation»	Dagmersellen	
23.06.2017	SPV Delegiertenversammlung	Basel	ASP Assemblea dei delegati
18.08.2017	Domino / Pflichtmodul 1.24 «Berechnen & Informatik»	Zofingen	
31.08. – 03.09.2017	Berufsmesse OBA	St. Gallen	
04.09.2017	Weiterbildung / Wahlmodul 10.0 «Fachberater/in Keramik»	Dagmersellen Ausstellungen Handel	
05.10. – 09.10.2017	Aargauische Berufsschau	Wettingen	
15.09.2017	vorbereitender Kurs HFP für Plattenleger/innen (ehem. Meisterschule)	Dagmersellen	
27.10.2017	Weiterbildung / Wahlmodul 8.4 «Verkaufskommunikation»	Dagmersellen	
21.11. – 25.11.2017	Berufsmesse Zürich	Zürich	
09.11. – 12.11.2017	ZEBI	Luzern	

Berufsprüfung Plattenlegerchef/in

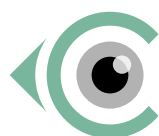
Die Anmeldung zur Berufsprüfung Plattenlegerchef/in mit eidg. Fachausweis hat mit dem offiziellen Formular zu erfolgen. Dieses kann auf der Homepage heruntergeladen werden:

<https://plattenverband.ch/bildung/weiterbildung/plattenlegerchef-in> oder bei der Geschäftsstelle in Dagmersellen bezogen werden (Tel 062 748 42 52). **Anmeldeschluss: 28. April 2017**

Vorbereitender Kurs zur Höheren Fachprüfung für Plattenleger/innen

Informationen und Ausschreibung finden Sie auf der Homepage: <https://plattenverband.ch/bildung/weiterbildung/plattenlegermeister-in>

Anmeldeschluss: 22. März 2017



Haben Sie es schon gelesen?

Das neue Handbuch für Berufsbildner beinhaltet Checklisten und Tipps zur Selektierung und Begleitung von Jugendlichen, respektive Lernenden.

www.plattenverband.ch/bildung/grundbildung/Dokumente

Unsere Handelspartner

I nostri partner



Blatter berät, handelt, verlegt.



**PLÄTTLI
GANZ**



Mitglieder berücksichtigen Mitglieder.
Associati favoriscono associati.



WOHLFÜHLOASEN

DIE PERFEKTEN FLIESENKLEBER FÜR NASSBEREICHE

Nassbereiche wie Badezimmer und Küchen erfordern ein spezielles Augenmerk bei der Abdichtung und der Verlegung von Fliesen. Sika verfügt über umfassende Kompetenzen und weitreichende Erfahrungen in diesem Bereich.

Wir bieten Ihnen ein Gesamtpaket für die Abdichtung und Fliesenverklebung in Nassbereichen an:

- Dichtungsschlämme
- Polymermodifizierte Fliesenkleber
- Farbige, wasserdichte Verfugungsmörtel
- Flexible, zementgebundene Niedrigmodul-Fliesenmörtel
- Silikon-Fugendichtstoff

Bei Fragen stehen Ihnen unsere Technischen Berater gerne zur Verfügung.