

# keramikweg

SPV • ASC • ASP

4 • 2018

Ideen aus Keramik

Idée céramique

Idea ceramica

Ägeribad

Auftrag mit allen Raffinessen

Un incarico coi fiocchi

Technik / Tecnica

Reinigung und Unterhalt

Cura e manutenzione insieme

keramik-  
einzigartig.ch



# Inhaltsverzeichnis

## Indice

### Unsere Bildungspartner

*I nostri partner*



### Unsere Dienstleistungspartner und Gönner

*I nostri partner e protettori*



### Editorial / Editoriale

<i>Incoraggiamento ai giovani attivi a mettersi in gioco per il futuro dell'associazione</i>	3
Berufsleute für die Aufgaben im Verband ermutigen	3

### Thema / Tema

Technik: Win-Win – Werterhaltung und Wertschöpfung	4
<i>Tecnica: Win-Win – mantenimento e creazione di valore</i>	4
Technik: Der Rührsack, Genial einfach genial	7
Kreativ: A. Iten AG, Unterägeri, Auftrag mit allen Raffinessen	8
<i>Creativa: A. Iten AG, Unterägeri, Un incarico coi fiocchi</i>	8

### SPV / ASP

Besuch beim Handel: Evasioni by Joe Vitale GmbH, Netstal	14
<i>Visita ai rivenditori: Evasioni by Joe Vitale GmbH, Netstal</i>	14
Cersaie 2018, Treffpunkt der Keramikwelt	16
<i>Cersaie 2018, Punto d'incontro del mondo della ceramica</i>	16
Ausschreibung, Weiterbildung	18

### Ratgeber

Mitgliedervorteile	19
--------------------	----

### Aus- und Weiterbildung / Formazione

SwissSkills 2018, «Ich wurde vom Ehrgeiz gepackt»	20
<i>SwissSkills 2018: Renato Meier è il campione svizzero</i>	20
SwissSkills 2018, In Bern getroffen: Rico Cioccarelli	23
<i>SwissSkills 2018: Incontro a Berna: Rico Cioccarelli</i>	23

### News

SOPRO: Die kostengünstige und sichere Alternative zu Stelzlagern im Aussenbereich	26
SIKA SCHWEIZ AG: Damit es Natursteinen nicht zu feucht wird	27
MAPEI: Sportzentrum Gstaad	28
<i>MAPEI: Centre sportif Gstaad</i>	28

### Keramik. Einzigartig

Kompetenzlabel «Platinum»: Jetzt bewerben!	30
--	----

### Agenda

Wichtige Termine	31
<i>Date importanti</i>	31



Der SPV ist Mitglied der Europäischen Union der Fliesenfachverbände

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

## Incoraggiamento ai giovani attivi a mettersi in gioco per il futuro dell'associazione

Gentili Signore e Signori  
Cari membri dell'ASP  
Stimati partner ASP

Quando circa un anno fa Andrea Gehri, membro della commissione allora alla ricerca di un nuovo membro di comitato centrale ASP e responsabile finanze, mi chiese se volessi mettermi a disposizione per concorrere a questa carica, non vi negherò che qualche preoccupazione l'ho avuta e ho necessitato di qualche settimana per familiarizzare con questa idea. Sono ancora molto giovane e come bene si sa, gioventù ed esperienza sono due aggettivi che non sempre vanno a braccetto. La situazione però mi era chiara: il Ticino e quindi la lingua e la cultura latina devono continuare ad essere rappresentati a Dagmersellen, per garantire anche in futuro una voce alle minoranze.

Ho avuto la grande fortuna di aver avuto un padre che mi ha insegnato e messo a cuore l'importanza di fare qualcosa per la comunità e che mi è stato da esempio nella promozione della nostra professione. Sia mio padre Mauro che mio nonno Italo si sono impegnati molto a livello associativo e hanno contribuito parecchio allo sviluppo della nostra associazione e professione.

Ho sempre percepito una grande simpatia e un grande rispetto da parte di Dagmersellen nei confronti della «lontana» sezione ticinese. Noi della Svizzera italiana sappiamo bene che questo non è sempre così. Molte altre associazioni di categoria ci invidiano per i nostri ottimi rapporti e per la grande considerazione della quale godiamo da parte dell'associazione centrale. Questo per la Sezione Ticino è di gran importanza. Come non mai siamo confrontati con problemi di concorrenza sleale dalla vicina Italia, ed è quindi molto importante avere un'associazione svizzera che ci ascolti e che ci supporti.

Oltre a rappresentare una minoranza linguistica e culturale, rappresento anche una nuova generazione. Spero che questo mio impegno per l'associazione possa essere un incoraggiamento a tutti i giovani attivi nel nostro ambito a mettersi in gioco per il futuro dell'associazione, ma soprattutto per il futuro della nostra professione!

Carlo Bazzi  
Membro comitato centrale ASP



Sehr geehrte Damen und Herren  
Liebe Mitglieder des SPV  
Geschätzte SPV Partner

Als mich Andrea Gehri, Mitglied der Findungskommission, vor etwa einem Jahr anfragte, ob ich mich im Zentralvorstand als Leiter des Finanzressorts zur Verfügung stellen wolle, bestreite ich nicht, einige Bedenken gehabt zu haben, und ich brauchte einige Wochen, um mich mit diesem Gedanken anzufreunden. Ich bin noch jung, und wie man weiss, sind Jugend und Erfahrung zwei Eigenschaften, die selten Hand in Hand gehen. Die Ausgangslage war mir hingegen klar; das Tessin und damit die lateinische Kultur und Sprache müssen weiterhin in Dagmersellen vertreten sein, damit Minderheiten dort auch in Zukunft eine Stimme haben.

Ich hatte das grosse Glück, einen Vater zu haben, der mir beibrachte und vorlebte, wie wichtig der Einsatz für die Gemeinschaft ist, auch am Beispiel unserer Berufswerbung. Mein Vater Mauro, sowie auch schon mein Grossvater Italo, haben sich stets für die Entwicklung unseres Verbandes und unseres Berufes stark gemacht.

In der «weiten Ferne» der Tessiner Sektion verspürte ich immer viel Sympathie und grossen Respekt von Dagmersellen für unsere Anliegen. Im Tessin wissen wir sehr genau, dass das nicht selbstverständlich ist. Manch andere Berufsverbände beneiden uns um unser gutes Verhältnis und um das grosse Ansehen, das wir beim SPV geniessen. Für unsere Sektion hat das eine sehr grosse Bedeutung. Wie nie bisher droht uns heute starke und unlautere Konkurrenz aus dem benachbarten Italien, und umso wichtiger ist für uns ein starker nationaler Verband, der uns anhört und der uns unterstützt.

Nebst der sprachlichen und kulturellen Minderheit vertrete ich auch eine neue Generation. Ich hoffe mit meinem Einsatz andere junge Berufsleute zu ermutigen, sich für die Aufgaben im Verband, aber vor allem für die Zukunft in unserem Beruf, einzusetzen!

Carlo Bazzi  
Mitglied des Zentralvorstandes

Pflege und Unterhalt

## Win-Win: Werterhaltung und Wertschöpfung

**Reinigung und Pflege verhelfen den Plattenbelägen nicht nur zu langer Lebensdauer, sie verschaffen den Unternehmen auch Gelegenheit, die Kundenbeziehungen zu pflegen. Worauf ist dabei zu achten? Wir haben uns bei der Urs Mathys Keramik AG und bei Franziska Drittenbass, Bau Keramik AG, erkundigt.**

Rob Neuhaus

«Der Fachmann weiss Reiniger spezifisch anzuwenden, ohne der Bodenoberfläche zu schaden. Er weiss darüber hinaus, wie diese Mittel korrekt entsorgt werden müssen.» So steht es auf der Webseite der Urs Mathys Keramik AG in Winterthur. Der Inhaber und Geschäftsführer Urs Mathys macht die Erfahrung, dass nicht immer Fachleute Hand an die Bodenoberflächen legen. Bereits schon die Endreinigung wird oft nicht von seinen Leuten, sondern von Hauswartungen oder Reinigungsfirmen erledigt, weil sie nicht Bestandteil des Auftrags ist. Mit dem Abschluss der Arbeit übergibt er jeweils eine Dokumentation mit Merkblättern, Klassifizierung der Platten und Angaben zur Pflege und lässt den Empfang mit Unterschrift bestätigen. Aber wer stellt sicher, dass diese Informationen und Tipps an die Leute fliessen, die die Arbeit – meistens zu einem günstigen Tarif – übernehmen? Immer wieder kommt es vor, dass die Mathys Keramik AG dann gerufen wird, wenn etwas schief gelaufen ist.

### Sensibilisieren und beraten

Oft betreffen Hilferufe oder Reklamationen Flecken oder Verfärbungen, welche auf mangelnde oder fehlerhafte Reinigung zurückzuführen sind. Schade, denn man ist sich wohl allgemein einig: «Die richtige und sorgfältige Endreinigung und Pflege von Keramik, Feinsteinzeug und Naturstein sind das A und O für eine lange und problemlose Lebensdauer der neuen Beläge.» So steht es ebenfalls auf der Webseite. Architekten und Bauherren halten sich aber erst unterschiedlich an diesen Grundsatz, stellt Urs Mathys fest. Seine Bemühungen zu sensibilisieren sind da und dort erfolgreich. Gerade bei hochpreisigen Produkten, wie Natursteinbelägen, ist die Bereitschaft für fachmännische Pflege und Unterhalt grösser. In der Firma sind zwei der fünfzehn Mitarbeiter spezialisiert auf diese Arbeiten. In Weiterbildungen beim SPV und bei Lieferanten halten sie ihr Wissen à jour und sie haben ein Flair, Schäden zu analysieren und eine Diagnose zu stellen. Die Erkenntnisse versuchen sie dann, den Kunden weiterzugeben. Für Urs Mathys ist beim Reinigen von Belägen allerdings Vorsicht geboten. Besonders wenn er deren Vorgeschichte nicht genau kennt und nicht weiss, welche Mittel und Methoden schon im Einsatz waren, kann es gut vorkommen, dass er auf den

Cura e manutenzione

## Win-Win: mantenimento e creazione di valore

**La pulizia e la manutenzione non solo aiutano a prolungare la durata dei rivestimenti ceramici, ma danno anche alle aziende l'opportunità di mantenere i rapporti con i clienti. A cosa si deve prestare attenzione? Lo abbiamo chiesto a Urs Mathys Keramik AG e Franziska Drittebass, Bau Keramik AG.**

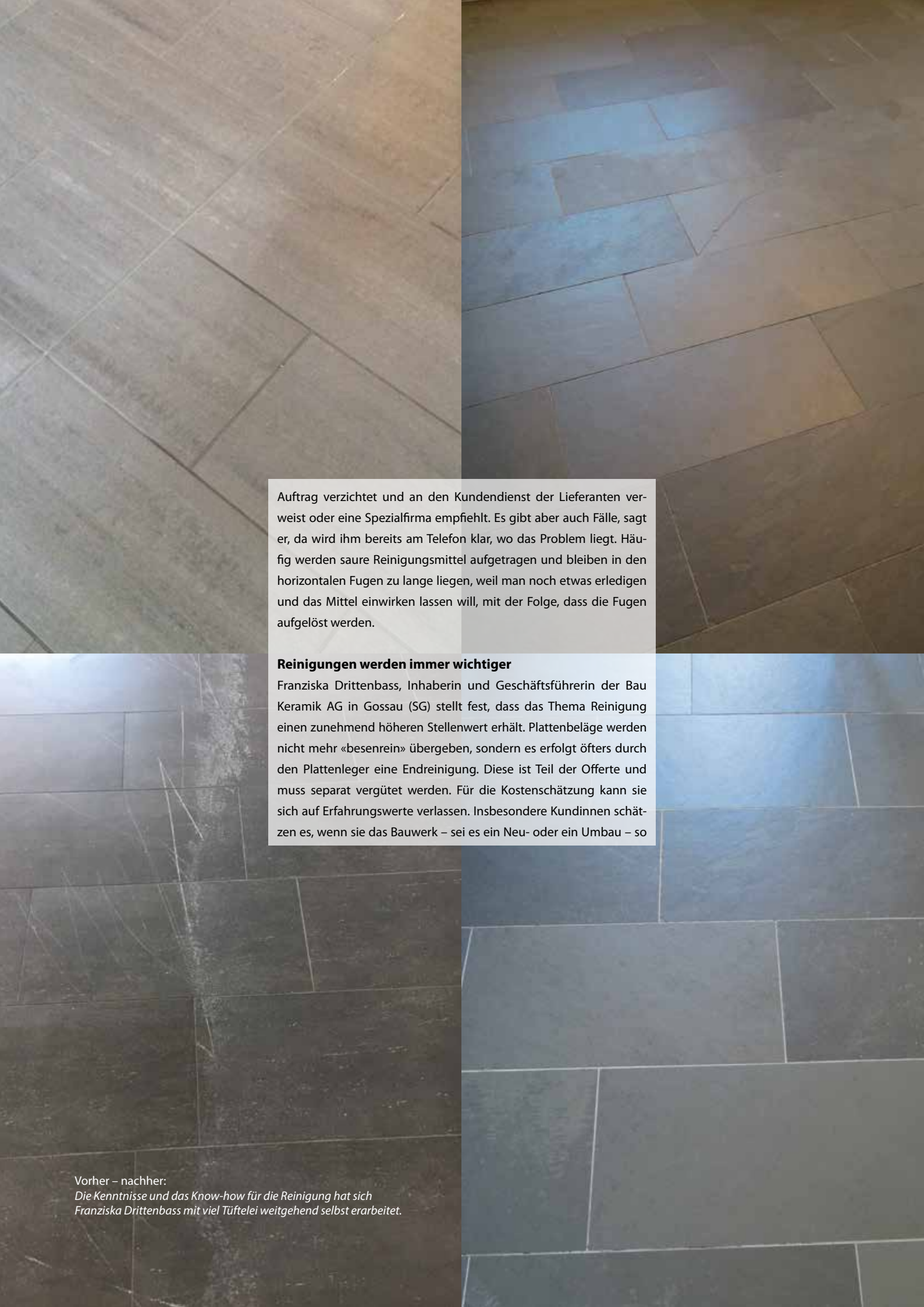
Rob Neuhaus

Urs Mathys, proprietario e amministratore delegato di Urs Mathys Keramik AG, ha scoperto che non sempre sono gli esperti a entrare a contatto con i pavimenti. I suoi sforzi per sensibilizzare architetti e costruttori hanno un successo sporadico. Soprattutto con prodotti ad alto prezzo, come i rivestimenti in pietra naturale, la disponibilità per la cura e la manutenzione professionali è maggiore.



Urs Mathys: Bei hochpreisigen Produkten, wie Natursteinbelägen, ist die Bereitschaft für fachmännische Pflege und Unterhalt grösser.





Auftrag verzichtet und an den Kundendienst der Lieferanten verweist oder eine Spezialfirma empfiehlt. Es gibt aber auch Fälle, sagt er, da wird ihm bereits am Telefon klar, wo das Problem liegt. Häufig werden saure Reinigungsmittel aufgetragen und bleiben in den horizontalen Fugen zu lange liegen, weil man noch etwas erledigen und das Mittel einwirken lassen will, mit der Folge, dass die Fugen aufgelöst werden.

#### **Reinigungen werden immer wichtiger**

Franziska Drittenbass, Inhaberin und Geschäftsführerin der Bau Keramik AG in Gossau (SG) stellt fest, dass das Thema Reinigung einen zunehmend höheren Stellenwert erhält. Plattenbeläge werden nicht mehr «besenrein» übergeben, sondern es erfolgt öfters durch den Plattenleger eine Endreinigung. Diese ist Teil der Offerte und muss separat vergütet werden. Für die Kostenschätzung kann sie sich auf Erfahrungswerte verlassen. Insbesondere Kundinnen schätzen es, wenn sie das Bauwerk – sei es ein Neu- oder ein Umbau – so

Vorher – nachher:  
*Die Kenntnisse und das Know-how für die Reinigung hat sich Franziska Drittenbass mit viel Tüftelei weitgehend selbst erarbeitet.*



*Franziska Drittenbass: Insbesondere Kundinnen schätzen es, wenn sie das Bauwerk – sei es ein Neu- oder ein Umbau – so sauber übernehmen, wie sie es selbst gerne hätten.*

sauber übernehmen, wie sie es selbst gerne hätten. Eine Pflegeanleitung im Rahmen der Übergabe ist auch für Franziska Drittenbass selbstverständlich. Möglicherweise kann sie als Frau besonders gut auf die Bedürfnisse der Bauherinnen und Bauherren eingehen. Sie weist bereits in der Beratung jeweils darauf hin, dass ein pflegeleichter Plattenbelag viel zum Wohlbefinden beiträgt, und: «Der Einsatz der richtigen Produkte von Anfang an die Voraussetzung dafür ist, dass Sie sich lange über Ihre Platten freuen können.» Auch dass sie in ihrem Betrieb seit Jahren fast ausschliesslich Zweikomponenten-Fugen im Nassbereich einsetzt. Das kommt bei den Kunden gut an, da sich diese Fugen durch starke Putzmittel nicht mehr auswischen lassen und man den Schwachpunkt der keramischen Beläge so eliminieren kann.

### **Probereinigung vor Offerte**

Es kommt vor, dass sie gerufen wird, um Flecken oder andere Alterserscheinungen, die möglicherweise auf unsachgemässe Behandlung und Reinigung zurückzuführen sind, zu beseitigen. Hier ist sie vorsichtig und nimmt jeweils eine Probereinigung vor. Das kann unter Umständen ziemlich aufwendig sein, aber erst wenn sie sicher ist, welche Massnahmen greifen, fasst sie eine Offerte mit einem Kostendach mit dem Stundenansatz von 95 Franken. Die Kenntnisse und das Know-how dafür hat sie sich mit viel Tüftelei weitgehend selbst erarbeitet, zur Ausführung nimmt sie jeweils einen ihrer sechs Mitarbeiter mit, um die Kenntnisse im Betrieb weiterzugeben.

### **Erfolgreiche Packages**

Dass das Bewusstsein für alles rund um die Reinigung und Pflege wächst, stellt Franziska Drittenbass auch bei der Nachfrage nach ihren Packages fest. Sei es die professionelle Reinigung, die jährliche Fugenkontrolle, die Garantieabnahme bei Badumbauten nach zwei und fünf Jahren oder die Vor-Ort-Beratung für Pflegehinweise. Diese Dienstleistungsangebote werden geschätzt. Die Arbeiten lassen sich gut in auftragsschwächere Zeiten disponieren und sie werden zu den offerierten Preisen entgolten. So kann Reinigung und Pflege zur Win-Win-Situation werden.

### **SPV Merkblatt:**

Reinigung und Pflege von Keramik-, Glas- und Asphaltbelägen



*Franziska Drittebass, titolare e amministratore delegato della Bau Keramik AG di Gossau (SG), osserva che il tema della pulizia sta acquistando un'importanza sempre maggiore. Le clienti in particolare apprezzano quando rilevano l'edificio – sia che si tratti di una nuova costruzione o di una ristrutturazione – pulito esattamente come piace a loro. I vostri vari pacchetti di servizi saranno apprezzati. Questi lavori possono essere facilmente programmati nei periodi in cui gli ordini sono meno frequenti e vengono indennizzati attraverso gli importi dei preventivi. La pulizia e la cura possono così diventare una situazione vantaggiosa per tutti.*

Der Rührsack

# Genial einfach genial

Wenn ich gescheite Lösungen sehe, frage ich mich immer: Warum ist nicht schon früher jemand auf diese Idee gekommen?



Martin Bürgler

Die Plattenleger und SPV Mitglieder Kurt Wälti und Urs Lüthi, Wälti+Lüthi Keramik GmbH in Biel, haben den Rührsack entwickelt. Ein «Werkzeug» zum Anmischen von Zementüberzug, Beton oder Drainagemörtel – einfach, schnell und vor allem auch staubarm. Der Rührsack wird bereits von verschiedenen Partnern angeboten und vertrieben. Weitere Informationen und einen Instruktionsfilm finden Sie unter [www.rührsack.ch](http://www.rührsack.ch).



[www.RührSACK.ch](http://www.RührSACK.ch)

Anzeige



## FILA schützt die Erde, die empfindlichste Oberfläche von allen.

- Ständige Forschung nach **VOC FREE**-freien Rohstoffen
- **Recyclingfähige Verpackungen** und hohe Ergiebigkeit durch konzentrierte Produkte
- FILA setzt **100% grüne Energie ein**

**FILA Green Action** ist das große Umweltprojekt, mit dem unser Unternehmen sein Engagement für den Umweltschutz im Hinblick auf **moralische und rechtliche Aspekte konkret** unter Beweis stellt. Es handelt sich hier um eine Reihe von „umweltfreundlichen Aktionen“, die verschiedenste Bereiche umfassen: von der Produktion der Lösungen über die Anwendung der Produkte bis hin zu ihrer Entsorgung.

[sales.ch@filasolutions.com](mailto:sales.ch@filasolutions.com)  
[www.filasolutions.com](http://www.filasolutions.com)



Management System  
ISO 9001:2015  
ISO 14001:2015  
[www.tuv.com](http://www.tuv.com)  
ID: 9105078618



A. Iten AG, Unterägeri

## Auftrag mit allen Raffinessen

Die A. Iten AG in Unterägeri erstellte die komplette Schwimmhalle des neu erbauten Ägeribades. Die Plattenleger konnten dabei ihr gesamtes Können in Sachen Planen, Koordinieren, Verlegen und Schnittstellen unter Beweis stellen.

Rob Neuhaus

Glasmosaik in verschiedenen Formen und Grössen, Spaltplatten, Formteile, Schienen, Rinnen, Bewegungsprofile, Schwimmbadroste ... Das Ägeribad bot zahlreiche und raffinierte Aufgaben. Gerade recht für die Mitarbeiter der A. Iten AG, die sich gewöhnt sind, sich mit anspruchsvollen Arbeiten und mit Trends auseinanderzusetzen. Remo Iten, Inhaber und Geschäftsleiter, legt Wert darauf, dass seine Firma nicht nur gute Qualität abliefert, sondern auch die Entwicklungen im Markt aufnimmt. «Unsere Kunden wissen genau Bescheid über Neuheiten und Trends, da müssen wir dabei sein.» Dass die Firma auch ganze Umbauten erledigt und dabei über eine hohe Kompetenz bezüglich Schnittstellen und ein grosses Netzwerk verfügt, war im Ägeribad hilfreich. Remo Iten schätzte es dennoch sehr, dass die Baustelle quasi vor der Haustüre des Firmensitzes lag – es gab trotz optimaler Planung zahlreiche Details vor Ort zu diskutieren und zu klären.

A. Iten AG, Unterägeri

## Un incarico coi fiocchi

La A. Iten AG di Unterägeri ha realizzato la piscina coperta completa dell'Ägeribad, di recente costruzione. I piastrellisti sono stati in grado di dimostrare tutte le loro competenze in termini di pianificazione, coordinamento, posa e collaborazione tra gli attori coinvolti.

Rob Neuhaus

Oltre alle interfacce, la piscina da competizione, la piscina multifunzionale con pavimento sollevabile e carrabile, gli scivoli, gli elementi di seduta e le aree wellness hanno rappresentato una serie di ulteriori punti cruciali. Le curve delle due piscine per bambini hanno imposto elevati requisiti e l'incollaggio e la stuccatura con resina epossidica ha rappresentato un'ulteriore sfida. L'azienda ha dovuto anche fornire prestazioni eccellenti in termini di precisione. Per la piscina da competizione era stata richiesta una precisione di 2 mm sui 25 metri di lunghezza della piscina; alla fine il geometra ha rilevato una precisione di 1,5 mm. Naturalmente, l'apertura alla fine di settembre 2018 è stata fissata in anticipo: la pressione della scadenza era dunque elevata. Ebbene, la A. Iten AG ha potuto contare su partner affidabili: la maggior parte delle ceramiche proviene dalla Deutsche Steinzeug AG, il materiale adesivo è di Mapei.







### Topleistung im Wettkampfschwimmbekken

Schnittstellen sind im Schwimmbadbau selbstverständlich, das Wettkampfschwimmbekken, das Multifunktionsbekken mit fahrbarem Hubboden, die Rutschen, Sitzelemente und Wellnessbereiche boten einige zusätzliche Knackpunkte. Die Rundungen an den zwei Kinderbekken waren eine Herausforderung, ebenso das Kleben und Verfugen mit Epoxyharz. Auch in Sachen Präzision galt es eine Topleistung abzuliefern. Für das Wettkampfschwimmbekken war eine Genauigkeit von 2 mm über die 25 Meter Beckenlänge gefordert, der Geometer mass schliesslich eine solche von 1.5 mm. Selbstverständlich stand die Eröffnung Ende September 2018 im Voraus fest – der Termindruck war entsprechend hoch. Gut, konnte sich die A. Iten AG auf zuverlässige Partner verlassen; die Keramik stammt grösstenteils von der Deutschen Steinzeug AG, das Klebematerial von Mapei.



## EIN KLUGER SCHACHZUG

SIKA PLATTENLEGERWERKSTOFFE – ALLES AUS EINER HAND

Grundierung | Ausgleichsmassen | Entkopplungen | Klebe- und Fugenmörtel

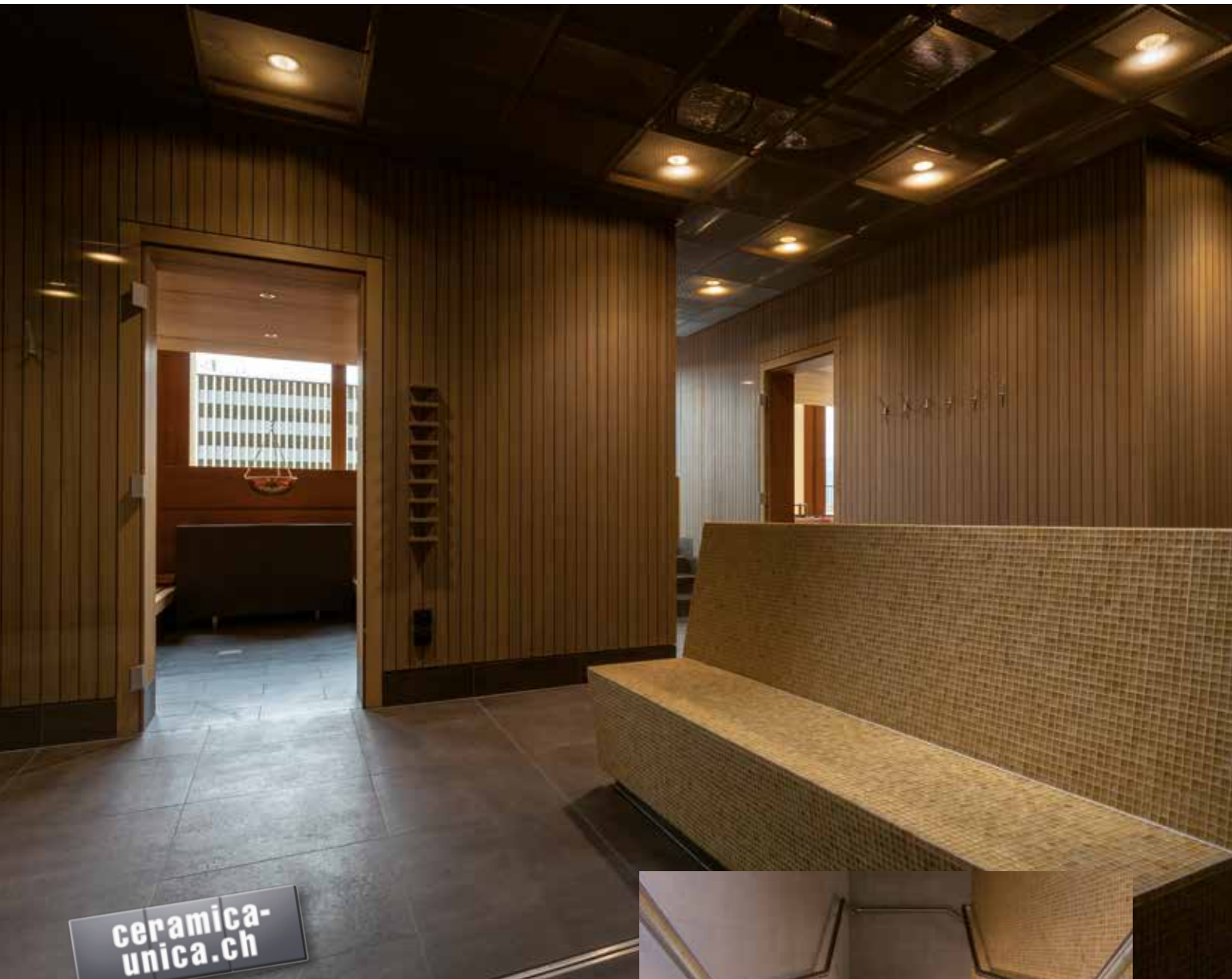


#### Unternehmen in der 4. Generation

Die A. Iten AG wird von Remo Iten in der vierten Generation geführt. Der Urgrossvater und Firmengründer Bartholomäus Iten war Kaminfeger und Hafner, der Grossvater Albert Iten sen. Hafner und Maurer, der Vater Albert Iten Hafnermeister und Plattenleger und Remo ist Hafner und Plattenleger, Kaufmann und Betriebswirt. Die Belegschaft umfasst heute rund 20 Mitarbeitende. Im Angebot stehen sämtliche Keramik- und Natursteinarbeiten, Wellness und nach wie vor Feueranlagen. Deren Nachfrage hat im Raum Zug, wo viele Eigentumswohnungen gebaut werden, allerdings nachgelassen. So hat die Firma stets Alternativen im Fokus. Geklebte Natursteinfassaden sind ein Beispiel für die Erweiterung des Angebots.



*Remo Iten: «Unsere Kunden wissen genau Bescheid über Neuheiten und Trends, da müssen wir dabei sein.»*



### Anspruchsvolle Kundschaft

Unter den Referenzen finden sich klingende Namen wie Porsche, Roche oder Bürgenstock Resort. Die Kundschaft ist nicht nur finanzstark, sondern auch anspruchsvoll. Viele Arbeiten müssen bis ins Detail dokumentiert und visualisiert werden, die Korrespondenz ist entsprechend umfangreich. Die kurzfristige Verfügbarkeit der Materialien und des Personals werden vorausgesetzt, die Kommunikation und das Auftreten der Handwerker gegenüber der Kundschaft ist ein Thema, das die Firma immer wieder fordert. Remo Iten: «Langjährige Mitarbeiter wissen natürlich, wie sie mit unseren Kunden umgehen, die neuen müssen wir sorgfältig an die Arbeit heranführen.» Er stellt fest, dass Auftraggeber, deren Vertrauen seine Firma einmal gewinnen konnte, treu sind und gerne mit Folgeaufträgen wiederkommen. Dazu trägt auch die Reinigungs- und Unterhaltsdienstleistung bei, der Kundenkontakt bleibt auf hohem Niveau – in jeder Beziehung – erhalten.



# DAUERHAFT DICHT: DIE GEBERIT DUSCHRINNEN CLEANLINE

**Grosszügige, bodenebene Duschen liegen voll im Trend. Meist bedeutet das für den Installateur eine erschwerte Montage und für den Plattenleger Unsicherheiten bei der Abdichtung. Die Geberit Duschrinne überzeugt durch hohe Ästhetik, ist leicht zu reinigen und die Schnittstellenproblematik bei der Abdichtung ist gekonnt gelöst.**

Die Geberit Duschrinnen CleanLine erfüllen sämtliche Anforderungen an eine richtungweisende 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 Geberit CleanLine müssen sich die beteiligten Gewerke nicht mehr aufwändig zu den verschiedenen Montageschritten abstimmen – der Sanitärfachmann, Unterlagsboden- und Plattenleger kommen auf Antrieb zurecht.

## DAUERHAFT DICHT

Die Geberit Duschrinne CleanLine besteht aus zwei Teilen: einem Rohbauset und der Duschrinne. Unter dem sichtbaren

## HÖCHSTE AUSZEICHNUNG



Der Schweizerische Plattenverband hat die Geberit Lösungen für bodenebenes Duschen im praktischen Einsatz geprüft und mit dem SPV Gütesiegel ausgezeichnet. Die Geberit Duschrinne CleanLine, der Geberit Wandablauf, der Geberit Duschbodenablauf sowie die Duschfläche Setaplano zeichnen sich insbesondere durch ihre praktische und sichere Handhabung aus. Überzeugt haben die einfache Abdichtung ohne zusätzliche Arbeitsschritte, die grosse Abdichtungs-Flanschbreite von 10 cm aber auch der Wegfall der Materialübergabe zwischen Sanitär und Plattenleger im Rahmen der Abdichtungsarbeiten. Zudem erfüllen sie die Schallschutznorm SIA 181.

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. 32 Abdichtungssysteme wurden nach PG AIV (DIBt), 28 Tage 20 cm Wassersäule, positiv geprüft.

## FLEXIBLE LÄNGE UND PLATZIERUNG

Die Geberit Duschrinnen CleanLine aus Edelstahl werden in vier 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 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. Ein selbstreinigender Rohrbogensifon, ohne Ecken und Kanten, lässt das Duschwasser gekonnt in die Schmutzwasserleitung verschwinden. Mit einem Handgriff lässt sich die Abdeckung des Einlaufstutzens mit dem integrierten Haarkamm entfernen und reinigen. Versteckte Ablagerungen gehören damit der Vergangenheit an.



Besuch beim Handel: Evasioni by Joe Vitale GmbH, Netstal

## Lifestyle all'italiana

Evasioni in Netstal beliefert seine Kunden mit italienischen Erzeugnissen, von der rustikalen bis zur schlichten, modernen Feinsteinzeugplatte. Der Lifestyle und das Modebewusstsein aus dem Raum Sassuolo Modena kommen gut an. Mit dem Firmengründer Joe Vitale haben sie einen begeisterten Botschafter.



Rob Neuhaus

Das Firmengebäude mit dem Showroom wird überragt von den Felsen der Glarner Berge. Die Fassade schmückt das Foto eines Garleys. Garley? Es war ein langgehegter Wunsch von Joe Vitale, eine Eigenkreation zu schaffen. Die Inspiration fand er in Italien und in Glarus. Zusammen mit Glarner Textilfabrikanten und Designern der Firma Target übertrug er die typischen Muster der «Glarner-tüchli», die immer noch ein wichtiger Motor der Textilindustrie sind, auf Keramikplatten. Der Name Garley entstand in Anlehnung ans jahrhundertealte Paisleymuster. Die Verbindung von Glarus und Italien ist eine alte Geschichte. Die Vorfahren der Textilfirma F. Blumer & Cie. AG waren aus dem Glarnerland nach Italien ausgezogen und hatten dort eine bedeutende Handelsfirma aufgebaut. Von ihrem Firmensitz in Ancona aus gründeten sie die Textildruckerei in Schwanden.

### Geschichten im Hintergrund

Geschichten spielen eine wichtige Rolle in der Familie Vitale. Die Eltern wanderten aus Sizilien ein. Die fünf Kinder wuchsen hier auf. In seinem Job als Immobilienverwalter fiel Joe, dem ältesten Sohn auf, dass viele Wohnungen mit Teppichen belegt waren, die bei jedem Mieterwechsel für teures Geld ausgewechselt werden mussten. Er überzeugte die Hauseigentümer, auf pflegeleichte Keramik umzusteigen. Er selber war schon damals nicht nur von den praktischen Vorteilen der Keramik überzeugt, sondern auch ein begeisterter Anhänger der gestalterischen Möglichkeiten, die mit

Visita ai rivenditori: Evasioni by Joe Vitale GmbH, Netstal

## Lifestyle all'italiana

Evasioni, con sede a Netstal, fornisce ai propri clienti prodotti italiani, dal rustico alle semplici e moderne piastrelle in gres porcellanato. Lo stile di vita e la conoscenza della moda della zona di Sassuolo (Modena) ricevono una bella accoglienza. Il fondatore dell'azienda Joe Vitale ne è un ambasciatore entusiasta.



Joe und Muriel Vitale: «Wir verkaufen den Kunden nicht einfach Platten, sondern Feeling.»

Dalla sala del latte della fattoria all'area wellness di una villa: i clienti provengono da tutti i ceti sociali. Le loro esigenze coprono l'intero spettro universale delle applicazioni ceramiche. Joe Vitale trasmette non solo i fatti, ma tutto ciò che riguarda il materiale. «Per esempio, quando andiamo al Cersaie», dice, «visitiamo non solo la fiera, ma anche le chiese, le case, le città del nord Italia. Raccontiamo ai nostri clienti di queste impressioni: non vendiamo loro solo piastrelle, ma anche sensazioni». In questo modo è possibile suscitare continuamente l'entusiasmo per soluzioni esteticamente impegnative o addirittura insolite. «I clienti spesso optano per il non convenzionale – e non se ne sono mai pentiti.» Gli raccontano spesso come la loro esperienza «wow» con la ceramica si ripete ogni volta in cui le presentano con orgoglio ai loro ospiti.

Plattenbelägen entstehen. Im Jahr 1998 gründete er seine eigene Handelsfirma und beliefert seither Bauherren und Architekten vorwiegend im Kanton Glarus. Das Sortiment besteht aus ausschliesslich italienischen Marken. Heute führt Joe die Firma mit seiner Frau Ester und dem Bruder Muriel.



### «Wir verkaufen Feeling»

Vom Milchraum auf dem Bauernhof bis zum Wellnessbereich in einer Villa – die Kundschaft kommt aus allen Bevölkerungsschichten. Ihre Bedürfnisse decken das ganze universale Spektrum der Anwendungsmöglichkeiten von Keramik ab. Auch in der Beratung kommen Geschichten ins Spiel. Joe Vitale vermittelt jeweils nicht nur Fakten, sondern alles rund ums Material. «Wenn wir zum Beispiel an die Cersaie fahren,» berichtet er «besuchen wir nicht nur die Messe, sondern auch die Kirchen, die Häuser, die Städte in Norditalien. Von diesen Eindrücken erzählen wir den Kunden – wir verkaufen ihnen nicht einfach Platten, sondern Feeling.» So gelingt es, im Gespräch immer wieder die Freude für ästhetisch anspruchsvolle oder auch ungewohnte Lösungen zu wecken. «Die Kunden entscheiden sich oft für das Unkonventionelle – und haben es noch nie bereut.» Oft berichten sie ihm, wie sich ihr eigenes «Wow»-Erlebnis mit der Keramik wiederholt, wenn sie diese ihren Gästen voll Stolz vorführen.



Joe Vitale: «Die Kunden entscheiden sich oft für das Unkonventionelle – und haben es noch nie bereut.»

### Handwerker fördern

Freude und Stolz sollen auch die Plattenleger empfinden, die die Materialien von Evasioni verarbeiten. «Die Handwerker sollen mit dem Resultat ihrer Arbeit glänzen können», meint Joe Vitale. Entsprechend wichtig ist ihm eine umfassende Beratung, von der Materialbeschaffung über die Verarbeitung bis zur Reinigung und den Unterhalt. Seine Freude am Material soll auf alle Beteiligten überspringen.

### 3D-Visualisierung und Virtual Reality

Ein bisschen ist Joe Vitale auch Computerfreak. Er hat ein 3D-Zeichnungsprogramm weiterentwickelt, mit welchem er am Bildschirm mit Kunden aufgrund einer Skizze oder eines Grundrissplans die Räume entstehen lassen kann. «Die Überraschung ist jeweils gross, wenn die Leute gleich sehen können, wie sich das Material, das sie gewählt haben, bei ihnen zuhause präsentiert. Sie werden Teil des kreativen Prozesses, und sie haben das Vertrauen, dass sie die richtige Auswahl getroffen haben.» Einen weiteren Überraschungscoup hat er für den Auftritt an der Glarner Gewerbemesse ausgeheckt. Mit einer Virtual-Reality-Brille kann man sich in Räumen herumbewegen und dabei die Wand- und Bodenbeläge quasi live erleben. «Ich bin sicher, die Leute werden dafür Schlange stehen», schmunzelt er.



Cersaie 2018

## Treffpunkt der Keramikwelt

**Die Cersaie 2018 hatte es in sich. Die Weltleitmesse für keramische Platten machte ihrem Ruf alle Ehre. Hersteller aus aller Welt stellen hier ihre Neuheiten und auch firmenspezifische Spezialitäten aus. Der SPV Zentralvorstand nutzte die Gelegenheit für die Kontaktpflege mit Herstellern.**

*Martin Bürgler*

In Bologna war auch dieses Jahr zu sehen, was unsere Branche beschäftigt. Grossformate bis 160/320 cm gehörten beinahe schon zum Standardprogramm, erste Hersteller befassen sich damit, dass Natursteinimitate auch innerhalb des Scherbens Maserungen zeigen. Als Trend kann festgestellt werden, dass kräftige Glasuren durch Farben und Schichtdicken bis hin zur Cracquelée-Glasur ebenso wie Betonplattenimitate und Steingutplatten im Format 15/15 cm mit profilierten Oberflächen – ähnlich wie vor etwa 40 Jahren – eine Renaissance erleben. Glasierte Kartäuserplatten und Mosaik in vielen Formen und Materialisierungen auch als Metallplättchen wurden gezeigt. Auch das Kunsthandwerk hatte vielerorts seinen Platz, sei es als Mosaikwandbilder oder als wunderschöne teilweise glasierte Cottoplaten.

Cersaie 2018

## Punto d'incontro del mondo della ceramica

**Cersaie 2018, la fiera leader mondiale per le piastrelle di ceramica, è stata all'altezza della sua fama. I produttori di tutto il mondo espongono qui le loro innovazioni e specialità aziendali. Il Comitato Centrale dell'ASP ha colto l'occasione per coltivare i contatti con i produttori.**

*Martin Bürgler*

*I grandi formati fino a 160/320 cm facevano quasi già parte della gamma standard. I primi produttori stanno iniziando a dimostrare che le imitazioni della pietra naturale mostrano delle mazzature anche all'interno della ceramica. Come tendenza si può affermare che gli smalti forti stanno vivendo una rinascita grazie ai colori e agli spessori degli strati, persino lo smalto cracquelé, così come le imitazioni di lastre di cemento e di terracotta nel formato 15/15 cm con superfici profilate. Sono state mostrate piastrelle Kartäuser smaltate e mosaici in varie forme e materiali, anche come piccole lastre di metallo. Anche l'artigianato artistico ha avuto la propria collocazione in molti luoghi; sia mosaici murali, sia sotto forma di bellissime lastre di cotto parzialmente invetriate.*

*Nell'ambito della nostra campagna «Ceramica Unica» e in particolare per coltivare e acquisire i produttori di ceramica impegnati nel «Pop-up Store for New Products», abbiamo potuto visitare una vasta gamma di produttori. In particolare, la tradizionale visita ai nostri due partner didattici, Deutsche Steinzeug (in fiera) e FLORIM (con la visita alla mostra di 9'000m<sup>2</sup> e al nuovo centro logistico di Fiorano Modenese) ha costituito un elemento centrale del nostro viaggio.*



PCI Durapox<sup>®</sup> Premium

# Spielend leicht.

Epoxidharzfugenmörtel so geschmeidig wie zementärer Fugenmörtel.

- Einfachstes Verfugen – mit nur einer Hand
- Waschen ohne Restschleier mit PCI Durapox<sup>®</sup> Finish
- Brillant in 13 Farbtönen für individuelle Designs

Im Rahmen unserer Kampagne «Keramik-Einzigartig» und insbesondere zur Pflege und Akquisition von Keramikherstellern, die sich beim «Pop-up-Store für Neuheiten» engagieren, konnten verschiedenste Hersteller besucht werden. Dabei bildeten insbesondere unser traditioneller Besuch bei unseren beiden Bildungspartnern, der Deutschen Steinzeug (an der Messe) sowie FLORIM (mit Besichtigung der 9'000m<sup>2</sup> Ausstellung sowie des neuen Logistikzentrums in Fiorano-Modenese) ein zentrales Element unserer Reise. Nebst dem CEO der deutschen Steinzeug AG, Herrn Dieter Schäfer, konnten wir auch persönlich mit dem CEO der FLORIM, Stefano Torrenti über die anstehenden Herausforderungen, denen die Keramikhersteller gegenüberstehen, sprechen.

## Ein Votum für Qualität

An der Messe wurden jedoch auch viele «Billigprodukte», häufig im Bereich von Duschrinnen oder Produkten zum Einbau bodenebener Duschen, vorgeführt. Dabei handelt es sich meistens um schlechte Kopien der uns bekannten Originale. Ein Einsatz dieser Produkte in der Schweiz würde für heftige Negativschlagzeilen sorgen. Wir durften feststellen, dass wir in der Schweiz durch unsere Partner mit Qualitätsprodukten erster Güte bedient werden. Diese erlauben es uns, unsere Kunden mehr als zufriedenstellen zu können.



PCI Bauprodukte AG · Im Schachen 291 · 5113 Holderbank  
 Tel. 058 958 21 21 · Fax 058 958 31 22 · pci-ch-info@basf.com

Ausschreibung

## Weiterbildung

**Im Bildungszentrum Dagmersellen wird Weiterbildung grossgeschrieben. Profitieren Sie vom Angebot, reservieren Sie das Datum und besuchen Sie unsere Veranstaltungen!**

*Martin Bürgler*

### **SPV – Innovation Days 2019 vom 05. – 07. März 2019**

#### **«NEUES AUS UND FÜR DIE BRANCHE»**

Erstmals führt der SPV die Innovation Days durch. Unsere Partner präsentieren Produktneuheiten und Innovationen direkt ihrer Kernkundschaft Plattenleger, Architekten, Planer. An den Demos, Kurzvorträgen, praktischen Vorführungen und Tischmessen trifft sich die Keramikbranche zum Informationsaustausch. Die Veranstaltung soll auch in Zukunft jeweils in den Zwischenjahren der Swissbau stattfinden.

Ein Schwerpunkt dreht sich um das digitale Bauen. Wir stellen die Hilfsmittel vor und werfen einen Blick in die Zukunft. Bereits gebucht ist unter anderem der Vortrag des Zukunftsforschers Georges T. Roos «Das grosse Bild unserer Zukunft».

### **Frauentagung**

**Mittwoch, 20. März 2019, 08.30 – 16.00 Uhr**

Gute Bilder für die Webseite oder eine Werbekampagne? Das Unternehmen auf Facebook und anderen Social-Media-Plattformen? Attraktiv bleiben für Fachkräfte? Überblick im LGAV? Holen Sie sich das nötige Rüstzeug an der Frauentagung!

Hier sind nicht nur alle Fachfrauen willkommen, sondern ebenso alle Frauen, die im Hintergrund, als Partnerin, als Familienfrau, als Buchhalterin die Unternehmen unserer Branche prägen.

Mehr Informationen und die Anmeldung finden Sie online in den SPV News.

### **Weiterbildung Werkvertrag für Plattenleger und Ofenbauer**

**Donnerstag, 17. Januar 2019, 08.30 – 12.00 Uhr**

Für diese Weiterbildung konnten wir den kompetenten und pointierten Referenten dipl. Architekt ETH/SIA und lic. jur. Hans Stoller gewinnen. Das Ziel des Seminars: Die Teilnehmer kennen das Vorgehen und die Wirkung der Abnahme. Sie wissen, was ein Mangel ist und kennen die entsprechenden Fristen für eine Mängelrüge. Sie lernen, welche Bedeutung die Schlussrechnung hat, wie sie zu erstellen ist und was beim Bauhandwerkerpfandrecht zu beachten ist.

Mehr Infos und die Anmeldung finden Sie hier:

<https://plattenverband.ch/Dokumente/Bildung/wbs19-werkvertrag-aus.pdf>



## Mitgliedervorteile

**An dieser Stelle gibt es für ein Mal keine rechtliche Knacknuss, sondern ein paar nützliche Vorschläge.**

Haben Sie daran gedacht, Ihre Kunden mit einer **Aufmerksamkeit** oder einem Neujahrsbrief zu überraschen? Schreiben Sie Ihre Kunden und Partner per Brief an, lohnt es sich, eine unserer Broschüren beizulegen. Zum Beispiel **Keramik-Einzigartig** – die inspirierende Imagebroschüre. Sie kann hier bestellt werden:

SPV Schweizerischer Plattenverband  
Keramikweg 3  
6252 Dagmersellen  
info@keramik-einzigartig.ch

Kennen Sie den **Keramik-Ratgeber**? Die Fragen, Antworten und Tipps eignen sich bestens, um Kunden von den Vorteilen der Keramik zu überzeugen. Dieser kann ebenfalls per Post bestellt werden.

Für den Versand per Mail steht hier die Version zum Download zur Verfügung:

[www.keramik-einzigartig.ch/Medien](http://www.keramik-einzigartig.ch/Medien)

Kennen Sie alle **Vorteile der SPV-Mitgliedschaft**? Zum Beispiel

- Kostenloses Aufschalten von Stelleninseraten
- Rechtsberatung eines Juristen mit Branchenerfahrung
- Netzwerkmöglichkeiten an Versammlungen oder an Anlässen
- SPV Normgarantie-Solidarbürgschaft
- Kostenlose technische Auskünfte
- und viele weitere

Hier erfahren Sie alles über die Mitgliedschaft – auch zum Weiterempfehlen.

<https://plattenverband.ch/mitglied-werden>

**Darum finden Sie Ihre Duschrinne bei Schaco**



**Fast alle wünschen sich im Bad eine bodenebene Dusche. Was spricht für Duschrinnen von Schaco?**

- Es gibt sie für jede Einbausituation und jeden Bodenbelag
- Sie sind flexibel in der Anwendung und innovativ in der Technik
- Sie sind einfach zu reinigen
- Und sie sind richtig schön

Mehr erfahren unter

**[schacoag.ch](http://schacoag.ch)**

und bei Ihrem Händler oder Installateur

SwissSkills 2018

## «Ich wurde vom Ehrgeiz gepackt»

**Renato Meier aus Seengen (AG) ist Schweizermeister im Plattenlegen. Er setzte sich am viertägigen Wettbewerb an den SwissSkills in Bern gegen sieben weitere Plattenleger und eine Plattenlegerin durch.**

*Herzliche Gratulation zur Goldmedaille.*

*Wie hast du den Erfolg gefeiert?*

Vielen Dank. Nach der Rangverkündigung am Samstagabend gingen wir natürlich alle zusammen noch in den Ausgang. Am darauffolgenden Wochenende hatte ich Gelegenheit, Zeit mit Freunden und der Familie zu verbringen.

*Wie ging es seither weiter?*

Am Montag ging ich bereits wieder zur Arbeit, wo ich gefeiert und beschenkt wurde. Ich erhielt in letzter Zeit sehr viele Glückwünsche von Verwandtschaft, Bekannten, Kunden und anderen.

*Du warst schon 2016 dabei – ein Vorteil?*

Ja, vielleicht. Dadurch wusste ich, was genau gefordert wurde. Allerdings war ich 2016 erst in der Ausbildung als Ofenbauer, damals fehlte mir noch jegliche Routine als Plattenleger. Jedoch konnte ich mich schlecht mit dem 4. Platz zufrieden geben und wurde vom Ehrgeiz gepackt.

*Wie kannst du von den Vorbereitungen und vom Wettbewerb profitieren?*

In der Vorbereitungszeit wurden meine Arbeiten immer präziser und mein Arbeitstempo immer schneller. Während dem Wettbewerb konnte ich meine Nervenstärke beweisen und liess mich auch durch die Mitbewerber und das grosse Publikumsaufkommen nicht aus der Ruhe bringen.



SwissSkills 2018

## Renato Meier è il campione svizzero

**Renato Meier di Seengen (AG) è il campione svizzero nella posa delle piastrelle. Ha vinto la competizione di quattro giorni svoltasi agli SwissSkills di Berna, confrontandosi con altri sette piastrellisti e una piastrellista.**

*Agli SwissSkills di Berna, Roger Dähler ha anche consegnato il suo incarico di capo perito al suo successore Davide Donati. Nell'arco di 20 anni, Roger Dähler ha svolto numerose funzioni agli SwissSkills e agli WorldSkills: shopmaster, formatore, trainer, osservatore, perito e infine capo perito.*

**Ecco cosa ci riserva il prossimo futuro:**

*Il 16 ottobre 2018 ha avuto luogo a Dagmersellen il kick-off per la preparazione degli WorldSkills 2019 a Kazan (RUS). A novembre Renato Meier e Adrian Bayerl di Biel-Benken (datore di lavoro R. Ott AG, Arlesheim), classificatosi secondo, completeranno un lavoro a tema, in base al quale i periti decideranno chi intraprenderà l'intenso programma di formazione e rappresenterà l'ASP in Russia.*





*Wie unterstützt dich dein Lehrbetrieb und jetziger Arbeitgeber Weberofenbau AG in Erlinsbach?*

Ich habe, wie schon erwähnt, zuerst eine Lehre als Ofenbauer bei meinem Arbeitgeber abgeschlossen. Anschliessend habe ich noch die einjährige Zusatzlehre zum Plattenleger absolviert. Ich profitierte von abwechslungsreicher und vielseitiger Arbeit. Für die SwissSkills übte ich in meiner Freizeit im Geschäft meines Vaters. Falls ich nun an den WorldSkills teilnehmen, kann ich auf die Unterstützung vom Weberofenbau Team zählen.

*Wie sehen deine Zukunftspläne aus?*

In den nächsten Jahren möchte ich mein Berufswissen mit Erfahrung und Weiterbildungen ausbauen.

**So geht es weiter:**

**Auf dem Weg nach Kasan RUS**

Am 16. Oktober 2018 fand in Dagmersellen das Kick-off für die Vorbereitung für die WorldSkills 2019 statt. Im November absolvieren Renato Meier und der zweitplatzierte Adrian Bayerl aus Biel-Benken (Arbeitgeber R. Ott AG, Arlesheim) eine weitere Ausscheidung. Aufgrund dieser entscheiden die Experten, wer das umfangreiche Trainingsprogramm aufnimmt und für den SPV nach Russland fahren wird.



**Roger Dähler: 20 Jahre Skills**

An den SwissSkills in Bern fand auch die Amtsübergabe von Roger Dähler (rechts) als Chefexperte an seinen Nachfolger Davide Donati statt. Seit Roger Dähler 1998 die Schweizer Meisterschaft im Plattenlegen und 1999 die Bronzemedaille an den WorldSkills in Montreal gewann, war er mit enormem zeitlichem Engagement und Herzblut in zahlreichen Funktionen tätig: Shopmaster, Auszubildner, Trainer, Beobachter, Experte und schliesslich Chefexperte. Gemäss seiner Statistik verbrachte er dazu über 700 Stunden in Flugzeugen. Vor allem aber bleiben ihm die vielen Begegnungen und der Rückhalt seines Umfeldes in bester Erinnerung – sie haben ihn, wie er sagt: «Geprägt fürs Leben.» Wir danken Roger Dähler für seinen grossen Einsatz und wünschen Davide Donati eben so viel Freude und Unterstützung bei seinem Engagement.

In Bern getroffen: Rico Cioccarelli

## Nicht nur Job, sondern Berufung

Die SwissSkills 2018 in Bern waren ein Grossanlass, der nicht nur die Kandidaten, sondern auch den Technischen Delegierten Rico Cioccarelli voll gefordert hat. Wir haben ihm ein paar Fragen gestellt.

Rob Neuhaus

*Wie kam es zu Ihrem Engagement für die jungen Berufsleute?*

Eigentlich ist Alois Renggli daran schuld. Als der SPV beschloss, an den Berufsweltmeisterschaften 1991 in Amsterdam teilzunehmen, brauchte er nicht nur einen Kandidaten, sondern auch einen Experten. Ich war damals Mitglied der Kurskommission, Alois war der Vorsitzende. Er schlug mich vor, weil ich neben dem Beruf auch in der Berufsbildung tätig war. Es war allerdings eine gehörige Herausforderung, weil ich 1987 die Firma meines Vaters übernommen und 1989 eine Aktiengesellschaft und die Niederlassung in Chur gegründet hatte.

Incontro a Berna: Rico Cioccarelli

## Non solo un lavoro, bensì una vocazione

*Gli SwissSkills 2018 a Berna sono stati un grande evento che ha messo alla prova non solo i candidati ma anche il Delegato Tecnico Rico Cioccarelli.*

Rico Cioccarelli è titolare e Amministratore Delegato della Cioccarelli Baukeramik AG di Thusis e Coira, con circa dieci dipendenti. Lavora nel settore da decenni, prima come insegnante di scuola professionale a Coira, poi come membro della Commissione Formazione. Durante la sua attività di perito e capo perito, i piastrellisti svizzeri hanno vinto 4 medaglie d'oro, 2 d'argento, 1 di bronzo e un quarto posto. Questo fa dell'ASP una delle associazioni di maggior successo. Attualmente è Delegato Tecnico per gli SwissSkills.

La formazione professionale gli sta particolarmente a cuore: «Desidero trasmettere la mia esperienza e le mie capacità. Ecco perché i miei decenni di attività alla scuola professionale non sono un lavoro, ma



## Die neue Flüssigabdichtung codex AX 10 Mit Sicherheit dicht



Die neue, elastische Dispersionsabdichtung eignet sich perfekt für die Anwendung im wohnhäuslichen und gewerblichen Bereich für die Beanspruchungsklassen A0 und A. codex AX 10 sticht durch ihre hervorragenden Verarbeitungseigenschaften und ihre ausgeprägte Deckkraft hervor.

Weitere Informationen unter  
[www.codex-x.ch](http://www.codex-x.ch)

codex X  
exklusiv für echte Plattenleger®



una vocazione». Il Competition Information System CIS è stato utilizzato per la prima volta in occasione degli SwissSkills 2018.

Il sistema può essere utilizzato ovunque, a livello internazionale, regionale e durante la PQ. Rico Cioccarelli: «Definiamo tutti i criteri in anticipo e ci dà la valutazione. Ci fornisce una panoramica delle competenze dei candidati e siamo in grado di individuarne i punti deboli. Questo ci dà l'opportunità di ottimizzare la nostra formazione e di attrezzarci ancora meglio per il futuro».


Anzeigen

## Für den innovativen Plattenleger

### Steintrennmaschinen



www.fb-ag.ch

for  quality & innovation

Tel. 052 368 74 20



## BLANKE DISK

Das selbstklebende Abdichtungs-System



FÜR HANDWERK. DAS ÜBERZEUGT.

- > 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

### *Haben Sie eine spezielle Affinität zur Ausbildung?*

Alles rund um die Berufsbildung hat mich schon früh interessiert. Ich hatte als Jugendlicher Mühe, eine Lehrstelle zu finden, weil man mich wegen der Firma meines Vaters bereits als zukünftigen Konkurrenten sah. Das hat mich geprägt – ich will meine Erfahrungen und meine Fähigkeiten weitergeben. So ist auch meine jahrzehntelange Tätigkeit an der Berufsschule nicht ein Job, sondern eine Berufung.

### *Sind Sie an den Wettbewerben jeweils auch so unter Spannung wie die Kandidaten?*

Beim ersten Mal wusste ich überhaupt nicht, was mich erwartete und war schon einigermaßen nervös. Der Einstieg mit Egon Moser als Goldmedaillen-Gewinner war natürlich grandios. Es ging so weiter, die schlechteste Platzierung während meiner Zeit als Chefexperte und Experte bis 2005 war ein vierter Rang. Der Druck, der daraus entstand, der Anspruch «der Cioccarelli bringt eine Medaille heim», war zwischendurch schon etwas belastend. Aber ich selber habe halt hohe Ansprüche und will auch gewinnen.

### *Wie läuft die Abstimmung mit dem Verband ab?*

Ausgezeichnet. Den Erfolg erreichten wir immer als Team! Wir hatten immer die richtigen Kandidaten, hervorragende Instruktooren und auch mein Nachfolger als Experte, Roger Dähler, hat ausgezeichnet gearbeitet. Auch unsere Partner und vor allem die Ausbildungsbetriebe haben uns immer massgeblich unterstützt.

### *Welche Erfahrungen aus den internationalen Begegnungen können Sie bei uns einbringen?*

Eine direkte Auswirkung ist zum Beispiel das Domino-Modul «Form und Farbe». Ich hatte bei anderen Ländern etwas Ähnliches gesehen und konnte den Input für unsere Weiterbildung einbringen. Auch die überarbeitete Bewertung im Qualifikationsverfahren, bei der ein Punktesystem die Grundlagen für die Schlussnote bildet, ist von den internationalen Wettkämpfen inspiriert.

### *Wie bringen Sie alle Ihre Tätigkeiten unter einen Hut?*

Ich habe früh gelernt, im Geschäft meine Leute und die Arbeiten einzuteilen. Und ich habe langjährige Mitarbeitende – meine Sekretärin ist seit meiner Firmenübernahme dabei! Wir alle teilen das gleiche Qualitätsverständnis. Das gilt auch für junge Fachleute, die zu uns kommen und mit Freude Verantwortung übernehmen. Die Grundlage dafür, dass alles funktioniert, ist das gegenseitige Vertrauen.

### *An den SwissSkills 2018 kam erstmals das Competition Information System CIS zum Einsatz. Ist das die Zukunft?*

Das System kann überall eingesetzt werden, international, regional und beim QV. Wir definieren alle Kriterien vorgängig und es liefert uns die Auswertung. Es gibt uns einen Überblick über die Fähigkeiten der Kandidaten und wir können Schwachstellen orten. So erhalten wir die Möglichkeit, die Ausbildung zu optimieren und uns noch besser für die Zukunft zu rüsten.

### *A propos Zukunft: Wie geht es mit den SwissSkills weiter?*

Zurzeit wird vieles diskutiert, zum Beispiel der Turnus der nationalen Events, der Aufwand der Verbände, die Attraktivität. Entscheidend ist für mich dabei die Frage, wie wir junge Menschen gewinnen können, einen Beruf zu erlernen und später auszuüben. Dafür braucht es das Engagement aller Beteiligten.

**Rico Cioccarelli** ist Inhaber und Geschäftsführer der Cioccarelli Baukeramik AG in Thusis und Chur mit rund zehn Mitarbeitenden. Er ist seit Jahrzehnten für die Branche tätig, zuerst als Berufsschullehrer in Chur, dann als Mitglied der Bildungskommission. Während seiner Zeit als Experte und Chefexperte holten die Schweizer Plattenleger 4 Goldmedaillen, 2 mal Silber, 1 mal Bronze und einen 4. Platz. Damit gehört der SPV zu den erfolgreichsten Verbänden. Für die SwissSkills waltet er zurzeit als Technischer Delegierter. In seine Wohnregion war er 21 Jahre lang in der Politik, so als Vize-Gemeinderatspräsident und als Vizepräsident der Region Viamala.



# KLEBEMÖRTEL

## SPEZIALANGEBOT



Vom 15. Oktober  
bis 14. Dezember



**1 PALETTE  
GEKAUFT\***

**1 SWEATSHIRT  
GESCHENKT**

\*Klebemörtel Produkte (grau/weiss) im Angebot inbegriffen:  
Cermiplus, Cermicol Extra Flex, Cermicol Extra Flex Rapid,  
Super Cermicol N oder Cermitec

Angebot gültig vom 15. Oktober bis 14. Dezember 2018,  
so lange Vorrat. Bilder nicht verbindlich.



**CERMIX**  
SMART BUILDING SOLUTIONS

ellt

SOPRO

## Die kostengünstige und sichere Alternative zu Stelzlagern im Aussenbereich

Mit der innovativen Drainfuge «Sopro Solitär® F20» hat die Sopro Bauchemie ihr Profi-Sortiment um einen Pflaster- und Plattenfugenmörtel erweitert. Er eignet sich insbesondere für die sichere und einfache Verlegung der keramischen Terrassenplatten mit einer Stärke von 2 cm und mehr. Die neue Drainfuge kann nicht nur in der gebundenen, d.h. starren Bauweise, sondern sogar in der ungebundenen Bauweise verarbeitet werden.

Terrasse und Balkon werden immer mehr zum «erweiterten Wohnzimmer». Dieser Bedeutungswandel hat die Ansprüche an Gestaltung und Materialien verändert. Vor allem moderne und hochwertige Outdoor-Keramik kann unter freiem Himmel punkten: sie ist frostbeständig, rutschhemmend, pflegeleicht, kratzunempfindlich, schmutzabweisend und behält über lange Zeit ihre natürliche Schönheit.

Besonders angesagt sind grossformatige, keramische Feinsteinzeugplatten mit einer Stärke von 2 cm und mehr. Aus wirtschaftlichen Gründen werden diese Platten oftmals nicht starr im Verbund, sondern ungebunden in einem Schotter/Splitt-Bett verlegt. Dennoch

wünschen sich vor allem private Bauherren eine geschlossene, d.h. dauerhaft feste und damit auch wartungsfreie Fuge ohne ständiges Unkrautzupfen. Und genau hier setzt die Sopro Bauchemie mit ihrem Sopro Solitär® System an.

Es ermöglicht die einfache Verlegung von Feinsteinzeug-Terrassenplatten ( $\geq 2$  cm) im Aussenbereich ab 3 mm Fugenbreite in der ungebundenen Bauweise. Nach Aufbau der verdichteten, groben Schottertragschicht, wird eine Bettungsschicht aus gewaschenem, filterstabilen Edelsplitt im Gefälle verteilt und verdichtet. Die Verlegung der Platten erfolgt im Buttering Verfahren durch Aufziehen eines Sopro Plattenklebers auf der Rückseite der Platte. Anschliessend wird der neue Pflasterfugenmörtel Sopro Solitär® F20 eingeschlämmt oder eingekehrt. Dabei entsteht eine **geschlossene, unkrautfreie und wasserdurchlässige Fuge**.

Bei dem neuen Sopro Solitär® F20 handelt es sich um einen einkomponentigen, kunstharzmodifizierten, gebrauchsfertigen Pflasterfugenmörtel für leicht beanspruchte Pflaster-, Naturstein-, Keramik-, und Klinkerbeläge – für die gebundene und ungebundene Bauweise. Das einkomponentige Produkt kann einfach und schnell sowohl im Schlämmverfahren mit Gummischieber und Wassersprühstrahl verarbeitet werden, ist aber auch einkehrbar. Ein weiterer Vorteil für den Handwerker: Die Verarbeitung von Sopro Solitär® F20 ist selbst bei leichtem Niederschlag möglich. Die Fugenbreite muss mindestens 3 mm betragen. Der Fugenmörtel ist Frost-Tausalzbeständig und für die Nutzungskategorien N1 und N2 (bei gebundener Bettung) gem. ZTV-Wegebau bzw. VBK 1-3 der DNV Pflaster geeignet.

**Sopro  
Neuheit**



Sika Schweiz AG

## Damit es Natursteinen nicht zu feucht wird

**Naturstein ist ein individuelles, einzigartiges Material. Er ist seit Jahrtausenden ein bewährtes Baumaterial in den verschiedensten Arten wie Kalkstein, Granit, Marmor, Schiefer usw. Jedes Stück ist ein edles Unikat, das seiner Umgebung eine ganz besondere Atmosphäre verleiht.**

Natursteine bieten eine riesige Vielfalt an Gestaltungsmöglichkeiten – eines bleibt aber immer gleich: der Wohlfühlfaktor. Sie verleihen jedem Raum eine edle, unaufdringliche Note, die aber nie langweilig wirkt.

**Das System von Sika für das Verlegen von Platten aus Marmor, Granit und anderen Natursteinen ist unempfindlich gegen Feuchtigkeit.**

Unterboden-Estriche mit hydraulischem Bindemittel stellen eine hohe Druck- und Biegefestigkeit sicher und härten bei geringer Schwindung schnell aus, so dass die Fliesen bereits 24 bis 48 Stunden nach Fertigstellung des Estrichs verlegt werden können. Im nächsten Schritt wird ein flexibler, zementgebundener Niedrigmodul-Kleber der neuen Generation aufgetragen, der sich durch einen hohen Polymergehalt auszeichnet. Darauf folgen flexible, zementbasierte Fugenmörtel mit hoher mechanischer Festigkeit und Abriebbeständigkeit. Zusammen mit dauerelastischen, silikonbasierten Dichtungsmitteln für Bewegungs- und Anschlussfugen ergeben sie ein dauerhaft dichtes Resultat.

Unsere Technischen Berater informieren Sie gerne über weitere Details, oder besuchen Sie unsere Website [www.sikaceram.com/ch](http://www.sikaceram.com/ch)

**Sika Schweiz AG**

Tüffenwies 16, 8048 Zürich, [www.sika.ch](http://www.sika.ch)



MAPEI

## Sportzentrum Gstaad

Mit dem Umbau des Gstaader Sportzentrums wurden erfolgreich die Weichen für die Zukunft gestellt. Die neue, topmoderne Anlage bietet Einheimischen und Gästen ein attraktives Sport- und Wellnessangebot. MAPEI lieferte dafür die Produkte für die Verlegung der Mosaik- und Feinsteinzeugplatten.

Das aus den 1970er Jahren stammende, denkmalgeschützte Sportzentrum Gstaad mit seiner einzigartigen Holzkonstruktion entsprach in Sachen Energieeffizienz nicht mehr den heutigen Standards. Es musste daher saniert werden. Zudem sollte das Fitness- und Wellnessangebot erweitert werden, um die Attraktivität zu steigern und mehr Gäste anzulocken. Um dieses Ziel zu erreichen, wurden die Wellness- und Fitnessbereiche erweitert und ein Kinderplanschbecken sowie eine Rutschbahn gebaut.

MAPEI erhielt den Auftrag zur Umsetzung der Plattenarbeiten, von der Grundierung bis zur Verlegung. Die verschiedenen Untergründe und Bereiche – unter anderem das Kaltwasserbecken, die Duschanlagen, die Garderoben, das Dampfbad und das Kinderplanschbecken – verlangten nach verschiedenen MAPEI-Produkten.

MAPEI bedankt sich bei den Baupartnern für die hervorragende Zusammenarbeit. Sie freut sich, dass sie mit ihren Produkten dazu beitragen konnte, das Sportzentrum in Gstaad zu einem topmodernen Fitness- und Wellnesszentrum aufzuwerten, in dem Einheimische und Gäste sowie Gross und Klein auf ihre Kosten kommen.

### Weitere Informationen | Plus d'informations:

MAPEI SUISSE SA | 1642 Sorens | +41 26 915 90 00 | info@mapei.ch | www.mapei.ch

### Technische Daten | Données Techniques

Baujahr   Période de construction:	2016–2018
Bauherr   Maître d'ouvrage:	Sportzentrum Gstaad AG
Architekt   Architecte:	K&L Architekten AG, St. Gallen   Saint-Gall
Bauleitung   Direction des travaux:	Germann Architektur AG, Schönbird
Verarbeiter   Entreprises de pose:	R. Brand AG, Gstaad; Stefan A. Karnusian, Saanenmöser
Technischer Berater   Conseiller technique MAPEI:	Pirmin Nünlist
Produkte   Produits MAPEI:	Planitop Fast 330, Mapelastic, Mapenet 150, Mapeband Safe, Mapeband Grey, Mapeguard PC, Adesilex P10, Isolastic, Elastorapid, Keraflex Vario S1, Kerapoxy CQ, Ultracolor Plus, Mapesil AC, Primer FD, Kerapoxy Cleaner

Objektvolumen | Volume de l'ouvrage: 3000 m<sup>2</sup>

MAPEI

## Centre sportif Gstaad

La rénovation du centre sportif de Gstaad a permis de poser les jalons pour un avenir prometteur. Le nouvel établissement ultramoderne propose une offre en sport et bien-être attrayante pour résidents et visiteurs. MAPEI a livré les produits pour la pose des mosaïques et des dalles en grès cérame.

Le centre sportif de Gstaad datant des années 1970, classé monument historique et se distinguant par sa construction en bois, ne répondait plus aux standards énergétiques actuels. Une rénovation était inévitable. De plus, l'offre fitness et bien-être devait être globalement élargie afin d'attirer un public plus large. Afin d'atteindre cet objectif, l'espace bien-être et fitness a été agrandi et une pataugeoire et un toboggan ont été implémentés.

MAPEI a été impliquée dans les travaux de pose de carrelage, du primaire aux joints. Divers produits ont été nécessaires, notamment pour le bassin d'eau froide, les douches, les vestiaires, le bain vapeur et la pataugeoire. MAPEI remercie toutes les parties prenantes de l'excellente collaboration. Elle est satisfaite d'avoir pu, grâce à ses produits, contribuer à la revalorisation du centre sportif de Gstaad, attrayant désormais pour résidents et visiteurs, petits et grands.



MAPEI lieferte Produkte für die Verlegung von Keramikplatten auf einer Fläche von über 3000 m<sup>2</sup>. Alle wasserbelasteten Bereiche wurden mit dem Produkt MAPELASTIC vor eindringender Feuchtigkeit geschützt.

MAPEI a livré des produits pour la pose de revêtements céramique sur une surface de plus de 3000 m<sup>2</sup>. Toutes les zones exposées à l'eau ont été protégées de l'humidité avec le produit MAPELASTIC.

Die Verlegung von Mosaik musste mit besonderer Sorgfalt und den geeigneten MAPEI-Produkten erledigt werden.

La mosaïque a dû être posée très méticuleusement avec les produits MAPEI adéquats.



# Mapelastic

Die am meisten verwendete elastische, zementäre Dichtungsschlämme mit **EMICODE® EC1 R Plus**.

Le plus utilisé des imperméabilisants élastiques à base de ciment, certifié **EMICODE® EC1 R Plus**.



## Zweikomponentige, bis -20°C flexible, zementäre Dichtungsschlämme zur Abdichtung von Balkonen, Terrassen, Bädern und Schwimmb Becken.

- Erprobtes, sicheres und langlebiges System mit weltweit mehr als 300 Millionen m<sup>2</sup> Abdichtungsflächen
- Dauerflexibel bei allen Witterungsverhältnissen und besonders bei tiefen Temperaturen
- Nach den strengsten internationalen Normen geprüft
- **EMICODE® EC1 R Plus** (sehr emissionsarm) zertifiziert



## Mortier bicomposant à base de ciment élastique jusqu'à -20°C destiné à imperméabiliser les balcons, terrasses, salles de bains et piscines.

- Système sûr, éprouvé et durable posé sur plus de 300 millions de m<sup>2</sup> d'imperméabilisations
- Flexible dans la durée par tous les temps et notamment à basses températures
- Certifié conformément aux normes internationales les plus strictes
- Certifié **EMICODE® EC1 R Plus** (à très faible émission)

[www.mapei.ch](http://www.mapei.ch)

 **MAPEI**  
TECHNOLOGY YOU CAN BUILD ON™



\mapeiswitzerland



Technisches  
Merkblatt  
Fiche  
technique



Kompetenzlabel «Platinum»

## Jetzt bewerben!

**Erstmals vergibt der SPV den Platinum, das Kompetenzlabel der Keramikbranche für Plattenleger-, Handels- und Mischbetriebe. Werden Sie Teil von Platinum und tragen Sie das Qualitätslabel mit Stolz nach aussen. Sie leisten damit einen wertvollen Beitrag für die Branche.**

*Elisabeth Arm*

Die Meldefrist läuft, bewerben Sie sich jetzt um das Kompetenzlabel Platinum. Teilnehmen können alle Mitglieder des SPV: Plattenleger, Handel und Mischbetriebe. Um das Platinum-Label zu erlangen, stehen folgende Fragen im Zentrum: Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden, Anzahl der Expertisen, Einhaltung der Verpflichtung gegenüber Kreditoren, Die Durchführung der Befragung erfolgt durch das Institut für Arbeitsforschung und Organisationsberatung (iafob) in Zürich, welches uns bereits bei der Branchenbefragung 2015 unterstützt hat.

Als Platinum-Betrieb geniessen Sie eine hohe Glaubwürdigkeit bei Partnern und Kunden. Die begleitenden Massnahmen durch den SPV und die Kampagne Keramik-Einzigartig unterstützen Sie bei Ihrer Kommunikation: ein Verzeichnis der Platinum-Betriebe auf der Webseite, ein gedrucktes Zertifikat, Vorlagen für Ihre Drucksachen und Webseite, PR-Text, zum Beispiel für Ihre lokale und regionale Werbung, Flyer zur Abgabe an Kunden und weiteres mehr.

Die Platinum-Auszeichnungen finden erstmals im Rahmen der SPV-Innovation-Days am 5. März 2019 in Dagmersellen statt. Platinum-Betriebe werden mit einer exklusiven, eigens für Ihre besonderen Leistungen geschaffenen Skulptur geehrt. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Die Mitglieder des SPV haben die Informationen zur Online-Befragung per Mail erhalten. Wünschen Sie Informationen zur Mitgliedschaft, melden Sie sich bitte beim SPV: [info@plattenverband.ch](mailto:info@plattenverband.ch)

# PLATINIUM

DAS KOMPETENZLABEL  
DER KERAMIKBRANCHE

### Platinum

Platinum ist das Kompetenzlabel für die Keramikbranche und steht für Qualität und Wettbewerbsfähigkeit. Platinum steht auch für Berufsstolz und ist Ausdruck für die Professionalität eines Unternehmens in der Branche.

## Wichtige Termine

### *Date importanti*

22.12.2018 – 06.01.2019	SPV Bildungszentrum Betriebsferien	Dagmersellen
24./25.01.2019	feusuisse Fachtagung	Olten
17.01.2019	Weiterbildung «Werkvertrag»	Dagmersellen
15.03.2019	Weiterbildung / Wahlmodul 9.5 «Konfliktmanagement»	Dagmersellen
20.03.2019	Frauentagung	Dagmersellen
07.06.2019	SPV Delegiertenversammlung <i>ASP Assemblea dei delegati</i>	Dagmersellen
17. – 28.06.2019	Grundbildung freiwilliger Ergänzungskurs (je eine Woche) 1. und 2. Lehrjahr	Dagmersellen

## Impressum

### *Impronta*

**Auflage / Edizione:**

3000 Exemplare

**Herausgeber / Editore**

**Leserbriefe / Lettere di lettori**

**Abonnemente / Abbonamenti**

**Inserate / Annunci**

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**

Carole Schäfer,

Rob Neuhaus (Leitung),

Andreas Furgler

**Druck / Stampa**

Brunner AG, Druck und Medien,

Arsenalstrasse 24, 6011 Kriens

Erscheint vierteljährlich

**Grafik / Grafica**

1000herz, Franco Gritti, Luzern

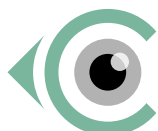
**Übersetzung / Traduzione**

Evelyne Hofer, Zuchwil

**Foto Titelseite**

Adriano Faragulo,

Deutsche Steinzeug Schweiz AG



**Haben Sie gewusst,  
dass ...**

... Sie als Sponsor die Erweiterung des Bildungszentrums in Dagmersellen unterstützen können und damit einen wesentlichen Beitrag für unsere Aus- und Weiterbildung leisten?

Mehr erfahren Sie hier:

<https://plattenverband.ch/verband/news/news-detail?id=227>

### Unsere Handelspartner

*I nostri partner*

Blatter berät, handelt, verlegt.



**Mitglieder berücksichtigen Mitglieder.**

**Associati favoriscono associati.**

**Die  
Innovation!**

**Sopro**

*feinste Bauchemie*

Sopro Solitär® F20

# Feste Verfugung für ungebundene Verlegung von $\geq 2$ cm Feinsteinzeug-Terrassenplatten\*



**Einschlämmbaar**

**Ab 3 mm Fugenbreite**

**Geschlossene, unkraut-  
freie und wasserdurch-  
lässige Fuge**

Sehen Sie hier die Verarbeitung  
des Sopro Solitär® Systems.

 YouTube



[www.sopro.ch](http://www.sopro.ch)

\* Formatbeschränkung bis max. 80x80 cm, bei ungebundener Bauweise mind. 30x30 cm.