



Fachzeitschrift | Revue spécialisée | Rivista professionale 4 | 25

BodenSchweiz SolSuisse PavimentiSvizzeri



WOLFF®

DU BIST STÄRKER ALS DU GLAUBST.

FÜR 90% ALLER BODENBELÄGE

BITURBO STRIPPER



LIZIN UTZ®

HIGH FUNCTIONALITY CONTEMPORARY DESIGN

eternal[®]

**Kompetenz, Tradition und Innovation
in heterogenen Vinylbelägen.**

Eternal Bodenbeläge sind kreislauffähig,
bestehen zu mindestens 30 % aus
recyceltem Material und werden zu 100 %
mit erneuerbaren Energien hergestellt.

www.forbo-flooring.ch

creating better environments

forbo

FLOORING SYSTEMS

**Verleger
Editeur
Editore**

BodenSchweiz
Industriestrasse 23
5036 Oberentfelden
T 062 822 29 40
www.bodenschweiz.ch
info@bodenschweiz.ch

**Chefredaktion
Editeur en chef
Caporedattore**

Daniel Heusser
BodenSchweiz
Oberentfelden

**Redaktion und
Inserateverwaltung
Rédaction et gestion
des annonces
Redazione i gestione
della pubblicità**

Minur Ajdaroski
BodenSchweiz
Oberentfelden

**Layout
la mise en page
l'impaginazione**

Rebecca Roth
BodenSchweiz
Oberentfelden

**Inserateschluss
Clôture rédactionnelle
Termine per la pubblicità**

5–2025: 23.09.2025

**Erscheinungsweise
Parution
Pubblicazione**

sechsmal jährlich
six fois par an
sei volte all'anno
Verbreitete Auflage: 1985 Expl.
(WEMF-beglaubigt)

**Offizielles Verbandsorgan
Organe officiel
Organo ufficiale**

BodenSchweiz
SolSuisse
PavimentiSvizzeri

Abonnement

Inland/Suisse/Svizzera CHF 39
Ausland auf Anfrage
Autres pays sur demande
Altri paesi su richiesta

**Abobestellungen
Pour commandes
Per ordini**

T 062 822 29 40
info@bodenschweiz.ch

**Druck
Impression
Stampa**

Werner Druck & Medien AG
Leimgrubenweg 9
4053 Basel

printed in
switzerland

gedruckt in der
schweiz

imprimé en
suisse

stampato in
svizzera



- 4 ■ Editorial**
■ Éditorial
■ Editoriale
- 7 ■ Abstimmung 28. September 2025: Abschaffung Eigenmietwert**
■ Votation du 28 septembre 2025: suppression de la valeur locative
■ Votazione del 28 settembre 2025: abolizione del valore locativo
■ **Wehret euch, liebe Lozärner-Bodenleger**
- 8 ■ Motion Ständerat Erich Ettlin**
■ Motion du conseiller aux États Erich Ettlin
■ Mozione del consigliere agli Stati Erich Ettlin
- 9 ■ SIMULAC bietet ab 2026 keine Kollektiv-Krankentaggeld-versicherung mehr an**
- 10 ■ SIMULAC ne proposera plus d'assurance collective d'indemnités journalières en cas de maladie à partir de 2026**
- 11 ■ SIMULAC non offrirà più un'assicurazione collettiva diaria per malattia a partire dal 2026**
- 12 ■ Publireportage Formtech AG**
■ Publireportage Formtech SA
■ Pubbliredazionale Formtech AG
- 16 ■ Lieferantenverzeichnis**
■ Liste de fournisseurs
■ Elenco fornitori
- 21 ■ Erfolgreiche Generalversammlung von Pro Solum**
■ Assemblée générale réussie de Pro Solum
■ Assemblea generale di successo di Pro Solum
- 22 ■ Neue Parkett-Verpackungsanlage bei Naturo.Swiss AG**
■ Nouvelle installation d'emballage de parquet chez Naturo.Swiss SA
■ Nuovo impianto di confezionamento per parquet presso Naturo.Swiss AG
- 24 ■ SHARKGROUP Roadshow 2025**
■ Roadshow SHARKGROUP 2025
■ SHARKGROUP Roadshow 2025
- 26 ■ 60 Jahre netto Einkaufsgruppe AG**
■ Les 60 ans du groupe d'achat netto SA
■ 60 anni del gruppo d'acquisto netto AG
- 28 ■ 100 Jahre Möbel Bürgy**
■ 100 ans de Möbel Bürgy
■ 100 anni di Möbel Bürgy
- 31 ■ Aus Industrie und Handel**
■ Actualités de l'industrie et du commerce
■ Dall'industria e dal commercio

Copyright

Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Verantwortung und es besteht kein Rechtsanspruch auf eine Publizierung. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages gestattet.

Pour des manuscrits envoyés non-demandés l'éditeur ne prend pas de responsabilité et il n'existe aucun droit d'une publication. Une réimpression soumise à l'autorisation écrite de l'éditeur.

L'editore non si assume alcuna responsabilità per i manoscritti non richiesti inviati e non vi è alcuna pretesa legale di pubblicazione. La ristampa è consentita solo con il permesso scritto dell'editore.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in der Fachzeitschrift auf die gleichzeitige Verwendung weiblicher und männlicher Sprachformen verzichtet und das generische Maskulinum verwendet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermassen für beide Geschlechter.

Pour des raisons de lisibilité, la revue spécialisée renonce à l'utilisation simultanée des formes linguistiques féminines et masculines et utilise le masculin générique. Toutes les désignations de personnes s'appliquent indifféremment aux deux sexes.

Per motivi di migliore leggibilità, la rivista evita di usare contemporaneamente forme di linguaggio femminili e maschili e utilizza il maschile generico. Tutti i riferimenti alle persone si applicano ugualmente a entrambi i sessi.

Das erste Halbjahr ist vorbei, der Sommer ist vorbei, vielleicht sind auch die Ferien schon vorbei

Wagen wir uns also ans zweite Halbjahr und da steht doch einige Arbeit bereit, weniger erfreulichere und erfreulichere. Beginnen wir mit den positiven Aspekten, zum Beispiel den Berufsmeisterschaften EuroSkills und SwissSkills, welche im September stattfinden. Es sind Wettkämpfe der Superlative, besser kann eine Branche ihren Beruf gar nicht präsentieren. Ich hoffe doch, wir sehen uns im dänischen Herning oder wenigstens in Bern.

Doch wo Licht ist, gibt es auch Schatten. Leider gibt es Personen, welche sich manchmal abschätzig zu Berufen in den Baubranchen äussern. So sagte kürzlich ein Amtschef eines kantonalen Berufsbildungsamtes, es gebe Bauberufe und auch andere Berufe, bei denen man denken müsse. Ja, Sie lesen richtig, offenbar müssen Personen, welche in Bauberufen arbeiten, nicht denken können. Dass solche Aussagen eine Katastrophe sind, ist noch anständig

formuliert. Der gleiche Kanton übrigens, nein, ich schreibe hier nicht welcher, hatte ein schönes Konzept einer neuen Kantonsschule mit integrierter Berufsschule erarbeitet. So würden sich Gymeler und Lernende näherkommen. Aber was entscheidet der Regierungsrat? Er spricht über 200 Steuermillionen für die Kantonsschule und beerdigt das Projekt der Berufsschule, obwohl sich sämtliche Parteien von links bis rechts gegen diesen Entscheid ausgesprochen haben.

Der Kanton Luzern plant einen allgemeinverbindlich erklärten Berufsbildungsfonds, in welchen alle Betriebe Beiträge zu entrichten haben, unabhängig davon, ob diese bereits in einen Branchenfonds einzahlen oder nicht. Da kann ich nur sagen, wehret euch, lieber Lozärner Unternehmer. BodenSchweiz hat sich selbstverständlich vehement dagegen zur Wehr gesetzt.

BodenSchweiz setzt sich täglich für gute Rahmenbedingungen in der Schweizerischen Bodenbelagsbranche ein und interveniert sachlich, aber bestimmt bei den entsprechenden Stellen. Die Regulierungswut der Politiker nimmt ungeahnte Ausmasse an. Noch ein Beispiel gefällig? Kürzlich verlangte ein Nationalrat mit einer Motion, das Parlament müsse ein Gesetz erarbeiten, welches jedem Menschen ab 50 Jahren eine psychologische Unterstützung garantiere, da viele Menschen mit der Midlife-Crisis Mühe hätten. Ja, ich habe auch Mühe, nicht mit der Midlife-Crisis, sondern mit Menschen, die an einem Helfer-Syndrom leiden.

Ich hätte auch noch eine Idee: Ich verlange, dass ab sofort nur noch ausgebildete Chefbodenleger und Bodenlegermeister ein Bodenbelagsfachgeschäft gründen dürfen.

Abschliessen möchte ich aber doch mit der positiven Tatsache, wonach die Schweizer zu den glücklichsten Menschen gehören und wir in der Schweiz einen der höchsten Lebensstandard der Welt haben. Über 80 % aller Rentner äussern sich zufrieden mit ihrem Leben. So ganz alles kann offenbar in der schönen Schweiz nicht falsch laufen.

Geniessen Sie den Spätsommer – und wenn etwas im Betrieb mit Ihren Mitarbeitenden, Kunden oder Lieferanten schief läuft, auch dafür sind wir da!

Daniel Heusser
Geschäftsführer BodenSchweiz



Le premier semestre est terminé, l'été est fini, peut-être même que les vacances sont déjà terminées

Nous nous lançons donc dans le deuxième semestre, qui nous réserve pas mal de travail, plus ou moins réjouissant. Commençons par les aspects positifs, par exemple les championnats des métiers EuroSkills et SwissSkills, qui auront lieu en septembre. Il s'agit de compétitions exceptionnelles, qui constituent pour une branche la meilleure vitrine possible pour présenter son métier. J'espère que nous nous verrons à Herning, au Danemark, ou au moins à Berne.

Mais là où il y a de la lumière, il y a aussi de l'ombre. Malheureusement, certaines personnes ont parfois des propos désobligeants à l'égard des professions du secteur de la construction. Récemment, le chef d'un office cantonal de formation professionnelle a déclaré qu'il y avait des métiers du bâtiment et d'autres métiers qui exigeaient de réfléchir. Oui, vous avez bien lu, apparemment, les personnes qui travaillent dans les métiers de la construction ne sont pas capables de réfléchir. Dire que de telles déclarations sont catastrophiques est encore une formulation modérée. Le même canton, non, je ne vais pas le nommer ici, avait d'ailleurs élaboré un beau concept de nouvelle école cantonale avec une école professionnelle intégrée. Cela permettrait de rapprocher les lycéens et les apprentis.

Mais quelle est la décision du Conseil d'État ? Il accorde plus de 200 millions de francs d'impôts à l'école cantonale et enterre le projet d'école professionnelle, alors que tous les partis, de gauche à droite, se sont prononcés contre cette décision.

Le canton de Lucerne prévoit un fonds pour la formation professionnelle déclaré de force obligatoire générale, auquel toutes les entreprises devront contribuer, qu'elles versent déjà ou non à un fonds sectoriel. Je ne peux que dire: défendez-vous, chers entrepreneurs lucernois. SolSuisse s'est bien sûr fermement opposée à cette mesure.

SolSuisse s'engage quotidiennement en faveur de bonnes conditions-cadres dans le secteur suisse des revêtements de sol et intervient de manière objective mais déterminée auprès des instances compétentes. La frénésie réglementaire des politiciens prend des proportions inimaginables. Encore un exemple? Récemment, un conseiller national a déposé une motion demandant au Parlement d'élaborer une loi garantissant une aide psychologique à toute personne âgée de 50 ans et plus, car beaucoup de gens auraient des difficultés à surmonter la crise de la cinquantaine (Midlife-Crisis). Oui, j'ai aussi des

difficultés, non pas avec la crise de la cinquantaine, mais avec les personnes qui souffrent du syndrome du sauveur.

J'ai moi-même une idée: je demande que seuls les chef-poseurs de sol avec brevet et maîtres-poseurs de sol diplômés soient désormais autorisés à créer un magasin spécialisé dans les revêtements de sol.

Je terminerai toutefois sur une note positive en rappelant que les Suisses font partie des peuples les plus heureux et que nous bénéficions en Suisse d'un niveau de vie parmi les plus élevés au monde. Plus de 80 % des retraités se disent satisfaits de leur vie. Tout ne peut donc pas aller si mal dans notre beau pays.

Profitez de la fin de l'été – et si quelque chose ne va pas dans votre entreprise avec vos collaborateurs, vos clients ou vos fournisseurs, nous sommes là pour vous conseiller !

*Daniel Heusser
Directeur de SolSuisse*

Il primo semestre è finito, l'estate è finita, probabilmente anche le vacanze sono già finite

Intraprendiamo quindi il secondo semestre, che ci riserva un po' di lavoro, in parte piacevole, in parte meno. Cominciamo con gli aspetti positivi, ad esempio i campionati professionali EuroSkills e SwissSkills, che si terranno a settembre. Si tratta di competizioni superlative, il modo migliore in cui un settore può presentare la propria professione. Spero di vedervi a Herning, in Danimarca, o almeno a Berna.

Ma dove c'è luce, c'è anche ombra. Purtroppo ci sono persone che a volte esprimono commenti sprezzanti sulle professioni nel settore edile. Recentemente, ad esempio, il capo di un ufficio cantonale per la formazione professionale ha affermato che esistono professioni edili e altre professioni in cui è necessario pensare. Sì, avete letto bene, a quanto pare chi lavora nell'edilizia non deve saper pensare. Dire che affermazioni del genere sono un disastro è fin troppo gentile. Lo stesso Cantone, no, non scriverò qui di quale si tratta, aveva elaborato un bel progetto per una nuova scuola cantonale con scuola professionale integrata. In questo modo gli studenti del liceo e gli apprendisti avrebbero potuto avvicinarsi. Ma cosa decide il Consiglio di Stato? Stanza oltre 200 milioni di

franchi di tasse per la scuola cantonale e seppellisce il progetto della scuola professionale, nonostante tutti i partiti, da sinistra a destra, si siano espressi contro questa decisione.

Il Cantone di Lucerna sta progettando un fondo per la formazione professionale dichiarato generalmente vincolante, al quale tutte le aziende dovranno versare un contributo, indipendentemente dal fatto che già contribuiscano o meno a un fondo di settore. A questo proposito posso solo dire: difendetevi, cari imprenditori lucernesi! PavimentiSvizzeri si è naturalmente opposta con veemenza a questa iniziativa.

PavimentiSvizzeri si impegna quotidianamente per garantire condizioni quadro favorevoli nell'industria dei rivestimenti per pavimenti in Svizzera e interviene in modo obiettivo ma deciso presso gli organi competenti. La mania normativa dei politici sta assumendo proporzioni inimmaginabili. Un altro esempio? Recentemente, un consigliere nazionale ha presentato una mozione in cui chiedeva al Parlamento di elaborare una legge che garantisse a tutte le persone di età superiore ai 50 anni un sostegno psicologico, poiché molte persone avrebbero

difficoltà ad affrontare la crisi di mezza età. Sì, anch'io ho difficoltà, non con la crisi di mezza età, ma con le persone che soffrono della sindrome dell'aiutante.

Ho anche un'altra idea: chiedo che d'ora in poi solo capi posatore di pavimenti e maestri posatore di pavimenti qualificati possano aprire un negozio di pavimentazione.

Vorrei però concludere con una nota positiva, ovvero il fatto che gli svizzeri sono tra le persone più felici al mondo e che in Svizzera godiamo di uno dei tenori di vita più elevati al mondo. Oltre l'80% dei pensionati si dichiara soddisfatto della propria vita. A quanto pare, nella bella Svizzera non può andare tutto male.

Godetevi la fine dell'estate e, se qualcosa non va con i vostri collaboratori, clienti o fornitori, anche in quel caso siamo a vostra disposizione!

*Daniel Heusser
Direttore Generale PavimentiSvizzeri*

UZIN NC 570

FUSIONTEC UNIVERSAL-NIVELLIERMASSE

Selbstverlaufende, nahezu spannungsfreie,
und schnell belegreife Bodenspachtelmasse
für alle Bodenbeläge und Parkett für Schichtdicken
von 0 – 20 mm.



VORTEILE:

- lange Verarbeitungszeit, speziell für die Pumpenanwendung mit schneller Belegreife
- sehr hoch belastbar, z. B. Einsatz im Gewerbe- und Objektbereich
- nahezu spannungsfrei

FESTIGKEITSKLASSE:

C35 – F7

BEGEHBAR:

nach ca. 3 h

BELEGREIFE:

3 mm = 8 h
5 mm = 12 h
10 mm = 24 h
20 mm = 3 Tage

VERARBEITUNGSZEIT:

ca. 40 min

GEBINDEGRÖSSE:

20 kg



Abstimmung 28. September 2025: Abschaffung Eigenmietwert

Über die Abschaffung des Eigenmietwerts wird schon etliche Jahre hin und her diskutiert. Nun haben sich National- und Ständerat endlich einigen können, und es erfolgte auch kein Referendum. Damit könnte der Bundesrat auf Verordnungsstufe diese Änderung sofort einführen.

Allerdings wollte das Parlament den befürchteten hohen Steuerausfall bei den Kantonen abschwächen, indem es den Kantonen auf Gesetzesstufe erlauben möchte, eine entsprechende Besteuerung auf Zweitwohnsitze einzuführen. Und nur darüber wird am 28. September 2025 der Souverän abstimmen.

Wird der Vorschlag der Besteuerung auf Zweitwohnsitze angenommen, kann der Bundesrat auch die Abschaffung des Eigenmietwerts einführen, ansonsten verzichtet er darauf.

Der Vorstand BodenSchweiz hat sich anlässlich seiner letzten Sitzung dieser Thematik angenommen und empfiehlt, die Vorlage abzulehnen.

Wohl stellt die Besteuerung des Eigenmietwertes ein fiktives Einkommen dar, das gar nie erzielt wurde. Durch den Abzug der Hypothekarzinsen sowie gewisser Unterhaltskosten reduziert sich der Eigenmietwert jedoch wieder. Die Befürchtung, wonach bei Abschaffung des Eigenmietwertes die Wohneigentümer weniger Unterhaltsarbeiten ausführen würden oder wenn, dann mehr in Form von Schwarzarbeit, darf nicht abgestritten werden. Im Vergleich zum europäischen Ausland kennen die allermeisten Länder keinen Eigenmietwert. Der Gebäudezustand in der Schweiz ist jedoch im Vergleich zu vielen anderen Ländern deutlich besser. So gesehen hat vielleicht der Eigenmietwert mit einem Anreiz zum regelmässigen Gebäudeunterhalt doch einen positiven Effekt. Auch Unternehmer in der Bodenbelagsbranche könnten bei weniger Unterhaltsarbeiten benachteiligt werden, deshalb dürfte wohl die Beibehaltung des Eigenmietwerts die sicherere Variante sein. ■

Votation du 28 septembre 2025: suppression de la valeur locative

La suppression de la valeur locative fait l'objet de discussions depuis plusieurs années. Le Conseil national et le Conseil des États sont enfin parvenus à un accord et aucun référendum n'a été lancé. Le Conseil fédéral pourrait donc introduire cette modification immédiatement par voie d'ordonnance.

Toutefois, le Parlement a voulu atténuer la forte perte fiscale redoutée pour les cantons en leur permettant, au niveau législatif, d'introduire une imposition correspondante sur les résidences secondaires. Et c'est uniquement sur ce point que le peuple souverain se prononcera le 28 septembre 2025.

Si la proposition d'imposition des résidences secondaires est acceptée, le Conseil fédéral pourra également introduire la suppression de la valeur locative, sinon il y renoncera.

Le comité directeur de SolSuisse s'est penché sur cette question lors de sa dernière réunion et recommande de rejeter le projet.

Certes, l'imposition de la valeur locative constitue un revenu fictif qui n'a jamais été réalisé. Toutefois, la déduction des intérêts hypothécaires et de certains frais d'entretien réduit à nouveau la valeur locative. La crainte que la suppression de la valeur locative incite les propriétaires à réduire leurs travaux d'entretien ou à les réaliser davantage au noir ne peut être écartée. La grande majorité des pays européens ne connaissent pas la valeur locative. L'état des bâtiments en Suisse est toutefois nettement meilleur que dans de nombreux autres pays. De ce point de vue, la valeur locative a peut-être un effet positif en incitant à entretenir régulièrement les bâtiments. Les entrepreneurs du secteur des revêtements de sol pourraient également être pénalisés par la réduction des travaux d'entretien, c'est pourquoi le maintien de la valeur locative semble être l'option la plus sûre. ■

Votazione del 28 settembre 2025: abolizione del valore locativo

L'abolizione del valore locativo è oggetto di discussione da diversi anni. Ora il Consiglio nazionale e il Consiglio degli Stati hanno finalmente raggiunto un accordo e non è stato indetto alcun referendum. Il Consiglio federale potrebbe quindi introdurre immediatamente questa modifica a livello di ordinanza.

Tuttavia, il Parlamento ha voluto attenuare il temuto calo delle entrate fiscali dei Cantoni, consentendo loro di introdurre a livello legislativo una tassazione corrispondente sulle seconde abitazioni. E solo su questo punto il sovrano sarà chiamato a votare il 28 settembre 2025.

Se la proposta di tassare le seconde case verrà accolta, il Consiglio federale potrà anche introdurre l'abolizione del valore locativo, altrimenti vi rinuncerà.

Il consiglio di amministrazione di PavimentiSvizzeri ha affrontato la questione durante la sua ultima riunione e raccomanda di respingere il progetto.

È vero che l'imposizione del valore locativo dell'abitazione propria costituisce un reddito fittizio che non è mai stato realizzato. Tuttavia, il valore locativo viene ridotto dalla deduzione degli interessi ipotecari e di determinate spese di manutenzione. Non si può negare il timore che, con l'abolizione del valore locativo dell'abitazione propria, i proprietari di immobili residenziali effettuerebbero meno lavori di manutenzione o, se lo facessero, ricorrerebbero maggiormente al lavoro in nero. In confronto con gli altri paesi europei, la maggior parte di essi non conosce il valore locativo. Tuttavia, lo stato degli edifici in Svizzera è nettamente migliore rispetto a molti altri paesi. Da questo punto di vista, il valore locativo potrebbe avere un effetto positivo, incentivando una manutenzione regolare degli edifici. Anche gli imprenditori dell'industria dei rivestimenti per pavimenti potrebbero essere svantaggiati da una riduzione dei lavori di manutenzione, pertanto il mantenimento del valore locativo dovrebbe essere l'opzione più sicura. ■

Wehret euch, liebe Lozärner- Bodenleger

Die Stimmberechtigten des Kantons Luzern haben der Einführung eines allgemeinverbindlich erklärten Berufsbildungsfonds zugestimmt. Die Vernehmlassung dazu wurde kürzlich eröffnet und dauert bis zum 30. September 2025.

Auch wenn im Bundesgesetz über die Berufsbildung beim Thema Berufsbildungsfonds nur die Rede von den Organisationen der Arbeitswelt (also Branchenverbänden) ist, welche Berufsbildungsfonds aufheben können, so kann man den Kantonen die Einführung eigener Berufsbildungsfonds nicht verbieten, da das gesamte Bildungswesen grundsätzlich in der Hoheit der Kantone liegt.

So weit, so gut. Störend am neuen Luzerner Berufsbildungsfonds ist allerdings, dass vorgesehen wird, wonach Betriebe, welche bereits Beiträge in andere allgemeinverbindlich erklärte Berufsbildungsfonds entrichten, trotzdem nochmals den vollen Beitrag zu entrichten haben. Dies bedeutet, dass ein Betrieb womöglich zweimal in einen Berufsbildungsfonds den vollen Beitrag bezahlt (betrifft in der Bodenbelagsbranche jeden Betrieb). Dies entspricht weder dem Willen des Gesetzgebers, noch wird das von anderen Kantonen so gehandhabt. Es ist also völlig systemfremd und ziemlich einmalig.

Seitens der Wirtschaftsverbände haben BodenSchweiz, einrichtenschweiz sowie die ISP eine gemeinsame Einsprache eingereicht. Wenn Sie Ihr Geschäft im Kanton Luzern domiziliert haben und dieses Ansinnen verhindern möchten, ist es von grosser Wichtigkeit, dass auch Sie Einsprache erheben. Sie können Ihre Einsprache direkt elektronisch einreichen, also ohne grossen Aufwand. Bitte machen Sie davon Gebrauch, denn je mehr solche Einsprachen eingehen, desto eher wird der Regierungsrat des Kantons Luzern seine Strategie überdenken und ändern. Nachstehend der QR-Code zur Einsprache:



Die Vernehmlassungsfrist dauert bis zum 30. September 2025. Die Geschäftsstelle BodenSchweiz

kann Sie dabei unterstützen. Die Einsprache BodenSchweiz ist öffentlich und kann jederzeit angefordert werden. Interessierte schreiben einfach eine Mail an: info@bodenschweiz.ch. ■



richtig wählen,
schlau verlegen



**Verlegesortiment für
clevere Boden- und
Parkettleger.**



GESCHÄFTSFÜHRUNG

Motion Ständerat Erich Ettlin: Mindestlöhne in ave GAV sollen gegenüber kantonalen Mindestlöhnen Vorrang haben

Über Mindestlöhne auf nationaler Ebene wurde bereits mehrfach abgestimmt und stets verworfen. Nun sind die linken Parteien auf die Idee gekommen, kantonale oder sogar noch kommunale Mindestlöhne einzuführen. Je nach Region kommen solche Anliegen beim Stimmvolk gut an. Dies bedeutet, dass nun viele Kantone und Kommunen plötzlich Mindestlöhne vorschreiben müssen und damit in Konflikt mit allgemeinverbindlich erklärten Gesamtarbeitsverträgen geraten. Denn die Frage entsteht dann, was nun als verbindlich gilt, kantonale/kommunale Mindestlöhne oder die Mindestlöhne in Gesamtarbeitsverträgen?

Mit seiner Motion will Ständerat Erich Ettlin erreichen, dass die Bedingungen, wie sie in einem Gesamtarbeitsvertrag stehen, stets Vorrang haben. Alle Arbeitgeberverbände befürworten diese Motion.

Aber warum setzen sich linke Parteien und sogar Gewerkschaften für kantonale und kommunale Mindestlöhne ein, wo sie doch als Sozialpartner an jedem Gesamtarbeitsvertrag beteiligt sind und die Gewerkschaften nicht selten

noch gutes Geld daran verdienen? Sie argumentieren unter anderem, es gäbe nicht für jede Branche Gesamtarbeitsverträge. Das stimmt, doch gerade für solche Fälle, in denen eine Branche keinen Gesamtarbeitsvertrag zustande bringt, das Lohngefüge sich jedoch kritisch darstellt, gibt es das Instrument des sogenannten Normalarbeitsvertrages. Hierbei setzen Kantone, in Absprache mit den Gewerkschaften, gewisse Mindestlöhne als verbindlich für eine Branche fest.

Demnach ist also alles geregelt und es braucht nicht noch mehr Regulierungsdichte, welche nur zu Unsicherheiten führt und am Schluss nicht einmal mehr die Richter wissen, was denn nun jetzt gilt.

Die Motion von Ständerat Erich Ettlin verdient deshalb Unterstützung, beschloss der Vorstand BodenSchweiz einstimmig.

Für eine unternehmerische Prosperität sind klare Bedingungen unerlässlich. Mit Streitigkeiten vor Gericht wegen unklarer Gesetzeslage ist niemandem gedient. ■

GESTION

Motion du conseiller aux États Erich Ettlin: les salaires minimaux fixés dans les CCT déclarées de force obligatoire doivent prévaloir sur les salaires minimaux cantonaux

Les salaires minimaux au niveau national ont déjà fait l'objet de plusieurs votations et ont toujours été rejetés. Les partis de gauche ont maintenant l'idée d'introduire des salaires minimaux cantonaux, voire communaux. Selon les régions, ces revendications sont bien accueillies par le peuple. Cela signifie que de nombreux cantons et communes devront soudainement prescrire des salaires minimaux et entreront ainsi en conflit avec des conventions collectives de travail déclarées de force obligatoire générale. La question se posera alors de savoir ce qui fait foi: les salaires

minimaux cantonaux/communaux ou les salaires minimaux fixés dans les conventions collectives de travail?

Avec sa motion, le conseiller aux États Erich Ettlin souhaite que les conditions fixées dans une convention collective aient toujours la priorité. Toutes les associations patronales soutiennent cette motion.

Mais pourquoi les partis de gauche et même les syndicats s'engagent-ils en faveur de salaires minimaux cantonaux et communaux alors qu'ils sont parties pre-

nantes à toutes les conventions collectives en tant que partenaires sociaux et que les syndicats en tirent souvent de bons profits? Ils font notamment valoir qu'il n'existe pas de conventions collectives de travail pour tous les secteurs. C'est vrai, mais c'est précisément pour les cas où un secteur ne parvient pas à conclure une convention collective de travail et où la structure salariale est critiquée qu'il existe l'instrument du contrat-type de travail. Dans ce cas, les cantons, en concertation avec les syndicats, fixent certains salaires minimaux obligatoires pour un secteur.

Tout est donc réglé et il n'est pas nécessaire d'alourdir la réglementation, ce qui ne ferait qu'accroître l'insécurité et, au final, même les juges ne sauraient plus ce qui est applicable.

Le comité directeur de Sol-Suisse a donc décidé à l'unanimité de soutenir la motion du conseiller aux États Erich Ettlin.

Des conditions claires sont indispensables à la prospérité des entreprises. Les litiges devant les tribunaux en raison d'une situation juridique floue ne profitent à personne. ■

GESTIONE

Mozione del consigliere agli Stati Erich Ettlin: i salari minimi previsti dai contratti collettivi di lavoro (CCL) devono avere la precedenza sui salari minimi cantonali

I salari minimi a livello nazionale sono già stati votati più volte e sempre respinti. Ora i partiti di sinistra hanno avuto l'idea di introdurre salari minimi cantonali o addirittura comunali. A seconda della regione, tali richieste riscuotono il favore dell'elettorato. Ciò significa che molti Cantoni e Comuni si trovano improvvisamente a dover prescrivere salari minimi, entrando così in conflitto con i contratti collettivi di lavoro dichiarati di applicazione generale. Si pone infatti la questione

di cosa sia vincolante: i salari minimi cantonali/comunali o quelli previsti dai contratti collettivi di lavoro?

Con la sua mozione, il consigliere agli Stati Erich Ettlin intende garantire che le condizioni stabilite in un contratto collettivo di lavoro abbiano sempre la precedenza. Tutte le associazioni dei datori di lavoro sostengono questa mozione.

Ma perché i partiti di sinistra e persino i sindacati si impegnano a favore dei salari minimi cantonali e comunali, visto che in qualità di parti sociali partecipano a tutti i contratti

collettivi di lavoro e che spesso i sindacati ci guadagnano anche bene? Tra le altre cose, sostengono che non esistono contratti collettivi di lavoro per tutti i settori. È vero, ma proprio per i casi in cui un settore non riesce a stipulare un contratto collettivo di lavoro e la struttura salariale è critica, esiste lo strumento del cosiddetto contratto normale di lavoro. In questo caso, i Cantoni, di accordo con i sindacati, fissano determinati salari minimi vincolanti per un settore.

Di conseguenza, tutto è regolamentato e non è necessaria un'ulteriore

densità normativa, che porterebbe solo incertezza e alla fine nemmeno i giudici saprebbero più cosa vale.

Il consiglio di amministrazione di PavimentiSvizzeri ha quindi deciso all'unanimità di sostenere la mozione del consigliere agli Stati Erich Ettlin.

Per garantire la prosperità delle imprese è indispensabile che vi siano condizioni chiare. Le controversie giudiziarie dovute a una situazione giuridica poco chiara non giovano a nessuno. ■

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Die BodenSchweiz-eigene AHV-Ausgleichskasse SIMULAC bietet ab 2026 keine Kollektiv-Krankentaggeldversicherung mehr an

Im Rahmen einer Überprüfung musste festgestellt werden, dass seitens der BodenSchweiz-Mitglieder nur noch gerade neun Betriebe bei der verbandseigenen AHV-Kasse SIMULAC eine Kollektiv-Krankentaggeldversicherung führen. Dass dies für die Versicherung, in diesem Falle die Helsana, nicht mehr interessant ist, bedarf keiner weiteren Erklärung.

Alle diese neun Betriebe haben bereits von der Helsana ein neues Angebot für die Zeit ab 2026 erhalten, allerdings teilweise mit happigen Aufschlägen. Warum ist das so? Wodurch werden die Prämien für eine Krankentaggeldversicherung beeinflusst?

Es gibt mehrere Gründe für die steigenden Kosten:

- Erhöhte Krankheitsfälle und längere Ausfallzeiten: Je mehr Krankheitsfälle und je mehr lange Ausfallzeiten durch Krankheiten es gibt, desto stärker können die Prämien steigen.
- Zu knapp kalkulierte Prämien: Einige Versicherer haben in der Vergangenheit zu knapp kalkuliert und müssen nun ihre Prämien erhöhen, um ihre Ausgaben zu decken.
- Einfluss von Pandemien: Gerade bei Pandemien und ähnlichen Ereignissen werden sehr viele Menschen gleichzeitig krank. Das kann für die Versicherungen sehr hohe Kosten verursachen.
- Wettbewerbsdruck und Rabattpolitik: Die Finanzmarktaufsicht Finma hat festgestellt, dass einige Versicherer jahrelang zu tiefe Prämien angeboten haben, was zu unfairen

Rabatten und nun zu höheren Prämien führt.

- Steigende Gesundheitskosten: Die allgemein bekannte Kostenentwicklung stetig gegen oben im Gesundheitswesen kann sich ebenfalls auf die Prämien der Krankentaggeldversicherungen auswirken. Es ist aber durchaus möglich, dass Unternehmer selbst Einfluss auf die Prämienhöhe nehmen können. Nachstehend einige Beispiele:
- Lohnhöhe: Je höher der zu versichernde Lohn, desto höher die Prämie.
- Wartezeit: Kürzere Wartezeiten führen zu höheren Prämien, während längere Wartezeiten die Prämie senken, aber das finanzielle Risiko des Versicherten erhöhen. Wer es sich leisten kann, sollte auf eine Wartezeit von 60 oder sogar 90 Tagen gehen. Das senkt die Prämien spürbar.
- Anzahl der versicherten Mitarbeitenden: Bei Gruppenversicherungen (z.B. für Konzerne) können die Prämien niedriger sein. Davon können die klassischen KMU aber nur selten profitieren.
- Alter: Jüngere Versicherte haben oft niedrigere Prämien.
- Vergleichsofferten einholen: Holen Sie bei verschiedenen Versicherern Offerten ein und vergleichen Sie diese seriös. Nicht selten sind grosse Differenzen auszumachen. Es kann sich für ein KMU unter Umständen auch lohnen, alle Versicherungen bei der gleichen Gesellschaft abzuschliessen, um von allfälligen Prämienrabatten zu profitieren.

• Mitarbeitende sensibilisieren: Ein Arbeitgeber kann auch Anreize bei seinen Mitarbeitenden schaffen, zum Beispiel, wer nie krank ist, bekommt Ende Jahr einen finanziellen Bonus. Wer oft krank ist, muss zum Vertrauensarzt bzw. zur arbeitsmedizinischen Untersuchung. Ein Arbeitgeber kann einen Mitarbeiter dazu verpflichten.

• Mitarbeitende verhalten sich solidarisch gegenüber ihren Arbeitskollegen: Jedem Mitarbeiter muss bewusst sein, wenn er länger krank ist, steigen die Prämien für alle Mitarbeitenden. Somit hat jeder Mitarbeitende auch eine solidarische Verantwortung gegenüber seinen Arbeitskollegen. Wenn trotz dieser Sensibilisierung keine Einsicht vorhanden ist, muss der Arbeitgeber auch einmal den Mut haben, zu kündigen.

Es existiert übrigens keine gesetzliche Grundlage, um die Prämienhöhe durch Behörden oder Verbände zu beeinflussen.

Der Vorstand BodenSchweiz hat diesen Schritt zur Kenntnis genommen und bedauert, dass diese Verbandsdienstleistung von den Mitgliedern nicht mehr erwünscht ist. Offenbar bevorzugen es die Mitglieder, sich individuell statt in einer Kollektiv-Versicherung zu versichern. Tatsache ist aber auch, dass eine Krankentaggeldversicherung immer noch fakultativ ist. Der Vorstand BodenSchweiz verzichtet deshalb auf weitere Aktivitäten in diesem Bereich, wird die Situation aber, gerade auch im Hinblick auf die Einführung eines Gesamtarbeitsvertrages für die Bodenbelagsbranche in der Deutschschweiz, weiter verfolgen. ■

fermacell®

Éléments de chape sèche
fermacell® Therm25™

100% trocken

Nach 24h
belegreif

Schon ab
35 mm
Aufbauhöhe

fermacell®
Boden-Werkstatt

in Zusammenarbeit mit Wakol

Praxis-orientierte Schulung

fermacell® Trainingsanhänger

Wir laden Sie zur Praxis-Schulung zu den Bodenprodukten fermacell® und Wakol ein.

Freuen Sie sich auf:

- eine informativ wertvolle und interaktive Produkteschulung
- Produkte-Wissen von Fachexperten aus erster Hand
- kostenlose Verpflegung und Austausch mit anderen verarbeitenden Betrieben

Melden Sie sich jetzt über den QR-Code oder über www.pva.ch/boden-werkstatt an!
Anmeldung bis 25. August 2025 – Plätze sind begrenzt!

Wir freuen uns auf Sie!

04.09.2025, ab 16:45 Uhr

Letzistrasse 1
8852 Altendorf

Hier



anmelden!

WAKOL
Anspruch verbindet

fermacell®

JamesHardie™

PVA AG, Talstrasse 8, 8852 Altendorf
T 055 451 95 95, www.pva.ch

pva

Das Sorglospaket für Ihre Vorsorge.



AHV- und Pensionskasse mit vorteilhaften Konditionen für Verbandsmitglieder



Simulac
Sozialversicherungen

simulac.ch

GESTION

La caisse de compensation AVS SIMULAC, propre à SolSuisse, ne proposera plus d'assurance collective d'indemnités journalières en cas de maladie à partir de 2026

Dans le cadre d'un examen, il a été constaté que seules neuf entreprises membres de SolSuisse ont encore une assurance collective d'indemnités journalières en cas de maladie auprès de la caisse AVS SIMULAC, propre à l'association. Il va sans dire que cela n'est plus intéressant pour l'assurance, en l'occurrence Helsana.

Ces neuf entreprises ont déjà reçu une nouvelle offre d'Helsana pour la période à partir de 2026, mais avec des augmentations parfois substantielles. Pourquoi en est-il ainsi? Quels sont les facteurs qui influencent les primes d'une assurance indemnités journalières en cas de maladie?

Plusieurs raisons expliquent cette augmentation des coûts:

- Augmentation des cas de maladie et allongement des absences: plus le nombre de cas de maladie et les absences pour cause de maladie sont élevés, plus les primes peuvent augmenter.
- Primes trop justes: certains assureurs ont calculé leurs primes de manière trop juste par le passé et doivent désormais les augmenter pour couvrir leurs dépenses.
- Influence des pandémies: les pandémies et autres événements similaires provoquent la maladie simultanée d'un très grand nombre de personnes. Cela peut entraîner des coûts très élevés pour les assurances.
- Pression concurrentielle et politique de rabais: l'Autorité fédérale

rale de surveillance des marchés financiers (Finma) a constaté que certains assureurs ont proposé pendant des années des primes trop basses, ce qui a conduit à des rabais injustes et désormais à des primes plus élevées.

- Augmentation des coûts de la santé: l'évolution générale des coûts à la hausse dans le secteur de la santé peut également avoir une incidence sur les primes des assurances indemnités journalières en cas de maladie.

- Il est toutefois tout à fait possible que les entrepreneurs puissent eux-mêmes influencer le montant des primes. En voici quelques exemples:

- Montant du salaire: plus le salaire à assurer est élevé, plus la prime est élevée.

- Délai d'attente: des délais d'attente plus courts entraînent des primes plus élevées, tandis que des délais plus longs réduisent la prime, mais augmentent le risque financier de l'assuré. Ceux qui en ont les moyens devraient opter pour un délai d'attente de 60, voire 90 jours. Cela permet de réduire sensiblement les primes.

- Nombre de collaborateurs assurés: dans le cas des assurances de groupe (p. ex. pour les groupes d'entreprises), les primes peuvent être moins élevées. Mais les PME classiques peuvent rarement en profiter.

- Âge: les assurés plus jeunes bénéficient souvent de primes moins élevées.

- Demandez des offres comparatives: demandez des offres à différents assureurs et comparez-les sérieusement. Il n'est pas rare de constater de grandes différences. Dans certaines circonstances, il peut également être intéressant pour une PME de souscrire toutes ses assurances auprès de la même compagnie afin de bénéficier d'éventuels rabais sur les primes.

- Sensibiliser les collaborateurs: un employeur peut également créer des incitations pour ses collaborateurs, par exemple en accordant une prime financière à la fin de l'année à ceux qui ne sont jamais malades. Ceux qui sont souvent malades doivent se rendre chez le médecin-conseil ou passer un examen médical du travail. Un employeur peut obliger un collaborateur à le faire.

- Les collaborateurs font preuve de solidarité envers leurs collè-

gues: chaque collaborateur doit être conscient que s'il est malade pendant une longue période, les primes augmentent pour tous les collaborateurs. Ainsi, chaque collaborateur a également une responsabilité solidaire envers ses collègues. Si, malgré cette sensibilisation, aucun changement n'est constaté, l'employeur doit avoir le courage de licencier le collaborateur concerné.

Il n'existe d'ailleurs aucune base légale permettant aux autorités ou aux associations d'influencer le montant des primes.

Le comité directeur de SolSuisse a pris acte de cette décision et regrette que ses membres ne souhaitent plus bénéficier de cette prestation. Il semble que les membres préfèrent s'assurer individuellement plutôt que dans le cadre d'une assurance

collective. Il n'en reste pas moins que l'assurance indemnités journalières en cas de maladie reste facultative. Le comité directeur de SolSuisse renonce donc à poursuivre ses activités dans ce domaine, mais continuera à suivre la situation, notamment dans la perspective de l'introduction d'une convention collective de travail pour la branche des revêtements de sol en Suisse alémanique. ■

GESTIONE

La cassa di compensazione AVS SIMULAC, di PavimentiSvizzeri, non offrirà più un'assicurazione collettiva diaria per malattia a partire dal 2026

Nel corso di una verifica è emerso che solo nove aziende associate a PavimentiSvizzeri hanno ancora stipulato un'assicurazione collettiva diaria per malattia presso la cassa AVS SIMULAC dell'associazione. È superfluo spiegare che ciò non è più interessante per l'assicurazione, in questo caso la Helsana.

Tutte e nove le aziende hanno già ricevuto da Helsana una nuova offerta per il periodo a partire dal 2026, in alcuni casi con aumenti considerevoli. Perché? Da cosa dipendono i premi dell'assicurazione diaria per malattia?

Ci sono diversi motivi alla base dell'aumento dei costi:

- Aumento dei casi di malattia e assenze prolungate: Più sono i casi di malattia e più lunghi sono i periodi di assenza per malattia, più i premi possono aumentare.

- Premi calcolati in modo troppo approssimativo: In passato alcuni assicuratori hanno fatto calcoli troppo ottimistici e ora devono aumentare i premi per coprire le spese.

- Influenza delle pandemie: Proprio in caso di pandemie ed eventi simili, molte persone si ammalano contemporaneamente. Ciò può comportare costi molto elevati per le assicurazioni.

- Pressione concorrenziale e politica dei ribassi: L'Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari FINMA ha constatato che alcuni assicuratori hanno offerto per anni premi troppo bassi, il che ha portato a sconti ingiusti e ora a premi più elevati.

- Aumento dei costi sanitari: Il noto aumento costante dei costi nel settore sanitario può influire anche sui premi delle assicurazioni di indennità giornaliera per malattia. È tuttavia possibile che gli imprenditori stessi possano influire sull'ammontare dei premi. Di seguito alcuni esempi:

- Livello salariale: Più alto è il salario da assicurare, più alto è il premio.

- Periodo di attesa: Periodi di attesa più brevi comportano premi più elevati, mentre periodi di attesa più lunghi riducono il premio, ma aumentano il rischio finanziario dell'assicurato. Chi se lo può permettere dovrebbe optare per un periodo di attesa di 60 o addirittura 90 giorni. Ciò riduce notevolmente i premi.

- Numero dei dipendenti assicurati: Nel caso delle assicurazioni collettive (ad es. per gruppi aziendali), i premi possono essere più bassi. Tuttavia, le PMI tradizionali raramente possono beneficiarne.

- Età: Gli assicurati più giovani hanno spesso premi più bassi.

- Richiedere offerte comparative: Richiedete offerte a diversi assicuratori e confrontatele con attenzione. Non è raro riscontrare differenze significative. In alcuni casi, per una PMI può essere vantaggioso stipulare tutte le assicurazioni con la stessa compagnia, in modo da beneficiare di eventuali sconti sui premi.

- Sensibilizzare i dipendenti: Un datore di lavoro può anche creare incentivi per i propri dipendenti, ad esempio chi non si ammala

mai riceve un bonus finanziario alla fine dell'anno. Chi si ammala spesso deve sottoporsi a una visita medica di fiducia o a una visita medica del lavoro. Un datore di lavoro può obbligare un dipendente a farlo.

- I dipendenti si comportano in modo solidale nei confronti dei propri colleghi di lavoro: Ogni dipendente deve essere consapevole che, se è assente per malattia per un periodo prolungato, i premi aumentano per tutti i collaboratori. In questo modo, ogni dipendente ha anche una responsabilità solidale nei confronti dei propri colleghi. Se, nonostante questa sensibilizzazione, non si riscontra alcuna comprensione, il datore di lavoro deve avere il coraggio di licenziare il dipendente.

Non esiste inoltre alcuna base giuridica che consenta alle autorità o alle associazioni di influire sull'importo dei premi.

Il consiglio di amministrazione di PavimentiSvizzeri ha preso atto di questa decisione e si rammarica che i membri non desiderino più usufruire di questo servizio associativo. A quanto pare, i membri preferiscono stipulare un'assicurazione individuale piuttosto che collettiva. Resta comunque il fatto che l'assicurazione di indennità giornaliera per malattia è ancora facoltativa. Il consiglio di amministrazione di PavimentiSvizzeri rinuncia pertanto a ulteriori attività in questo settore, ma continuerà a seguire la situazione, soprattutto in vista dell'introduzione di un contratto collettivo di lavoro per l'industria dei rivestimenti per pavimenti nella Svizzera tedesca. ■

Ja, es gibt sie noch in der Schweiz: Die inhabergeführten kleinen Industriebetriebe, auch in der Bodenbelagsbranche



José + Aurelia Pallas:
Die nächste Generation steht bereits in den Startlöchern
La prochaine génération est déjà prête à prendre le départ
La prossima generazione è già ai blocchi di partenza

Zwischen Winterthur und Steg am Fusse des Hultfeggpasses, welcher ins Toggenburg führt, existiert ein sonniges und meist nebel-freies Tal, das Tösstal. Vielleicht fast ein bisschen zu vergleichen mit dem Vallée de Joux im Waadt-land oder dem Engadin im Kanton Graubünden. In früheren Jahren war das Tösstal bekannt durch die

Pfannenfabrik Kuhn Rikon, unzählige Textilfabrikanten oder durch eingewanderte Tibeter-Kolonien, doch heutzutage – können Sie eine bekannte Firma im Tösstal nennen?

Mittendrin im Ort Wila im kleinen Gewerbegebiet steht ziemlich unauffällig eine Firma namens

Formtech AG. Seit über 40 Jahren werden in dieser Firma aus Kunststoffabfällen wertvolle Produkte wie Verpackungsmaterialien als Transportschutz, Dehnpolster für den Rohrleitungsbau und für unzählige weitere Anwendungen aus Verbundschaumstoff hergestellt. Doch das ist nicht alles. Formtech AG kann aus Altreifen Gummi-Bodenbeläge, Anti-Rutschmatten fertigen oder auch aus Gummi und Kork Trittschalldämmungen. Was ganz klein begann, ist heute zu einem stolzen, gesunden, aber immer noch überschaubaren Industriebetrieb mit 15 Mitarbeitenden geworden. Im Jahr 2015 übernahm José Pallas, ein damals langjähriger Mitarbeiter die Firma Formtech AG von Helmut Meyer.

Alle Produkte der Formtech AG tragen mit Stolz die Armbrust als Zeichen von Swiss Made-Herstellung. Verfolgen Sie nachstehend die Fertigung von Verbundschaumstoffen und von Gummi-Bodenbelägen. Ein nachhaltiges, ökologisches und sinnvolles Geschäftsmodell, denn, wie erwähnt, Formtech AG ver-

arbeitet zu 100% ausschliesslich Schaumstoffabschnitte aus der Schaumstoffindustrie und Altreifen als wertvolle Rohstoffquellen. Gleichzeitig stellt sie einen intern geschlossenen Kreislauf sicher, indem alle produktionsbedingten Restbestände wieder in den Herstellungsprozess zurückfliessen.

85% des Gesamtumsatzes wird mit Gummi-Bodenbelägen und Elastikmatten für verschiedenste Anwendungen erwirtschaftet. Dabei gelangen über 50% dieser Produkte in den europäischen Export. Verbundschaumstoffe machen lediglich etwa 15% des Umsatzes aus, wobei alle Kunden dieser Produkte in der Schweiz ansässig sind.

Sie haben Interesse an Gummiprodukten wie Bodenbelägen, Sportbodenbelägen, Trittschalldämmungen und weiterem, melden Sie sich einfach bei Marco F. Berchtold. Er bespricht mit Ihnen zusammen persönlich alle Ideen und Vorschläge und kann vieles in die Tat umsetzen, und das erst noch 100% Swiss Made und ökologisch. ■

Oui, elles existent encore en Suisse: les petites entreprises industrielles gérées par leurs propriétaires, même dans le secteur des revêtements de sol

Entre Winterthour et Steg, au pied du col de Hultfegg qui mène au Toggenburg, se trouve une vallée ensoleillée et généralement sans brouillard, la vallée de la Töss. On pourrait presque la comparer à la Vallée de Joux dans le canton de Vaud ou à l'Engadine dans le canton des Grisons. Autrefois, la vallée de la Töss était connue pour l'usine de poêles Kuhn Rikon, ses innombrables fabricants de textiles ou ses colonies de Tibétains immigrés, mais aujourd'hui, pouvez-vous citer une entreprise connue dans la vallée de la Töss?

Au cœur du village de Wila, dans une petite zone industrielle, se trouve une entreprise assez discrète appelée Formtech SA. Depuis plus de 40 ans, cette entreprise transforme des déchets plastiques en produits de grande

valeur tels que des matériaux d'emballage pour la protection des marchandises pendant le transport, des coussins extensibles pour la construction de tuyauteries et d'innombrables autres applications en mousse composite. Mais ce n'est pas tout. Formtech SA peut fabriquer des revêtements de sol en caoutchouc composés de pneus usagés, des tapis antidérapants ou encore des isolants acoustiques en caoutchouc et en liège. Ce qui a commencé tout petit est aujourd'hui devenu une entreprise industrielle fière, saine, mais toujours à taille humaine, qui emploie 15 personnes. En 2015, José Pallas, alors employé de longue date, a repris la société Formtech SA de Helmut Meyer.

Tous les produits de Formtech SA arborent fièrement l'arbalète,

symbole de la fabrication suisse. Découvrez ci-dessous la fabrication de mousses composites et de revêtements de sol en caoutchouc. Un modèle commercial durable, écologique et judicieux, car, comme mentionné, Formtech SA transforme exclusivement des chutes de mousse provenant de l'industrie de la mousse et des pneus usagés, qui constituent de précieuses sources de matières premières. Simultanément, elle garantit un cycle fermé en interne, dans lequel tous les résidus liés à la production sont réintroduits dans le processus de fabrication.

85% du chiffre d'affaires total est réalisé avec des revêtements de sol en caoutchouc et des tapis élastiques pour diverses applications. Plus de 50% de ces produits sont exportés vers l'Europe. Les

mousses composites ne représentent qu'environ 15% du chiffre d'affaires, tous les clients de ces produits étant basés en Suisse.

Si vous êtes intéressé par des produits en caoutchouc tels que des revêtements de sol, des revêtements de sol pour terrains de sport, des isolations phoniques et autres, n'hésitez pas à contacter Marco F. Berchtold. Il discutera avec vous personnellement de toutes vos idées et suggestions et pourra concrétiser bon nombre d'entre elles, le tout 100% Swiss Made et écologique. ■

Die Herstellung von Gummi-Bodenbelägen (vereinfacht dargestellt)

La fabrication de revêtements de sol en caoutchouc (représentation simplifiée)

La produzione di pavimenti in gomma (illustrazione semplificata)

1.

In solchen «Big-Bags» genannten Säcken wird das Granulat von ausgedienten Reifen angeliefert. Das schwarze Granulat kann fein- oder auch etwas grobkörniger sein. Ein Big-Bag wiegt ca. eine Tonne. Davon verarbeitet Formtech pro Jahr über 6000 Tonnen, was über 200 000 Altreifen entspricht. Die Big-Bags werden über den Trichtern aufgehängt und so entleert. Mittels Förderschnecken wird das Granulat in den Mischbehälter überführt. Werden vom Kunden bestimmte Farben gewünscht, können bereits bei diesem Prozess farbige Neugummi-Granulate hinzugefügt werden.



Les granulés issus de pneus usagés sont livrés dans des sacs appelés «big bags». Les granulés noirs peuvent être fins ou légèrement plus grossiers. Un big bag pèse environ une tonne. Formtech en traite plus de 6000 tonnes par an, ce qui correspond à plus de 200 000 pneus usagés. Les big bags sont suspendus au-dessus des trémies et vidés. Les granulés sont ensuite transférés dans le mélangeur à l'aide de vis sans fin. Si le client souhaite des couleurs spécifiques, des granulés de caoutchouc vierge colorés peuvent être ajoutés dès cette étape.

Il granulato ricavato dai pneumatici usati viene consegnato in sacchi denominati «Big-Bags». Il granulato nero può essere fine o leggermente più grossolano. Un big bag pesa una tonnellata. Di queste, Formtech ne lavora oltre 6000 tonnellate all'anno, pari a oltre 200 000 pneumatici usati. I big bag vengono appesi sopra gli imbuto e svuotati. Il granulato viene trasferito nel contenitore di miscelazione tramite una coclea. Se il cliente desidera colori specifici, è possibile aggiungere del granulato vergine colorato già durante questo processo.

2.

Die Mischung entleert sich dann in solche blaue, runde Presszylinder, wo sie mit einem Druck von ca. 350 Tonnen verpresst wird. Mittels eines Portalkrans wird der runde, verpresste Gummizylinder aus dem Behälter genommen und gelangt, nach einer Aushärtungs- und Ruhezeit, direkt zur nächsten Maschine.



Le mélange est ensuite vidé dans des cylindres de compression bleus et ronds, où il est comprimé à une pression d'environ 350 tonnes. À l'aide d'un pont roulant, le cylindre en caoutchouc rond et comprimé est retiré du récipient et, après un temps de durcissement et de repos, il est directement acheminé vers la machine suivante.

La miscela viene quindi versata in contenitori blu rotondi, dove viene pressata con una pressione di 350 tonnellate. Il cilindro pressato rotondo viene prelevato dal contenitore tramite una gru a portale e, dopo un tempo d'indurimento e riposo, viene trasferito direttamente alla macchina successiva.

3.

An dieser Maschine werden die Presszylinder geschält. Dies geschieht mit einem Bandmesser, welches horizontal rotiert und permanent messerscharf geschliffen wird. Die dünnste Stärke beträgt 1,5 mm.

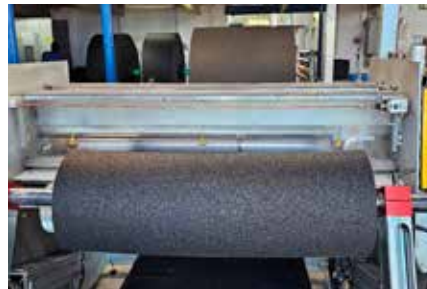


Les cylindres comprimés sont tranchés sur cette machine. Cela est réalisé à l'aide d'un couteau à ruban qui tourne horizontalement et dont le tranchant est affûté en permanence. L'épaisseur minimale est de 1,5 mm.

Su questa macchina si tranciano i cilindri pressati. Ciò avviene con un coltello a nastro che ruota orizzontalmente e viene costantemente affilato con precisione chirurgica. Lo spessore minimo è di 1,5 mm.

4.

Nun wird noch abgelängt, je nach Kundenwunsch. Auch kleine Mengen in individuellen Dimensionen sind möglich.



Les cylindres tranchés sont ensuite coupés à longueur demandée. Il est également possible de produire de petites quantités dans des dimensions personnalisées.

Ora viene eseguito il taglio su misura, in base alle esigenze del cliente. Sono possibili anche piccole quantità in dimensioni personalizzate.

5.

Jetzt noch rasch mit Schrumpffolie umwickeln, dann sind die Rollen bereit für den Kunden.



Il ne reste plus qu'à les emballer rapidement avec un film rétractable, puis les rouleaux sont prêts à être livrés au client.

Ora basta avvolgerli rapidamente con una pellicola termoretraibile e i rotoli sono pronti per il cliente.

GEGGUS Ausmass-Service - schweizweit!

NEU: ONLINE-Terminanfrage für professionellen Ausmass-Service

Nutzen Sie unseren individuellen Ausmass-Service für die GEGGUS Premium Schmutzschleusen – überall in der Schweiz. Unsere geschulten Service-Mitarbeiter nehmen vor Ort das digitale Ausmass und fertigen auf Wunsch eine präzise Schablone für die passgenaue Fertigung. Einfach online einen Termin anfragen – schnell, bequem und zuverlässig: www.geggus.ch/services/ausmass-service



Schöner Eingang. Starker Auftritt.



GEGGUS[®]

GEGGUS Schweiz AG

Westring 2 · 5502 Hunzenschwil

Telefon 062 897 60 01

info@geggus.ch

Sì, esistono ancora in Svizzera: le piccole aziende industriali a conduzione familiare, anche nell'industria dei rivestimenti per pavimenti

Tra Winterthur e Steg, ai piedi del passo Hultegg che conduce nel Toggenburg, si trova una valle soleggiata e per lo più priva di nebbia, la valle della Töss. Forse un po' simile alla Vallée de Joux nel Canton Vaud o all'Engadina nei Grigioni. In passato la valle era nota per la fabbrica di pentole Kuhn Rikon, per l'innomerevoli aziende tessili o per le colonie di tibetani immigrati, ma oggi... sapete citare un'azienda famosa nella valle della Töss?

Nel cuore del paese di Wila, in una piccola zona industriale, si trova un'azienda piuttosto discreta chiamata Formtech AG. Da oltre 40 anni questa azienda trasforma rifiuti di

plastica in prodotti di valore come materiali di imballaggio per la protezione durante il trasporto, imbottiture espandibili per la costruzione di tubazioni e innumerevoli altre applicazioni in schiuma composita. Ma non è tutto. Formtech AG è in grado di produrre rivestimenti in gomma per pavimenti, tappetini antiscivolo da vecchi pneumatici o anche isolanti acustici in gomma e sughero. Quella che era iniziata come una piccola attività è oggi un'azienda industriale solida e fiorente, ma ancora a conduzione familiare, con 15 dipendenti. Nel 2015 José Pallas, allora dipendente di lunga data, ha rilevato la Formtech AG da Helmut Meyer.

Tutti i prodotti Formtech AG recano con orgoglio il simbolo della balestra, segno distintivo della produzione Swiss Made. Di seguito potete seguire la produzione dei materiali espansi compositi e dei rivestimenti in gomma per pavimenti. Un modello di business sostenibile, ecologico e sensato, perché, come già accennato, Formtech AG lavora esclusivamente scarti di schiuma provenienti dall'industria della schiuma e pneumatici usati come preziose fonti di materie prime. Allo stesso tempo, garantisce un ciclo chiuso internamente, in cui tutti i residui di produzione vengono reimmessi nel processo di produzione.

L'85% del fatturato totale è generato dai rivestimenti in gomma per pavimenti e prodotti simili. Il 50% di questi prodotti è destinato all'esportazione in Europa. Le schiume composite rappresentano solo il 15% circa del fatturato, per quanto tutti i clienti dei prodotti in schiuma composita si trovano esclusivamente in Svizzera.

Se siete interessati a prodotti in gomma, come pavimenti, pavimenti sportivi, isolamento acustico e altro ancora, contattate Marco F. Berchtold. Vi fornirà una consulenza personalizzata su tutte le vostre idee e proposte e potrà realizzare molti dei vostri progetti, il tutto con prodotti 100% Swiss Made ed ecologici. ■

Die Herstellung von Verbundschaumstoffen (vereinfacht dargestellt)

La fabrication de mousses composites (représentation simplifiée)

La produzione di schiume composite (illustrazione semplificata)

1.

Dieser Trichter mit messerscharfer Schnecke «frisst» fast alle angelieferten Schaumstoffe.

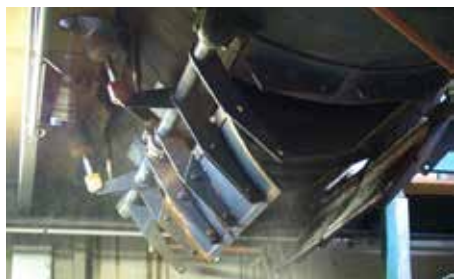


Cet entonnoir muni d'une vis sans fin tranchante «avale» presque toutes les mousses livrées.

Questo imbuto con coclea affilata come un rasoio «divora» quasi tutto il materiale espanso fornito.

2.

Im schwarzen Tank oben hängend werden die Schaumstoff-Rezyklate gemischt, mit Bindemittel angereichert und anschliessend in grossen Pressformen zu Blöcken gepresst.



Les mousses recyclées sont mélangées avec du liant dans la citerne noire suspendue en haut, puis pressés en blocs dans de grands moules.

Nel serbatoio nero sospeso nella parte superiore, la schiuma riciclata viene mescolata con il legante e poi pressata in grandi contenitori fino a forma di blocchi.

3.

Mit computergesteuerten, feinen Sägemessern können nun daraus vielseitige Formen, Grössen und Varianten geschnitten werden. Es gibt aber auch Kunden, welche die ganzen Blöcke abnehmen und diese selbst zuschneiden.



À l'aide de scies fines commandées par ordinateur, il est possible de découper des formes, des tailles et des variantes très variées. Mais certains clients achètent les blocs entiers et les découpent eux-mêmes.

Utilizzando lame sottili controllate da computer, è ora possibile ricavarne forme, dimensioni e varianti diverse. Tuttavia, ci sono anche clienti che acquistano i blocchi interi e li tagliano autonomamente.

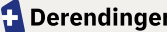


Lies den Beitrag auf unserer Webseite
Lire l'article sur notre site Web
Leggi l'articolo sul nostro sito web



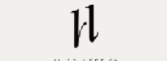
Formtech AG
Püntstrasse 2
8492 Wila

T 052 397 22 22
info@formtech.ch
www.formtech.ch

Arbeitsgeräte, Arbeitskleidung	Outils et machines, vêtements de travail	Attrezzi da lavoro, abiti da lavoro
	J. Brauchli AG Allmendstrasse 4 6210 Sursee	T 041 926 0 900 info@brauchli.ch www.jbrauchli.ch
	Floor Concept AG Allmendstrasse 4 6210 Sursee	T 044 533 45 00 info@floorconcept.ch www.floorconcept.ch
	Sika Schweiz AG, VE Klebag Herdern 13 6373 Ennetbürgen	T 041 624 40 50 info@klebag.ch www.klebag.ch
	SHARKGROUP AG Wermatswilerstrasse 8 8610 Uster	T 044 994 40 70 info@profloor.swiss www.profloor.swiss
	Uzin Utz Schweiz AG Ennetbürgerstrasse 47 6374 Buochs	T 041 624 48 88 ch@uzin-utz.com www.uzin-utz.com
	Wetrok AG Steinackerstrasse 62 8302 Kloten	T 0848 81 81 81 info@wetrok.ch www.wetrok.ch

Bodenschutz- produkte	Produits de protection des sols	Prodotti per la protezione dei paviment
	albert Bauprodukte GmbH Galileo-Strasse 7 6056 Kägswil	T 041 661 24 04 mail@albert.ch www.albert.ch

Dienstleistungen	Services	Servizi
	AHV-Kasse Simulac Wytttenbachstrasse 24 3000 Bern	T 031 340 61 61 info88@ak34.ch www.simulac.ch
	BLC Consulting AG Birmensdorferstrasse 17 8036 Zürich	T 044 291 41 51 christen@blcconsulting.ch www.blcconsulting.ch
	Pensionskasse Simulac Wytttenbachstrasse 24 3000 Bern	T 031 340 61 61 info88@ak34.ch www.simulac.ch
	Werner Druck & Medien AG Leimgrubenweg 9 4053 Basel	T 061 270 15 15 info@wd-m.ch www.wd-m.ch

Grosshandel	Commerce en gros	Commercio all'ingrosso
	Belcolor AG Flooring Zürcherstrasse 493 9015 St. Gallen	T 071 313 21 21 info@belcolor.ch www.belcolor.ch
	B-Werk 11 Bodenbelagshandel Nordweg 8 5037 Muhen	T 076 432 61 93 pangari@bwerk11.ch www.bwerk11.ch
	cabana AG St. Gallerstrasse 32 9101 Herisau	T 071 353 03 53 info@cabana.ch www.cabana.ch
	HL Collection AG Schachenstrasse 26 4658 Däniken	T 062 849 41 44 info@hlcollection.ch www.hlcollection.ch
	Jordan Suisse AG Amsleracherweg 8 5033 Buchs	T 058 455 09 60 info@jordan-suisse.ch www.jordan-suisse.ch
	Murfloor AG Aliothstrasse 60 4142 Münchenstein	T 061 462 20 30 info@murfloor.ch www.murfloor.ch
	Numaxx GmbH Littauerboden 1 6014 Luzern	T 041 207 89 65 info@numaxx.ch www.numaxx.ch

Gummibeläge	Revêtements caoutchouc	Pavimenti in gomma
	Formtech AG Püntstrasse 2 8492 Wila	T 052 397 22 23 info@formtech.ch www.formtech.ch
	Gerflor FEAG AG Hädelistrasse 9 8712 Stäfa	T 044 922 19 20 switzerland@gerflor.com www.gerflor.ch
	Murfloor AG Aliothstrasse 60 4142 Münchenstein	T 061 462 20 30 info@murfloor.ch www.murfloor.ch
	nora flooring systems ag Bederstrasse 109 8002 Zürich	T 044 835 22 88 info-ch@nora.com www.nora.com/ch

Handtuffteppiche	Tapis tuftés main	Tappeti a mano
	TISCA Tischhauser AG Sonnenbergstrasse 1 9055 Bühler	T 071 791 01 11 info@tisca.com www.tisca.com

Handwebteppiche	Tapis tissés main	Tappeti tessuti a mano
	TISCA Tischhauser AG Sonnenbergstrasse 1 9055 Bühler	T 071 791 01 11 info@tisca.com www.tisca.com

Klebstoffe	Colles	Adesivi
	Ardex Schweiz AG Limmatstrasse 2 8957 Spreitenbach	T 043 355 19 19 info@ardex.ch www.ardex.ch
	Gerflor FEAG AG Hädelistrasse 9 8712 Stäfa	T 044 922 19 20 switzerland@gerflor.com www.gerflor.ch
	Gyso AG Steinackerstrasse 34 8302 Kloten	T 043 255 55 55 info@gyso.ch www.gyso.ch
	Sika Schweiz AG, VE Klebag Herdern 13 6373 Ennetbürgen	T 041 624 40 50 info@klebag.ch www.klebag.ch
	Level4 Swiss GmbH Ronystrasse 19 6331 Hünenberg	T 079 855 01 11 info@level4.swiss www.level4.swiss
	Mapei Suisse SA Route Principale 127 1642 Sorens	T 026 915 90 00 info@mapei.ch www.mapei.ch
	Sika Schweiz AG, VE PCI Tüffenwies 16 8048 Zürich	T 058 958 21 21 info-ch@pci.ch www.pci.ch
	Sika Schweiz AG Tüffenwies 16 8048 Zürich	T 058 436 40 40 sika@sika.ch www.sika.ch
	Uzin Utz Schweiz AG Ennetbürgerstrasse 47 6374 Buochs	T 041 624 48 88 ch@uzin-utz.com www.uzin-utz.com
	Wakol Adhesa AG Bionstrasse 5 9015 St. Gallen	T 031 921 07 55 info@wakoladhesa.ch www.wakoladhesa.ch

Korkprodukte	Revêtements en liège	Prodotti in sughero
	Amorim Flooring (Switzerland) AG Chamerstrasse 12b 6300 Zug	T 041 726 20 20 info@wicanders.ch www.wicanders.ch
	Naturo.Swiss AG Allmendstrasse 4 6210 Sursee	T 041 926 09 50 info@naturo-mail.ch www.naturo.swiss

Kugelgarn	Tapis kugelgarn	Kugelgarn
	Fabromont AG Industriestrasse 10 3185 Schmitten	T 026 497 88 11 kontakt@fabromont.ch www.fabromont.ch

Lager- einrichtungen	Matériel de stockage	Equipaggiamento di stoccaggio
	J. Brauchli AG Allmendstrasse 4 6210 Sursee	T 041 926 0 900 info@brauchli.ch www.jbrauchli.ch

Laminat	Stratifiés	Laminato
	cabana AG St. Gallerstrasse 32 9101 Herisau	T 071 353 0 353 info@cabana.ch www.cabana.ch
	Windmöller GmbH Nord-West-Ring 21 D-32832 Augustdorf	T +49 5237 609 0 info@wineo.de www.wineo.de
	Swiss Krono AG Willisauerstrasse 37 6122 Menznau	T 041 494 94 94 info@swisskrono.ch www.swisskrono.ch
	Tarkett Schweiz AG Loorenstrasse 9 8305 Dietlikon	T 043 233 79 24 bestellung.ch@tarkett.com www.tarkett.ch

Linoleum	Linoléum	Linoleum
	Forbo Giubiasco SA Via Industrie 16 6512 Giubiasco	T 091 850 01 11 info.flooring.ch@forbo.com www.forbo-flooring.ch
 	Gerflor FEAG AG Hädelistrasse 9 8712 Stäfa	T 044 922 19 20 switzerland@gerflor.com www.gerflor.ch
	Tarkett Schweiz AG Loorenstrasse 9 8305 Dietlikon	T 043 233 79 24 bestellung.ch@tarkett.com www.tarkett.ch

LVT-Beläge	Revêtements LVT	Rivestimenti LVT
	SHARKGROUP AG Wermatswilerstrasse 8 8610 Uster	T 043 333 46 46 info@sharkgroup.swiss www.enia.swiss
	Floor Trade AG Chaltenbodenstrasse 21 8834 Schindellegi	T 043 888 29 10 kontakt@floortrade.ch www.floortrade.ch
	Numaxx GmbH Littauerboden 1 6014 Luzern	T 041 207 89 65 info@numaxx.ch www.numaxx.ch
	PRODUX concepts & services AG Industriestrasse 27 4703 Kestenholz	T 062 959 90 90 info@prodex.ch www.prodex.ch

Messtechnik, Trocknung	Méthode de mesure, séchage	Tecnologia di misurazione, essiccazione
	Radtk Messtechnik AG Lättichstrasse 4A 6340 Baar	T 041 710 00 32 info@cpm-radtk.com www.cpm-radtk.com

Nadelfilze	Feutres aiguilletés	Feltri agugliati
	Floor Concept AG Allmendstrasse 4 6210 Sursee	T 044 533 45 00 info@floorconcept.ch www.floorconcept.ch
	Tarkett Schweiz AG Loorenstrasse 9 8305 Dietlikon	T 043 233 79 24 bestellung.ch@tarkett.com www.tarkett.ch
	Fabromont AG Industriestrasse 10 3185 Schmiten	T 026 497 88 11 kontakt@fabromont.ch www.fabromont.ch
	Forbo Giubiasco SA Via Industrie 16 6512 Giubiasco	T 091 850 01 11 info.flooring.ch@forbo.com www.forbo-flooring.ch
	Weberfloors AG Glattalstrasse 521 8153 Rümlang	T 044 750 47 47 info@weberfloors.ch www.weberfloors.ch
	Wibatec AG Neumühlestrasse 7 6102 Malters	T 041 370 10 47 info@wibatec.ch www.wibatec.ch

Parkett	Parquets	Parquet
	Allfloora GmbH Föhrenweg 12 5444 Künten	T 079 951 53 98 info@allfloora.ch www.allfloora.ch
	AUFWÄRTS Bösch 21 6331 Hünenberg	T 041 520 78 60 info@aufwaerts-ag.ch www.aufwaerts.ch
	Balteschwiler AG Kaisterstrasse 3 5080 Laufenburg	T 062 869 41 11 info@balteschwiler.ch www.balteschwiler.ch
	Bauwerk Parkett AG Neudorfstrasse 49 9430 St. Margrethen	T 071 747 74 74 st.margrethen@bauwerk.com www.bauwerk.com
	cabana AG St. Gallerstrasse 32 9101 Herisau	T 071 353 0 353 info@cabana.ch www.cabana.ch
	Coraboïs SA Route de Satigny 4 1214 Vernier	T 022 306 09 99 info@coraboïs.ch www.coraboïs.ch
	SHARKGROUP AG Wermatswilerstrasse 8 8610 Uster	T 043 333 46 46 info@sharkgroup.swiss www.enia.swiss
	Floor Trade AG Chaltenbodenstrasse 21 8834 Schindellegi	T 043 888 29 10 kontakt@floortrade.ch www.floortrade.ch

	PVA AG Talstrasse 8 8852 Altendorf	T 055 451 95 95 info@pva.ch www.pva.ch
--	---	--

	Holzplatten AG Weberstrasse 10 8833 Samstagern	T 044 786 90 40 info@holzplatten.ch www.holzplatten.ch
--	---	--

	Holzpunkt AG Felseneggstrasse 1 8492 Wila	T 052 397 20 20 info@holzpunkt-parkett.ch www.holzpunkt-parkett.ch
--	--	--

	Kährs Schweiz GmbH Oberschwendi 25 9104 Waldstatt	T 078 752 85 24 info.ch@kahrs.com www.kahrs.com
--	--	---

	Kuratle & Jaeger AG Bahnhofstrasse 311 5325 Leibstadt	T 058 470 60 60 info@kuratlejaecker.ch www.kuratlejaecker.ch
--	--	--

	Loft Parkett GmbH Oberdorf 35 6403 Küssnacht am Rigi	T 041 850 40 10 info@loft-parkett.ch www.loft-parkett.ch
--	---	--

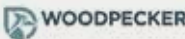
	Mapei Suisse SA Route Principale 127 1642 Sorens	T 026 915 90 00 info@mapei.ch www.mapei.ch
--	---	--

	Stark AG Platten & Baustoffe Industriestrasse 1 9450 Altstätten	T 071 757 51 11 info@stark.ch www.stark.ch
--	--	--

	tilo GmbH Magetsham 19 A-4923 Lohnsburg	T +43 775 44 000 office@tilo.com www.tilo.com
---	--	---

	Swiss Krono AG Willisauerstrasse 37 6122 Menznau	T 041 494 94 94 info@swisskrono.ch www.swisskrono.ch
--	---	--

	Tarkett Schweiz AG Loorenstrasse 9 8305 Dietlikon	T 043 233 79 24 bestellung.ch@tarkett.com www.tarkett.ch
--	--	--

	Woodpecker Group AG Oberebenstrasse 57 5620 Bremgarten	T 058 400 04 01 info@woodpeckerag.ch www.woodpeckerag.ch
--	---	--

Parkettlacke, Parkettöle	Vernis, huiles pour parquets	Lacche per parquet, olio per parquet
	GUIGNARD Parkett AG Talstrasse 8 8852 Altendorf	T 055 451 85 85 info@guignard.ch www.guignard.ch

	Sika Schweiz AG, VE Klebag Herdern 13 6373 Ennetbürgen	T 041 624 40 50 info@klebag.ch www.klebag.ch
--	---	--

	Saicos Colour GmbH Sunnelfeld 22 4663 Aarburg	T 079 647 13 83 info@saicos.ch www.saicos.ch
--	--	--

	Teknos AG Industriestrasse 7 9487 Gamprin-Bendern	T +423 375 94 00 ch-info@teknos.com www.teknos.ch
--	--	---

	Uzin Utz Schweiz AG Ennetbürgerstrasse 47 6374 Buochs	T 041 624 48 88 ch@uzin-utz.com www.uzin-utz.com
--	--	--

	Woca Schweiz GmbH Huebweisstrasse 11 8492 Wila	T 052 391 22 33 info@ttprotecum.ch www.woca.ch
--	---	--

Pflege, Reinigung	Entretien, nettoyage	Manutenzione, pulizia
----------------------	-------------------------	--------------------------

	Floor Concept AG Allmendstrasse 4 6210 Sursee	T 044 533 45 00 info@floorconcept.ch www.floorconcept.ch
--	--	--

	Sika Schweiz AG, VE Klebag Herdern 13 6373 Ennetbürgen	T 041 624 40 50 info@klebag.ch www.klebag.ch
--	---	--

	Knecht GmbH Lochmühlestrasse 5 9056 Gais	T 071 344 12 05 info@knecht-gmbh.ch www.knecht-gmbh.ch
--	---	--

	Teknos AG Industriestrasse 7 9487 Gamprin-Bendern	T +423 375 94 00 ch-info@teknos.com www.teknos.ch
--	--	---

	Uzin Utz Schweiz AG Ennetbürgerstrasse 47 6374 Buochs	T 041 624 48 88 ch@uzin-utz.com www.uzin-utz.com
--	--	--

	Uzin Utz Schweiz AG Ennetbürgerstrasse 47 6374 Buochs	T 041 624 48 88 ch@uzin-utz.com www.uzin-utz.com
--	--	--

Profile	Profils	Profili
	SHARKGROUP AG Wermatswilerstrasse 8 8610 Uster	T 043 333 46 46 info@sharkgroup.swiss www.directa.swiss
	Gerflor FEAG AG Häldelistrasse 9 8712 Stäfa	T 044 922 19 20 switzerland@gerflor.com www.gerflor.ch
	PVA AG Talstrasse 8 8852 Altendorf	T 055 451 95 95 info@pva.ch www.pva.ch
	Park AG Joweid Zentrum 2c 8630 Rüti	T 055 250 32 70 info@park.ag.ch www.park.ag.ch
	profilisager ag Alte Hallwilerstrasse 13 5724 Dürrenäsch	T 062 767 50 20 info@profilisager.ch www.profilisager.ch
	Schadegg AG Anetswilerstrasse 5 9545 Wängi	T 052 369 74 74 info@schadegg.ch www.schadegg.ch
	Stucky Holzprofileleisten AG Im Grossherweg 8 8902 Urdorf	T 044 905 95 95 info@stucky-ag.ch www.stucky-ag.ch

PVC-Beläge	Revêtements PVC	Rivestimenti in PVC
	Gerflor FEAG AG Häldelistrasse 9 8712 Stäfa	T 044 922 19 20 switzerland@gerflor.com www.gerflor.ch
	Forbo Giubiasco SA Via Industrie 16 6512 Giubiasco	T 091 850 01 11 info.flooring.ch@forbo.com www.forbo-flooring.ch
	Tarkett Schweiz AG Loorenstrasse 9 8305 Dietlikon	T 043 233 79 24 bestellung.ch@tarkett.com www.tarkett.ch
	Windmöller GmbH Nord-West-Ring 21 D-32832 Augustdorf	T +49 5237 609 0 info@wineo.de www.wineo.de

Recycling	Recyclage	Riciclaggio
	ARP Schweiz Industriestrasse 23 5036 Oberentfelden	T 043 931 02 00 info@arpschweiz.ch www.arpschweiz.ch

Schmutzschleusen	Tapis-brosses	Serrature sporche
	Floor Concept GmbH Bachstrasse 29 8912 Obfelden	T 044 533 45 00 info@floor-concept.ch www.floor-concept.ch
	Forbo Giubiasco SA Via Industrie 16 6512 Giubiasco	T 091 850 01 11 info.flooring.ch@forbo.com www.forbo-flooring.ch
	Formtech AG Püntstrasse 2 8492 Wila	T 052 397 22 23 info@formtech.ch www.formtech.ch
	GEGGUS Schweiz AG Westring 2 5502 Hunzenschwil	T 062 897 60 01 info@geggus.ch www.geggus.ch
	Nydegger AG Weieracherstrasse 9 8184 Bachenbülach	T 044 872 76 66 info@nyag.ch nyag.ch
	TISCA Tischhauser AG Sonnenbergstrasse 1 9055 Bühler	T 071 791 01 11 info@tisca.com www.tisca.com
	Wibatec AG Neumühlestrasse 7 6102 Malters	T 041 370 10 47 info@wibatec.ch www.wibatec.ch

Sockelleisten	Plinthes	Battiscopa
	SHARKGROUP AG Wermatswilerstrasse 8 8610 Uster	T 043 333 46 46 info@sharkgroup.swiss www.directa.swiss
	Düco Wahlen AG Breitenbachweg 36 4246 Wahlen b. Laufen	T 061 761 23 44 info@duco-wahlen.ch www.duco-wahlen.ch
	Gerflor FEAG AG Häldelistrasse 9 8712 Stäfa	T 044 922 19 20 switzerland@gerflor.com www.gerflor.ch

	MCG Sockelleisten AG Seestrasse 97 8800 Thalwil	T 044 720 01 10 mcg@sockelleisten-ag.ch www.sockelleisten-ag.ch
	profilisager ag Alte Hallwilerstrasse 13 5724 Dürrenäsch	T 062 767 50 20 info@profilisager.ch www.profilisager.ch
	Stucky Holzprofileleisten AG Im Grossherweg 8 8902 Urdorf	T 044 905 95 95 info@stucky-ag.ch www.stucky-ag.ch
	Toggofloor GmbH Husenstrasse 8b 9533 Kirchberg	T 071 985 01 01 info@toggofloor.ch www.toggofloor.ch
	Windmöller GmbH Nord-West-Ring 21 D-32832 Augustdorf	T +49 5237 609 0 info@wineo.de www.wineo.de

Teppichplatten	Moquettes en plaques	Pannelli in moquette
	Büchi Boden GmbH Zürcherstrasse 322 8406 Winterthur	T 052 347 30 20 info@teppichboden.ch www.teppichboden.ch
	Tarkett Schweiz AG Loorenstrasse 9 8305 Dietlikon	T 043 233 79 24 bestellung.ch@tarkett.com www.tarkett.ch
	Forbo Giubiasco SA Via Industrie 16 6512 Giubiasco	T 091 850 01 11 info.flooring.ch@forbo.com www.forbo-flooring.ch
	Gerflor FEAG AG Häldelistrasse 9 8712 Stäfa	T 044 922 19 20 switzerland@gerflor.com www.gerflor.ch
	Siltex AG Allmendstrasse 4 6210 Sursee	T 041 926 09 26 info@siltex.ch www.siltex.ch

Teppichunterlagen	Thibaudes	Tappetini in moquette
	SHARKGROUP AG Wermatswilerstrasse 8 8610 Uster	T 043 333 46 46 info@sharkgroup.swiss www.directa.swiss
	Gyso AG Steinackerstrasse 34 8302 Kloten	T 043 255 55 55 info@gyso.ch www.gyso.ch
	Nydegger AG Weieracherstrasse 9 8184 Bachenbülach	T 044 872 76 66 info@nyag.ch nyag.ch
	Siltex AG Allmendstrasse 4 6210 Sursee	T 041 926 09 26 info@siltex.ch www.siltex.ch
	Toggenburger & Co AG Schaffhauserstrasse 8 8460 Marthalen	T 052 305 45 05 office@toggenburger.com www.toggenburger.com

Trittschall-dämmbeläge	Thibaudes isolantes	Rivestimenti per isolamento acustico da calpestio
	SHARKGROUP AG Wermatswilerstrasse 8 8610 Uster	T 043 333 46 46 info@sharkgroup.swiss www.directa.swiss
	Formtech AG Püntstrasse 2 8492 Wila	T 052 397 22 23 info@formtech.ch www.formtech.ch
	Gyso AG Steinackerstrasse 34 8302 Kloten	T 043 255 55 55 info@gyso.ch www.gyso.ch
	Sika Schweiz AG, VE Klebag Herdern 13 6373 Ennetbürgen	T 041 624 40 50 info@klebag.ch www.klebag.ch
	Mapei Suisse SA Route Principale 127 1642 Sorens	T 026 915 90 00 info@mapei.ch www.mapei.ch
	Nydegger AG Weieracherstrasse 9 8184 Bachenbülach	T 044 872 76 66 info@nyag.ch nyag.ch
	Sika Schweiz AG, VE PCI Tüffenwies 16 8048 Zürich	T 058 958 21 21 info-ch@pci.ch www.pci.ch
	Sika Schweiz AG Tüffenwies 16 8048 Zürich	T 058 436 40 40 sika@sika.ch www.sika.ch

	Siltex AG Allmendstrasse 4 6210 Sursee	T 041 926 09 26 info@siltex.ch www.siltex.ch
	Toggenburger & Co AG Schaffhauserstrasse 8 8460 Marthalen	T 052 305 45 05 office@toggenburger.com www.toggenburger.com
	Uzin Utz Schweiz AG Ennetbürgerstrasse 47 6374 Buochs	T 041 624 48 88 ch@uzin-utz.com www.uzin-utz.com
	Windmüller GmbH Nord-West-Ring 21 D-32832 Augustdorf	T +49 5237 609 0 info@wineo.de www.wineo.de

Tuftteppiche	Tapis tuftés	Tappeti tuftati
	Bienna Flooring AG Zürichstrasse 23c 2504 Biel	T 032 387 00 00 info@b-flooring.com www.b-flooring.com
	Büchi Boden GmbH Zürcherstrasse 322 8406 Winterthur	T 052 347 30 20 info@teppichboden.ch www.teppichboden.ch
	cabana AG St. Gallerstrasse 32 9101 Herisau	T 071 353 0 353 info@cabana.ch www.cabana.ch
	Tarkett Schweiz AG Loorenstrasse 9 8305 Dietlikon	T 043 233 79 24 bestellung.ch@tarkett.com www.tarkett.ch
	Forbo Giubiasco SA Via Industrie 16 6512 Giubiasco	T 091 850 01 11 info.flooring.ch@forbo.com www.forbo-flooring.ch
	JAB Josef Anstoetz AG Richtiarkade 18 8304 Wallisellen	T 044 299 90 80 jab-ch@jab.de www.jab.de
	TISCA Tischhauser AG Sonnenbergstrasse 1 9055 Bühler	T 071 791 01 11 info@tisca.com www.tisca.com

Untergrund- vorbereitung	Produits de ragréage	Preparazione del supporto
	Gyso AG Steinackerstrasse 34 8302 Kloten	T 043 255 55 55 info@gyso.ch www.gyso.ch
	Sika Schweiz AG, VE Klebag Herdern 13 6373 Ennetbürgen	T 041 624 40 50 info@klebag.ch www.klebag.ch
	Mapei Suisse SA Route Principale 127 1642 Sorens	T 026 915 90 00 info@mapei.ch www.mapei.ch
	Sika Schweiz AG, VE PCI Tüffenwies 16 8048 Zürich	T 058 958 21 21 info-ch@pci.ch www.pci.ch
	Sika Schweiz AG Tüffenwies 16 8048 Zürich	T 058 436 40 40 sika@sika.ch www.sika.ch
	Uzin Utz Schweiz AG Ennetbürgerstrasse 47 6374 Buochs	T 041 624 48 88 ch@uzin-utz.com www.uzin-utz.com

Vorhang- zubehör	Accessoires pour rideaux	Accessori per tende
	MHZ Hachtel & Co AG Eichstrasse 10 8107 Buchs	T 0848 47 13 13 info@mhz.ch www.mhz.ch

Webteppiche	Tapis tissés	Tappeti in tessuto
	Büchi Boden GmbH Zürcherstrasse 322 8406 Winterthur	T 052 347 30 20 info@teppichboden.ch www.teppichboden.ch
	Tarkett Schweiz AG Loorenstrasse 9 8305 Dietlikon	T 043 233 79 24 bestellung.ch@tarkett.com www.tarkett.ch
	Siltex AG Allmendstrasse 4 6210 Sursee	T 041 926 09 26 info@siltex.ch www.siltex.ch
	Terr'Arte AG Allmendstrasse 4 6210 Sursee	T 041 926 09 55 info@terrarte.ch www.terrarte.ch

	TISCA Tischhauser AG Sonnenbergstrasse 1 9055 Bühler	T 071 791 01 11 info@tisca.com www.tisca.com
Werkzeuge, Maschinen, Schleifmittel	Outils, machines matériels de ponçage	Strumenti, macchine, abrasivi
	Airtec AG Industriestrasse 40 4455 Zunzgen	T 061 976 95 25 info@airtec.ch www.airtec.ch
	J. Brauchli AG Allmendstrasse 4 6210 Sursee	T 041 926 0 900 info@brauchli.ch www.brauchli.ch
	Condair AG Talstrasse 35–37 8808 Pfäffikon/SZ	T 055 416 61 11 ch.info@condair.com www.condair.ch
	gamarTec AG Lerchenweg 14 4538 Oberbipp	T 032 636 11 55 info@gamartec.ch www.gamartec.ch
	Gueng AG Gewerbestrasse 3 8162 Steinmaur	T 043 422 29 49 info@gueng.ch www.gueng.ch
	F. Jannone AG Grünastrasse 10 3084 Wabern	T 031 960 90 60 info@jannone.ch www.jannone.ch
	Sika Schweiz AG, VE Klebag Herdern 13 6373 Ennetbürgen	T 041 624 40 50 info@klebag.ch www.klebag.ch
	Leister Technologies AG Galileo-Strasse 10 6056 Kägswil	T 041 662 74 74 leister@leister.com www.leister.com
	Metabo (Schweiz) AG Bodenackerstrasse 5 8957 Spreitenbach	T 056 418 34 00 info@metabo.ch www.metabo.ch
	Novoryt AG Zietmattweg 14 4462 Rickenbach	T 061 985 83 83 info@novoryt.ch www.novoryt.ch
	Nydegger AG Weieracherstrasse 9 8184 Bachenbülach	T 044 872 76 66 info@nyag.ch nyag.ch
	Rosset Technik AG Ebersmoos 4 6204 Sempach	T 041 462 50 70 info@rosset-technik.ch www.rosset-technik.ch
	Festool Schweiz AG Moosmattstrasse 24 8953 Dietikon	T 044 744 27 27 customerservice-ch@festool.com www.festool.ch
	Park AG Joweid Zentrum 2c 8630 Rüti	T 055 250 32 70 info@parkag.ch www.parkag.ch
	SHARKGROUP AG Wermatswilerstrasse 8 8610 Uster	T 044 994 40 70 info@profloor.swiss www.profloor.swiss
	Uzin Utz Schweiz AG Ennetbürgerstrasse 47 6374 Buochs	T 041 624 48 88 ch@uzin-utz.com www.uzin-utz.com
	Uzin Utz Schweiz AG Ennetbürgerstrasse 47 6374 Buochs	T 041 624 48 88 ch@uzin-utz.com www.uzin-utz.com



artureon

ABSOLUTE DURABLE.
WATERPROOF.

Art by Nature



GERMAN
DESIGN
AWARD
WINNER
2025

artureon.com



Erfolgreiche Generalversammlung von Pro Solum

Pro Solum, der Branchenverband für die deutschsprachige Schweiz hielt am Donnerstag, 26. Juni 2025 seine ordentliche Generalversammlung direkt an der deutsch-französischen Sprachgrenze in Granges-Paccot im Kanton Freiburg ab.

Etwa 20 Mitglieder plus einige Partnerlieferanten, Sponsoren und weitere Freunde waren anwesend und liessen mit dem Präsidenten in der Person von Davide Bellini das vergangene Jahr Revue passieren. Davide Bellini führte zügig und sehr gut vorbereitet durch die zahlreichen Traktandenpunkte.

Der Sekretär, Luc-Francis Martignier, führte durch den Finanzabschluss, welcher einmal mehr mit einem Defizit abschloss. Immerhin, so Martignier, konnte das Defizit gegenüber des Vorjahres massiv verringert werden. Die Budgets 2025 und 2026 versprechen dann endlich wieder schwarze Zahlen. Dies vor allem, weil die Rückerstattung der Mitgliederbeiträge seitens des Dachverbandes BodenSchweiz erhöht werden soll und auch, weil Finanzmittel aus dem allgemeinverbindlich erklärten Berufsbildungsfonds Boden zu erwarten sind. Auch wenn deren genaue Höhe noch nicht klar ist, so darf auf jeden Fall mit Mehreträgen gerechnet werden.

Claude Heimo, zuständig für die Weiterbildung zum Bodenlegermeister, rapportierte in kurzen Worten über den Verlauf dieser Weiterbildung. Das erste Modul wurde erfolgreich beendet. Nach dem Sommer startet dann das zweite Modul. Die eidgenössische Abschlussprüfung findet dann im Frühjahr 2027 statt. Doch der Vorstand von Pro Solum blickt noch weiter in die Zukunft. So konnten bereits einige Interessenten für einen weiteren Lehrgang zum Chefbodenleger sowie zum Bodenbelagsberater mit eidg. Fachausweis

gewonnen werden. Im Idealfalle könnten beide Lehrgänge im Jahre 2027 starten.

Die personelle Besetzung des Vorstandes muss erst im Jahre 2027 neu bestätigt werden. Doch es fehlt seit Jahren eine Vertretung des Kantons Freiburg. Diese Lücke wollten die Verantwortlichen endlich schliessen und wählten für die restliche Amtsperiode einstimmig Frédéric Krüttli der Firma HKM SA aus Givisiez zum neuen Mitglied als Vertreter des Kantons Freiburg.

Anschliessend fand im lauschigen und schattigen Garten der Auberge-aux-4-vents der Apéro riche statt, wo die Anwesenden noch lange miteinander diskutierten, referierten, lachten und einfach gesellig beisammen sein konnten. ■

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

Assemblée générale réussie de Pro Solum

Pro Solum, l'association de branche pour la Suisse romande, a tenu son assemblée générale ordinaire le jeudi 26 juin 2025 à Granges-Paccot, dans le canton de Fribourg, juste à la frontière linguistique entre la Suisse alémanique et la Suisse romande.

Une vingtaine de membres, ainsi que quelques fournisseurs partenaires, sponsors et autres amis, étaient présents pour passer en revue l'année écoulée avec le président Davide Bellini. Davide Bellini a mené la réunion avec brio et une excellente préparation à travers les nombreux points à l'ordre du jour. Le secrétaire, Luc-Francis Martignier, a présenté les comptes

annuels, qui se soldent une fois de plus par un déficit. Toutefois, selon M. Martignier, le déficit a pu être considérablement réduit par rapport à l'année précédente. Les budgets 2025 et 2026 promettent enfin un retour à des chiffres noirs. Cela s'explique principalement par l'augmentation prévue du remboursement des cotisations des membres par l'association faîtière SolSuisse et par les ressources financières attendues du fonds de formation professionnelle Sol, déclaré de force obligatoire générale. Même si leur montant exact n'est pas encore connu, on peut en tout cas s'attendre à des recettes supplémentaires.

Claude Heimo, responsable de la formation continue de maître-poseur de revêtements de sol, a brièvement rendu compte du déroulement de cette formation. Le premier module a été achevé avec succès. Le deuxième module débutera après l'été. L'examen final fédéral aura lieu au printemps

2027. Mais le comité directeur de Pro Solum voit encore plus loin. Plusieurs personnes ont déjà manifesté leur intérêt pour une nouvelle formation de chef poseur de sols et de conseiller en revêtements de sols avec brevet fédéral. Dans l'idéal, ces deux formations pourraient débuter en 2027.

La composition du comité directeur ne devra être reconfirmée qu'en 2027. Cependant, depuis des années, le canton de Fribourg n'est pas représenté. Les responsables ont enfin voulu combler cette lacune et ont élu à l'unanimité Frédéric Krüttli, de la société HKM SA à Givisiez, comme nouveau membre représentant le canton de Fribourg pour le reste du mandat.

Un apéritif dînatoire a ensuite été servi dans le jardin ombragé et paisible de l'Auberge-aux-4-vents, où les participants ont pu discuter, échanger, rire et passer un moment convivial. ■

ASSEMBLEA GENERALE

Assemblea generale di successo di Pro Solum

Pro Solum, l'associazione di categoria della Svizzera romanda, ha tenuto la sua assemblea generale ordinaria giovedì 26 giugno 2025 direttamente sul confine linguistico franco-tedesco a Granges-Paccot, nel Cantone di Friburgo.

Erano presenti circa 20 membri più alcuni fornitori partner, sponsor e altri amici, che hanno ripercorso l'anno passato insieme al presidente Davide Bellini. Quest'ultimo ha condotto la riunione in modo rapido e molto preparato, passando in rassegna i numerosi punti all'ordine del giorno.

Il segretario Luc-Francis Martignier ha illustrato il bilancio finanziario, che ancora una volta si è chiuso in deficit. Tuttavia, secondo Martignier, il deficit è stato notevolmente ridotto rispetto all'anno precedente. I bilanci 2025 e 2026 promettono finalmente di tornare in attivo. Ciò è dovuto principalmente all'aumento del rimborso delle quote associative da parte dell'associazione di categoria Pavimenti-Svizzeri e anche ai fondi attesi dal fondo per la formazione professionale dichiarato generalmente vincolante. Anche se l'importo esatto non è ancora chiaro, si può comunque prevedere un aumento delle entrate.

Claude Heimo, responsabile della formazione di perfezionamento per maestro posatore di pavimenti, ha riferito brevemente sullo svolgimento di questa formazione di perfezionamento. Il primo modulo è stato completato con successo. Il secondo modulo inizierà dopo l'estate. L'esame finale federale si terrà nella primavera del 2027. Ma il consiglio direttivo di Pro Solum guarda ancora più lontano nel futuro. Sono già state raccolte alcune adesioni per un altro corso di formazione per capo postore di pavimenti e consulente in rivestimenti per pavimenti con attestato professionale federale. Idealmente, entrambi i corsi potrebbero iniziare nel 2027.

La composizione del comitato direttivo dovrà essere riconfermata solo nel 2027. Tuttavia, da anni manca una rappresentanza del Cantone di Friburgo. I responsabili hanno finalmente voluto colmare questa lacuna e hanno eletto all'unanimità Frédéric Krüttli della ditta HKM SA di Givisiez come nuovo membro in rappresentanza del Cantone di Friburgo per il resto del mandato.

Successivamente, nel giardino ombreggiato e accogliente dell'Auberge-aux-4-vents, si è tenuto un ricco aperitivo, durante il quale i presenti hanno potuto discutere, conversare, ridere e semplicemente stare in compagnia fino a tarda ora. ■



EVENT

Erfolgreiche Premiere der neuen Parkett-Verpackungsanlage bei Naturo.Swiss AG

Unter dem Motto «Parkett & Perspektiven 2025» lud die Naturo.Swiss AG am 22. Mai 2025 zu einem hochkarätigen Branchenevent in ihre Produktionsstätte nach Sursee. Über 100 geladene Gäste aus der Holz-, Bodenbelags- und Bauwirtschaft folgten der Einladung, um der feierlichen Inbetriebnahme der neuen Parkett-Verpackungsanlage beizuwohnen und sich über aktuelle Entwicklungen in der Branche zu informieren.

Bilder: Naturo.Swiss AG

Die Veranstaltung begann mit einem herzlichen Empfang im neu gestalteten Showroom. Nach der persönlichen Begrüssung durch das Team von Naturo.Swiss eröffnete CEO Thomas Rebsamen das offizielle Programm und führte die Gäste kompetent und pointiert in die Themen des Abends ein.



Ein erster Höhepunkt bildete der Fachvortrag von Bruno Durrer, Präsident der ISP (Interessengemeinschaft Schweizer Parkettmarkt). Unter dem Titel «Anti-Dumping-Zölle der EU – Auswirkungen und Entwicklungen auf den Schweizer Parkettmarkt» sprach Durrer pointiert über die wirtschaftlichen Herausforderungen für die inländische Industrie. Mit fundierten Zahlen, politischer Einordnung und klaren

Forderungen an die Branche und die Politik gelang es ihm, ein komplexes Thema praxisnah und verständlich aufzubereiten.

Im Anschluss referierte Mark Teutsch, Geschäftsführer der ISP, über Produktmängel im Parkettbau. Unter dem Titel «Schadensbeispiele von Estrich bis Oberfläche» zeigte Teutsch eindrückliche Beispiele aus der Praxis und erläuterte Ursachen, Prävention und Verantwortung entlang der Wertschöpfungskette. Sein Vortrag traf den Nerv des Fachpublikums und regte zur Diskussion an.

Nach den Vorträgen begaben sich die Gäste in zwei Gruppen in die Produktionsräume, wo die verschiedenen Stationen live präsentiert wurden:



- Die neuen Parkett-Verpackungsanlagen

- Eine modernisierte Produktionslinie für Hobel-, Sägerau- und Bürst-Oberflächen, wie auch die Reaktiv-Beizanlage zum Einfärben und Beizen von Parkett.

Die Besucher konnten die innovative Technik hautnah erleben und sich direkt mit den Fachpersonen der Produktion austauschen.

Im Anschluss präsentierte das Verkaufsteam das aktuelle Sortiment und die neuen Verkaufshilfen im Showroom. Die stilvolle Inszenierung und die klare Markenführung beeindruckten ebenso wie die fachkundige Beratung.

Den gelungenen Abschluss bildete ein stilvoller Apéro Riche im Showroom. In seiner kurzen Ansprache dankte Thomas Rebsamen den Partnern, Gästen und Mitarbeitenden für ihr Kommen und betonte die Innovationskraft von Naturo.Swiss als verlässlicher Partner für nachhaltige Parkettlösungen.

Der Anlass endete gegen 20 Uhr – viele Gäste blieben jedoch noch länger, um sich auszutauschen und Kontakte zu vertiefen. Mit



«Parkett & Perspektiven 2025» ist Naturo.Swiss ein rundum erfolgreicher Anlass gelungen – inspirierend, professionell und zukunftsgerichtet. ■

Lancement réussi de la nouvelle installation d'emballage de parquet chez Naturo.Swiss SA

Sous la devise «Parquet & Perspectives 2025», Naturo.Swiss SA a organisé le 22 mai 2025 un événement professionnel de haut niveau dans son site de production à Sursee. Plus de 100 invités issus des secteurs du bois, des revêtements de sol et de la construction ont répondu à l'invitation pour assister à la mise en service officielle de la nouvelle installation d'emballage de parquet et s'informer des dernières évolutions du secteur.

images: Naturo.Swiss SA

La manifestation a débuté par un accueil chaleureux dans le showroom récemment réaménagé. Après un mot de bienvenue prononcé par l'équipe de Naturo.Swiss, le CEO Thomas Rebsamen a ouvert le programme officiel et présenté les thèmes de la soirée aux invités avec compétence et précision.

La conférence de Bruno Durrer, président de l'ISP (Communauté d'intérêts du marché suisse du parquet), a constitué le premier temps fort de la soirée. Sous le titre «Droits antidumping de l'UE – Répercussions et évolutions sur le marché suisse du parquet», M. Durrer a abordé avec précision les défis économiques auxquels est confrontée l'industrie nationale. À l'aide de chiffres fondés, d'une analyse politique et d'exigences claires à l'égard du secteur et des responsables politiques, il a réussi à présenter un sujet complexe de manière concrète et compréhensible.

Mark Teutsch, directeur de l'ISP, a ensuite abordé les défauts des produits dans la construction de parquets. Sous le titre «Exemples de dommages, de la chape à la surface», M. Teutsch a présenté des exemples concrets impressionnants et expliqué les causes, la prévention et les responsabilités tout au long de la chaîne de valeur. Son exposé a touché une corde sensible chez le public spécialisé et a suscité de vives discussions.

Après les exposés, les invités se sont répartis en deux groupes pour visiter les locaux de production, où les différentes étapes ont été présentées en direct:

- Les nouvelles installations d'emballage du parquet

- Une ligne de production modernisée pour les surfaces rabotées, sciées et brossées, ainsi que l'installation de teinture réactive pour la coloration et la teinture du parquet.

Les visiteurs ont pu découvrir de près cette technologie innovante et échanger directement avec les spécialistes de la production.

L'équipe commerciale a ensuite présenté la gamme actuelle et les nouveaux outils d'aide à la vente dans le showroom. La mise en scène élégante et la gestion claire de la marque ont impressionné tout autant que les conseils avisés.

Un apéritif dînatoire raffiné dans le showroom a clôturé cette journée réussie. Dans son bref discours, Thomas Rebsamen a remercié les partenaires, les invités et les collaborateurs pour leur présence et a souligné la force d'innovation de Naturo.Swiss en tant que partenaire fiable pour des solutions de parquet durables.



La manifestation s'est terminée vers 20 heures, mais de nombreux invités sont restés plus longtemps pour échanger leurs impressions et approfondir leurs contacts. Avec «Parquet & Perspectives 2025», Naturo.Swiss a organisé une manifestation très réussie, inspirante, professionnelle et tournée vers l'avenir. ■

Successo dell'inaugurazione del nuovo impianto di confezionamento per parquet presso Naturo.Swiss AG

Con il motto «Parquet & Prospettive 2025» Naturo.Swiss AG ha invitato il 22 maggio 2025 a un evento di alto livello nel proprio stabilimento di produzione a Sursee. Oltre 100 ospiti provenienti dal settore del legno, dei pavimenti e dell'edilizia hanno accettato l'invito per partecipare all'inaugurazione del nuovo impianto di confezionamento del parquet e per informarsi sugli ultimi sviluppi del settore.

Immagini: Naturo.Swiss AG

L'evento è iniziato con un caloroso benvenuto nello showroom rinnovato. Dopo il saluto personale da parte del team di Naturo.Swiss, il CEO Thomas Rebsamen ha aperto il programma ufficiale e ha introdotto gli ospiti in modo competente e conciso ai temi della serata.

Un primo momento saliente è stato rappresentato dalla relazione specialistica di Bruno Durrer, presidente dell'ISP (comunità d'interesse del mercato svizzero del parquet). Con il titolo «Tariffe doganali antidumping dell'UE – Impatti e sviluppi sul mercato svizzero del parquet», Durrer ha parlato in modo incisivo delle sfide economiche che deve affrontare l'industria nazionale. Con dati fondati, una valutazione politica e richieste chiare al settore e alla politica, è riuscito a presentare un tema complesso in modo pratico e comprensibile.

Successivamente, Mark Teutsch, direttore generale di ISP, ha tenuto una relazione sui difetti dei prodotti nella costruzione di pavimenti in parquet. Con il titolo «Esempi di danni dal massetto alla superficie», Teutsch ha mostrato esempi impressionanti tratti dalla pratica e ha illustrato le cause, la prevenzione e le responsabilità lungo la catena del valore. La sua presentazione ha colpito il pubblico di esperti e ha stimolato la discussione.

Dopo le presentazioni, gli ospiti si sono divisi in due gruppi e hanno visitato gli stabilimenti produttivi, dove sono state illustrate dal vivo le diverse fasi di lavorazione:

- I nuovi impianti di confezionamento per parquet
- Una linea di produzione modernizzata per superfici piallate, segate e spazzolate, nonché l'impianto

di decapaggio reattivo per la colorazione e il decapaggio del parquet.

I visitatori hanno potuto sperimentare da vicino questa tecnologia innovativa e scambiare opinioni direttamente con gli esperti della produzione.

Successivamente, il team di vendita ha presentato l'attuale assortimento e i nuovi strumenti di vendita nello showroom. L'allestimento elegante e la chiara gestione del marchio hanno impressionato tanto quanto la consulenza competente.

La giornata si è conclusa con un elegante apéro riche nello showroom. Nel suo breve discorso, Thomas Rebsamen ha ringraziato i partner, gli ospiti e i collaboratori per la loro presenza e ha sottolineato la forza innovativa di Naturo.Swiss come partner affidabile per soluzioni sostenibili nel settore del parquet.



L'evento si è concluso verso le ore 20, ma molti ospiti sono rimasti ancora a lungo per scambiarsi opinioni e approfondire i contatti. Con «Parquet & Prospettive 2025», Naturo.Swiss ha organizzato un evento di grande successo: stimolante, professionale e orientato al futuro. ■

DLW Linoleum

Know-how seit 1882
aus einer Hand.

Gerflor[®]

Das könnte ihr
nächster nachhaltiger
Bodenbelag aus
natürlichen Rohstoffen
werden.



Gerflor FEAG AG | 044 922 19 20 | gerflor-feag.ch

EVENT

SHARKGROUP Roadshow 2025

Die SHARKGROUP Roadshow 2025 machte Halt in diversen Regionen in der Schweiz. Unter dem Motto «Entdecken Sie Produktneuheiten, smarte Lösungen und wertvolle Branchen-Insights» wurde ein eindrückliches Programm geboten, das deutlich machte, wie konsequent die SHARKGROUP AG auf Innovation und Integration setzt.

Text und Bilder: Minur Ajdaroski



Fusion zur SHARKGROUP AG & neues Bodenkompetenz- zentrum

Die grösste Ankündigung war sicherlich die Fusion der drei Firmen Direct Handling, enia, und Profloor zur neuen SHARKGROUP AG. Diese Bündelung von Kompetenzen wird ab Herbst 2025 im neuen Bodenkompetenzzentrum

Oberhasli sichtbar: Auf 15 000 m² entsteht ein hochmodernes Zentrum mit Showroom, innovativer Lagerlogistik, digitaler Visualisierung und einer spektakulären Dachterrasse. Es ist ein klares Zeichen: Die SHARKGROUP will die Branche nicht nur bedienen, sondern prägen.

www.profloor.swiss



30 Jahre PROFLOOR – und wir gehen einen Schritt weiter!

Seit drei Jahrzehnten steht PROFLOOR für Qualität, Kompetenz und Leidenschaft rund um den Boden. 2025 feiern wir nicht nur unser 30-jähriges Jubiläum, sondern setzen gleichzeitig ein starkes Zeichen für die Zukunft: **Im Herbst eröffnen wir unseren zweiten Abholshop – im SHARKGROUP Bodenkompetenzzentrum in Oberhasli!**

ANNO DAZUMAL: PROFLOOR Lager, Gütenswil



HEUTE: SHARKGROUP Shop, Uster



MORGEN: Zweiter SHARKGROUP Shop, Oberhasli



Produktneheiten – besonders im Fokus: DUPLEX JAZZ X & ARTIX

Ein Highlight der Roadshow bot die Präsentation der DUPLEX JAZZ X und DUPLEX XL ARTIX Bodenbeläge. Beide Linien überzeugen durch supermatte Oberflächen und kreative Verlegemuster (z. B. Fischgrat, Versailles oder Chevron). Die JAZZ X-Serie hebt sich besonders durch ihre Vielseitigkeit und Natürlichkeit hervor, ein gelungenes Zusammenspiel von Design und Funktion.

Revolution in der Parkett-schleiftechnik: duoPlan S/SR

Die live vorgeführte Parkett-schleifmaschine duoPlan S/SR darf sicherlich als ein technisches Highlight bezeichnet werden. Mit ihrer einzigartigen Randschleif-

funktion, LED-Beleuchtung, einfacher Daumensteuerung und 99% Staubbabsaugung hebt sie die Effizienz und Qualität im Schleifprozess auf ein neues Niveau. Beeindruckend: der präzise Randschliff bis auf 1 mm und ein Schleifmittelverbrauch, der um 25% reduziert werden kann.

Farben, Profile & Individualisierung

Auch im Detail setzt die SHARKGROUP auf Vielfalt: Neue Winkelabschlussprofile in schwarz eloxiert, individuelle Sockelleisten in Wunschfarbe (inkl. Zubehör und kurzer Lieferzeit), sowie hochwertige Lösungen für Designräume bestätigen, dass Individualität und Effizienz kein Widerspruch sein müssen. ■

ÉVÉNEMENTS

Roadshow SHARKGROUP 2025

Le Roadshow SHARKGROUP 2025 a fait étape dans différentes régions de Suisse. Sous la devise «Découvrez de nouveaux produits, des solutions intelligentes et des informations précieuses sur le secteur», un programme impressionnant a été proposé, qui a clairement montré à quel point SHARKGROUP SA mise sur l'innovation et l'intégration.

Texte et photos: Minur Ajdaroski

Fusion pour former SHARKGROUP SA et nouveau centre de compétence des sols

La plus grande annonce a certainement été la fusion des trois entreprises Direct Handling, enia et Profloor pour former la nouvelle SHARKGROUP SA. Ce regroupement de compétences sera visible dès l'automne 2025 dans le nouveau centre de compétence des sols d'Oberhasli: Sur 15 000 m², un centre ultramodern avec showroom, logistique de stockage innovante, visualisation numérique et une terrasse spectaculaire sur le toit verra le jour. C'est un signe clair: SHARKGROUP ne veut pas seulement servir le secteur, mais aussi le marquer de son empreinte.

Nouveautés produits – en particulier: DUPLEX JAZZ X & ARTIX

La présentation des revêtements de sol DUPLEX JAZZ X et DUPLEX XL ARTIX a constitué l'un des temps forts du roadshow. Ces deux gammes séduisent par leurs surfaces ultra mates et leurs motifs de pose créatifs (par exemple en fougères, Versailles ou chevron). La série JAZZ X se distingue particulièrement par sa polyvalence et

son aspect naturel, une combinaison réussie entre design et fonctionnalité.

Une révolution dans la technique de ponçage du parquet: duoPlan S/SR

La ponceuse de parquet duoPlan S/SR présentée en direct peut sans aucun doute être qualifiée de prouesse technique. Avec sa fonction unique de ponçage des bords, son éclairage LED, sa commande simple au pouce et son aspiration de la poussière à 99%, elle élève l'efficacité et la qualité du processus de ponçage à un niveau supérieur. Impressionnant: le ponçage précis des bords jusqu'à 1 mm et une consommation d'abrasif réduite de 25%.

Couleurs, profils et personnalisation

SHARKGROUP mise également sur la diversité dans les détails: de nouveaux profilés d'angle en noir anodisé, des plinthes personnalisées dans la couleur de votre choix (accessoires et délais de livraison courts inclus) ainsi que des solutions haut de gamme pour les designs de rêve confirment que personnalisation et efficacité ne sont pas incompatibles. ■

EVENTI

SHARKGROUP Roadshow 2025

Il SHARKGROUP Roadshow 2025 ha fatto tappa in diverse regioni della Svizzera. All'insegna del motto «Scoprite i nuovi prodotti, le soluzioni intelligenti e le preziose informazioni sul settore», è stato offerto un programma impressionante che ha messo in evidenza la coerenza con cui SHARKGROUP AG punta sull'innovazione e l'integrazione.

Testo e immagini: Minur Ajdaroski

Fusione con SHARKGROUP AG e nuovo centro di competenza per pavimentazioni

L'annuncio più importante è stato sicuramente la fusione delle tre aziende Direct Handling, enia e Profloor nella nuova SHARKGROUP AG. Questo raggruppamento di competenze sarà visibile a partire dall'autunno 2025 nel nuovo centro di competenza per pavimentazioni di Oberhasli: su una superficie di 15 000 m² sorgerà un centro ultramoderno con showroom, logistica di magazzino innovativa, visualizzazione digitale e una spettacolare terrazza sul tetto. È un segnale chiaro: SHARKGROUP non vuole solo servire il settore, ma anche plasmarlo.

Novità di prodotto – particolare attenzione a: DUPLEX JAZZ X & ARTIX

Uno degli highlight del roadshow è stata la presentazione dei pavimenti DUPLEX JAZZ X e DUPLEX XL ARTIX. Entrambe le linee convincono grazie alle superfici super opache e ai modelli di posa creativi (ad es. a spina di pesce, Versailles o Chevron). La serie JAZZ X si distingue in particolare per la sua

versatilità e naturalezza, un riuscito connubio tra design e funzionalità.

Rivoluzione nella tecnica di levigatura del parquet: duoPlan S/SR

La levigatrice per parquet duoPlan S/SR presentata dal vivo può essere sicuramente definita un highlight tecnico. Con la sua esclusiva funzione di levigatura dei bordi, l'illuminazione a LED, il semplice comando a pollice e l'aspirazione della polvere al 99%, porta l'efficienza e la qualità del processo di levigatura a un nuovo livello. Impressionante: la levigatura precisa dei bordi fino a 1 mm e un consumo di abrasivo ridotto del 25%.

Colori, profili e personalizzazione

Anche nei dettagli, SHARKGROUP punta sulla varietà: nuovi profili angolari anodizzati neri, battiscopa personalizzati nel colore desiderato (accessori inclusi e tempi di consegna brevi) e soluzioni di alta qualità per sogni di design confermano che individualità ed efficienza non devono necessariamente essere in contraddizione. ■





JUBILÄUM

60 Jahre netto Einkaufsgruppe AG – ein Jubiläum voller Emotionen und Highlights

Am 24. Mai 2025 konnte die netto Einkaufsgruppe AG ihr 60-jähriges Bestehen – einen Meilenstein – gebührend feiern. In der stilvollen Umgebung des KKL Luzern wurde gemeinsam mit über 420 Mitgliedern und Gästen aus der ganzen Schweiz und dem Ausland zurückgeblickt, geehrt, gelacht, getanzt – und die Zukunft gefeiert.



Text und Bilder: netto Einkaufsgruppe AG

Der Abend begann mit einem landestypischen Apéro, musikalisch eingeleitet durch die bekannte **Luzerner Noggeler-Guggenmusik** in kleiner Formation. Nach dem Einlass in den festlich dekorierten Saal sorgte der Showact **Blackouts** für einen eindrucksvollen visuellen Auftakt.



Die Begrüssung durch die Moderatorin **Cloe Maria Salzgeber** und die Ansprache des CEO **Joerg Grieder** gaben dem Anlass eine persönliche Note. Besonders bewegend war die Laudatio von Verwaltungsratspräsident **Marc Probst** – begleitet von einem musikalischen Moment der Erinnerung.



Mit einem stilvollen Dinner, unterbrochen von feierlichen Ehrungen langjähriger Mitglieder und Mitarbeitenden, wurde das Wirken und Engagement über Jahrzehnte hinweg gewürdigt. Höhepunkte des Abends bildeten die Showacts von **Tuning Forks** sowie **Sandemotion**, die mit künstlerischen Darbietungen für Staunen und Begeisterung sorgten.

Der bald scheidende CEO verabschiedete sich mit einem emotionalen Moment, bevor das Dessert- und Käsebuffet eröffnet wurde – und wer noch nicht genug hatte, feierte weiter an der Bar und auf der Tanzfläche, begleitet von **Nina Fleisch & Band**.



Ein Abend voller Erinnerungen, Wertschätzung und Ausblick. Ein Abend, der durch die vielen stimmungsvollen Bilder noch lange in Erinnerung bleiben wird. ■



ANNIVERSAIRE

Les 60 ans du groupe d'achat netto SA – un anniversaire riche en émotions et en moments forts

ANNIVERSARIO

60 anni del gruppo d'acquisto netto AG: un anniversario ricco di emozioni e momenti salienti



Texte et images: groupe d'achat netto SA

Le 24 mai 2025, le groupe d'achat netto SA a fêté comme il se doit son 60^e anniversaire, une étape importante. Dans le cadre élégant du KKL Luzern, plus de 420 membres et invités venus de toute la Suisse et de l'étranger ont pu se remémorer le passé, rendre hommage, rire, danser et célébrer l'avenir..



La soirée a débuté par un apéritif typique, accompagné musicalement par le célèbre «**Luzerner Noggeler-Guggenmusig**» en petite formation. Après l'entrée dans la salle décorée pour l'occasion, le spectacle **Blackouts** a offert un début impressionnant.

L'accueil par la présentatrice **Cloe Maria Salzgeber** et le discours du CEO **Joerg Grieder** ont donné une touche personnelle à l'événement. L'éloge funèbre du président du conseil d'administration **Marc Probst**, accompagné d'un moment musical en souvenir, a été particulièrement émouvant.



Un dîner raffiné, ponctué par la remise de distinctions solennelles à des membres et collaborateurs de longue date, a rendu hommage au travail et à l'engagement de plusieurs décennies. Les moments forts de la soirée ont été les spectacles de **Tuning Forks** et **Sandemotion**, qui ont émerveillé et enthousiasmé le public avec leurs performances artistiques.

Le CEO, qui quittera bientôt ses fonctions, a fait ses adieux dans une ambiance émouvante avant l'ouverture du buffet de desserts et de fromages. Ceux qui n'étaient pas encore rassasiés ont pu continuer à faire la fête au bar et sur la piste de danse, accompagnés par **Nina Fleisch & Band**.

Une soirée riche en souvenirs, en reconnaissance et en perspectives. Une soirée qui restera longtemps dans les mémoires grâce aux nombreuses photos pleines d'ambiance. ■



Testo e immagini: gruppo d'acquisto netto AG

Il 24 maggio 2025, il gruppo d'acquisto netto AG ha festeggiato degnamente il suo 60^o anniversario, una pietra miliare nella sua storia. Nell'elegante cornice del KKL di Lucerna, oltre 420 soci e ospiti provenienti da tutta la Svizzera e dall'estero hanno ripercorso insieme i momenti salienti, reso omaggio ai protagonisti, riso, ballato e festeggiato il futuro.

La serata è iniziata con un aperitivo tipico della regione, accompagnato dalla musica della famosa **Luzerner Noggeler-Guggenmusig** in formazione ridotta. Dopo l'ingresso nella sala addobbata a festa, lo spettacolo **Blackouts** ha offerto un inizio suggestivo dal punto di vista visivo.

Il saluto da parte della moderatrice **Cloe Maria Salzgeber** e il discorso del CEO **Joerg Grieder** hanno conferito all'evento un tocco personale. Particolarmente commovente è stata la laudatio del presidente del consiglio di amministrazione **Marc Probst**, accompagnata da un momento musicale dedicato alla memoria.

Con una cena elegante, accompagnata da solenni onorificenze per i soci e i collaboratori di lunga data, sono stati celebrati il lavoro e l'impegno profuso nel corso dei decenni. Momenti clou della serata sono stati gli spettacoli di **Tuning Forks** e **Sandemotion**, che hanno suscitato stupore ed entusiasmo con le loro esibizioni artistiche.

Il CEO uscente ha salutato tutti con un momento emozionante prima dell'apertura del buffet di dolci e formaggi – e chi non era ancora soddisfatto ha continuato a festeggiare al bar e sulla pista da ballo, accompagnato da **Nina Fleisch & Band**.

Una serata ricca di ricordi, apprezzamenti e prospettive. Una serata che rimarrà a lungo nella memoria grazie alle numerose immagini suggestive. ■

100 Jahre Möbel Bürgy – Nein, nicht feiern, sondern dankbar sein für das Erreichte

Das im Kanton Freiburg weitherum bekannte Familienunternehmen, Möbel Bürgy AG, darf dieses Jahr ihr 100-jähriges Bestehen feiern. Lesen Sie das nachstehende Interview mit dem heutigen Senior- und Junior-Chef, Reto und Lukas Bürgy.

BodenSchweiz: Reto Bürgy, erzähl doch einfach ein bisschen, wie das Geschäft im Jahre 1925 gegründet wurde.

Reto Bürgy: Ja, mein Grossvater, Meinrad Bürgy, gründete 1925 in Düringen ein Sattler-Tapezierergeschäft. 1930 zog er dann bereits nach Gurmels um. Er führte ein kleines «Budeli» für Sattler-Tapezierer-Arbeiten und war auch als sogenannter Störsattler unterwegs. Das heisst, er zog von Bauernhof zu Bauernhof und flickte Sattlergeschirr direkt auf dem jeweiligen Hof. Mein Vater durchlief ebenfalls eine klassische Lehre als Sattler-Tapezierer und hat 1958 das



Lukas + Reto Bürgy

Romandie unterwegs, da ich zweisprachig bin.

BodenSchweiz: So, wie du das erzählst, ist in dem Falle die Firma gar nicht aus dem Möbelhandel entstanden?

Reto Bürgy: Nein nein, wir waren ursprünglich ein klassischer Sattlerei-/Polstereibetrieb. Aber als dann irgendeinmal die Militär-

tigen auch Vorhänge. Wenn diese in die Warenhäuser gehen, finden sie selbstverständlich Vorhänge, aber nicht auf Mass, das sind dann einfach Standardmasse. Unsere Kunden verlangen nach Mass gefertigte Vorhänge, und dafür sind wir als Fachgeschäft da. Aber das kostet auch mehr Geld, doch es wird immer Kunden geben, die das wollen.

Lukas Bürgy: Wir konzentrieren uns auf diejenigen Geschäfte, wo die Leute bereit sind, ein bisschen Geld auszugeben. Gerade auch der Matratzenverkauf ist Vertrauenssache. Vielen Leuten schmerzt der Rücken und sie suchen nach einer geeigneten Matratze. Da sind wir genau die Richtigen.

«Wir verkaufen keine billige Ware, sondern günstige Ware.»

Geschäft übernommen. Er war es, der das Haus kaufte, wo wir heute noch domiziliert sind und begann dann auch erstmals mit dem Möbelhandel. Erst etwa in den Jahren 1962-1963 kamen dann noch die Bodenbeläge dazu. Der erste grosse Auftrag mit Bodenbelägen war damals der Neubau des Kantonsspitals Freiburg gewesen.

Irgendeinmal im Jahre 1982 bin ich dazugekommen. Ich habe auch ursprünglich Sattler-Tapezierer gelernt. Und seit 2004 ist mein Sohn Lukas im Geschäft in vierter Generation. Ich habe ja noch zwei Brüder. Der eine lernte Tapezierer-Dekorateur und der andere musste eine kaufmännische Ausbildung absolvieren, damit wir noch jemand hatten, der etwas vom Rechnen und Kalkulieren verstand.

BodenSchweiz: Wie ist denn dein beruflicher Werdegang, Lukas?

Lukas Bürgy: Ich habe ursprünglich Bodenleger gelernt und dann die Weiterbildungen zum Chefbodenleger und Bodenlegermeister durchlaufen, also eine typische Bodenlegerkarriere. Nebenbei bin ich seit einigen Jahren noch bei BodenSchweiz als Experte für die

aufträge zurückgingen, diversifizierten wir mit Möbel und Bodenbelägen. Wobei der Möbelhandel eigentlich vom Matratzenverkauf her entstand. Wir verkauften schon früh die altbekannten Rosshaarmatratzen und daraus entwickelte sich ein kleiner Möbelhandel. Doch der Möbelverkauf war und ist bis heute kein grosser Umsatzträger. Den Hauptumsatz tätigen wir seit Jahrzehnten mit Bodenbelägen, neben den Matratzen, die wir heute noch aktiv verkaufen.

Lukas Bürgy: Wir dürfen nicht vergessen, dass auch Vorhänge seit einiger Zeit gute Umsätze bringen. Wir unterhalten übrigens ein eigenes Vorhangatelier mit drei Näherinnen. Früher waren die Zeiten natürlich noch anders, als die Leute auf dem Land beim Heiraten ganze Aussteuern gekauft haben. Davon konnten wir viele Jahre profitieren, doch heute kaufen die jungen Leute keine Aussteuern mehr.

BodenSchweiz: Ist denn das Vorhanggeschäft noch einträglich?

Reto Bürgy: Ja, auf jeden Fall. Viele Kunden, welche sich für Bodenbeläge interessieren, benö-

te entstanden, welche auch Bodenbeläge verkaufen. Spürt ihr diese?

Reto Bürgy: Ja klar merken wir das. Doch solche Baumärkte verkaufen meist billige Ware und bieten keine Beratung und keine Verlegung an. Was mir aber viel mehr zu denken gibt, ist, wenn ich sehe, wieviele Handwerkerbusse jeweils vor solchen Baumärkten stehen. Und ich sehe immer auch Busse angeschrieben mit Bodenlegerfirmen. Also beziehen quasi Fachgeschäfte ihre Produkte in den Baumärkten. Ich finde dies eine Katastrophe. Bodenleger sind doch nicht auf Baumärkte angewiesen. Wir als Fachgeschäfte haben ganz andere Bezugsmöglichkeiten. Aber es ist halt so. Wenn jemand keine Beratung braucht und dem Kunden egal ist, ob er eine echte Eiche oder eine falsche Plastikeneiche am Boden hat, dann holt er sich die Ware im Baumarkt.

BodenSchweiz: Du Reto warst ja auch lange Jahre Präsident der Einkaufsgruppe Möbel West. Wie kam das eigentlich zustande?

Reto Bürgy: Mein Vater und zwei Herren namens Schmutz aus Börsingen und Thaler aus St. Gallen gründeten damals die Möbel West AG. Mein Vater war sicherlich 20 Jahre Präsident. Nach seinem Tode habe ich dann übernommen. Also insgesamt war ich über 35 Jahre

«Warum kaufen Bodenlegerfachgeschäfte Produkte in Baumärkten? Eine Katastrophe ist das!»

BodenSchweiz: Wie gestaltet sich denn heute eure Kundenstruktur?

Reto Bürgy: Also, wir müssen klar sehen. Die jungen Erstkunden kommen nicht zu uns. Die gehen für dieses Geld, was sie bei uns für gute Ware mehr ausgeben als in einem Warenhaus, lieber zweimal im Jahr nach Mallorca. Das müssen wir akzeptieren. Wir verkaufen ja keine billige Ware, sondern günstige Ware. Aber im fortgeschrittenen Alter steigen oftmals die Ansprüche und ein schönes Zuhause wird immer wichtiger. Dann kommen wir zum Zug, und davon profitieren wir. Deshalb sind wir heute vor allem regional im privaten gehobenen Segment tätig.

BodenSchweiz: In den letzten Jahren sind viele Baumärk-

im Verwaltungsrat, davon 12 Jahre als Präsident. Angefangen hatte damals alles mit Innendekoration und Möbelhandel. Im Laufe der Jahre wandelte sich das dann auch in Richtung Bodenbeläge.

Vielen Dank Reto und Lukas Bürgy für das gewährte Interview. Wir gratulieren ganz herzlich zum 100-jährigen Jubiläum und wünschen euch weiterhin erfolgreiche Geschäfte und immer beste Gesundheit. ■

100 ans de Möbel Bürgy – Non, pas de fête, mais plutôt de la gratitude pour tout ce qui a été accompli

L'entreprise familiale Möbel Bürgy SA, bien connue dans le canton de Fribourg, fête cette année son centenaire. Lisez l'interview ci-dessous avec les dirigeants actuel et futur de l'entreprise, Reto et Lukas Bürgy.

SolSuisse: Reto Bürgy, racontez-nous un peu comment l'entreprise a été fondée en 1925.

Reto Bürgy: Oui, mon grand-père, Meinrad Bürgy, a fondé une entreprise de sellerie-tapisserie à Düdingen en 1925. En 1930, il s'est déjà installé à Gurmels. Il tenait un petit «Budeli» (atelier) où il effectuait des travaux de sellerie et de tapisserie et se déplaçait également comme sellier itinérant. Cela signi-

pour la Suisse romande, car je suis bilingue.

SolSuisse: D'après ce que tu dis, l'entreprise n'est donc pas issue du commerce de meubles ?

Reto Bürgy: Non, non, à l'origine, nous étions une sellerie/tapisserie d'ameublement classique. Mais lorsque les commandes militaires ont diminué, nous nous sommes diversifiés dans les meubles et les revêtements de sol. Le commerce de meubles est en fait né de la vente de matelas. Nous vendions déjà depuis longtemps les matelas en crin de cheval bien connus, ce qui a donné naissance à un petit commerce de meubles. Mais la vente de meubles n'a jamais été et n'est toujours pas une source de revenus importante. Depuis des décennies,

«Nous ne vendons pas des produits bon marché, mais des produits à prix avantageux.»

fié qu'il allait de ferme en ferme pour réparer le harnachement directement sur place. Mon père a également suivi une formation classique de sellier-tapisserie et a repris l'entreprise en 1958. C'est lui qui a acheté la maison où nous sommes encore domiciliés aujourd'hui et qui s'est lancé dans le commerce de meubles. Ce n'est qu'entre 1962 et 1963 que les revêtements de sol ont fait leur apparition. La première grosse commande dans ce domaine concernait la construction du nouvel hôpital cantonal de Fribourg.

Je suis arrivé dans l'entreprise en 1982. À l'origine, j'ai également suivi une formation de tapissier-sellerie. Et depuis 2004, mon fils Lukas est la quatrième génération à travailler dans l'entreprise. J'ai encore deux frères. L'un a suivi une formation de tapissier-décorateur et l'autre a dû suivre une formation commerciale afin que nous ayons quelqu'un qui s'y connaisse en calcul et en comptabilité.

SolSuisse: Quel est ton parcours professionnel, Lukas ?

Lukas Bürgy: J'ai d'abord suivi une formation de poseur de sols, puis j'ai suivi une formation complémentaire pour devenir chef poseur de sols et maître poseur de sols, c'est-à-dire une carrière typique dans ce domaine. Parallèlement, je travaille depuis plusieurs années chez SolSuisse en tant qu'expert

notre chiffre d'affaires principal provient des revêtements de sol, en plus des matelas que nous vendons encore activement aujourd'hui.

Lukas Bürgy: N'oublions pas que les rideaux génèrent également de bonnes ventes depuis un certain temps. Nous disposons d'ailleurs de notre propre atelier de confection de rideaux avec trois couturières. Bien sûr, les temps ont changé depuis l'époque où les gens des campagnes achetaient tout leur trousseau lorsqu'ils se mariaient. Nous en avons profité pendant de nombreuses années, mais aujourd'hui, les jeunes n'achètent plus de trousseau.

SolSuisse: Le commerce des rideaux est-il encore rentable ?

Reto Bürgy: Oui, absolument. De nombreux clients qui s'intéressent aux revêtements de sol ont également besoin de rideaux. Lorsqu'ils se rendent dans les grands magasins, ils trouvent bien sûr des rideaux, mais pas sur mesure, seulement en dimensions standard. Nos clients veulent des rideaux sur mesure, et c'est pour cela que nous existons en tant que magasin spécialisé. C'est vrai que ça coûte plus cher, mais il y aura toujours des clients qui le voudront.

Lukas Bürgy: On se concentre sur les magasins où les gens sont prêts à dépenser un peu plus. La vente



Nicole + Lukas Bürgy

de matelas, c'est aussi une question de confiance. Beaucoup de gens ont mal au dos et cherchent un matelas adapté. On est exactement ce qu'il leur faut.

SolSuisse: Quelle est la structure de votre clientèle aujourd'hui ?

Reto Bürgy: Il faut être clair. Les jeunes clients ne viennent pas chez nous. Ils préfèrent dépenser deux fois par an en vacances à Majorque plutôt que chez nous pour des produits de qualité. Nous devons l'accepter. Nous ne vendons pas des produits bon marché, mais des produits à prix avantageux. Mais avec l'âge, les exigences augmentent souvent et il devient de plus en plus important d'avoir un bel intérieur. C'est là que nous entrons en jeu et que nous en profitons. C'est pourquoi nous sommes aujourd'hui principalement actifs dans le segment privé haut de gamme au niveau régional.

donc en quelque sorte dans les magasins de bricolage. Je trouve cela catastrophique. Les poseurs de sols ne dépendent pas des magasins de bricolage. En tant que magasins spécialisés, nous avons d'autres possibilités d'approvisionnement. Mais c'est comme ça. Si quelqu'un n'a pas besoin de conseils et que le client se moque d'avoir du vrai chêne ou du faux chêne en plastique sur son sol, il achète ses produits dans un magasin de bricolage.

SolSuisse: Reto, tu as également été pendant de nombreuses années président du groupe d'achat Möbel West. Comment cela s'est-il fait ?

Reto Bürgy: Mon père et deux messieurs nommés Schmutz, de Bösingen, et Thaler, de Saint-Gall, ont fondé à l'époque la société Möbel West SA. Mon père a été président pendant 20 ans. Après son décès, j'ai pris la relève. Au total, j'ai donc

«Pourquoi les magasins spécialisés dans la pose de revêtements de sol achètent-ils leurs produits dans les magasins de bricolage ? C'est une catastrophe!»

SolSuisse: Ces dernières années, de nombreux magasins de bricolage ont vu le jour et vendent également des revêtements de sol. Le ressentez-vous ?

Reto Bürgy: Oui, bien sûr que nous le ressentons. Mais ces magasins vendent généralement des produits bon marché et n'offrent ni conseil ni pose. Ce qui m'inquiète davantage, c'est le nombre de camionnettes d'artisans garées devant ces magasins. Et je vois toujours des camionnettes portant l'inscription «entreprise de pose de sols». Les magasins spécialisés s'approvisionnent

siégé au conseil d'administration pendant plus de 35 ans, dont 12 ans en tant que président. À l'époque, tout a commencé avec la décoration intérieure et le commerce de meubles. Au fil des ans, l'activité s'est orientée vers les revêtements de sol.

Merci beaucoup à Reto et Lukas Bürgy pour cette interview. Nous vous félicitons chaleureusement pour votre centenaire et vous souhaitons beaucoup de succès et une bonne santé pour l'avenir. ■



Gips oder Zement-spachtelmasse?

Stellen Sie sich diese Frage aktuell auch?



Seit verstärkt Calciumsulfat Spachtelmasse angeboten werden, stellt sich die Frage: Was ist besser? Welche Vor- und Nachteile bietet die jeweilige Spachtelmasse?

Solche und andere Fragen beantworten wir gerne und bieten dafür **am 7. November 2025 bei uns in Kloten** eine Informationsveranstaltung mit praktischer Arbeit an.

Sind Sie interessiert und möchten Ihren Kollegen einen Schritt voraus sein, dann melden Sie sich bei uns, wir reservieren Ihnen gerne einen Platz!

Für weitere Informationen

kontaktieren Sie uns unter: 043 255 55 55
oder besuchen Sie unsere Website: www.gyso.ch



Wir suchen dich!

Dein Boden. Dein Meisterwerk.

Brodbeck AG ist ein erfolgreicher, moderner und zukunftsorientierter Arbeitgeber, dessen Name für Qualität und für eine mehr als 125-jährige Firmengeschichte steht. Unser eingespieltes, junges und motiviertes Team sucht per sofort oder nach Vereinbarung eine/n:

Boden-/Parkettleger/in 100% (EFZ)

Deine Aufgaben

- Selbstständiges Verlegen von Bodenbelägen aller Art (inkl. Parkett)
- Pflege, Reparatur und Unterhalt bestehender Böden
- Unterstützung und Anleitung unserer Lernenden
- Flexible Einsätze bei Privatkundschaft und auf Überbauungen

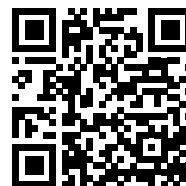
Deine Vorteile

- Abwechslungsreiche Arbeit mit viel Freiraum
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Firmenwagen
- Feste Arbeitszeiten, keine Wochenendschichten
- 5 Wochen Ferien
- Multikulturelles Team
- Flache Hierarchie



Hast du Lust, mit anzupacken und in einem starken Team zu arbeiten? Dann bewirb dich noch heute!

Jobangebote



Brodbeck

SEIT | DÉS
1897

Bodenbelagszentrum
Centre de revêtements de sol

Grosses Handwerk ist unsere Leidenschaft!

Wir suchen:

Verkaufsberater/in im Aussendienst 100%

SHARKGROUP

Verkaufsgebiet: Nord-Ostschweiz

In der SHARKGROUP vereint sich die geballte Kraft und das gebündelte Bodenbelags-Know-How von neun Unternehmen. Jedes Member der Gruppe ist dabei führend in seinem Bereich und macht die SHARKGROUP zum herausragend starken Partner für sämtliche Themen rund um den Boden, denn wir bieten alles aus einer Hand: von professionellem, preisgekröntem Werkzeug über innovative Profile und Sockelleisten bis hin zu unvergleichbar schönen Bodenbelägen.

Wir sind ein Schweizer Familienunternehmen, das Innovation liebt und lebt. Gemeinsam haben wir Spass an dem, was wir tun, leisten Überdurchschnittliches und sind gerade deshalb auf Expansionskurs.

Abwechslungsreich und spannend - diese Aufgaben warten auf Sie:

- Positionierung der drei Produktebrands Profloor, Direct Handling und enia flooring beim bestehenden Kundenstamm
- Akquisition von Neukunden
- Kaufmännische und technische Beratung
- Dokumentation der Kundenkontakte im firmeninternen Informationssystem
- Umsetzung von gezielten Marketingaktivitäten
- Verantwortung und Durchsetzung von Umsatz, Absatz- und Preispolitik des Unternehmens
- Teilnahme an Messen und wichtigen Kundenveranstaltungen

Cool und innovativ - das bieten wir Ihnen:

- Aus Leidenschaft zum Boden entwickelte, innovative Produkte
- Flache Hierarchien und entsprechend schnelle Reaktionszeiten
- Ein cooles, motiviertes Team – sowohl im Innen-, wie auch im Aussendienst
- Einen einzigartigen Kundenservice
- Einarbeitung durch erfahrene Arbeitskollegen
- Modernste Arbeitsmittel: Firmenauto, Handy, Laptop und I-Pad
- Überdurchschnittliche Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Unvergessliche Teamevents

Selbständig und teamorientiert - damit bringen Sie uns weiter:

- Verkaufsprofi, von Vorteil mit guten Kenntnissen im Bodenbelagsbereich
- Affinität für das Handwerk, evtl. handwerkliche Grundausbildung
- Reisebereitschaft im genannten Verkaufsgebiet (4 Tage pro Woche)
- Selbständige und strukturierte Arbeitsweise
- Hohe Kunden-, Service- und Ergebnisorientierung

Lust ein Sharky zu werden?

Dann freuen wir uns sehr auf Ihre Bewerbung!

SHARKGROUP AG

Personalverantwortliche: Frau Janine Heberle

043 333 46 46

jobs@sharkgroup.swiss, www.sharkgroup.swiss

Jetzt bewerben!

BRANDS OF SHARKGROUP.SWISS

DIRECT
HANDLING

enia

PROFLOORE

100 anni di Möbel Bürgy – No, non festeggiamo, ma siamo grati per quanto abbiamo raggiunto

L'azienda familiare Möbel Bürgy AG, nota in tutto il Cantone di Friburgo, festeggia quest'anno il suo centenario. Leggete l'intervista qui di seguito con gli attuali titolari, Reto e Lukas Bürgy, rispettivamente capo senior e capo junior.

PavimentiSvizzeri: Reto Bürgy, raccontaci un po' come è stata fondata l'azienda nel 1925.

Reto Bürgy: Sì, mio nonno, Meinrad Bürgy, fondò nel 1925 a Düringen una bottega di sellaio e tappezziere. Nel 1930 si trasferì a Gurmels. Gestiva una piccola bottega di sellaio e tappezziere e lavorava anche come cosiddetto «sellaio». Ciò significa che andava di fattoria in fattoria e riparava le selle direttamente sul posto.

Anche mio padre ha seguito un apprendistato classico come tappezziere-sellaio e nel 1958 ha rilevato l'attività. È stato lui ad acquistare l'edificio dove ancora oggi ha sede la nostra azienda e ad avviare il commercio di mobili. Solo negli



Alt und bewährt - Ancien et éprouvé - Vecchio e provato

anni lavoro anche come esperto per la Svizzera romanda presso PavimentiSvizzeri, visto che sono bilingue.

PavimentiSvizzeri: Da come la racconti, in questo caso l'azienda non è nata dal commercio di mobili?

Reto Bürgy: No, no, in origine eravamo una classica selleria/tappezzeria. Ma quando poi sono diminuiti gli ordini militari, abbia-

Molti clienti interessati ai pavimenti hanno bisogno anche di tende. Quando vanno nei grandi magazzini, ovviamente trovano delle tende, ma non su misura, solo in misure standard. I nostri clienti richiedono tende su misura, ed è per questo che esistono i negozi specializzati. Certo, costano di più, ma ci saranno sempre clienti che le vorranno.

Lukas Bürgy: Ci concentriamo sui negozi in cui le persone sono disposte a spendere un po' di soldi. La vendita di materassi, in particolare, è una questione di fiducia. Molte persone soffrono di mal di schiena e cercano un materasso adatto. Noi siamo proprio quello che fa al caso loro.

«Perché i negozi specializzati nella posa di pavimenti acquistano prodotti nei negozi «fai da te»? È un vero disastro!»

PavimentiSvizzeri: Com'è oggi la vostra struttura della clientela?

Reto Bürgy: Dobbiamo vedere le cose chiaramente. I giovani clienti non vengono da noi. Con i soldi che spendono da noi per prodotti di qualità, preferiscono andare due volte all'anno a Maiorca. Dobbiamo accettarlo. Non vendiamo prodotti scarsi, ma prodotti convenienti.

Ma con l'avanzare dell'età spesso aumentano le esigenze e avere una bella casa diventa sempre più importante. È qui che entriamo in gioco noi, e ne traiamo vantaggio. Ecco perché oggi operiamo principalmente a livello regionale nel segmento privato di fascia alta.

PavimentiSvizzeri: Negli ultimi anni sono sorti molti negozi «fai da te» che vendono anche pavimenti. Li percepite?

Reto Bürgy: Certo che li notiamo. Ma questi negozi vendono per lo più merce a basso costo e non offrono né consulenza né posa in opera. Ciò che mi preoccupa di più, però, è vedere quanti furgoni di artigiani sostano davanti a questi negozi. E vedo sempre anche furgoni con la scritta di aziende di pavimentazione. Quindi, in pratica, i negozi specializzati acquistano i loro prodotti nei negozi «fai da te». Trovo che sia un disastro. I posatori di pavimenti mica dipendono dai negozi «fai da te». Noi negozi specializzati abbiamo tutt'altro tipo di possibilità di approvvigionamento. Ma è così. Se qualcuno non ha bisogno di consulenza e al cliente non importa se sul pavimento ha vero rovere o finto rovere di plastica, allora va a comprare la merce al negozio «fai da te».

PavimentiSvizzeri: Reto, tu sei stato per molti anni presidente del gruppo di acquisto Möbel West. Come è successo?

Reto Bürgy: Mio padre e due signori di nome Schmutz, di Bösinggen, e Thaler, di San Gallo, fondarono allora la Möbel West AG. Mio padre è stato presidente per almeno vent'anni. Dopo la sua morte, ho

preso il suo posto. In totale, ho fatto parte del consiglio di amministrazione per oltre 35 anni, di cui 12 come presidente. All'inizio ci occupavamo di arredamento d'interni e commercio di mobili. Nel corso degli anni, l'attività si è poi orientata verso i rivestimenti per pavimenti.

Grazie mille a Reto e Lukas Bürgy per averci concesso questa intervista. Ci congratuliamo vivamente per il centenario e auguriamo a voi e alla vostra azienda un futuro ricco di successi e sempre in ottima salute. ■

«Non vendiamo prodotti scarsi, ma prodotti convenienti.»

anni 1962-1963 si è aggiunta la vendita di rivestimenti per pavimenti. Il primo grande ordine di rivestimenti per pavimenti fu per la costruzione del nuovo ospedale cantonale di Friburgo.

A un certo punto, nel 1982, sono entrato a far parte anch'io. Inizialmente ho imparato il mestiere di tappezziere-sellaio. E dal 2004 mio figlio Lukas è entrato in azienda, rappresentando la quarta generazione. Ho altri due fratelli. Uno ha imparato il mestiere di tappezziere-decoratore e l'altro ha dovuto seguire una formazione commerciale, in modo da avere qualcuno che sapesse fare i conti e calcolare.

PavimentiSvizzeri: Com'è il tuo percorso professionale, Lukas?

Lukas Bürgy: Inizialmente ho studiato per diventare posatore di pavimenti, poi ho seguito corsi di perfezionamento per diventare capo posatore di pavimenti e maestro posatore di pavimenti, seguendo quindi il percorso tipico di questa professione. Da alcuni

mo diversificato la nostra attività con mobili e pavimenti. Il commercio di mobili è nato in realtà dalla vendita di materassi. Già da tempo vendevamo i tradizionali materassi in crine di cavallo e da lì è nato un piccolo negozio di mobili. Tuttavia, la vendita di mobili non era e non è tuttora una fonte di guadagno importante. Da decenni il nostro fatturato principale proviene dai rivestimenti per pavimenti, oltre che dai materassi, che vendiamo ancora oggi.

Lukas Bürgy: Non dobbiamo dimenticare che anche le tende registrano da tempo buoni fatturati. Abbiamo anche un nostro laboratorio di confezione tende con tre sarte. Naturalmente, un tempo era diverso, quando in campagna si acquistava l'intero corredo per il matrimonio. Abbiamo potuto trarne vantaggio per molti anni, ma oggi i giovani non comprano più il corredo.

PavimentiSvizzeri: Ma il commercio di tende è ancora redditizio?

Reto Bürgy: Sì, assolutamente.

Entkoppeln, dämmen und ausgleichen in einem!

Mit unserer innovativen 3-in-1-Systemlösung erhalten Sie ein Multitalent für Entkopplung, Dämmung und Höhenausgleich. Das Herzstück des Systems ist **Unireno NG**, eine Platte aus Polymer-Recyclingmaterial. Sie ist in verschiedenen Schichtdicken erhältlich und zeichnet sich durch ihre hohe Reiss- und Druckfestigkeit aus, was sie zur

perfekten Wahl für die Verlegung von Massivparkett aller Formate macht.

Dank ihrer entkoppelnden Wirkung ist **Unireno NG** besonders geeignet für die Verlegung auf kritischen und rissgefährdeten Untergründen. Sie reduziert den Trittschall bis zu 14 dB mit geklebtem Parkett.

In unserem Flyer erfahren Sie mehr zu **Unireno NG** und sehen einen Beispielaufbau mit dem Produkt. ■



Führungswechsel bei Gerflor FEAG Schweiz AG

Nach vielen erfolgreichen Jahren als Geschäftsführer der Gerflor FEAG Schweiz AG hat sich Herr **Michel Fässler** in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet. Unter seiner Leitung konnte sich das Unternehmen im Schweizer Markt erfolgreich etablieren und zahlreiche langfristige Partnerschaften aufbauen.

Im Zuge dieses geplanten Führungswechsels hat Herr **Markus Kuhn** per 14. April 2025 die Geschäftsführung der Gerflor FEAG Schweiz AG übernommen.

Markus Kuhn bringt über 18 Jahre Erfahrung im Schweizer Objektgeschäft mit – insbesondere in der Begleitung komplexer Bauvorhaben, öffentlicher Ausschreibungen und in der technischen Beratung im Planungsumfeld. Er ist mit den Anforderungen von Architekten, Bauleitern und Investoren bestens vertraut und steht für eine praxisnahe, verbindliche und zielorientierte Zusammenarbeit.

Désolidariser, isoler et compenser, tout en un!

Avec notre solution système innovant 3 en 1, vous disposez d'un atout pluridisciplinaire pour désolidariser, isoler et compenser. La pièce maîtresse de ce système est **Unireno NG**, panneaux en polymère recyclé. Ces panneaux sont disponibles en plusieurs épaisseurs et se distinguent par leur résistance élevée à la déchirure et à la pres-

sion. Le choix idéal pour la pose de parquet massif quelles que soient ses dimensions.

De par ses caractéristiques désolidarisantes, **Unireno NG** est particulièrement adapté pour la pose sur des supports critiques qui risquent de se fissurer. Il réduit les bruits de choc de 14 dB maximum dans le cas de parquet collé.

Dans notre flyer, vous en apprenez davantage sur **Unireno NG** et vous pouvez également voir un exemple de montage. ■



Wibatec Eingangsmatten

Hochwertige & langlebige Produkte
Sonderanfertigungen und
Individuallösungen jeglicher Art

Produktevielfalt
verschiedenste Lösungen in
Funktionalität und Design

Mit seinem Eintritt verfolgt Gerflor das klare Ziel, die bestehende Marktposition weiter auszubauen, die Nähe zu Entscheidern im Projektgeschäft zu vertiefen und zusätzliche Potenziale zu erschliessen.

Ein besonderer Fokus liegt auf dem Ausbau des Objektberater-Teams, um Bauherren und Planer künftig noch intensiver begleiten zu können – von der frühen Konzeptphase bis zur Realisierung.

Markus Kuhn bringt neben seiner fachlichen Kompetenz langjährige Führungserfahrung mit und versteht sich als aktiver Ansprechpartner für Ihre Projekte – kompetent, präsent und lösungsorientiert. ■

PASSAGE DE TÉMOIN

Changement à la tête de Gerflor FEAG Suisse SA

Après de nombreuses années couronnées de succès en tant que directeur général de Gerflor FEAG Suisse SA, M. **Michel Fässler** a pris une retraite bien méritée. Sous sa direction, l'entreprise a réussi à s'implanter sur le marché suisse et à nouer de nombreux partenariats à long terme.

Dans le cadre de ce changement de direction prévu, M. **Markus Kuhn** a pris la direction de Gerflor FEAG Suisse SA à compter du 14 avril 2025.

Markus Kuhn apporte plus de 18 ans d'expérience dans le secteur suisse des projets immobiliers, notamment dans l'accompagnement de projets de construction complexes, les appels d'offres publics et le conseil technique dans le domaine de la planification. Il connaît parfaitement les exigences des architectes, des chefs de chantier et des investisseurs et est synonyme d'une collaboration pratique, engagée et orientée vers les objectifs.

Avec son arrivée, Gerflor poursuit l'objectif clair de renforcer sa position sur le marché, d'approfondir ses relations avec les décideurs dans le domaine des projets et d'exploiter de nouveaux potentiels.

L'accent sera mis en particulier sur le renforcement de l'équipe de conseillers en immobilier afin de

pouvoir accompagner encore plus étroitement les maîtres d'ouvrage et les planificateurs à l'avenir, de la phase initiale de conception à la réalisation.

Outre ses compétences techniques, Markus Kuhn apporte une longue expérience de direction et se considère comme un interlocuteur actif pour vos projets, compétent, présent et orienté vers les solutions. ■

PASSAGGIO DEL TESTIMONE

Cambio al vertice di Gerflor FEAG Schweiz AG

Dopo molti anni di successi come direttore generale della Gerflor FEAG Schweiz AG, **Michel Fässler** è andato in pensione. Sotto la sua guida, l'azienda è riuscita ad affermarsi con successo sul mercato svizzero e a stringere numerose partnership a lungo termine.

Nel quadro di questo cambio al vertice, **Markus Kuhn** ha assunto la direzione di Gerflor FEAG Schweiz AG con effetto dal 14 aprile 2025.

Markus Kuhn vanta oltre 18 anni di esperienza nel settore immobiliare svizzero, in particolare nell'assistenza di progetti edilizi complessi, appalti pubblici e consulenza tecnica in ambito progettuale. Conosce perfettamente le esigenze di architetti, direttori dei lavori e investitori e garantisce una collaborazione orientata alla pratica, affidabile e mirata.

Con il suo ingresso, Gerflor persegue l'obiettivo chiaro di rafforzare ulteriormente la propria posizione sul mercato, approfondire i rapporti con i decision maker nel settore dei progetti e sfruttare ulteriori potenzialità.

Particolare attenzione è rivolta all'ampliamento del team di consulenti immobiliari, al fine di poter assistere ancora più intensamente committenti e progettisti in futuro – dalla fase iniziale di ideazione fino alla realizzazione.

Oltre alla sua competenza tecnica, Markus Kuhn vanta una pluriennale esperienza dirigenziale e si considera un referente attivo per i vostri progetti – competente, presente e orientato alle soluzioni. ■

STABWECHSEL

Übernahme Einkaufspartner AG

Die seit 1998 in der Schweizerischen Bodenbelagsbranche bekannte Einkaufsgruppe Einkaufspartner AG wird Teil der **log.com holding ag**. Für starke Synergien mit der Logista Einkaufsgesellschaft und attraktive neue Möglichkeiten für die Mitglieder beider Gruppen.

Der Verkauf bietet eine herausragende Gelegenheit, mit der Logista EG AG, Teil der log.com holding ag und eine der führenden Schweizer Einkaufsgruppen mit über 400 Lieferanten der Bauhaupt- und Baunebenbranche, Synergien zu realisieren und das bestehende Portfolio beider Gruppen optimal zu ergänzen. Allen Mitgliedern eröffnen sich dadurch zahlreiche neue Perspektiven und wichtige Einkaufsmöglichkeiten.

Zusätzlich bietet die Integration der Einkaufspartner AG in die log.com holding ag Effizienzsteigerungen in der Administration, durch optimierte Prozesse können administrative Aufwände reduziert werden. Die Bündelung von Ressourcen ermöglicht Skaleneffekte, die zu einer erhöhten Attraktivität der Gruppe für die Partnerlieferanten und damit noch besseren Einkaufskonditionen sowie Wettbewerbsvorteilen in einem hochkompetitiven Umfeld führen. Nicht zuletzt sichern sich beide Gruppen durch den Zusammenschluss spannende Wachstumspotenziale und einen noch stärkeren Marktauftritt für die Zukunft.

Die Geschäftsführung der Einkaufspartner AG liegt weiterhin bei **Kilian Cathomas, Sabrina Schoch** wird die der Einkaufspartner angeschlossenen Betriebe weiterhin engagiert und in gewohnter Weise betreuen. **Moritz Mühlebach**, eines der Gründungsmitglieder der Gruppe, wird die Einkaufspartner AG künftig im Verwaltungsrat repräsentieren.

Der Kauf wurde rückwirkend zum 1. Januar 2025 vollzogen. ■

PASSAGE DE TÉMOIN

Acquisition de Einkaufspartner AG

Le groupe d'achat Einkaufspartner AG, connu depuis 1998 dans le secteur suisse des revêtements de sol, rejoint **log.com holding sa**: cela permettra de créer de fortes synergies avec la société d'achat Logista et d'offrir de nouvelles opportunités intéressantes aux membres des deux groupes.

Cette vente offre une excellente occasion de réaliser des synergies avec Logista EG AG, qui fait partie de log.com holding sa et est l'un des principaux groupes d'achat suisses avec plus de 400 fournisseurs dans le secteur principal et secondaire de la construction, et de compléter de manière optimale le portefeuille existant des deux groupes. Cela ouvre de nombreuses nouvelles perspectives et d'importantes possibilités d'achat à tous les membres.

De plus, l'intégration de Einkaufspartner AG dans log.com holding sa permet de gagner en efficacité dans l'administration et de réduire les tâches administratives grâce à des processus optimisés. Le regroupement des ressources permet des économies d'échelle qui renforcent l'attractivité du groupe pour les fournisseurs partenaires et se traduisent par de meilleures conditions d'achat et des avantages concurrentiels dans un environnement hautement concurrentiel. Enfin, cette fusion assure aux deux groupes un potentiel de croissance intéressant et une présence encore plus forte sur le marché à l'avenir.

La direction de Einkaufspartner AG reste assurée par **Kilian Cathomas**, tandis que **Sabrina Schoch** continuera à s'occuper avec le même engagement et de la même manière des entreprises affiliées à Einkaufspartner. **Moritz Mühlebach**, l'un des membres fondateurs du groupe, représentera désormais Einkaufspartner AG au sein du conseil d'administration.

L'acquisition a été réalisée avec effet rétroactif au 1er janvier 2025. ■



KLEBSTOFFE FÜR BODENBELÄGE – MIT SIKA GELINGT DER AUFTRITT

ENTDECKEN SIE UNSER INNOVATIVES UND NACHHALTIGES PRODUKTPROGRAMM FÜR BODENBELÄGE:

- GRUNDIERUNGEN
- FEUCHTIGKEITSBREMSEN
- NIVELLIER-, AUSGLEICHS- UND SPACHTELMASSEN
- KLEBSTOFFE
- ZUBEHÖR

Mit unseren Systemaufbauten auf der Homepage erkennen Sie auf einen Blick, welche Produkte sich für Ihr Projekt eignen.



www.sika.ch

BUILDING TRUST



FÜR JEDE ARBEIT DIE PASSENDEN MASCHINEN & WERKZEUGE



BERATUNG - VERKAUF - MIETSERVICE - ERSATZTEILDIENTST



FRÄSEN - SCHLEIFEN - ENTFERNEN - SANIEREN

AIRTEC AG - Industriestrasse 40 - 4455 Zünzgen - 061 976 95 25
www.airtec.ch - info@airtec.ch



Acquisizione di Einkaufs- partner AG

Il gruppo d'acquisto Einkaufspartner AG, noto dal 1998 nel settore dell'industria dei rivestimenti per pavimenti in Svizzera, entra a far parte di **log.com holding ag**: per forti sinergie con la società di acquisti Logista e nuove interessanti opportunità per i membri di entrambi i gruppi.

La vendita offre un'opportunità eccezionale per realizzare sinergie con Logista EG AG, parte di log.com holding ag e uno dei principali gruppi d'acquisto svizzeri con oltre 400 fornitori nel settore dell'edilizia e dei lavori ausiliari, e per integrare in modo ottimale il portafoglio esistente di entrambi i gruppi. Ciò apre numerose nuove prospettive e importanti opportunità di acquisto per tutti i membri.

Inoltre, l'integrazione di Einkaufspartner AG nella log.com holding ag offre una maggiore efficienza amministrativa, grazie a processi ottimizzati che consentono di ridurre gli oneri amministrativi. Il raggruppamento delle risorse consente economie di scala che rendono il gruppo più attraente per i fornitori partner e quindi garantiscono condizioni di acquisto ancora migliori e vantaggi competitivi in un ambiente altamente competitivo. Non da ultimo, grazie alla fusione, entrambi i gruppi si assicurano interessanti potenziali di crescita e una presenza ancora più forte sul mercato per il futuro.

La direzione della Einkaufspartner AG rimane affidata a **Kilian Cathomas**, mentre **Sabrina Schoch** continuerà a seguire con impegno e con la consueta dedizione le aziende affiliate alla Einkaufspartner. **Moritz Mühlebach**, uno dei membri fondatori del gruppo, rappresenterà in futuro la Einkaufspartner AG nel consiglio di amministrazione.

L'acquisto è stato effettuato con effetto retroattivo al 1° gennaio 2025. ■



Felix Büchi + Kevin Gyger

STABWECHSEL

Neuer Abschnitt für die Büchi Boden GmbH – mit vertrauten Werten und frischem Elan

Wir freuen uns mitzuteilen, dass **Kevin Gyger** per 1. Juli 2025 die Inhaberschaft der **Büchi Boden GmbH** übernimmt.

Felix Büchi, der das Unternehmen über Jahrzehnte geprägt hat, bleibt weiterhin im Team tätig und begleitet die Übergabe aktiv.

Seit 1969 steht die Büchi Boden GmbH für textile Bodenbeläge auf höchstem Niveau – mit Fokus auf Objekt-, Büro- und Pflegebauten. Die Partnerschaft renommierter Marken wie **ANKER Gebr. Schoeller GmbH + Co. KG, modulyss, 2TEC2, Lano Carpets, Halbmond Teppichwerke GmbH, SynSisal® und Contesse CH** wird auch unter neuer Leitung mit dem gleichen Qualitätsanspruch weitergeführt.

Ein herzliches Dankeschön an unsere Partner, Kundinnen und Kunden für das Vertrauen – wir freuen uns auf die gemeinsame Zukunft! ■

PASSAGE DE TÉMOIN

Nouvelle étape pour Büchi Boden GmbH – avec des valeurs familia- lières et un nouvel élan

Nous sommes heureux d'annoncer que **Kevin Gyger** reprendra la direction de Büchi Boden GmbH à compter du 1er juillet 2025.

Felix Büchi, qui a marqué l'entreprise pendant des décennies, restera au sein de l'équipe et accompagnera activement la transition.

Depuis 1969, Büchi Boden GmbH est synonyme de revêtements de sol textiles de très haute qualité, destinés principalement aux bâtiments publics, aux bureaux et aux établissements de soins. Le partenariat avec des marques renommées telles que **ANKER Gebr. Schoeller GmbH + Co. KG, modulyss, 2TEC2, Lano Carpets, Halbmond Teppichwerke GmbH, SynSisal® et Contesse CH** se poursuivra sous la nouvelle direction avec le même engagement en matière de qualité.

Nous remercions chaleureusement nos partenaires et nos clients pour leur confiance et nous réjouissons de notre avenir commun ! ■

PASSAGGIO DEL TESTIMONE

Nuovo capitolo per Büchi Boden GmbH – con valori conso- lidati e nuovo slancio

Siamo lieti di annunciare che **Kevin Gyger** dal 1° luglio 2025 assumerà la proprietà della Büchi Boden GmbH.

Felix Büchi, che ha caratterizzato l'azienda per decenni, continuerà a far parte del team e accompagnerà attivamente il passaggio.

Dal 1969 Büchi Boden GmbH è sinonimo di pavimenti tessili di altissima qualità, con particolare attenzione agli edifici commerciali, agli uffici e alle strutture sanitarie. La partnership con marchi rinomati come **ANKER Gebr. Schoeller GmbH + Co. KG, modulyss, 2TEC2, Lano Carpets, Halbmond Teppichwerke GmbH, SynSisal® e Contesse CH** proseguirà anche sotto la nuova direzione con gli stessi standard di qualità.

Un sentito ringraziamento ai nostri partner e clienti per la fiducia accordataci: siamo lieti di continuare a collaborare con voi anche in futuro! ■

UZIN UTZ REPARATUR-WERKSTATT

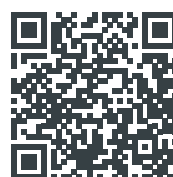
DREI WERKSTÄTTEN, SECHS SPEZIALISTEN



Bringen Sie Ihre Maschinen in unsere Werkstätten in Thörishaus, Sursee und Villars-Ste-Croix. Unsere Reparatur- und Service-Spezialisten kümmern sich schnell und unkompliziert um alle marktüblichen Maschinen.

Ihre Vorteile

- Abhol-/Bring-Service
- Baustellenservice
- kein Arbeitsausfall, dank Mietmaschine
- mehrere Standorte



[zur Uzin Utz Reparatur-Werkstatt](#)

UZIN UTZ®
YOUR FLOOR. OUR PASSION.



VERÄNDERT ALLES

MAGISCH GEÖLTE PARKETT- OBERFLÄCHEN MIT PALLMANN

Einfache Anwendung, schnelle Trocknungszeit,
lösemittelfrei und für jeden Bereich das passende
Parkettöl - unsere MAGIC OIL Familie.



UZIN UTZ®



Fotos: Uzin Utz Schweiz AG

Pallmann Magic Oil Produktlinie: 125 Jahre Leidenschaft für Parkett

Seit 125 Jahren steht Pallmann für wegweisende Innovationen in der Veredelung und Pflege von Parkettböden. Mit der Magic Oil Produktlinie hat das Unternehmen einen neuen Standard im Bereich ökologischer, leistungsstarker Parkettöle gesetzt – und schreibt damit seine Erfolgsgeschichte konsequent fort.

Ligne de produits Pallmann Magic Oil: 125 ans de passion pour le parquet

Depuis 125 ans, Pallmann est synonyme d'innovations pionnières dans le domaine du traitement et de l'entretien du parquet. Avec sa ligne de produits Magic Oil, l'entreprise a établi une nouvelle référence en matière d'huiles à parquet écologiques et performantes, poursuivant ainsi avec cohérence son histoire à succès.

Linea di prodotti Pallmann Magic Oil: 125 anni di passione per il parquet

Da 125 anni Pallmann è sinonimo di innovazioni pionieristiche nella finitura e nella cura dei pavimenti in parquet. Con la linea di prodotti Magic Oil, l'azienda ha stabilito un nuovo standard nel settore degli oli ecologici e ad alte prestazioni per parquet, continuando così la sua storia di successo.

Die Geschichte von Pallmann begann im Jahr 1900, als Georg Pallmann in München eine Fabrik für Schuhcreme und Lederpflegemittel gründete. Später erweiterte er das Sortiment und begann, auch Holzschutzmittel zu produzieren. Heute ist die Pallmann GmbH ein führender Anbieter von Produkten und Systemen für die Oberflächenveredelung von Parkett.

Mit der Einführung des ersten lösemittelfreien, 2-komponentigen Parkettöls **Magic Oil 2K Original** im Jahr 2004 hat Pallmann die Oberflächenveredelung von Parkett revolutioniert und den Startschuss für eine Erfolgsgeschichte gelegt. Auch stark beanspruchte Flächen wie Ausstellungsräume, Büros oder Hotels konnten nun ökologisch und effizient geschützt werden. Dank der schnellen Trocknung sind die behandelten Parkettflächen bereits nach zwölf Stunden voll belastbar und uneingeschränkt nutzbar – ideal für einen reibungslosen Renovierungsablauf.

Zeitgleich wurde die speziell für geölte Parkettflächen entwickelte Pflegeemulsion **Magic Oil Care** eingeführt. Sie verlängert die Intervalle zwischen Grundreinigung und Nachölung und trägt so massgeblich zur Werterhaltung und Langlebigkeit der Parkettböden bei.

Mit **Magic Oil 2K Ergo** kam 2009 eine weitere Innovation auf den Markt. Dieses Parkett-Öl lässt sich ergonomisch im Stehen mit einem Applikator auftragen – komfortabel, rückschonend und effizient. Die Produkteigenschaften entsprechen dabei denen des bewährten Originals.

L'histoire de Pallmann commence en 1900, lorsque Georg Pallmann fonde à Munich une usine de cirage et de produits d'entretien pour le cuir. Il élargit ensuite sa gamme et se lance dans la production de produits de protection du bois. Aujourd'hui, Pallmann GmbH est l'un des principaux fournisseurs de produits et de systèmes pour le traitement de surface du parquet.

Avec le lancement en 2004 de la première huile à parquet bi-composante sans solvant, **Magic Oil 2K Original**, Pallmann a révolutionné le traitement de surface du parquet et donné le coup d'envoi d'une histoire à succès. Même une surface fortement sollicitée comme une salle d'exposition, un bureau ou un hôtel peut désormais être protégée de manière écologique et efficace. Grâce à son séchage rapide, le parquet traité est entièrement praticable et utilisable sans restriction après seulement douze heures, une solution idéale pour une rénovation sans encombre.

Parallèlement, l'émulsion d'entretien **Magic Oil Care**, spécialement conçue pour le parquet huilé, est lancée. Elle permet de prolonger les intervalles entre le nettoyage en profondeur et le réhuilage, contribuant ainsi de manière significative à la préservation de la valeur et à la longévité du parquet.

En 2009, une autre innovation voit le jour avec **Magic Oil 2K Ergo**. Cette huile à parquet s'applique de manière ergonomique en position debout à l'aide d'un applicateur – une méthode confortable, efficace et respectueuse du dos. Ses propriétés sont identiques à celles du produit original éprouvé.

La storia di Pallmann ha inizio nel 1900, quando Georg Pallmann fondò a Monaco di Baviera una fabbrica di lucido per scarpe e prodotti per la cura della pelle. In seguito ampliò la gamma di prodotti e iniziò a produrre anche prodotti per la protezione del legno. Oggi Pallmann GmbH è un fornitore leader di prodotti e sistemi per la finitura delle superfici in parquet.

Con l'introduzione nel 2004 del primo olio per parquet bicomponente senza solventi **Magic Oil 2K Original**, Pallmann ha rivoluzionato la finitura delle superfici in parquet e ha dato il via a una storia di successo. Anche le superfici soggette a forte usura, come sale espositive, uffici o hotel, potevano ora essere protette in modo ecologico ed efficiente. Grazie alla rapida essiccazione, le superfici in parquet trattate sono completamente resistenti e utilizzabili senza limitazioni già dopo dodici ore, il che è ideale per un processo di ristrutturazione senza intoppi.

Contemporaneamente è stata introdotta **Magic Oil Care**, un'emulsione per la cura sviluppata appositamente per le superfici in parquet oliato. Prolunga gli intervalli tra la pulizia di base e la roliatura, contribuendo in modo significativo al mantenimento del valore e alla longevità dei pavimenti in parquet.

Nel 2009 è stata lanciata sul mercato un'altra innovazione: **Magic Oil 2K Ergo**. Questo olio per parquet può essere applicato in modo ergonomico in posizione eretta con un applicatore, in modo comodo, salutare per la schiena ed efficiente. Le caratteristiche del prodotto corrispondono a quelle dell'originale collaudato.



Magic Oil 2K, seit 2004 das Profi-Öl für stark frequentierte Flächen.

Magic Oil 2K, depuis 2004, l'huile professionnelle pour une surface très fréquentée.

Magic Oil 2K, dal 2004 l'olio professionale per superfici soggette a forte frequentate.



Rückenschonende Verarbeitung grosser Flächen mit dem Magic Oil Ergo.

Application respectueuse du dos pour une grande surface.

Lavorazione di grandi superfici senza affaticare la schiena superfici con Magic Oil Ergo.



Uzin Utz Schweiz AG
Ennetbürgerstrasse 47
6374 Buochs

T 041 624 48 88
ch@uzin-utz.com
www.uzin.com

Seit 2010 ist auch die Anwendung in Feuchträumen möglich: **Magic Oil 2K Spa** besitzt einen erhöhten Härteranteil, der für eine extrem wasser- und schmutzabweisende Oberfläche sorgt. Damit ist es eine echte Alternative zu klassischen Versiegelungen in Badezimmern, Küchen, Wellness-Räumen und ähnlichen Einsatzbereichen.

2023 folgte die neueste Produktinnovation: **Magic Oil Change** – ein lösemittelfreies Parkettöl auf Basis von regional angebautem Hanföl und natürlichen Wachsen. Dieses Produkt reduziert den CO₂-Ausstoss bei der Herstellung um bis zu 70 % und unterstreicht Pallmanns Engagement für nachhaltige Lösungen. 2024 wurde das Unternehmen dafür mit dem Titel TOP 100 Innovator ausgezeichnet.

Die **Magic Oil Produkte** betonen die natürliche Farbe und Struktur des Holzes, da das Öl tief in die Holzporen eindringt und das Holz vor dem Eindringen von Flüssigkeiten schützt. Der enthaltene Wachsanteil bildet einen atmungsaktiven Schutzfilm, der die natürliche Offenporigkeit des Holzes erhält. Das verbessert nicht nur die Optik, sondern auch das Raumklima, da das Parkett Feuchtigkeit aufnehmen und abgeben kann.

In Verbindung mit der **Pallmann Color Collection** und der Derendinger Bürstechnik eröffnet sich Handwerkern eine Vielzahl an Möglichkeiten, Parkettböden individuell zu gestalten, zu renovieren und zu veredeln. Vielfalt für jeden Anspruch.

- **MAGIC OIL 2K ORIGINAL** – Das Profi-Öl für stark frequentierte Flächen.
- **MAGIC OIL PURE** – Erhalt des ursprünglichen Charakters in Rohholz-Optik.
- **MAGIC OIL CHANGE** – Nachhaltiges Hanföl für ein neues Level ökologischer Verantwortung.
- **MAGIC OIL ERGO** – Ergonomische und rückenschonende Verarbeitung grosser Flächen.
- **MAGIC OIL SPA** – Hoch strapazierfähige Lösung für Feuchträume.
- **MAGIC OIL CARE** – Pflegeemulsion für dauerhafte Schönheit. ■

Depuis 2010, son utilisation est également possible dans une pièce humide: **Magic Oil 2K Spa** contient une proportion plus élevée de durcisseur, ce qui rend la surface extrêmement résistante à l'eau et aux salissures. Il constitue ainsi une véritable alternative à un vitrificateur classique dans une salle de bains, une cuisine, un espace bien-être et autre domaine d'utilisation similaire.

En 2023, la dernière innovation produit fait son apparition: **Magic Oil Change**, une huile à parquet sans solvant à base d'huile de chanvre cultivée localement et de cire naturelle. Ce produit permet de réduire jusqu'à 70 % les émissions de CO₂ lors de sa fabrication et souligne l'engagement de Pallmann en faveur de solutions durables. En 2024, l'entreprise se voit décerner le titre de TOP 100 Innovator pour cette innovation.

Les **produits Magic Oil** mettent en valeur la couleur naturelle et la structure du bois, car l'huile imprègne profondément les pores du bois et le protège contre la pénétration de liquides. La part de cire contenue dans le produit forme un film protecteur respirant qui préserve la porosité naturelle du bois. Cela améliore non seulement l'esthétique, mais aussi le climat intérieur, car le parquet peut absorber et restituer l'humidité.

Associée à la **Pallmann Color Collection** et à la technique de brossage Derendinger, une multitude de possibilités s'offre au parqueteur pour personnaliser, rénover et sublimer le parquet. Une diversité adaptée à toutes les exigences.

- **MAGIC OIL 2K ORIGINAL** – L'huile professionnelle pour une surface très fréquentée.
- **MAGIC OIL PURE** – Préservation du caractère original avec un aspect bois brut.
- **MAGIC OIL CHANGE** – Huile de chanvre durable pour une nouvelle dimension écoresponsable.
- **MAGIC OIL ERGO** – Application ergonomique et respectueuse du dos pour une grande surface.
- **MAGIC OIL SPA** – Solution hautement résistante pour une pièce humide.
- **MAGIC OIL CARE** – Émulsion d'entretien pour une beauté durable. ■

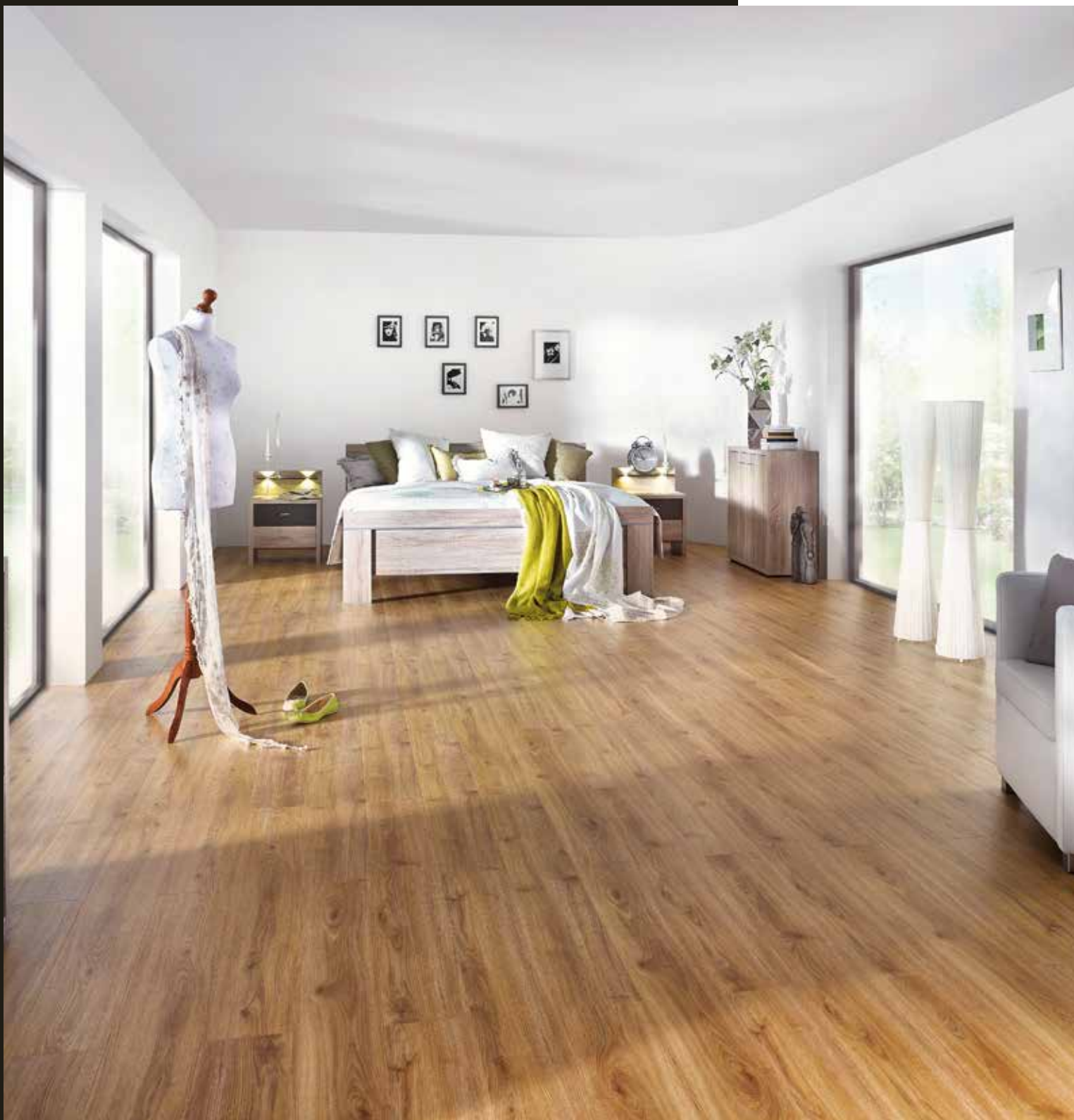
Dal 2010 è possibile anche l'applicazione in ambienti umidi: **Magic Oil 2K Spa** ha un contenuto di indurente più elevato che garantisce una superficie estremamente idrorepellente e resistente allo sporco. È quindi una valida alternativa ai classici sigillanti per bagni, cucine, sale wellness e ambienti simili.

Nel 2023 è seguita l'ultima innovazione di prodotto: **Magic Oil Change**, un olio per parquet privo di solventi a base di olio di canapa coltivato localmente e cere naturali. Questo prodotto riduce le emissioni di CO₂ fino al 70% durante la produzione e sottolinea l'impegno di Pallmann verso soluzioni sostenibili. Nel 2024 l'azienda è stata premiata con il titolo TOP 100 Innovator.

I **prodotti Magic Oil** esaltano il colore e la struttura naturali del legno, poiché l'olio penetra in profondità nei pori del legno e lo protegge dall'infiltrazione di liquidi. La percentuale di cera contenuta forma una pellicola protettiva traspirante che mantiene la naturale porosità del legno. Ciò non solo migliora l'aspetto, ma anche il clima interno, poiché il parquet è in grado di assorbire e rilasciare l'umidità.

In combinazione con la **Pallmann Color Collection** e la tecnica di spazzolatura Derendinger, gli artigiani hanno a disposizione una vasta gamma di possibilità per personalizzare, rinnovare e rifinire i pavimenti in parquet. Varietà per ogni esigenza.

- **MAGIC OIL 2K ORIGINAL** – L'olio professionale per superfici soggette a forte calpestio.
- **MAGIC OIL PURE** – Conserva il carattere originale del legno grezzo.
- **MAGIC OIL CHANGE** – Olio di canapa sostenibile per un nuovo livello di responsabilità ecologica.
- **MAGIC OIL ERGO** – Lavorazione ergonomica e delicata sulla schiena di grandi superfici.
- **MAGIC OIL SPA** – Soluzione altamente resistente per ambienti umidi.
- **MAGIC OIL CARE** – Emulsione curativa per una bellezza duratura. ■



Designböden 555 - Neue Kollektion

Qualität und Vielfalt mit Charakter

Qualité et diversité avec caractère

Qualità e varietà con carattere

Besuchen Sie uns in einem unserer Showrooms / Venez nous rendre visite dans l'un de nos showrooms.

Jordan Suisse AG

Amsleracherweg 8
5033 Buchs AG

Rte. de Denges 28 c
1027 Lonay VD

St. Gallerstrasse 28
9306 Freidorf TG

Tel: +41 (0)58 455 09 60

Tel: +41 (0)58 455 09 70

Tel: +41 (0)79 227 57 85

Mail: info@jordan-suisse.ch | Web: www.jordan-suisse.ch



Hier gehts zur Kollektion

JOKA®

Die Parkett-Manufaktur



naturO  swiss

Parkett nach Ihrem Geschmack

Ambiance 24



In der Parkettmanufaktur in Sursee trifft Technik auf echte Handwerkskunst: Mit modernster Technik erzielen wir einzigartige Strukturen wie gebürstet, gehobelt oder sägerau. Die Oberfläche veredeln wir mit hochwertigem Natur-Öl oder mit einem Öl aus unseren 44 verschiedenen Standard-Farben.

[naturO.swiss](https://www.naturO.swiss)