

keramikweg

SPV • ASC • ASP

2 • 2015

Ideen aus Keramik

Idée céramique

Idea ceramica

Mit Keramik starke
Zeichen setzen

Donner un signe
fort avec la céramique

keramik-
einzigartig.ch



Inhaltsverzeichnis Table des matières

**céramique-
unique.ch**

Editorial	
Zürcher Visionen	3
<i>Visions zurichaises</i>	3
Thema • Thème	
Energie sparen mit Keramik	4
<i>Economies d'énergie grâce à la céramique</i>	4
Die Kunst der Keramik- und Kundenpflege	8
<i>L'art de l'entretien de la céramique – et de la relation-client</i>	8
Schweizerischer Plattenverband • Association Suisse du Carrelage	
Suisse Floor 2015 • Mit Keramik starke Zeichen setzen	12
<i>Suisse Floor 2015 • Donner un signe fort avec la céramique</i>	12
SPV aktuell • Die Generalversammlungen der Sektionen	14
Mitarbeitende der SPV-Betriebs AG	
Corinne Lustenberger – unsere Sozialpartnerin	16
Aus- und Weiterbildung • Formation professionnelle et continue	
Konfliktmanagement auf der Baustelle • Dieses «Teil» gehört in jede Werkzeugkiste	17
<i>Les Maîtres Carreleur 2012–2015</i>	20
WorldSkills 2015 • Auf dem Weg nach São Paulo	21
<i>WorldSkills 2015 • En route pour São Paulo</i>	21
Auf dem Weg zum Plattenlegerchef	24
<i>Sur la voie de devenir cheffe-carreulse</i>	24
News • Diverse	
ARDEX S 28 NEU • Die neue Sicherheit bei Grossformaten	26
<i>ARDEX S 28 NOUVEAU • La nouvelle sécurité pour les carreaux XXL</i>	26
GEBERIT • Dauerhaft dicht: Die neuen Geberit Duschrinnen CleanLine	28
<i>GEBERIT • Durablement étanches : les nouveaux écoulements de douche Geberit CleanLine</i>	28
SABAG • Philipp Starck-Architektur für Wand und Boden	29
Ratgeber	
Fallbeispiel Nachfolgeregelung	29
Agenda	31



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

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



Der SPV ist Mitglied
der Europäischen Union
der Fliesenfachverbände

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



Zürcher Visionen

Visions zurichoises

Sehr geehrte Damen und Herren
Liebe Mitglieder des SPV

Im Vorstand der Sektion Zürich haben wir uns im vergangenen Jahr viele und existenzielle Gedanken darüber gemacht, wie wir den Verband stärken können. Ketzerische Frage: Wozu brauchen wir diesen überhaupt? Praktische Frage: Welche Bedürfnisse haben unsere Mitglieder und wie können wir diese befriedigen?

Aus den Gesprächen und Überlegungen entstanden Visionen: Wir wollen gemeinsam auftreten und unser Verband soll als Qualitätslabel nach aussen wirken. Wir wollen den Zusammenhalt zwischen Legebetrieben und Händlern fördern. Wir wollen auch den Nachwuchs fördern und uns die besten Lernenden holen. Und insgesamt wollen wir natürlich im schwierigen Umfeld bestehen.

Um die Visionen umzusetzen, braucht es Massnahmen. Einige haben wir bereits angepackt. Wir planen einen regelmässigen Höck, an dem wir uns gegenseitig austauschen, unsere Freuden und Sorgen berichten und den Gemeinschaftssinn stärken. Diese konspirativen Treffen finden im ganzen Einzugsgebiet statt, denn wir wissen: Die Sektion, das sind alle Mitglieder, nicht nur der Vorstand. Wir arbeiten an einer stufengerechten Weiterbildung, sei dies für Plattenleger, Chefs, Meister oder Unternehmer. Und wir arbeiten daran, dass die Weiterbildungen anerkannt und vor allem auch publiziert werden. Wir gehen an die Schulen und bewerben unsere Lehrstellen aktiv.

Diese Aufgaben können wir nur gemeinsam lösen und indem wir offen sind für Neues. Wir sind gespannt, wie andere Sektionen ihre Zukunft angehen und wir wollen vor allem auch mit dem nationalen Verband auf Augenhöhe kommunizieren, damit alle voneinander profitieren.

Ich bin sicher, dass wir mit unseren Visionen und den Lösungsansätzen nicht allein sind. Ich bin zuversichtlich.

Thomas Halbheer
Präsident der Sektion Zürich



Mesdames et Messieurs,
Chers membres ASP

Au comité de la section de Zurich nous nous sommes posés, ces dernières années, de nombreuses questions existentielles comment renforcer l'association. Question provocatrice : En avons-nous vraiment besoin ? Question pratique : Quelles sont les besoins de nos membres et comment pouvons-nous les satisfaire?

De ces entretiens et réflexions ont résulté des visions : Nous voulons unir nos forces et présenter notre association vers l'extérieur comme label de qualité. Nous voulons encourager la coopération entre les poseurs et les commerces. Nous voulons également promouvoir la relève et trouver les meilleurs apprenants. Et, dans l'ensemble, nous voulons survivre dans ce contexte difficile.

La mise en œuvre de ces visions exige des mesures. Nous en avons déjà attaqué quelques-unes. Nous prévoyons régulièrement des réunions pour nous échanger mutuellement, parler de nos joies et de nos soucis et renforcer l'esprit de collectivité. Ces rencontres conspiratives ont lieu dans l'ensemble de la région, car nous sommes conscients : La section ce sont tous les membres et non seulement le comité. Nous nous engageons pour une formation continue adaptée aux niveaux, que ce soit pour les carreleurs, les chefs, maîtres ou entrepreneurs. Et nous nous engageons également pour une reconnaissance et surtout aussi pour la publication des formations continues. Nous nous rendons dans les écoles et faisons activement de la publicité pour nos places d'apprentissage.

Mais nous ne pouvons remplir ces tâches que conjointement et si nous sommes ouverts aux nouveautés. Nous sommes curieux comment d'autres sections abordent leur avenir et nous voulons surtout aussi communiquer sur un pied d'égalité avec l'association nationale, afin que nous puissions tous profiter les uns des autres.

Je suis certain que nous ne sommes pas seuls avec nos visions et des solutions envisageables. Je suis confiant.

Thomas Halbheer
Président de la section de Zurich

Unsere Partner • Nos partenaires



AUS GUTEM GRUND



Für Bau-Profis



SAINT-GOBAIN



Thema Technik

Energie sparen mit Keramik

Das Thema Energieverbrauch wird immer wichtiger – mit Energiesparmassnahmen kann jedermann zur Verminderung der Umweltbelastung beitragen und durch geringere Kosten sein persönliches Budget entlasten. Plattenleger können einen wichtigen Beitrag leisten.

Rob Neuhaus

Über die Wärmeleitfähigkeit haben wir zum letzten Mal im keramikweg 4-14 berichtet («Wärmeleitende Platten»), jetzt zeigen wir eine Möglichkeit, mit einem geeigneten System das Raumklima zu verbessern und gleichzeitig Energie zu sparen.

Keramik-Klimaboden von Schlüter-Systems

Das dünn-schichtige Fussbodenheizsystem BEKOTEC-THERM macht sich die gute Wärmeleit- und Speicherfähigkeit des Belags zunutze. Der Unterlagsboden, der über der Noppenplatte und den darin verlegten Heizrohren eingebracht wird, muss nur mindestens 8 mm hoch sein. So kommt die Wärme schnell an der keramischen Oberfläche an. Selbstverständlich vereint das System auch alle anderen Vorteile einer Bodenheizung kombiniert mit Keramik: niedrige Vorlauftemperatur, gleichmässige Wärmeverteilung, kein bakterieller Befall, pflegeleicht. Aufgrund des niedrigen Energieverbrauchs eignet sich das System auch zur Nutzung von Solarenergie oder Erdwärme. Darüber hinaus ist das System für den Bau bzw. die Renovierung von Häusern nach den Minergie-Standards zugelassen. Bei Renovationen und Sanierungen zählt die geringe Aufbauhöhe von minimal 25 mm zuzüglich Belag.

Zeit und Material einsparen

Dank der niedrigen Überdeckung wird wesentlich weniger Unterlagsboden eingebracht als bei konventionellen Systemen:

Schlüter-BEKOTEC-THERM: 56 kg/m²

Konventionell: ca. 130 kg/m²

Die Verbundentkopplung DITRA 25 kann verlegt werden, sobald der Unterlagsboden begehrbar ist. Das Austrocknen und Aufheizen entfällt – so entsteht eine Zeitersparnis von bis zu vier Wochen.

Thème technique Economies d'énergie grâce à la céramique

La consommation d'énergie est un sujet d'importance croissante. Chacun peut, grâce à des mesures d'économies, contribuer à réduire son empreinte environnementale et soulager son budget. Les carreleurs ont dans ce domaine un rôle important à jouer.

Rob Neuhaus

Nous avons déjà évoqué la question de la conductibilité de chaleur dans le numéro 4-14 de notre magazine. Aujourd'hui, nous montrons comment améliorer le climat d'une pièce tout en économisant de l'énergie.

Sols chauffants en céramique de Schlüter-Systems

Le système de chauffage au sol de faible épaisseur BEKOTEC-THERM utilise la bonne capacité de conduction et de préservation de la chaleur du matériau. La chape, qui est coulée



**Rohboden –**

1. Tag: Die Noppenmatte aus Styropor verlegen und Heizröhrchen einfädeln
2. Tag: Zementunterlagsboden

**Sol brut –**

- 1^{er} jour : la plaque à boutons de styropor est posée et les trous de chauffage ménagés
2^{ème} jour : chape de ciment



3. Tag: Entkopplungsmatte verlegen.
4. Tag: Keramikplatten verlegen.
5. Tag: Ausfugen und Reinigung. (Fotos: Beat Bhend)

- 3^{ème} jour : pose de la nappe de désolidarisation.
4^{ème} jour : pose du carrelage.
5^{ème} jour : jointoiments et nettoyage. (Fotos: Beat Bhend)

Schnittstellen

Für Plattenleger bieten solche Systeme einen entscheidenden Vorteil: Sie können ihr Angebot den Kunden gegenüber erweitern. Bei Schlüter-Systemen haben sie dafür mit den Fachberatern Maurizio Barone und Marc Meyer Ansprechpartner für das ganze System von der Heizsteuerung bis zur Oberfläche. Marc Meyer: «Wir können die Plattenleger bei allen Arbeitsschritten beraten und unterstützen. Insbesondere bei den Schnittstellen von Steuerung und Heizröhren, beim Unterbau mit Isolation und Trittschall, bei der Entkopplung, vom Unterlagsboden bis zur Oberfläche. Zusammen mit unserer Systemgarantie ergibt das für die Handwerker, aber ebenso für die Kunden – Bauherren wie Architekten – eine entscheidende Erleichterung und eine grosse Sicherheit.»

par-dessus une plaque à boutons et à trous de chauffage, peut être limitée à 8 mm d'épaisseur. Cela permet à la chaleur d'atteindre plus rapidement la surface. Bien sûr, le système réunit aussi tous les autres avantages d'un chauffage au sol combiné avec la céramique : faible température du système de chauffage, répartition unifiée de la chaleur, pas de dépôt bactérien, facile d'entretien. Comme il consomme peu d'énergie, le système se combine favorablement avec l'utilisation de l'énergie solaire ou d'une pompe à chaleur. Le système est en outre admis pour la construction ou la rénovation selon les normes Minergie. Pour les rénovations ou les travaux d'assainissement, la faible épaisseur du revêtement (25 mm en plus de la chape) constitue un avantage certain.

Weitere Informationen

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

<http://www.bekotec-therm.de>

«Ich bin nicht nur Plattenleger»

Beat Bhend, Bhend Keramische Wand- und Bodenbeläge in Thundorf / TG, verbaut seit 17 Jahren erfolgreich und schadensfrei den Keramik-Klimaboden Schlüter-BEKOTEC-THERM. Bei den Kunden kommt er damit gut an.

keramikweg: Wie haben Sie sich das Know-how über «Energie sparen mit Keramik» und insbesondere über die Schnittstellen zu Heizung und Sanitärinstallation angeeignet?

Beat Bhend: Ich bin ursprünglich gelernter Sanitärinstallateur, habe anschliessend die Ausbildung als Plattenleger absolviert und dann vier Jahre lang bei einem Baumeister gearbeitet. Es fiel mir von Anfang an leicht, verschiedene Gewerke zu verbinden und etwas über meinen Garten hinaus zu schauen und zu denken. Ich bin nicht nur Plattenleger, und so funktionieren auch meine mittlerweile zehn Mitarbeiter. Denn eines ist klar: Der Kuchen von Aufträgen wird nicht grösser – aber wir können uns ein grösseres Stück davon abschneiden.

Wie gelingt es Ihnen, Bauherren und Architekten für das Thema zu sensibilisieren?

Ich muss sagen, dass es vor allem bei Bauherren mit Umbau- und Renovationsplänen gelingt. Architekten sind Neuem gegenüber eher skeptisch. Vor kurzem also wünschte ein Kunde einen neuen Plattenboden. Ich empfahl ihm, gleichzeitig eine Bodenheizung einzubauen und zeigte ihm nebst anderen Vorteilen auf, wie er mit dem Schlüter-System die Energiekosten senken und das Raumklima verbessern kann. Ich konnte ihn überzeugen und durfte schliesslich alles, vom Abbruch bis zur Malerarbeit, ausführen. Aus einer Plättliarbeit von vielleicht 5'000 Franken wurde ein Auftrag von rund 30'000 Franken. Der Kunde schätzte es sehr, dass der ganze Boden in einer Woche eingebaut war und die gesamte Umbauzeit nur gerade solange dauerte wie allein die Austrocknungszeit beim konventionellen Verfahren. Ein grosser Vorteil für mich und meine Leute: Wir wissen genau, dass der Untergrund für den Bodenbelag sauber vorbereitet ist und verlieren keine Zeit, weil wir auf andere Handwerker warten und die Baustellen wechseln müssen.

Wie reagieren die Kunden?

Viele sind sehr interessiert an neuen Möglichkeiten und auch froh, wenn sie alles aus einer Hand erhalten. Aus einem gelungenen Auftrag wird oft ein weiterer. Für den erwähnten Kunden bauen wir demnächst eine Ferienwohnung um...



Beat Bhend

Economiser du temps et du matériel

La faible épaisseur de la chape permet d'utiliser nettement moins de matériau qu'un système conventionnel :

Schlüter-BEKOTEC-THERM : 56 kg / m²

Conventionnel : env. 130 kg / m²

La natte de désolidarisation DITRA 25 peut être posée dès que la chape supporte vos pas. La durée de séchage et de mise en chauffe chute ainsi de quelque 4 semaines.

Interfaces

Pour les carreleurs, de tels systèmes présentent un avantage certain : ils lui permettent d'élargir leur offre pour les clients. Chez Schlüter-Systems, les carreleurs peuvent compter sur deux interlocuteurs de qualité pour tout le système, du pilotage du chauffage jusqu'au revêtement de surface, à savoir les conseillers spécialisés Maurizio Barone et Marc Meyer. Marc Meyer : «Nous pouvons soutenir les carreleurs dans toutes les étapes du travail. En particulier aux interfaces entre le pilotage du chauffage et les trous de chauffage, la pose de matériau isolant thermique et phonique, la désolidarisation. Assorti à notre garantie de système, cela offre à l'artisan, mais aussi pour le client (maître d'ouvrage ou architecte) un soulagement important, mais aussi une grande sécurité.»

Pour plus d'information

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

<http://www.bekotec-therm.fr>

«Je ne suis pas seulement carreleur»

Beat Bhend, de la société Bhend revêtements de sols et parois à Thundorf / TG, pose depuis 17 ans avec succès et sans dommage les sols chauffants en céramique Schlüter-BEKOTEC-THERM. A la satisfaction de ses clients.

IdeeCéramique : Comment avez-vous acquis le savoir-faire « économie d'énergie avec la céramique », et en particulier celui lié à l'interface avec le chauffage et l'installation sanitaire ?

Beat Bhend : A l'origine, j'ai appris le métier d'installateur sanitaire, puis j'ai effectué la formation de carreleur avant de travailler quatre ans auprès d'un entrepreneur. Dès le début, il m'était donc plutôt aisé de combiner plusieurs activités, de jeter un œil au-delà de mon pré carré et de penser en dehors des sentiers battus. Je ne suis pas seulement carreleur, de même que la dizaine de collaborateurs que j'emploie aujourd'hui. Car une chose est claire : le gâteau que la concurrence se partage ne grandit pas, mais nous pouvons en conquérir un plus grand morceau.

Comment faites-vous pour sensibiliser les maîtres d'ouvrage et les architectes à ce thème ?

Je dois dire que cela marche surtout dans les cas de transformations et de rénovation auprès des maîtres d'ouvrage. En effet, les architectes sont plutôt sceptiques pour la nouveauté. Il y a peu, un client souhaitait un nouveau sol de carrelage. Je lui ai conseillé d'installer simultanément un chauffage au sol et lui ai montré, à côté d'autres avantages, comment le système Schlüter lui permettait de réduire ses coûts de chauffage et améliorer le climat dans ses pièces. J'ai pu le convaincre et tout réaliser, de la démolition aux travaux de peinture. Au lieu d'un mandat de quelque 5'000 francs pour le carrelage, nous avons obtenu un mandat de 30'000 francs. Le client a beaucoup apprécié le fait que tout le sol a pu être réalisé en une semaine et que la totalité des travaux n'ait duré que le temps de séchage dans un procédé usuel. Un gros avantage pour mon personnel et moi : nous savons exactement que la chape pour le carrelage est préparé correctement et ne perdons pas de temps en comptant sur le travail d'un autre artisan.

Comment réagissent vos clients ?

Bon nombre d'entre eux s'intéressent aux nouveautés et sont ravis de pouvoir les découvrir de première main. Ensuite, un mandat entraîne souvent l'autre. Le client dont je viens de parler, par exemple, vient de nous mandater pour la transformation d'un appartement de vacances...

ZUR FLIESENVERLEGUNG AUF JUNGEN ZEMENTESTRICHEN.

ANWENDUNG WEICHT VON GELTENDEN REGELWERKEN AB.
 TECHNISCHES MERKBLATT BEACHTEN!



PCI macht auch
 in Zukunft die Originale

**PCI Flexmörtel[®] –
 4x Höchstleistung für alle Fälle**

Seit 30 Jahren ist PCI Flexmörtel[®] der Gattungsbegriff für flexible Fliesenkleber. Nun hat PCI eine neue Generation von Flexmörteln entwickelt. Das Ergebnis sind vier universell einsetzbare PCI Flexmörtel[®] in der S1- und S2-Klasse für mehr Flexibilität insbesondere bei zeitlich bedrängten Arbeiten.

Zeit, Qualität, Sicherheit und Kosten im Griff – jetzt testen!

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

Kreative Branche Keramik, Teil 2 Die Kunst der Keramik- und Kundenpflege

Keramik ist eine kreative Branche, Plattenlegen ein kreativer Beruf. Kreativität ist allgemein die Fähigkeit, etwas vorher nicht da gewesenes, originelles und beständiges Neues zu kreieren. Wir stellen kreative Akteure aus der Branche vor.

Reinigungs- und Pflegeanleitungen dienen nicht nur der Werterhaltung von keramischen Belägen, sondern auch der Erhaltung der Kundenbeziehungen. Reto Brügger in Frutigen macht es vor.

Rob Neuhaus

La céramique, branche créative, 2^e partie L'art de l'entretien de la céramique – et de la relation-client

La céramique est une branche créative, créatif aussi le métier de carreleur. La créativité représente d'une manière générale la capacité de créer quelque chose d'original et de neuf. Nous présentons des acteurs créatifs de la branche.

L'utilité des consignes de nettoyage et d'entretien ne se limite pas à préserver la valeur de revêtements en céramique, mais aussi à maintenir des relations privilégiées avec la clientèle. Reto Brügger, de Frutigen, montre l'exemple.

Rob Neuhaus

«Parkettleger machen es, warum sollen wir es nicht tun?» fragte sich Reto Brügger und beschloss, seinen Kunden jeweils eine Anleitung zur Reinigung und Pflege der frisch verlegten Platten persönlich zu überreichen.

« Les parqueteurs le font, pourquoi pas nous ? » se demandait Reto Brügger. Ce qui l'a décidé à remettre personnellement à ses clients des conseils pour le nettoyage et l'entretien des carrelages fraîchement posés.



Richtig gepflegte Böden machen lange Freude und erhalten die Kundenbeziehungen.

Des sols entretenus correctement continuent d'apporter du plaisir durablement, et préservent la relation au client.

Professioneller Pflegehinweis

Am Anfang war es ein «Danke für den Auftrag». Reto Brügger wollte sich gegenüber den Auftraggebern dafür erkenntlich zeigen, dass er eine schöne Arbeit ausführen durfte. Zum Teil hatte er gemeinsam mit diesen das Material ausgewählt und bereits eine persönliche Begegnung gehabt. Andere aber, zum Beispiel Käufer von Eigentumswohnungen, hatte er noch gar nie persönlich gesehen. So meldet er sich jeweils für einen Besuch an. Anstelle einer Flasche Wein – von der er nicht weiss, ob sie der Kundschaft schmeckt – bringt er ein Feinstein-Pflegeset mit und erklärt die wichtigsten Grundsätze der Pflege und Reinigung der Boden- und Wandbeläge, der Fugen, von Glas und Silikon in Nasszellen und weitere Besonderheiten. Das Pflegeset enthält abgestimmte Reinigungs- und Pflegeprodukte und einen Schwamm – und selbstverständlich die Kontaktangaben. Es wird zusammengestellt von Markus Gast, CT Chemie GmbH – damit ist garantiert, dass die Produkte korrekt auf die Materialien abgestimmt sind. Ebenfalls dabei ist eine Dokumentation mit ausführlichen Instruktionen.



Reto Brügger: Als «Danke schön» für den Auftrag gibt es eine professionelle Beratung zur Reinigung und Pflege.

Reto Brügger: En remerciement pour le mandat attribué, il offre un conseil professionnel pour le nettoyage et l'entretien du carrelage.

Recommandation de soin professionnelle

Cela a commencé par un « merci de votre confiance ». Reto Brügger cherchait à montrer à ses mandants qu'il leur était reconnaissant de lui avoir donné l'occasion de réaliser un beau travail. Dans certains cas, il avait contribué avec eux au choix du matériau, grâce à quoi il les avait déjà rencontrés personnellement. Dans d'autres cas en revanche,





Das Pflegeset und die Dokumentation bleiben beim Kunden und erhalten den Kontakt.

Le set d'entretien et la documentation restent auprès du client et permettent de maintenir la relation.

Langfristige Kundenakquisition

Bei diesen Übergaben kommt es jeweils zum Gespräch über Zufriedenheit, über Erfahrungen, über die Vorteile und die Nachhaltigkeit der Keramik. Und wenn die Pflegemittel aufgebraucht sind, dann fragt die Hausfrau nach Nachschub – es ist, so Reto Brüggers Erfahrung, übrigens in aller Regel die Frau. Sie hat Respekt vor dem Material und kümmert sich um einen korrekten Umgang damit. Ein wirkliches Geschäft ist der Verkauf von Pflegemitteln nicht – aber der Kontakt zählt. Aus einem Gespräch ergibt sich wieder einmal etwas, und irgendwann kommt dann ein Folgeauftrag, oder ein Bekannter der zufriedenen Kundin meldet sich und möchte eine Offerte. Mittlerweile sind es bereits Putzfrauen und -institute, die von ihm die passenden Mittel für Bauendreinigungen beziehen. «Kurzlebigkeit ist nicht meine Sache», meint Reto Brügger und er freut sich, wenn seine Arbeiten dank richtigem Unterhalt möglichst lange halten. Auch weit über die Garantiezeit hinaus – über mangelnde Arbeit macht er sich keine Sorgen, solange er mit professioneller Kundenberatung immer wieder Kunden gewinnt und Aufträge akquiriert.

céramique-unique.ch

par exemple les acquéreurs d'appartements en PPE, il n'avait eu aucun contact personnel avec eux. C'est pourquoi il les a contactés pour une visite. Au lieu d'une bouteille de vin – dont il n'a aucune idée si elle leur plaira – il emmène avec lui un set d'entretien pour le grès-cérame et explique les principes les plus importants pour l'entretien et le nettoyage des revêtements de sols et de parois, des jointoiments, du verre et du silicone dans les zones humides, et quelques autres particularités. Le set d'entretien comprend des produits d'entretien adaptés et une éponge – sans oublier, bien sûr, les coordonnées pour le contacter. Le set est composé par Markus Gast, de la société CT Chemie Särl, ce qui assure que les produits soient parfaitement adaptés aux matériaux. Une documentation avec des instructions exhaustives complète le tout.

Fidélisation des clients à long terme

La rencontre permise à cette occasion permet de s'entretenir avec les clients sur leur satisfaction, leurs expériences, les avantages et la durabilité de la céramique. Et lorsque les produits d'entretien sont épuisés, les clients viennent généralement solliciter un nouvel approvisionnement – en principe, la demande émane de l'épouse, selon l'expérience de Reto Brügger. Elle respecte le matériau et prend en général soin de l'utiliser correctement. La vente de produits d'entretien n'est pourtant pas commerce en soi, mais le maintien de ce contact avec les clients compte beaucoup. Un entretien débouche un jour ou l'autre sur quelque chose de concret, un nouveau mandat, ou alors une connaissance de notre client nous sollicite pour une offre. Depuis quelque temps, il est approché par des femmes de ménage professionnelles ou par des instituts de nettoyage pour leur fournir les produits de nettoyage adaptés à la fin de chantier. «Le business à court terme, ce n'est pas ma tasse de thé», affirme Reto Brügger qui se réjouit de constater que ses travaux puissent durer longtemps, grâce à un entretien adapté. Et même bien au-delà de la date de garantie, car il ne craint pas d'être sous-occupé, aussi longtemps que la qualité de ses conseils de professionnel lui permet de gagner de nouveaux mandats et clients.



AUSSERGEWÖHNLICH
SCHÖNE
BODENKERAMIK.

Wir verwandeln Ihr Zuhause in einen Hingucker. Als Spezialistin für Beläge aus Keramik, Naturstein und Holz bieten wir alles für die Heimverschönerung. Besuchen Sie eine unserer Ausstellungen, wo wir Sie in allen Fragen rund um das Thema Wand- und Bodenbeläge beraten. Werfen Sie doch ein Auge auf www.hgc.ch

HGC
WAND-&BODENBELÄGE

Keramik.Einzigartig
an der Suisse Floor 2015
**Mit Keramik starke
Zeichen setzen**

Die Suisse Floor vom 15. bis 17. April 2015, die Fachmesse für Bodenkompetenz in Luzern, war die Plattform, um eine breite Palette des aktuellen Keramikangebots zu inszenieren. Spielerisch, auf Augenhöhe, überraschend.

Rob Neuhaus

Farben, Oberflächen, Formate, Formen und Anwendungen boten Inspirationen für Branchenprofis, vom Verarbeiter über den Architekten, Planer, Unternehmer bis zum institutionellen Anleger. Mit Impulsreferaten über Grossformatige Platten und über Keramik im Aussenbereich durften die interessierten Kreise auf den neusten Stand der Technik gebracht werden. Unterstützt wurde die Aktion durch Vertreter von Plattenlegerunternehmen, Handelsfirmen und aus dem Verband sowie durch die Platten-Champions David

*Céramique.Unique
à la Suisse Floor 2015
Donner un signe fort
avec la céramique*

La Suisse Floor, le salon spécialisé pour la compétence du sol qui s'est déroulé du 15 au 17 avril 2015 à Lucerne, a servi de plate-forme pour présenter une large palette de l'offre actuelle en céramique. De manière ludique, à hauteur des yeux, surprenante.

Rob Neuhaus

Des couleurs, surfaces, formats, formes et applications donnaient des inspirations aux professionnels de la branche, du transformateur en passant par l'architecte, le planificateur, l'entrepreneur jusqu'à l'investisseur institutionnel. Des exposés sur les carreaux grands formats et sur la céramique à l'extérieur ont permis à des intéressés de mettre à jour leurs connaissances à l'état actuel de la technique. L'action était soutenue par des représentants d'entreprises de carrelage,



Muheim, Roger Dähler und Roger Allenbach, welche dem Publikum mit ihrem Know-how zur Verfügung standen.

Der Auftritt in Luzern war begleitet von der laufenden Berichterstattung im Blog auf www.plattenverband.ch, und die Einladung für Medienschaffende lockte eine Handvoll Interessierte an. SPV-Zentralpräsident Silvio Boschian: «Der Erfolg dieses Efforts wird nicht lange auf sich warten lassen, dessen bin ich mir ganz sicher...» Und siehe da, die ersten Berichterstattungen in Fachmedien sind bereits erfolgt.

Geschäftsführer Andreas Furgler wertet die Erfahrungen und insbesondere die Reaktionen der Besucher positiv: «Keramik lässt Laien wie Fachleute staunen. Die aktive und interaktive Präsentation war ein Erlebnis für alle Sinne und konnte ein starkes und nachhaltiges Zeichen setzen.»

d'entreprises commerciales et de l'association ainsi que par les champions du carrelage David Muheim, Roger Dähler et Roger Allenbach qui mettaient leur savoir à disposition du public.

La présentation à Lucerne était accompagnée de reportages réguliers sur le blog sous www.plattenverband.ch, et l'invitation aux médias a su attirer une poignée de personnes intéressées. Le président central ASC Silvio Boschian : « Le succès de ces efforts ne se fera pas attendre longtemps, j'en suis absolument convaincu... » Et en effet, les premiers articles dans les médias spécialisés sont déjà parus.

Pour le directeur Andreas Furgler les expériences et surtout les réactions des visiteurs étaient positives : « La céramique surprend aussi bien les profanes que les professionnels. La présentation active et interactive était une expérience pour tous les sens et a su marquer un signe fort et durable. »

Anzeige




Epoxi-Clean
www.ct-chemie.ch

SPV aktuell

Die Generalversammlungen der Sektionen

Vom 21. April bis 7. Mai 2015 fanden die Generalversammlungen der Deutschschweizer Sektionen statt – Ostschweiz in Appenzell, Basel in der Stadt Basel, Mittelland in Aarau, Bern in Belp, Zürich in Dübendorf, Zentralschweiz in Gisikon und Graubünden in Chur. Ende Mai folgten diejenigen der Sektion Ticino und der Fédération Romande du Carrelage FeRC. Vor und nach den Traktanden gab es gesellige Beziehungspflege auch über die Region hinaus. Die Bilder laden ein zu einer kleinen Reise durch die Deutschschweiz.



Anzeige



SIKA SCHWIMMBADSYSTEME «GEHEN NICHT BADEN»

FÜR EIN ÄSTHETISCHES UND DAUERHAFT DICHTES ERGEBNIS



www.sika.ch

BUILDING TRUST





In Dagmersellen getroffen... Corinne Lustenberger – unsere Sozialpartnerschafterin

Corinne Lustenberger ist 28-jährig und wohnt in Sursee. Seit dem 1. Oktober 2014 ist sie als kaufmännische Mitarbeiterin bei der SPV Betriebs AG zuständig für die Sozialpartnerschaften.

Rob Neuhaus

Was machen Sie am SPV-Bildungszentrum?

Ich bin zuständig für den Bereich Sozialpartnerschaften, das heisst ich führe das Sekretariat der Zentralen Paritätischen Berufskommission (ZPBK) des Plattenlegergewerbes sowie der RPBK AG/SO. Zudem bin ich auch für die Arbeitskontrollstelle PARIcontrol zuständig, die im Auftrag der Kantone und der Paritätischen Kommissionen Baustellenkontrollen vornimmt.

Wie sind Sie zu dieser Tätigkeit gekommen?

Mehr durch Zufall... Ursprünglich bin ich durch ein anderes Stelleninserat auf den SPV aufmerksam geworden und habe aus reiner Neugier mein Bewerbungsdossier gesandt. Offensichtlich wurde meine Bewerbung dann aber genauestens studiert und man hat mir die Stelle als Kaufmännische Mitarbeiterin zuständig für Sozialpartnerschaften angeboten. Da der Stellenbeschreibung äusserst interessant klang und ich beim Vorstellungsgespräch sofort einen guten Draht zum Team des SPV hatte, konnte ich dieses Angebot nicht mehr ausschlagen.

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

Mit den Verbandsmitgliedern stehe ich nur indirekt in Kontakt. Meist geht es um Fragen rund um den Gesamtarbeitsvertrag des Plattenlegergewerbes. Durch meine Protokollführung in diversen Kommissionen lerne ich jedoch regelmässig neue Verbandsmitglieder kennen.

Was erleben Sie auf Ihrem Arbeitsweg?

Mein Arbeitsweg von Sursee nach Dagmersellen beschränkt sich auf eine 10-minütige Fahrt auf der Autobahn. Was kann man da schon gross erleben – ausser dass man geblitzt wird A...



Was machen Sie in Ihrer Freizeit?

In meiner Freizeit bin ich recht engagiert im Turnverein. Ich treibe gerne Sport mit meinen Vereinskollegen oder treffe mich auf einen gemütlichen Drink oder ein gutes Essen mit meinen Freunden. Ich bin eine sehr gesellige Person, manchmal geniesse ich aber auch einfach einen freien Abend zuhause.

Rendez-vous à Dagmersellen

Corinne Lustenberger – notre responsable du partenariat social

Corinne Lustenberger (28) travaille depuis le 1^{er} octobre 2014 en tant que collaboratrice commerciale à la SA de gestion de l'ASC et est responsable des partenariats sociaux. Elle gère le secrétariat de la Commission Professionnelle Paritaire Centrale (CPPC) du carrelage ainsi que la CPPR AG/SO. Elle est par ailleurs responsable du service de contrôle des travaux PARI-control qui procède à des contrôles de chantier sur mandat des cantons et des commissions paritaires. Dans son temps libre elle fait du sport, passe son temps avec des amis, mais aime tout autant passer une soirée aisée à la maison.

Konfliktmanagement auf der Baustelle Dieses «Teil» gehört in jede Werkzeugkiste

Konflikte auf dem Bau führen nicht nur zu schlechter Stimmung, sondern auch zu Streit, Frust, Verzögerung, Kosten etc. Es gibt Hilfsmittel, wie man mit Konflikten umgehen kann und es gibt erfahrene Mediatoren, welche Unterstützung bieten. Das Domino-Wahlmodul «Konfliktmanagement & Mediation» liefert die Grundlagen dazu.

Rob Neuhaus

Wer kennt sie nicht, die schwierigen oder gar auswegslosen Situationen auf dem Bau: ungenügende Baubeschreibungen, unvorhergesehene Arbeiten, Mehrkosten, Mängel, Schönheitsfehler, Terminverzögerungen, geänderte Wünsche, falsch gelieferte Materialien... Walter A. Speidel kann davon ein Liedlein singen, er war jahrzehntelang als Architekt tätig und wechselte dann in die Mediation. Heute ist er Experte für Bau

und Immobilie sowie Mediator. Seine Aus- und Weiterbildung hat er als Master of Arts in Mediation abgeschlossen. Er wird oft als Experte und Mediator beigezogen, allerdings meistens dann, wenn der Konflikt bereits ziemlich eskaliert ist und die Interessen, Zielsetzungen und Vorstellungen der verschiedenen Parteien unvereinbar sind – oder so erscheinen.



Beim Rollenspiel, einem Element des Wahlmoduls, geht es darum, unterschiedliche Positionen einzunehmen und die verschiedenen Parteien zu verstehen.

MGS Naturstein AG

**Erweiterung unseres Angebots:
Zuschnitt und Bearbeitung
von Baukeramik**



Sockel-,
Boden- oder
Trittplatten,
Riemchen,
Grossflächen-
oder Dünnschicht-
keramik

**Wir schneiden alles
aus Keramik und
Naturstein!**

MGS Naturstein AG
Tel. 056 203 18 60

5420 Ehrendingen
natursteinhaus.ch

Was ist ein Konflikt?

Walter A. Speidel und sein Sohn Yves sind die Referenten des Domino-Wahlmoduls «Konfliktmanagement & Mediation». Hier geht es darum, die Ursachen eines Konflikts zu erkennen, situationsentsprechend zu reagieren, neutral zu vermitteln und zu kommunizieren, die Möglichkeiten einer Mediation zu erkennen und Schritte für eine solche einzuleiten. Um Konflikte auf dem Bau zu vermeiden, gibt es theoretisch bewährte Hilfsmittel, zum Beispiel:

- Besprechung protokollieren.
- Testverlegung von Platten fotografieren und abnehmen lassen.
- Wenn etwas nicht stimmt: abmahnen.

Die Fronten verhärten sich

Eigentlich wäre es einfach gewesen: Man muss halt reden miteinander. Oft kommt es aber anders, und dann kommen die Konfliktparteien nicht mehr weiter. Walter A. Speidel erwähnt ein konkretes Beispiel: Die Kundschaft ist mit der Qualität des neuen Parkettbodens nicht zufrieden, der Unternehmer akzeptiert die Reklamation nicht. Der Konflikt eskaliert, die Kosten für Anwälte, Expertisen, Gegenexpertisen belaufen sich mittlerweile auf 100'000 Franken. Die Nachbesserung war auf 22'000 Franken geschätzt... In den meisten Fällen kann der Mediator einen Konflikt in ein paar Stunden lösen.

Konflikt erkennen

Wer frühzeitig erkennt, dass ein Konflikt entsteht, ist im Vorteil. Denn er kann die richtigen Mittel einsetzen, um die Eskalation und deren negativen und unangenehmen Folgen zu vermeiden. Und er kann, wenn es nicht mehr weitergeht, eine Mediation einleiten. Die Kompetenz dafür kann man sich im Wahlmodul «Konfliktmanagement & Mediation» erarbeiten und erhält dafür ein Werkzeug, das man immer bei sich haben sollte.

Wahlmodul 9.2

Konfliktmanagement & Mediation
Neue Daten sind in Planung



Walter A. Speidel und Yves Speidel, die Referenten des Domino-Wahlmoduls.



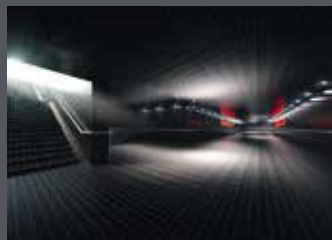
Nicola Iannone,
Verkaufsberater bei
Blatter AG in Bern,

hat das Wahlmodul «Konfliktmanagement & Mediation» absolviert und profitiert vom Gelernten: «Die Referenten Yves und

Walter A. Speidel haben mir wertvolle Tipps gegeben, wie ich bei einem Konflikt vermitteln kann. Es kommt zum Beispiel vor, dass wir bei Reklamationen eines Bauherrn gegenüber dem Plattenleger beigezogen werden. Als Händler sind wir zwar nicht neutral, versuchen aber trotzdem als Aussenstehende zu agieren und die Interessen beider Parteien so gut wie möglich zu verstehen. Es ist wichtig, in einem Konflikt die Parteien zu beruhigen, die Diskussion sachlich zu führen und eine Lösung zu suchen, die für alle Beteiligten stimmt. Als emotionaler Mensch habe ich auch persönlich viel profitiert, wie man in schwierigen Situationen sachlich und ruhig bleiben kann.»

NEUE FARBEN.
NEUE FORMATE.
NEUES DENKEN.

 **CHROMA
PLURAL**
colors.sizes.possibilities.



Die neuen Farben der Architekturkeramik

ChromaPlural eröffnet neue Freiheiten für Architekten und Innenarchitekten: Das Keramikfliesen-System besteht aus 50 aufeinander abgestimmten Farben, 8 starken Kontrasttönen und einem umfangreichen Formatbaukasten. Die Veredelung HT (Hydrophilic Tile), die Luftschadstoffe abbaut und weitere Vorzüge offeriert, ist bei ChromaPlural ebenso Standard wie die elegante Drei-Millimeter-Fuge, verschiedene Trittsicherheiten und Qualität „Made in Germany“. ChromaPlural ermöglicht den kreativen Einsatz der architektonischen Stilmittel Farbe und Form: von der Fassade bis zum Boden, von der U-Bahnstation bis zur Wellnesslandschaft.

FeRC

Les Maîtres Carreleur 2012–2015

Les candidats (de gauche) • Die Kandidaten (von links):
Jean-Christophe Carron, Joël Millius, Yannick Sassi, Robin-Clay Bernardin,
David Zuber, Jérôme Cardinaux, Frédéric Dousse, Ludovic Bitschnau,
Jean-Pierre Revey, Manuel Ducret, Jean-Matthieu Brasa, Johan Rossier,
Yvan Cauzo
Manque sur la photo • Nicht auf dem Bild:
Lulzim Bajraktari, Stéphane Bregy, Bujar Osmani



Du 14 au 16 avril 2015 ont eu lieu les examens professionnels supérieurs en vue de l'obtention du Diplôme fédéral de maître carreleur, les derniers sous le règlement datant de 1992.

Patrick Loosli

Les candidats ont eu la possibilité de suivre les cours organisés par la Fédération Romande du Carrelage (FeRC), sous l'égide de l'Association Suisse de carrelage (ASC). Ces cours ont débutés en novembre 2012 et ont tous eu lieu à l'Ecole de la Construction à Tolochenaz.

Former et accompagner

Les enseignants, venus de divers horizons professionnels, ont ainsi formé et accompagné ces carreleurs sur plus de 500 heures. Au cours de cette formation, les futurs maîtres carreleurs ont acquis des compétences de direction et de gestion d'entreprise. Que ce soit sur le plan économique, légal ou écologique, ils ont étudiés les processus nécessaires à la réalisation d'une commande, de la prospection du marché jusqu'à la remise de l'ouvrage, en gérant les phases d'étude et de pose. Leurs nouvelles compétences en matière de gestion du personnel et de sécurité au travail leur permettront d'exercer et de développer l'activité de l'entreprise en toute responsabilité.

Sur 18 candidats inscrit initialement, 16 ont suivi la formation et 14 se sont présentés aux examens. Pour faire suite à la com-

munication des résultats, les nouveaux maîtres Carreleurs recevront leur diplôme lors d'une cérémonie organisée le 25 septembre prochain à Tolochenaz.

Im November 2012 startete die französische Plattenlegermeister Schule, organisiert durch die Fédération Romande du Carrelage FeRC, unter der Trägerschaft des Schweizerischen Plattenverbands SPV, an der Ecole de la Construction in Tolochenaz.

Kernthemen waren die wirtschaftlichen, rechtlichen und ökologischen Aspekte der Auftragsabwicklung. Des Weiteren gehörten die Marktforschung und Kundenakquisition dazu. Durch vertiefte Kenntnisse in der Personalführung und Arbeitssicherheit wurden die unternehmerischen Fähigkeiten gestärkt.

Hohe schulische Anforderungen

Mit 18 Kandidaten begann die Meisterschule, 16 davon hielten den hohen schulischen Anforderungen mit 500 Stunden Unterricht stand und 14 davon haben sich an die Prüfung eingeschrieben. Vom 14. bis 16. April 2015 stellten sie sich der Höheren Fachprüfung zur Erlangung des Eidgenössischen Diploms für Plattenlegermeister, die letzte nach dem Reglement aus 1992. Nach der Bekanntgabe der Resultate werden die frischgebackenen Maîtres Carreleurs an der Diplomfeier der FeRC am 25. September 2015 geehrt.



WorldSkills 2015 Auf dem Weg nach São Paulo

Vom 11. bis 16. August 2015 kämpft Mike Brunner in Brasilien um den Weltmeistertitel der Plattenleger. Bis dann gilt es für ihn, sich optimal vorzubereiten. Dazu gehört auch das Training mit dem Mentaltrainer Heinz Müller.

Rob Neuhaus

Mentaltraining für Plattenleger – Topleistung hat viele Facetten

Spitzensportler helfen sich oft mit Mentaltraining bei der Vorbereitung auf Wettkämpfe. Die Methoden des Mentaltrainings können aber auch Berufsleute anwenden, welche ebenso Tag für Tag Spitzenleistungen erbringen.

Mike Brunner hat an den SwissSkills 2014 in Bern hervorragend abgeschnitten, er hat das Zeug zum Champion. Auf dem Weg zu den WorldSkills absolviert er ein von den Experten ausgeklügeltes Training. Dabei geht es vor allem um Qualität und Geschwindigkeit der Arbeit. Er wird zusätzlich vom Mentaltrainer Heinz Müller begleitet, der ihn darin stärkt, wie er sich während der Arbeit optimal verhalten kann.

Interne und externe Faktoren

Jeder Mensch reagiert bei neuen oder speziellen Aufgaben individuell. Dabei spielen zahlreiche Faktoren eine Rolle: interne und externe. Die internen Faktoren sind diejenigen, die man persönlich mitbringt: Technik (Handwerk), Taktik (Entscheidungsfällen, Zeitmanagement), lösungsorientiertes Handeln, Konzentration (im «Hier und Jetzt» sein), Kondition, Regeneration. Die externen Faktoren werden von der Umwelt bestimmt, zum Beispiel Umfeld, Material, Klima oder auch die Erwartungshaltung von ebenfalls beteiligten oder engagierten Menschen. Bei der Aufgabe, welche Mike an den WorldSkills lösen muss, kommt noch der unbekannte Anteil von 30 Prozent dazu. Im Wettkampf wie im Alltag spielen alle diese Faktoren ineinander hinein.

Das Ich ist wichtig

Die vielen Faktoren können bewirken, dass man die Konzentration verliert, sich ablenken lässt, sich verzettelt und so

WorldSkills 2015 En route pour São Paulo

Du 11 au 16 août 2015, Mike Brunner lutera au Brésil pour le titre de champion du monde du carrelage. D'ici-là, il lui faudra se préparer au mieux, ce qui signifie aussi s'entraîner avec le préparateur mental Heinz Müller.

Rob Neuhaus

+ CHAMPIONS-DU-CARRELAGE.CH



Entraînement mental pour les carreleurs Des performances de haut niveau ont de nombreuses facettes

Des sportifs de haut niveau ont souvent recours à l'entraînement mental pour se préparer aux compétitions. Les méthodes de l'entraînement mental peuvent cependant également être appliquées par les professionnels qui apportent eux aussi tous les jours des performances de haut niveau.

Mike Brunner a atteint un excellent résultat aux SwissSkills 2014 à Berne, il a le potentiel d'un champion. Sur le chemin aux WorldSkills il suit un entraînement conçu par les experts. Il s'agit avant tout de la qualité et de la rapidité du travail. Il est



Heinz Müller

weiter. Mentaltraining kann einem dabei helfen, möglichst schnell aus solchen Situationen herauszufinden. Man stellt sich dann ins Zentrum seiner Überlegungen und fragt sich zum Beispiel:

- Wie kann ich reagieren?
- Wie kann ich lösungsorientiert handeln?
- Wie kann ich mich an gelungenen Arbeiten orientieren?
- Wie kann ich mich auf meine Ressourcen fokussieren, und nicht nur auf das Problem?

Grundtechniken des Mentaltrainings

Grundtechniken des Mentaltrainings kann man unabhängig davon anwenden, welche Herausforderungen man bewältigen muss:

- **Selbstgespräch:** Im inneren Dialog mit mir selbst kann ich meine Gedanken steuern.
- **Entspannung:** Ich atme tief durch, zähle zum Beispiel rückwärts, komme zur Ruhe.
- **Visualisieren:** In Gedanken gehe ich die einzelnen Arbeitsschritte durch.

Heinz Müller, 49, ist ursprünglich ausgebildeter Primarlehrer. Anschliessend studierte er Pädagogik und Psychologie und absolvierte die Ausbildung als Trainer im Spitzensport sowie in Supervision und Coaching. Heute arbeitet er zu 60 Prozent an der Eidgenössischen Hochschule für Sport in Magglingen und zu 40 Prozent als Mentaltrainer, unter anderem begleitete er Giulia Steingruber zu ihrem dreifachen Medaillengewinn an der Turn-EM 2015 in Montpellier und Matthias Sempach auf seinem Weg zum Schwingerkönig 2013. 2013 war er auch an den Vorbereitungen von Thomas Siegenthaler zum Sieg an den WorldSkills in Leipzig beteiligt. Heinz Müller betrieb früher Leichtathletik und Triathlon und ist auch heute oft sportlich unterwegs.

par ailleurs accompagné par l'entraîneur mental Heinz Müller qui l'enseigne comment il doit se comporter de manière optimale pendant son travail.

Facteurs internes et externes

Chacun réagit individuellement à de nouvelles tâches ou des tâches spéciales. Un grand nombre de facteurs jouent un rôle, des facteurs internes et externes. Les facteurs internes sont ceux qu'on contribue soi-même : la technique (l'artisanat), la tactique (prendre des décisions, gérer son temps), une action orientée vers une solution, la concentration (être là maintenant), la condition, la régénération. Les facteurs externes sont définis par l'environnement, par exemple l'entourage, le matériel, le climat ou aussi les attentes des personnes également impliquées ou engagées. Pour la tâche que Mike aura à résoudre aux WorldSkills s'ajoute encore une part inconnue de 30 pour cent. Pendant la compétition et dans le quotidien, tous ces facteurs s'enchaînent.

L'égo est important

Par ces nombreux facteurs il se peut que l'on perde la concentration, se laisse distraire, se disperse etc. L'entraînement mental peut aider à ressortir le plus vite possible de ce genre de situation. On se place alors au centre de ses réflexions et se demande par exemple :

- Comment puis-je réagir?
- Comment puis-je agir de manière orientée à la solution?
- Comment puis-je m'orienter à des travaux réussis?
- Comment puis-je me concentrer sur mes ressources et non seulement sur le problème?

Techniques de base de l'entraînement mental

Les techniques de base de l'entraînement mental peuvent être appliquées indépendamment des défis que l'on doit relever :

- **Monologue :** Dans un dialogue interne avec moi-même, je peux orienter mes pensées.
- **Détente :** je respire profondément compte par exemple à rebours, me calme.
- **Visualiser :** je passe en revue les différentes étapes de travail en pensées.



Es gibt viele Wege zum Erfolg

Alle reagieren in schwierigen Situationen ähnlich: Der Puls steigt, die Gedanken beginnen zu kreisen, man sieht nur noch Berge vor sich... Die Reaktion darauf ist aber individuell und damit auch der Weg zum Erfolg. Der Mentaltrainer kann einen dabei beobachten, das Verhalten hinterfragen und Hilfe von aussen bieten. Das Ziel des Mentaltrainings ist wiederum für alle etwa gleich: Ich halte mich an meine Strategie und vertraue auf den Weg, den ich gewählt habe, gehe mit einer positiven Einstellung ans Werk und erbringe so meine persönliche Topleistung.

Les voies vers la réussite sont nombreuses

Dans des situations difficiles, tout le monde réagit de manière plus ou moins identique : le pouls s'accélère, les pensées commencent à tourner dans la tête, on ne voit plus que des montagnes devant soi... La réaction est cependant individuelle et donc aussi la voie vers la réussite. L'entraîneur mental peut nous observer, interroger le comportement et proposer de l'aide de l'extérieur. Le but de l'entraînement mental est plus ou moins identique pour tout le monde : je m'en tiens à ma stratégie et ai confiance en la voie que j'ai choisie, je me mets au travail avec une attitude positive et apporte ainsi des performances personnelles optimales.

Anzeige

NEU
JETZT AUCH IN GLANZCHROM




-PROFILE

www.st-profile.at

GEFÄLLEPROFILE DUO

Die technisch und optisch beste Lösung für eine barrierefreie Dusche.

<p>+ erhältlich in linker und rechter Ausführung</p> <p>+ Oberflächen in 3D poliert, K220 geschliffen und Glanzchrom</p> <p>+ Material: Edelstahl V4A (1.4404)</p>	<p>+ in 3 verschiedenen Längen: 1,16 m – 1,66 m – 2,00 m</p> <p>+ und in 7 verschiedenen Höhen: von 8 mm – 15 mm</p> <p>+ Gefällekante 2%</p>
--	---



Unser Gefälleprofil und viele weitere Profiltypen und Zubehör finden Sie auf unserer neuen Website unter www.st-profile.at

ST-Profile GmbH
 Industriestraße 56 / A-4050 Traun
 Tel +43 732 38 32 45 / Fax +43 732 38 64 42-6
 office@st-profile.at / www.st-profile.at

Heinz Müller, 49, était initialement enseignant du primaire. Il a ensuite fait des études de pédagogie et de psychologie et a suivi une formation d'entraîneur en sport de haut niveau ainsi qu'en supervision et coaching. Il travaille aujourd'hui à 60 pour cent à la Haute école fédérale de sport à Macolin et à 40 pour cent comme entraîneur mental ; il a encadré entre autres Giulia Steingruber lors des trois médailles remportées aux championnats d'Europe de gymnastique 2015 à Montpellier et Matthias Sempach sur le chemin de roi de la lutte 2013. En 2013 il a également contribué à préparer Thomas Siegenthaler à sa victoire aux WorldSkills à Leipzig. Par le passé, Heinz Müller faisait de l'athlétisme et du triathlon et il fait aujourd'hui encore beaucoup de sport.

Mikes Tagebuch von den WorldSkills finden Sie unter:



Auf dem Weg zum Plattenlegerchef

Eine solide Aus- und Weiterbildung schafft die beste Grundlage für kompetente Arbeit und das Bestehen im Arbeitsmarkt. Hier kommen zwei Plattenlegerinnen zu Wort, die auf dem Weg zur Plattenlegerchefin sind.

Rob Neuhaus



Katja Flückiger (23) aus Häusernmoos arbeitet bei der Bründler + Partner AG in Hasle-Rüegsau. Sie hat bereits fünf Module abgeschlossen.

Wie sind Sie zum Beruf Plattenlegerin gekommen?

Mir war von Anfang an klar, dass ich keinen Bürojob will. Also schnupperte ich als Sanitärinstallateurin, Automonteurin, Huschmiedin und Plattenlegerin. Doch Plattenlegerin gefiel mir am besten.

Welches ist Ihre Motivation für die Weiterbildung?

Ich will selbständiger arbeiten, mehr Verantwortung übernehmen und auch Leute führen können. Ich lerne auch, wie ich Gespräche mit Mitarbeitern und Kunden führe und ebenso das Lösen von Konfliktsituationen.

Wie bewältigen Sie den Aufwand?

Da ich mich nicht so gewohnt bin solange zu sitzen, fand ich es stressig in der Schule. Am Abend aber ein, zwei Stunden zu lernen, oder auch am Wochenende, das macht mir nichts aus. Das nehme ich gerne in Kauf.

Wie werden Sie unterstützt?

Familie und Kollegen finden es gut und respektieren, dass ich die Zeit für die Weiterbildung brauche. Im Betrieb kann ich jederzeit Fragen zum Lernstoff stellen und erhalte kompetente Antworten.

Welche Aussichten haben Sie?

Das ist noch schwierig zu sagen. Gerne würde ich die Weiterbildung zum Meister anhängen, aber vielleicht mache ich zuerst eine Pause, es kommt ganz drauf an, wie sich meine privaten Pläne noch ändern.

Sur la voie de devenir cheffe-carreleuse

Saskia Graf (22) et Katja Flückiger (23) ont commencé leur formation continue peu après avoir fini leur apprentissage. Elles acceptent toutes les deux volontiers de devoir pour cela sacrifier une bonne partie de leur temps libre.

Saskia Graf a achevé le premier module. Elle veut, grâce à la formation continue, avoir davantage de possibilités et plus de diversité dans son travail. Katja Flückiger a déjà conclu cinq modules. Pour elle il est important qu'elle puisse par-là travailler de manière plus indépendante, assumer de la responsabilité et diriger des gens et aussi apprendre à mener des entretiens avec des collaborateurs et des clients ainsi que résoudre des situations conflictuelles.

Saskia Graf (22) aus Leibstadt arbeitet bei der Kurt Stadler GmbH in Döttingen.

Sie hat kürzlich das Modul 1 erfolgreich absolviert.

Wie sind Sie zum Beruf Plattenlegerin gekommen?

Ich begleitete schon als Mädchen meinen Vater, der Maler ist, auf den Bau und es war mir schon damals klar, dass ich einmal einen Bauberuf lernen wollte. Nach einer Schnupperlehre als Plattenlegerin hat es dann geklappt.

Welches ist Ihre Motivation für die Weiterbildung?

Ich erhalte dadurch mehr Möglichkeiten und Abwechslung im Beruf.

Wie bewältigen Sie den Aufwand?

Viel Stoff ist mir von der Lehrzeit noch präsent, so dass sich der Aufwand im Rahmen hält. Aber trotzdem heisst es halt einfach, dass ich Zeit investiere und an den Wochenenden lerne.

Wie werden Sie vom Arbeitgeber und von der Familie unterstützt?

Mein Chef Kurt Stadler übernimmt grosszügigerweise den Aufwand. Und meine Familie lässt mich schön in Ruhe, wenn ich am Büffeln bin...

Welche Aussichten haben Sie?

Ich kann mir gut vorstellen, dass ich einmal Familie habe und dann vermehrt in der Administration tätig bin. Ich werde aber Handwerkerin bleiben.



POSE DE CARRELAGE EN FACADE VERLEGUNG VON KERAMIK AN FASSADEN

Les mortiers colles de la gamme EXCELLENCE permettent la pose en façade des très grands formats et des pierres à faible porosité ainsi que des revêtements foncés

Die Klebemörtel der Reihe EXCELLENZ wurden für höchste Ansprüche an Fassaden entwickelt und erlauben die Verlegung sehr grosser Plattenformate, Platten mit geringer Porosität und dunklen Belägen



Nos mortiers colles excellence :

CERMIFLEX

Gâchage normal ou fluide

CERMIFLEX ALG

Gâchage normal ou fluide allégé

CERMIDUR

bicomposant supporte des contraintes élevées

Nos mortiers joints recommandés :

CERMIIJOINT SOUPLE

Joint 3-10 mm pour support déformable

JOINT I-TECH

Joint technique 2-10 mm flexibilisé à prise rapide

Pour la mise en oeuvre il est nécessaire de suivre les règles en vigueur (voir fiche conseil CERMIX http://cermix.ch/Fiches%20Conseils/FC_11_f.pdf) ou de nous consulter.

Unsere Klebemörtel excellenz :

CERMIFLEX

Anmischung normal oder fliesend

CERMIFLEX ALG

Anmischung normal oder fliesend erleichtert

CERMIDUR (2 Komponent)

Verträgt die schwierigsten Konditionen

Unsere empfohlenen Fugenmörtel:

CERMIIJOINT SOUPLE

Fugenmörtel 3-10 mm für verformbare Untergründe

JOINT I-TECH

Technische und schnell Fugenmörtel 2-10 mm

Für das Verlegen müssen die in Kraft stehenden Vorschriften beachtet werden (siehe Verlegeempfehlung CERMIX http://cermix.ch/Fiches%20Conseils/d/FC_11_d.pdf) oder konsultieren Sie uns.



www.cermix.ch


CERMIX
carrelages et colles

PR Bericht • ARDEX

ARDEX S 28 NEU: Die neue Sicherheit bei Grossformaten

Mit S 28 NEU bringt der Wittener Bauchmiespezialist ARDEX einen Fliesenkleber, der speziell für die Verlegung von grossformatigen Fliesen- und Platten entwickelt wurde. Verarbeitern bietet er ganz neue Sicherheit und Wirtschaftlichkeit bei der Verlegung von Grossformaten auf Calciumsulfatestrichen.

Werden grossformatige Fliesen und Platten auf Calciumsulfatestrichen verlegt, ist der Estrich vor Feuchtigkeit aus dem Verlegemörtel zu schützen, um nachfolgende Schäden zu vermeiden. Wegen des geringen Fugenteils bei Grossformaten kann überschüssiges Wasser bei der Verlegung aber nur schwer entweichen. ARDEX S 28 NEU bietet hier eine perfekte Lösung: Dank des ARDURAPID-Effekts wird das Anmachwasser schnell und vollständig kristallin gebunden und kann damit nicht in den Estrich eindringen. Besonders vorteilhaft: Damit kann auch auf die sonst notwendige und aufwendige Epoxigrundierung zur Absperrung des Untergrundes verzichtet und stattdessen die Dispersionsgrundierung ARDEX P 51 eingesetzt werden. Das spart Zeit und Geld und gewährleistet im Ergebnis eine besonders sichere, wirtschaftliche und auch komfortable Verlegung.

In der Praxis überzeugt ARDEX S 28 NEU durch besonders hohen Verlegekomfort. Seine erstklassigen Verarbeitungseigenschaften mit einer beispielsweise hervorragenden Benetzungsfähigkeit werden ergänzt um eine lange offene Zeit bei einer relativ schnellen Erhärtungsphase. So beträgt die Verarbeitungszeit ca. 75 Minuten. Bereits nach 4 Stunden sind die Flächen wieder begehbar. Dabei ist das erneuerte Produkt vielseitig einsetzbar: Geeignet für alle grossformatigen Platten aus Steinzeug und Feinsteinzeug an Wand und Boden. Dank ARDURAPID-Effekt aber auch für eine verfärbungs-, verformungs- und ausblühungsfreie Verlegung von Naturstein-, Naturwerkstein-, Betonwerkstein- und Cottoplatten.

Rapport de presse • ARDEX ARDEX S 28 NOUVEAU : La nouvelle sécurité pour les carreaux XXL

ARDEX S 28 NOUVEAU a été spécialement mis au point par le spécialiste de la chimie de la construction de Witten pour la pose de dalles et carreaux de grand format. Aux applicateurs, ce mortier-colle offre des avantages inédits tant en matière de mise en œuvre que de consommation de produit pour l'application de dalles ou carreaux XXL sur des chapes en sulfate de calcium.

Lors de ce type de pose, la chape doit être protégée contre l'humidité capillaire du mortier afin d'éviter tout problème ultérieur. Le nombre et la taille des joints de ce type de carreaux étant réduits, les quantités d'eau en surplus ont du mal à s'échapper lors de la pose. C'est là qu'ARDEX S 28 NOUVEAU offre la meilleure des solutions : grâce à l'effet ARDURAPID, l'eau de gâchage subit une liaison cristalline rapide et complète, l'empêchant de pénétrer dans la chape. Particulièrement avantageux : il est inutile d'appliquer un primaire époxy pour bloquer le support. A la place, on peut appliquer du primaire d'adhérence ARDEX P 51. Un gain de temps et d'argent substantiel qui, par ailleurs, favorise une pose économique et confortable en toute sécurité.

Dans la pratique, ARDEX S 28 NOUVEAU convainc également par un confort d'application hors pair. Ses caractéristiques d'application, notamment son excellente mouillabilité, sont complétées par un temps ouvert prolongé, malgré une phase de durcissement relativement courte. Ainsi, le temps de pose est d'environ 75 minutes. Après seulement 4 heures, les surfaces sont praticables et ouvertes au passage. Ce produit remanié est d'un usage polyvalent : Pose de dalles et carreaux en grès-cérame et grès-cérame fin de grandes dimensions pour murs et sols. Grâce à l'effet ARDURAPID®, il convient également pour la pose, sans coloration, déformation ni efflorescences, de dalles en pierre naturelle, pierre de taille naturelle, dalles de béton et en terre cuite.

Einfach perfekte Fugen.

Das neue ARDEX
Fugenmörtelsortiment

FlextraPro Fugenmörtel

schmal

breit

ARDEX **G8S**
FLEX 1-6
schnell



ARDEX **G9S**
FLEX 2-15
schnell



ARDEX **G6**
FLEX 1-6



ARDEX **G7**
FLEX 2-15



Basic Fugenmörtel

schmal

breit

ARDEX **G4**
BASIC 1-6



ARDEX **G5**
BASIC 2-15



6x NEU!

- Für jeden Anwendungsfall die richtige Fuge
- Erstklassige Verarbeitung
- Einfaches und übersichtliches Sortiment

ARDEX liefert ausschließlich
über den Fachgroßhandel.



www.ardex.de

PR Bericht • GEBERIT

Dauerhaft dicht: Die neuen Geberit Duschrinnen CleanLine

Grosszügige, bodenebene Duschen liegen voll im Trend. Bis anhin bedeuteten sie für den Installateur eine erschwerte Montage und für den Plattenleger Unsicherheiten bei der Abdichtung. Geberit hat deshalb eine neue Duschrinne entwickelt, die durch hohe Ästhetik überzeugt, leicht zu reinigen ist und die Schnittstellenproblematik bei der Abdichtung gekonnt gelöst hat.

Die neuen Geberit Duschrinnen CleanLine erfüllen sämtliche Anforderungen an eine richtungsweisende Sanitärtechnik: von der hohen Ablaufleistung des flachen Sifonkörpers über die auf Herz und Nieren geprüfte Montage- und Dichttechnik bis hin zu Funktion und Formgebung der eigentlichen Duschrinne.

Einfache Montage

Die Geberit Duschrinnen CleanLine lassen sich so einfach einbauen wie normale Bodenabläufe. Mit der neuen Geberit CleanLine müssen sich die beteiligten Gewerke nicht mehr aufwändig zu den verschiedenen Montageschritten abstimmen – der Sanitärfachmann, Unterlagsboden- und Plattenleger kommen auf Anhieb zurecht.



Die Geberit Duschrinnen CleanLine lassen sich auf die Grösse des Duschplatzes anpassen und überzeugen mit hoher Montage- und Benutzerfreundlichkeit.

Les écoulements de douche Geberit CleanLine s'adaptent exactement aux dimensions de l'espace de douche et séduisent par la facilité de leur utilisation et de leur nettoyage.



Durablement étanches : les nouveaux écoulements de douche Geberit CleanLine

Les douches au niveau du sol, de dimensions généreuses rencontrent un franc succès. Pour l'installateur en revanche, elles étaient jusqu'à ce jour synonymes de montage difficile et suscitaient quelques incertitudes en matière d'étanchéité pour le carreleur. C'est la raison pour laquelle, Geberit a développé un écoulement de douche particulièrement convaincant en matière d'esthétique, de facilité de nettoyage et permettant de solutionner la problématique des points de jonction lors de l'étanchéité. L'écoulement de douche Geberit CleanLine est constitué de deux parties : un set de montage brut et l'écoulement de douche. Un profilé en acier inoxydable de première qualité forme la partie visible.

Dauerhaft dicht

Die Geberit Duschrinne CleanLine besteht aus zwei Teilen: einem Rohbauset und der Duschrinne. Unter dem sichtbaren Edelstahlprofil liegt ein zentraler Ablaufkörper. Eine grosse, patentierte Abdichtmanschette ist werkseitig fest auf den Ablauf eingespritzt. Die Dichtfolie befindet sich gut geschützt unter einem transparenten Bauschutz und lässt sich einfach in die Abdichtung des Duschbodens einarbeiten. Die grösste Herausforderung – eine dauerhafte Abdichtung – kann mit den neuen Duschrinnen besser denn je gemeistert werden.

18 Abdichtungssysteme wurden nach der Norm ETAG 022 positiv geprüft.

Flexible Länge und Platzierung

Die Geberit Duschrinnen CleanLine aus Edelstahl werden in drei unterschiedlichen Varianten und in den Längen 30–90 oder 30–130 cm angeboten. Die Rinnen können sowohl direkt an der Wand als auch im Raum platziert werden. Das Ablängen auf die Grösse des Duschplatzes erfolgt direkt beim Einbau durch den Plattenleger. Eine stufenlose Ausgleichsmöglichkeit des Wandplattenaufbaus von 10–27 mm ermöglicht freie Wahl der Wandplatten bis zum Ende der Bauphase.

Einfache Reinigung

Die neuen Geberit Duschrinnen lösen das Hygieneproblem auf überzeugende Weise: Das Oberflächenwasser sammelt sich auf dem sichtbaren Edelstahlprofil und verschwindet in der Mitte hinter der kleinen Abdeckung. Mit einem Handgriff lässt sich die Abdeckung des Einlaufstutzens mit dem integrierten Haarkamm entfernen und reinigen. Versteckte Ablagerungen gehören damit der Vergangenheit an.

www.geberit.ch/cleanline

PR Bericht • SABAG

Philipp Starck-Architektur für Wand und Boden

Die Kollektion FLEXIBLE ARCHITECTURE by Starck verlässt die Zweidimensionalität, um die dritte Dimension zu erfinden. Der Fuge wird Geltung verschafft, auf einer Seite, zwei Seiten, vier Seiten – um ein innovatives, architektonisches Thema zu kreieren. Ein System, das dank der umfassenden Kombination verschiedener Stärken, Oberflächen und Farben unbegrenzte Möglichkeiten zur Wandverkleidung bietet. TECHNIC ist die ideale Ergänzung für Bodenbeläge – ein technisches Feinsteinzeug im Format 60x60 cm, das für stark beanspruchte Bereiche mit einem hohen Publikumsverkehr entwickelt wurde. FLEXIBLE ARCHITECTURE by Starck erfüllt alle ästhetischen und anwendungsbezogenen Anforderungen und wird zu einem wesentlichen Bestandteil der Raum-Architektur.

Die Musterkollektion und Anwendungsbeispiele findet man in den SABAG Ausstellungszentren Biel, Cham, Crissier, Delémont, Hägendorf, Neuchâtel, Porrentruy, Rothenburg und Yverdon. www.sabag.ch



Ratgeber

Rechtsauskunft • Fallbeispiel Nachfolgeregelung

Die Ausgangslage

Anton Meier besitzt seit Jahren einen Plattenlegerbetrieb in einer kleinen Gemeinde im Kanton Luzern. Obwohl er in seinem Einzelunternehmen neben sich nur einen ausgebildeten Plattenleger und einen Lehrling beschäftigt, ist das Geschäft «Plattenwerk Meier» in der Umgebung weit herum bekannt. Anton Meier möchte sich nun zur Ruhe setzen und die Firma verkaufen. Fritz Müller aus dem Nachbardorf zeigt Interesse. Allerdings will er sie nur übernehmen, wenn er den Namen «Plattenwerk Meier» behalten kann. Nur so könne er vom grossen Kundenstamm des Unternehmens profitieren. Anton Meier hat nichts dagegen. Ist dies möglich?

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

Machen Sie sich das Leben leichter – verwenden Sie **Ultralite Flex**



Kontakt

ULTRALITE FLEX

Einkomponentiger, hochleistungsfähiger, zementärer, standfester, sehr emissionsarmer Leichtklebemörtel, mit verlängerter Offenzeit, ohne Abrutschen.

- Bis zu 55 % höhere Ergiebigkeit gegenüber vergleichbaren MAPEI Klebemörteln.
- Leichte Säcke (15 kg) mit praktischem Handgriff für eine einfachere Handhabung.
- Für alle Fliesen- und Plattenarten geeignet; Mosaik, Feinsteinzeug und verformungsstabile Natursteine.
- Hervorragende Haftung auf allen Arten von Untergründen.



/mapeiswitzerland



Newsletter



App



/mapeisuissesa



TECHNOLOGY YOU CAN BUILD ON™

www.mapei.ch

MAPEI



Wichtige Termine

Dates importantes

12.06.2015	SPV Delegiertenversammlung	Dagmersellen	Assemblée des délégués ASC	Dagmersellen
11.08.–16.08.2015	WorldSkills 2015	São Paulo, BRA	WorldSkills 2015	São Paulo, BRA
14.08.–19.09.2015	Modul 5.11 Form und Farbe	Dagmersellen		Dagmersellen
28.08.–01.09.2015	OBA	St. Gallen	OBA	St. Gall
08.09.–13.09.2015	ab15	Wettingen	ab15	Wettingen
10.09.–11.09.2015	WBS SPV Grossformatige Platten verlegen (praktisches Seminar)	Dagmersellen	Séminaire de formation continue (pratique) «Poser des carreaux de grande dimension»	Dagmersellen
17.09.15	Partner-Treff	offen	Rencontre des partenaires	à définir
02.10.–31.10.2015	Modul 8.2 Verkaufskommunikation	Dagmersellen		Dagmersellen
29.10.–30.10.2015	SPV Kadertagung	Pilatus Kulm	SC Réunions des cadres	Pilatus Kulm
05.11.–08.11.2015	Zebi	Luzern	Zebi	Luzerne
06.11.–12.12.2015	Modul 2.14 Baukonstruktion	Dagmersellen		Dagmersellen
13.11.–11.12.2015	Modul 4.12 Baustellenorganisation	Dagmersellen		Dagmersellen

Mitgliederfahrt nach Bologna und Vicenza 28. bis 30. September 2015

Reisen bildet – wir organisieren für unsere SPV-Mitglieder eine Reise zur Internationalen Keramikmesse Cersaie in Bologna und zur renommierten Glasmosaikherstellerin Bisazza in Vicenza.

Das provisorische Programm:

Montag, 28. September: Fahrt im Car nach Bologna
Dienstag, 29. September: Besuch der Cersaie, anschliessend Fahrt nach Vicenza
Mittwoch, 30. September: Besichtigung der Bisazza, anschliessend Rückreise

Reservieren Sie sich den Termin!

Detailinformationen werden Sie per E-Mail erhalten. Gerne können Sie sich als Interessent auf der SPV Geschäftsstelle oder unter info@plattenverband.ch eintragen lassen.

Excursion des membres à Bologne et Vicence Du 28 au 30 septembre 2015

Les voyages forment – nous organisons donc pour nos membres ASC un voyage au salon international de la Céramique Cersaie à Bologne et chez le fabricant renommé de mosaïque de verre Bisazza à Vicence.

Le programme provisoire:

Lundi 28 septembre: voyage en bus à Bologne
Mardi 29 septembre: Visite de la Cersaie, ensuite départ pour Vicence
Mercredi 30 septembre: Visite de la maison Bisazza, puis retour en Suisse

Veillez vous réserver ces dates!

Vous recevrez les informations détaillées par e-mail. Les intéressés peuvent volontiers se faire enregistrer au secrétariat de l'ASC ou sous info@plattenverband.ch.

Gita associativa a Bologna e Vicenza dal 28 al 30 settembre 2015

Viaggiare è un'attività formativa. Per i membri dell'ASP organizziamo un viaggio alla Cersaie di Bologna, il salone internazionale della ceramica, e alla Bisazza di Vicenza, una rinomata azienda che produce mosaico di vetro.

Programma provvisorio:

Lunedì 28 settembre: Viaggio in auto a Bologna
Martedì 29 settembre: Visita alla Cersaie, poi trasferimento alla volta di Vicenza
Mercoledì 30 settembre: Visita alla Bisazza e viaggio di rientro

Prenotatevi!

Per maggiori informazioni vi invitiamo a contattarci via e-mail. Gli interessati possono iscriversi presso la segreteria dell'ASP oppure scrivendo a info@plattenverband.ch.



Haben Sie gewusst?

Unsere Domino-Wahlmodule – wie zum Beispiel «Konfliktmanagement & Mediation» – 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).

CURTAIN-WALL®

Das innovative Staubschutzsystem



STAUBDICHT & IMMER WIEDERVERWENDBAR

**STAUBFREI ARBEITEN
UMGEBUNG GUT GESCHÜTZT?**

VERLASSEN SIE SICH AUF CURTAIN-WALL!

Curtain-Wall ist das schnelle Schutzsystem um eine staubfreie Umgebung zu garantieren. Ideal für Umbau und Renovationsarbeiten.

Einfach aufzubauen, mitzunehmen und immer wieder zu verwenden.



**STOPPT STAUB,
SCHMUTZ UND
ZUGLUFT**



**DIENT ALS TRENNWAND
UND SICHTSCHUTZ**



**IN KÜRZESTER ZEIT
AUFGESTELLT**



**FEUERHEMMEND
(EN 13501-1)**



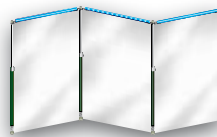
**SPART ZEIT
UND GELD**



**IDEAL FÜR DIE
RENOVIERUNG UND
INSTANDHALTUNG**

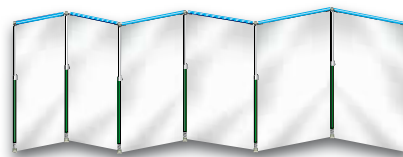
CURTAIN-WALL STARTER KIT

Breite 4,5M
Höhe 1,70 - 4,00M



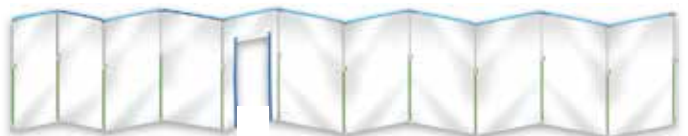
CURTAIN-WALL PRO KIT

Breite 7,2M
Höhe 1,70 - 4,00M



CURTAIN-WALL MASTER KIT

Breite 14,4M
Höhe 1,70 - 4,00M



FÜR WEITERE INFORMATIONEN BESUCHEN SIE WWW.CURTAINWALL.CH
ODER RUFEN SIE UNS AN: +41 71 246 47 49



CURTAIN-WALL SCHWEIZ AG

Ulmenstrasse 5, CH - 9444 Diepoldsau

Tel. +41 71 246 47 49

info@curtainwall.ch

Fax +41 86 079 655 47 49

www.curtainwall.ch