



Fachzeitschrift | Revue spécialisée | Rivista professionale 1 | 26

# BodenSchweiz SolSuisse PavimentiSvizzeri



naturor  swiss 

Wärme – spürbar, aber unsichtbar

## Hydro Wall Heat

Die Hydro Wall Heat verbindet Design, Komfort und Effizienz in einem einzigen Element. Nahtlos und unsichtbar integriert, individuell gestaltbar und extrem effizient – sie macht Räume behaglich, ohne Platz zu verschwenden.

[naturor.swiss](https://www.naturor.ch)





**WOLFF®**

DU BIST STÄRKER ALS DU GLAUBST.

# SCHLUSS MIT SCHÄTZEN

**JETZT WIRD GEMESSEN!  
WOLFF MIXOMETER®**

Die clevere Lösung für die exakte  
Wasserdosierung auf der Baustelle.  
Perfekt zum Anmischen von Spachtel-  
masse, Plattenkleber oder Putz.



**UZIN LITZ®**

**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**

2–2026: 17.03.2026

**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

**6 ■ Abstimmungsvorlagen am 8. März 2026**

- Propositions de vote, 8 mars 2026
- Proposte di voto, 8 marzo 2026

**9 ■ Präsident René Bossert blickt zurück**

- Le président René Bossert revient sur le passé
- Il presidente Rene Bossert guarda al passato

**12 ■ Daniel Schönenberger kandidiert um das Amt des Präsidenten, was treibt ihn an?**

- Daniel Schönenberger se porte candidat à la présidence, qu'est-ce qui le motive?
- Daniel Schönenberger si candida alla carica di presidente, che cosa lo motiva?

**15 ■ Die höhere Berufsbildung wird definitiv gestärkt. Bundesrat und Parlament auf einer Linie!**

- La formation professionnelle supérieure sera définitivement renforcée. Le Conseil fédéral et le Parlement sont sur la même longueur d'onde!
- La formazione professionale superiore viene decisamente rafforzata. Il Consiglio federale e il Parlamento sono sulla stessa linea!

**17 ■ Nachruf Danilo Gamboni**

- Nécrologie de Danilo Gamboni
- Necrologio di Danilo Gamboni

**18 ■ Samstagsarbeiten auf Baustellen**

- Travail le samedi sur les chantiers
- Lavori di sabato nei cantieri edili

**21 ■ Spitzensport und Handwerk – der Weg von Dania Allenbach**

- Sport de haut niveau et artisanat – le parcours de Dania Allenbach
- Sport agonistico e artigianato – il percorso di Dania Allenbach

**25 ■ Publireportage: Mehr Planungssicherheit und Qualität mit gewebten Teppichböden**

- Publireportage: Davantage de sécurité de planification et de qualité avec des moquettes tissées
- Pubbliredazionale: Maggiore sicurezza nella progettazione e qualità superiore con i tappeti in tessuto

**26 ■ Lieferantenverzeichnis**

- Liste de fournisseurs
- Elenco fornitori

**31 ■ Staffelübergabe in der netto Einkaufsgruppe AG: Kämpfer folgt auf Grieder**

- Passage de relais du groupe d'achat netto SA: Kämpfer succède à Grieder
- Cambio al vertice del gruppo d'acquisto netto SA: Kämpfer succede a Grieder

**33 ■ 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.

## Jeder Marathon ist einmal zu Ende

Ich schreibe hier zum letzten Mal in meiner Eigenschaft als Präsident des Verbandes BodenSchweiz, denn ich trete anlässlich der Generalversammlung vom 10. April 2026 zurück und übergebe die Verantwortung in jüngere Hände. Einige von Ihnen werden jetzt vielleicht sagen, «es wurde aber auch Zeit». Andere werden denken, «sehr schade, er war ein fähiger Präsident». Ja, was jetzt?

Tatsache ist, dass ich den Verband im Jahre 2011 in einem ziemlich schwierigen Zustand übernommen habe. Es galt, zahlreiche Streitigkeiten anzugehen und vor allem die Finanzen wieder ins Lot zu bringen. Heute, 15 Jahre später, darf ich behaupten, dass ich einiges erreicht habe. Sämtliche Streitigkeiten konnten beigelegt werden, und der Verband steht finanziell kerngesund da, und dies notabene ohne eine Jahresbeitragserrhöhung. Wir konnten in 15 Jahren 300 neue Mitglieder gewinnen, haben die Dienstleistungspalette kontinuierlich ausgebaut und die Geschäftsstelle arbeitet heute mit acht Personen hochkompetent und professionell. Und selbst das grösste Projekt aller Zeiten für BodenSchweiz konnte ich nicht nur einfach initiieren. Nein, ich habe es zu Ende gebracht. Die Einführung eines allgemeinverbindlich erklärten Gesamtarbeitsvertrages ist Realität und funktioniert. Eine grosse, wenn nicht die grösste, Errungenschaft der letzten Jahrzehnte für BodenSchweiz.

Doch, wo es Licht gibt, da gibt es auch Schatten. Es existieren viele Wirtschaftsverbände, die ähnliches tun. Gerne hätte ich mit anderen Verbänden nach Synergien gesucht und sinnvolle Win-win-Situationen geschaffen. Doch das ist mir nicht gelungen. Die Gründe dafür sind mannigfaltig. Ich spürte immer wieder, dass sich andere Verbände nicht so gerne ins eigene Gärtchen trampeln lassen. Das musste ich akzeptieren. Bedauernd ist auch die Einstellung unserer Fachmesse Suisse Floor. Sie hat einfach nicht mehr dem heutigen Zeitgeist entsprochen. Auch das eine Tatsache, die man akzeptieren muss.

Wichtig war mir auch immer eine hohe Transparenz und Glaubwürdigkeit von BodenSchweiz. Jedes Mitglied kann sich heute, nicht nur via diese Zeitschrift, sondern vor allem dank des Jahresberichts sehr genau und detailliert informieren, was sein Verband tut und wofür er die ihm anvertrauten Geldmittel einsetzt. In den Amtsstuben in Bundesbern ist BodenSchweiz heute ein glaubwürdiger und ernstzunehmender Partner. Vorbei sind längst die Zeiten, als man uns als «die kleinen Bodenleger von nebenan» bezeichnete.

Allerdings erlebte ich auch hautnah mit, um wieviel anspruchsvoller in den letzten 15 Jahren die Verbandsarbeit wurde. Was glauben Sie denn, was es heute alles braucht, bis wir unsere Branchenlösung BodenFit von der SUVA rezertifizieren lassen können, oder wie hoch heute die Anforderungen sind, um überhaupt eine Grundbildung Boden-Parkettleger aufrechterhalten zu können. Diese Entwicklung und oftmals auch Verakademisierung beobachtete ich durchaus kritisch, denn nicht jede Weiterentwicklung ist sinnvoll. Manchmal wäre weniger mehr.

Abschliessend jedoch darf ich mit grosser Genugtuung feststellen, dass ich meinem Nachfolger einen kerngesunden Verband weitergebe. Wir haben keine Leichen im Keller. Ich möchte aber hier die Gelegenheit nutzen, mich bei allen beruflichen Wegbegleitern und Unterstützern ganz herzlich zu bedanken. Bekanntlich ist ein Präsident nur «primus inter pares» und kann allein gar nichts bewegen. Es brauchte viele Personen im Hintergrund, welche mich immer wieder unterstützten, den Gesamtvorstand, den Geschäftsführer, jedes einzelne Mitglied, die Lieferanten und ganz viele mehr. Ich bitte euch alle, auch meinem Nachfolger das uneingeschränkte Vertrauen zu schenken.

*Ihr Präsident  
René Bossert*



## Chaque marathon a une fin

C'est la dernière fois que j'écris en ma qualité de président de l'association SolSuisse, car je démissionne lors de l'assemblée générale du 10 avril 2026 et passe la responsabilité à des mains plus jeunes. Certains d'entre vous diront peut-être «il était temps». D'autres penseront «c'est dommage, c'était un président compétent». Oui, et maintenant?

Le fait est que j'ai pris la tête de l'association en 2011 alors qu'elle se trouvait dans une situation assez difficile. Il fallait régler de nombreux litiges et surtout redresser la situation financière. Aujourd'hui, 15 ans plus tard, je peux affirmer que j'ai accompli beaucoup de choses. Tous les litiges ont été réglés et l'association est en excellente santé financière, sans qu'il ait fallu augmenter la cotisation annuelle. En 15 ans, nous avons gagné 300 nouveaux membres, nous avons continuellement élargi notre gamme de services et notre bureau compte aujourd'hui huit collaborateurs hautement compétents et professionnels. Et même le plus grand projet de tous les temps pour SolSuisse, je ne me suis pas contenté de le lancer. Non, je l'ai mené à bien. L'introduction d'une convention collective de travail de force obligatoire générale pour la Suisse Alémanique est une réalité et fonctionne. C'est une grande, voire la plus grande, réussite de SolSuisse au cours des dernières décennies.

Mais là où il y a de la lumière, il y a aussi de l'ombre. Il existe de nombreuses associations économiques qui font la même chose. J'aurais aimé rechercher des synergies avec d'autres associations et créer des situations gagnant-gagnant. Mais je n'y suis pas parvenu. Les raisons en sont multiples. J'ai souvent eu l'impression que les autres associations n'appréciaient pas que l'on empiète sur leur terrain. J'ai dû l'accep-

## Ogni maratona prima o poi finisce

ter. La suppression de notre salon professionnel Suisse Floor est également regrettable. Il ne correspondait tout simplement plus à l'air du temps. C'est aussi un fait qu'il faut accepter.

J'ai toujours accordé une grande importance à la transparence et à la crédibilité de SolSuisse. Aujourd'hui, chaque membre peut s'informer de manière très précise et détaillée, non seulement via ce magazine, mais surtout grâce au rapport annuel, sur les activités de son association et l'utilisation des fonds qui lui sont confiés. Dans les bureaux de l'administration fédérale à Berne, SolSuisse est aujourd'hui un partenaire crédible et sérieux. L'époque où l'on nous qualifiait de «petits poseurs de sols d'à côté» est révolue depuis longtemps.

Cependant, j'ai également constaté à quel point le travail de l'association est devenu plus exigeant au cours des 15 dernières années. Imaginez tout ce qu'il faut aujourd'hui pour que notre solution par branche solFit soit recertifiée par la SUVA, ou à quel point les exigences sont élevées pour pouvoir maintenir une formation de base de poseur de sol-parquet. J'ai observé cette évolution et cette académisation d'un œil très critique, car toutes les évolutions ne sont pas forcément judicieuses. Parfois, moins serait mieux.

Pour conclure, je peux toutefois constater avec une grande satisfaction que je transmets à mon successeur une association en parfaite santé. Nous n'avons pas de cadavres dans le placard. Je voudrais toutefois profiter de cette occasion pour remercier chaleureusement tous mes collègues et tous ceux qui m'ont soutenu dans mon parcours professionnel. Comme chacun sait, un président n'est qu'un «primus inter pares» et ne peut rien faire seul. J'ai pu compter sur le soutien constant de nombreuses personnes en coulisses, du comité directeur, du directeur au secrétariat, de chaque membre, des fournisseurs et de bien d'autres encore. Je vous demande à tous d'accorder également votre confiance sans réserve à mon successeur.

*Votre président*  
*René Bossert*

Questo è il mio ultimo intervento in qualità di presidente dell'associazione PavimentiSvizzeri, poiché in occasione dell'assemblea generale del 10 aprile 2026 mi dimetterò dall'incarico per passare le redini a mani più giovani. Alcuni di voi forse diranno: «Era ora!». Altri penseranno: «Peccato, era un presidente capace». Bene, e adesso?

Il fatto è che nel 2011 ho rilevato l'associazione in una situazione piuttosto difficile. Era necessario affrontare numerose controversie e, soprattutto, risanare le finanze. Oggi, 15 anni dopo, posso affermare di aver ottenuto alcuni risultati. Tutte le controversie sono state risolte e l'associazione gode di ottima salute finanziaria, senza alcun aumento della quota annuale. In 15 anni abbiamo acquisito 300 nuovi membri, abbiamo ampliato continuamente la gamma dei servizi offerti e oggi l'ufficio amministrativo lavora con otto persone altamente competenti e professionali. E non solo sono riuscito ad avviare il più grande progetto di tutti i tempi per PavimentiSvizzeri, ma l'ho anche portato a termine. L'introduzione di un contratto collettivo di lavoro dichiarato generalmente vincolante è una realtà e funziona. Un grande risultato, se non il più grande, degli ultimi decenni per PavimentiSvizzeri.

Ma dove c'è luce, c'è anche ombra. Esistono molte associazioni economiche che fanno cose simili. Mi sarebbe piaciuto cercare sinergie con altre associazioni e creare situazioni vantaggiose per tutti. Ma non ci sono riuscito. I motivi sono molteplici. Ho avuto ripetutamente l'impressione che le altre associazioni non fossero disposte a lasciare che altri entrassero nel loro campo. Ho dovuto accettarlo. È deplorabile anche l'atteggiamento della nostra fiera specializzata Suisse Floor. Semplicemente non era più in linea con lo spirito del tempo. Anche questo è un fatto che bisogna accettare.

Per me è sempre stato importante garantire un alto livello di trasparenza e credibilità di PavimentiSvizzeri. Oggi ogni membro può informarsi in modo molto preciso e dettagliato, non solo tramite questa rivista, ma soprattutto grazie alla relazione annuale, su ciò che fa la sua associazione e su come vengono utilizzati i fondi che le sono stati affidati. Negli uffici federali di Berna, PavimentiSvizzeri è oggi un partner credibile e serio. Sono ormai lontani i tempi in cui venivamo definiti «i piccoli posatori di pavimenti della porta accanto».

Tuttavia, ho anche sperimentato in prima persona quanto sia diventato più impegnativo il lavoro dell'associazione negli ultimi 15 anni. Cosa pensate che serva oggi per ottenere la ricertificazione della nostra soluzione industriale PaviFit (BodenFit) da parte della SUVA, o quanto siano elevati oggi i requisiti per poter mantenere una formazione di base per posatori di pavimenti e parquet? Ho osservato questo sviluppo e spesso anche l'accademizzazione con occhio critico, perché non tutti i progressi sono sensati. A volte meno significa di più.

In conclusione posso affermare con grande soddisfazione che lascio al mio successore un'associazione in ottima salute. Non abbiamo scheletri nell'armadio. Vorrei cogliere l'occasione per ringraziare di cuore tutti i colleghi e i sostenitori che mi hanno accompagnato nel mio percorso professionale. Come è noto, un presidente è solo «primus inter pares» e da solo non può muovere nulla. Ci sono volute molte persone dietro le quinte che mi hanno sempre sostenuto, il consiglio di amministrazione al completo, il direttore generale, ogni singolo membro, i fornitori e molti altri ancora. Chiedo a tutti voi di accordare la vostra fiducia incondizionata anche al mio successore.

*René Bossert*  
*Presidente*

## Am 8. März 2026 können die Schweizer Stimmberechtigten über gleich vier nationale Vorlagen abstimmen

### SRG-Initiative

Die Initiative verlangt, die Radio- und Fernseh-Empfangsgebühren von heute CHF 335 bzw. CHF 300 auf CHF 200 pro Jahr zu senken. Die Unternehmen sollen gänzlich von dieser Abgabe befreit werden. Die Initiative verdient Unterstützung. Es ergibt keine Logik, warum juristische Personen solche Abgaben zu entrichten haben, denn juristische Personen, also Firmen, können gar keine Radio- und Fernsehprogramme konsumieren, sondern nur die Privatpersonen. Diese bezahlen aber bereits als natürliche Personen. So darf man sich weiterhin fragen, ob Sportsendungen, Unterhaltungsformate, Spiele und die unzähligen Social Media Plattformen wirklich zum gesetzlichen Service publique gehören.

**Der Vorstand BodenSchweiz empfiehlt allen Mitgliedern, die Initiative anzunehmen. ■**

### Initiative Bargeld ist Freiheit

Die Initiative will die Verfügbarkeit des Bargelds und den Franken als schweizerische Währung neu in der Verfassung verankern. Hierfür will sie den Bund dazu verpflichten, sicherzustellen, dass Münzen oder Banknoten immer in genügender Menge zur Verfügung stehen. Zudem soll es nur mit Zustimmung von Volk und Ständen möglich sein, den Schweizerfranken durch eine andere Währung zu ersetzen.

Weder die Volksinitiative noch der Gegenschluss haben praktische Auswirkungen. Es entstehen keine neuen Aufgaben und keine zusätzlichen Kosten. Mit der Verankerung in der Verfassung stellen beide Vorlagen sicher, dass die Bestimmungen über die Bargeldversorgung und die schweizerische Währung nur durch eine Volksabstimmung mit Volks- und Ständemehr geändert werden können.

**Der Vorstand BodenSchweiz empfiehlt allen Mitgliedern, die Initiative anzunehmen. ■**



## Le 8 mars 2026, les électeurs suisses pourront se prononcer sur quatre projets nationaux

### Initiative SSR

L'initiative demande que les redevances radio et télévision, qui s'élèvent actuellement à 335 CHF respectivement 300 CHF, soient réduites à 200 CHF par an. Les entreprises doivent être totalement exemptées de cette taxe. L'initiative mérite d'être soutenue. Il n'y a aucune logique à ce que les personnes juridiques paient ces redevances, car les personnes juridiques, c'est-à-dire les entreprises, ne peuvent pas consommer de programmes radio et télévision, contrairement aux particuliers. Or, ces derniers paient déjà en tant que personnes physiques. On peut donc continuer à se demander si les émissions sportives, les formats de divertissement, les jeux et les innombrables plateformes de médias sociaux font vraiment partie du service public légal.

**Le comité directeur de SolSuisse recommande à tous ses membres d'accepter l'initiative. ■**

### Initiative Klimafonds

Die Klimafonds-Initiative verlangt, dass der Bund für die Bekämpfung des Klimawandels und seiner Folgen deutlich mehr Mittel einsetzt. Er soll dazu einen Fonds einrichten und jährlich einen Betrag in der Höhe von 0,5 bis 1 Prozent der Schweizer Wirtschaftsleistung einzahlen. Dies entspricht ungefähr 4 bis 8 Milliarden Franken. Mit dem Fonds soll der Bund insbesondere die Verminderung der Treibhausgasemissionen, den sparsamen und effizienten Energieverbrauch sowie den Ausbau der erneuerbaren Energien unterstützen. Zudem soll er die CO<sub>2</sub>-Entnahme und -Speicherung und die Biodiversität fördern. Auch wäre die Aus- und Weiterbildung für Fachkräfte zu unterstützen, die für die Umsetzung der Massnahmen benötigt wird.

**Der Vorstand BodenSchweiz empfiehlt, die Initiative abzulehnen.** Es stehen bereits heute zwei Milliarden Franken für den Klimaschutz zur Verfügung. Die Initiative setzt einseitig auf Subventionen, welche den Bundeshaushalt sowie die Unternehmen stark belasten würden. ■

### Individualbesteuerung

Heute werden Ehepaare gemeinsam besteuert und unverheiratete Paare individuell. Mit der Vorlage werden künftig auch Verheiratete individuell besteuert. Jede Person versteuert ihr eigenes Einkommen und Vermögen, und für alle gilt der gleiche Steuertarif. Damit zahlen verheiratete und vergleichbare unverheiratete Paare künftig gleich viel Steuern.

**Der Vorstand BodenSchweiz empfiehlt, die Individualbesteuerung anzunehmen.** Gerade die Schweizerische Bodenbelagsbranche ist geprägt von unzähligen Familienbetrieben, in denen meist Mann und Frau arbeiten. Diese würden danach allesamt steuerlich entlastet. Mit dem eingesparten Geld können auf privater Ebene oder in den Unternehmungen Investitionen getätigt werden, was der gesamten Wirtschaft zugutekommt. ■

### Initiative L'argent liquide fait la liberté

L'initiative vise à ancrer dans la Constitution la disponibilité de l'argent liquide et le franc suisse comme monnaie nationale. À cette fin, elle veut obliger la Confédération à garantir la disponibilité permanente de pièces et de billets en quantité suffisante. En outre, le remplacement du franc suisse par une autre monnaie ne serait possible qu'avec l'accord du peuple et des cantons.

Ni l'initiative populaire ni le contre-projet n'ont d'incidence pratique. Ils n'entraînent ni nouvelles tâches ni coûts supplémentaires. En les inscrivant dans la Constitution, les deux projets garantissent que les dispositions relatives à l'approvisionnement en monnaie fiduciaire et à la monnaie suisse ne peuvent être modifiées que par un référendum approuvé par le peuple et les cantons.

**Le comité directeur de SolSuisse recommande à tous ses membres d'accepter l'initiative. ■**

### Initiative sur le fonds pour le climat

L'initiative sur le fonds pour le climat exige que la Confédération consacre nettement plus de moyens à la lutte contre le changement climatique et ses conséquences. Elle doit pour cela créer un fonds et y verser chaque année un montant correspondant à 0,5 à 1 % de la performance économique suisse. Cela correspond à environ 4 à 8 milliards de francs. Ce fonds doit notamment permettre à la Confédération de soutenir la réduction des émissions de gaz à effet de serre, la consommation économe et efficace d'énergie et le développement des énergies renouvelables. Il doit également promouvoir le captage et le stockage du CO2 ainsi que la biodiversité. Il faudrait également soutenir la formation initiale et continue des spécialistes nécessaires à la mise en œuvre des mesures.

#### Le comité directeur de SolSuisse recommande de rejeter l'initiative.

Deux milliards de francs sont déjà disponibles aujourd'hui pour la protection du climat. L'initiative mise unilatéralement sur des subventions qui pèseraient lourdement sur le budget fédéral et les entreprises. ■

### Imposition individuelle

Aujourd'hui, les couples mariés sont imposés conjointement et les couples non mariés individuellement. Avec le projet, les couples mariés seront également imposés individuellement à l'avenir. Chaque personne paiera des impôts sur son propre revenu et sa propre fortune, et le même barème fiscal s'appliquera à tous. Ainsi, les couples mariés et les couples non mariés comparables paieront à l'avenir le même montant d'impôts.

#### Le comité directeur de SolSuisse recommande d'accepter l'imposition individuelle.

Le secteur suisse des revêtements de sol se caractérise notamment par d'innombrables entreprises familiales dans lesquelles travaillent généralement le mari et la femme. Ceux-ci bénéficieraient alors tous d'un allègement fiscal. L'argent ainsi économisé pourrait être investi à titre privé ou dans les entreprises, ce qui profiterait à l'ensemble de l'économie. ■

## L'8 marzo 2026 gli elettori svizzeri potranno votare su ben quattro proposte nazionali

### Iniziativa SSR

L'iniziativa chiede che il canone radiotelevisivo, attualmente pari a 335 CHF e 300 CHF all'anno, sia ridotto a 200 CHF. Le aziende dovrebbero essere completamente esentate dal pagamento di tale tassa. L'iniziativa merita il nostro sostegno. Non è logico che le persone giuridiche debbano pagare tali tasse, poiché le persone giuridiche, ovvero le aziende, non possono consumare programmi radiofonici e televisivi, ma solo i privati. Questi ultimi, tuttavia, pagano già in quanto persone fisiche. Ci si può quindi continuare a chiedere se i programmi sportivi, i format di intrattenimento, i giochi e le innumerevoli piattaforme di social media appartengano davvero al servizio pubblico previsto dalla legge.

**Il consiglio di amministrazione di PavimentiSvizzeri consiglia a tutti i membri di accettare l'iniziativa. ■**

### Iniziativa per un fondo per il clima

L'iniziativa per un fondo per il clima chiede che la Confederazione impegni risorse finanziarie nettamente superiori per combattere il cambiamento climatico e le sue conseguenze. A tal fine, dovrebbe istituire un fondo e versarvi ogni anno un importo pari allo 0,5-1 per cento del prodotto interno lordo svizzero, ovvero circa 4-8 miliardi di franchi. Con questo fondo, la Confederazione dovrebbe sostenere in particolare la riduzione delle emissioni di gas serra, il consumo energetico parsimonioso ed efficiente e lo sviluppo delle energie rinnovabili. Inoltre, dovrebbe promuovere la cattura e lo stoccaggio di CO2 e la biodiversità. Dovrebbe anche sostenere la formazione e l'aggiornamento professionale del personale specializzato necessario per l'attuazione delle misure.

#### Il consiglio di amministrazione di PavimentiSvizzeri consiglia di respingere l'iniziativa.

Già oggi sono disponibili due miliardi di franchi per la protezione del clima. L'iniziativa punta unilateralmente sulle sovvenzioni, che graverebbero pesantemente sul bilancio federale e sulle imprese. ■

### Iniziativa Denaro contante

L'iniziativa intende reinserire nella Costituzione la disponibilità di contante e il franco come moneta svizzera. A tal fine, intende obbligare la Confederazione a garantire che monete e banconote siano sempre disponibili in quantità sufficiente. Inoltre, la sostituzione del franco svizzero con un'altra moneta dovrebbe essere possibile solo con il consenso del popolo e dei Cantoni.

Né l'iniziativa popolare né il controprogetto hanno conseguenze pratiche. Non comportano nuovi compiti né costi aggiuntivi. Con l'ancoraggio nella Costituzione, entrambi i progetti garantiscono che le disposizioni relative all'approvvigionamento di contante e alla moneta svizzera possano essere modificate solo con una votazione popolare approvata dalla maggioranza del popolo e dei Cantoni.

**Il consiglio di amministrazione di PavimentiSvizzeri raccomanda a tutti i membri di accettare l'iniziativa. ■**

### Imposizione individuale

Oggi le coppie sposate sono tassate congiuntamente, mentre le coppie non sposate sono tassate individualmente. Con il progetto di legge, in futuro anche le coppie sposate saranno tassate individualmente. Ogni persona pagherà le imposte sul proprio reddito e sul proprio patrimonio e a tutti si applicherà la stessa aliquota fiscale. In questo modo, le coppie sposate e le coppie non sposate comparabili pagheranno in futuro lo stesso importo di imposte.

#### Il consiglio di amministrazione di PavimentiSvizzeri consiglia di accettare l'imposizione individuale.

L'industria svizzera dei rivestimenti per pavimenti è caratterizzata da innumerevoli aziende a conduzione familiare, in cui lavorano solitamente sia l'uomo che la donna. Questi ultimi beneficerebbero quindi di uno alleggerimento fiscale. Il denaro risparmiato potrebbe essere investito a livello privato o nelle imprese, a vantaggio dell'intera economia. ■



UND DER BODEN GEHÖRT DIR.

# ERREICHE DAS NÄCHSTE LEVEL!

UZIN KLEBSTOFFE - VOLLE LEISTUNG,  
KEINE KOMPROMISSE

+BEWÄHRT

+VIELSEITIG

+ZUVERLÄSSIG



UZIN UTZ®

## Präsident René Bossert blickt zurück

Nach 15 Jahren an der Spitze von BodenSchweiz gibt an der Generalversammlung vom 10. April 2026 der amtierende Präsident, René Bossert, sein Amt ab. Höchste Zeit, mit ihm einmal über die vergangene Zeit zu sprechen.

**Redaktion: Herr Bossert, Ihre erste Wahl damals im Jahre 2011 war nicht unumstritten, was in einem Verband eher selten ist. Wie stark hat sie dieser Gegenwind damals belastet?**

René Bossert: Dieser Gegenwind hat mich überhaupt nicht belastet, insbesondere, da die Opposition nur von einer Person kam und diese ein paar andere motivieren konnte, ihr hinterher zu laufen. Dann wollte dieses Amt ja niemand und ich habe mich auch nicht darum gerissen. Vom damaligen Vorstand wurde ich fast dazu genötigt, das Präsidium zu übernehmen.

**Sie wurden dann komfortabel gewählt. In welcher Verfassung befand sich damals der Verband?**

In der Tat stand es damals mit BodenSchweiz nicht zum Besten

und wir drehten uns immer mehr im Kreis. Alles ging sehr langsam und wir waren auch viel kleiner als heute. Es gab viele langjährige Baustellen, aber auch Streitigkeiten mit anderen Verbänden. Es galt, gezielt und strukturiert aufzuräumen und neue Wege zu gehen.

**Präsident eines Verbandes wird man, zumindest bei BodenSchweiz, nicht wegen der Honorierung. Was war damals Ihre Motivation, dieses anspruchsvolle Amt zu übernehmen?**

Meine Motivation war, für BodenSchweiz auf allen Ebenen nicht nur eine gute, sondern eine sehr gute Reputation zu erreichen und ernst genommen zu werden, vor allem auch bei den Mitgliedern. Ich sah hierfür viele neue Möglichkeiten im Bewusstsein, dass ich mich bei der Umsetzung hundertprozentig auf jedes einzelne Vorstandsmitglied und die Geschäftsstelle verlassen konnte.

**Das wohl grösste Projekt aller Zeiten, die Einführung eines Gesamtarbeitsvertrages, ist Ihnen tatsächlich gelungen. Sie können also quasi auf dem Höhepunkt abtreten. Was geht Ihnen dabei durch den Kopf?**

Ja, bei diesem Projekt hatte ich von mehreren Seiten wesentlich mehr Gegenwind als 2011 vor meiner Wahl und jemand schreckte auch vor Beleidigungen auf sehr bedenklichem Niveau nicht zurück. Ich bin sehr dankbar und sicher auch ein wenig stolz, dieses Ziel, entgegen vieler Prognosen, noch während meiner Amtszeit erreicht zu haben. Es gibt ja immer noch wenige kritische Stimmen. Ich bin aber überzeugt, dass auch diese verstummen, wenn sie den Mehrwert und die unzähligen Vorteile dieses GAV für unsere Branche erkennen.

**Sie führten immer wieder Gespräche mit anderen Verbänden zur möglichen Erschliessung von Synergien. Letztlich ist aber kaum etwas zustande gekommen. Worauf führen Sie dies zurück?**

In anderen Verbänden habe ich viele Präsidenten und Vorstandsmitglieder kommen und gehen sehen. Wenn aber bei Ideen und Projekten einseitige Vorteile im Vordergrund stehen und unterschiedliche Partikularinteressen bestehen, macht eine Zusammenarbeit ganz einfach keinen Sinn und neue Streitigkeiten sind vorprogrammiert. Zu viele Köche verderben den Brei! Erwähnen möchte ich hier aber die langjährige und erfolgreiche Zusammenarbeit mit der ISP.

**Vor Ihrer Zeit als Präsident war öfters die Rede von Querelen und grösseren Meinungsverschiedenheiten im Vorstand. Seit Sie als Präsident amtierend, wurde es plötzlich ruhig um den Vorstand. Arbeitet der Vorstand wirklich so harmonisch zusammen oder dringen die Probleme einfach nicht mehr an die Öffentlichkeit?**

Im Vorstand von BodenSchweiz ist die Stimmung tatsächlich freundschaftlich und geprägt von Anstand und hohem gegenseitigen Respekt! Jedes Vorstandsmitglied arbeitet motiviert und aktiv mit, kann, darf und soll sich einbringen und seine eigene Meinung kundtun. Alle Entscheide werden demokratisch gefällt, und alle halten sich an das Kollegialitätsprinzip. Nur gemeinsam ist man stark. Dies ist nicht selbstverständlich und ich ziehe vor jedem einzelnen Vorstandsmitglied meinen Hut, und zwar vor allen, die es während meiner Amtszeit einmal waren und die, die es jetzt sind.

**Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Präsident und Geschäftsführer gilt in jedem Verband als essenziell. Wie beurteilen Sie im Rückblick die Zusammenarbeit mit dem Geschäftsführer?**

Eine enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Präsidenten und Geschäftsführer ist unabdingbar. Daniel Heusser hat mich in all den Jahren absolut zuverlässig begleitet und mich bei wichtigen Geschäften immer umgehend kontaktiert. Alle unsere Projekte wurden mit grossem Einsatz von der Geschäftsstelle umgesetzt. Ich könnte mir keinen besseren Geschäftsführer vorstellen, und ich danke Daniel ganz herzlich für seine grosse Loyalität und das mir entgegengebrachte Vertrauen.

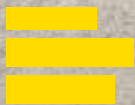
**Und nun die obligate Abschlussfrage. Was machen Sie nach dem 10. April 2026 mit der vielen freien Zeit?**

Also langweilig wird es mir bestimmt nicht. Da ist ja zuerst meine Frau und unser Hund Mailo, die sich mehr Zeit von mir wünschen. Dann habe ich mehrere sehr zeitintensive Hobbies wie Golf spielen, Motorrad fahren, Modellflugzeuge bauen und fliegen, alte Töfflis originalgetreu restaurieren und pflegen, etc. etc.. Ich freue mich ganz einfach darauf, meine Zeit zu geniessen. ■



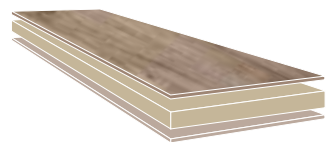
**«Meine Motivation war, für BodenSchweiz auf allen Ebenen nicht nur eine gute, sondern eine sehr gute Reputation zu erreichen und ernst genommen zu werden, vor allem auch bei den Mitgliedern.»**

René Bossert



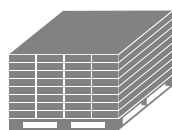
## Staplerablad schnell, praktisch, pünktlich, günstig

Folgendes kann unser Stapler bis auf 3.30 Meter Höhe anheben:



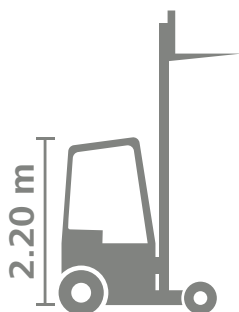
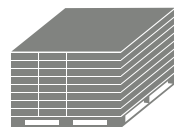
Bsp. Parkett  
2200×190×15mm

1  
Palette



Bsp. Vinyl  
1235×230×1.5mm

1  
Palette



### Profitieren Sie von unserer Dienstleistung!

Entlasten Sie Ihre Mitarbeiter und lassen Sie das Material bequem an den richtigen Ort liefern.

## ENTRETIEN

# Le président René Bossert revient sur le passé

Après 15 ans à la tête de SolSuisse, le président en exercice, René Bossert, quittera ses fonctions lors de l'assemblée générale du 10 avril 2026. Il est grand temps de discuter avec lui du passé.

**Rédaction : Monsieur Bossert, votre première élection en 2011 n'avait pas fait l'unanimité, ce qui est plutôt rare dans une association. Dans quelle mesure cette opposition vous a-t-elle pesé à l'époque?**

René Bossert: Cette opposition ne m'a pas du tout pesé, d'autant plus qu'elle ne venait que d'une seule personne qui a réussi à motiver quelques autres personnes à la suivre. Personne ne voulait de ce poste et je ne m'y suis pas précipité. Le comité directeur de l'époque m'a presque contraint à prendre la présidence.

**Vous avez ensuite été élu sans difficulté. Dans quel état se trouvait l'association à l'époque?**

En effet, SolSuisse ne se portait pas très bien à l'époque et nous tournions de plus en plus en rond. Tout allait très lentement et nous étions aussi beaucoup plus petits qu'aujourd'hui. Il y avait de nombreux chantiers en cours depuis longtemps, mais aussi des différends avec d'autres associations. Il fallait faire le ménage de manière ciblée et structurée et explorer de nouvelles voies.

**On ne devient pas président d'une association, du moins chez SolSuisse, pour la rémunération. Quelle était votre motivation à l'époque pour assumer cette fonction exigeante ?**

Ma motivation était d'obtenir pour SolSuisse une réputation non seulement bonne, mais très bonne à tous les niveaux et d'être pris au sérieux, en particulier par les membres. Je voyais de nombreuses nouvelles possibilités pour y parvenir, sachant que je pouvais compter à 100 % sur chaque membre du comité directeur et sur le secrétaire pour la mise en œuvre.

**Vous avez réussi à mener à bien ce qui est sans doute le plus grand projet de tous les temps, à savoir l'introduction d'une convention collective de travail pour la Suisse. Vous pouvez donc quitter vos fonctions au sommet de votre carrière. Qu'est-ce qui vous passe par la tête ?**

Oui, pour ce projet, j'ai rencontré beaucoup plus d'opposition de plusieurs côtés qu'en 2011 avant mon élection, et certains n'ont pas hésité à recourir à des insultes d'un niveau très inquiétant. Je suis très reconnaissant et certainement aussi un peu fier d'avoir atteint cet objectif pendant mon mandat, contrairement à de nombreuses prévisions. Il y a encore quelques voix critiques. Mais je suis convaincu qu'elles se tairont elles aussi lorsqu'elles reconnaîtront la valeur ajoutée et les innombrables avantages de cette CCT pour notre branche.

**Vous avez mené de nombreuses discussions avec d'autres associations afin d'exploiter d'éventuelles synergies. Mais au final, cela n'a guère abouti. À quoi attribuez-vous cela ?**

Dans d'autres associations, j'ai vu de nombreux présidents et membres du comité directeur se succéder. Mais lorsque les idées et les projets mettent en avant des avantages unilatéraux et qu'il existe des intérêts particuliers divergents, une collaboration n'a tout simplement aucun sens et de nouveaux conflits sont inévitables. Trop de cuisiniers gâtent la sauce ! Je tiens toutefois à mentionner ici la collaboration fructueuse et de longue date avec l'ISP.

**Avant votre mandat de président, on parlait souvent de querelles et de divergences d'opinion importantes au sein du comité directeur. Depuis que vous occupez cette fonction, le comité directeur est soudainement devenu très calme. Le comité directeur travaille-t-il vraiment de manière aussi harmonieuse ou les problèmes ne sont-ils tout simplement plus rendus publics ?**

Au sein du comité directeur de SolSuisse, l'ambiance est effectivement amicale et caractérisée par la courtoisie et un grand respect mutuel ! Chaque membre du comité directeur travaille de manière motivée et active, peut, à le droit et doit s'impliquer et exprimer sa propre opinion. Toutes les décisions sont prises démocratiquement et tous





INTERVISTA

## Il presidente René Bossert guarda al passato

Dopo 15 anni alla guida di PavimentiSvizzeri, il presidente in carica René Bossert lascerà il suo incarico in occasione dell'assemblea generale del 10 aprile 2026. È giunto il momento di parlare con lui del passato.

respectent le principe de collégialité. C'est seulement ensemble que l'on est forts. Cela ne va pas de soi et je tire mon chapeau à chaque membre du comité directeur, à tous ceux qui l'ont été pendant mon mandat et à ceux qui le sont actuellement.

**Une collaboration de confiance entre le président et le directeur est essentielle dans toute association. Avec le recul, comment évaluez-vous la collaboration avec le directeur?**

Une collaboration étroite et de confiance entre le président et le directeur général est indispensable. Daniel Heusser m'a accompagné de manière absolument fiable pendant toutes ces années et m'a toujours contacté immédiatement en cas d'événements importants. Tous nos projets ont été mis en œuvre avec beaucoup d'engagement par le secrétariat. Je ne pourrais imaginer meilleur directeur et je remercie Daniel très sincèrement pour sa grande loyauté et la confiance qu'il m'a témoignée.

**Et maintenant, la question finale obligatoire. Que ferez-vous après le 10 avril 2026 avec tout ce temps libre?**

Je ne m'ennuierai certainement pas. Il y a d'abord ma femme et notre chien Mailo, qui souhaitent passer plus de temps avec moi. Ensuite, j'ai plusieurs loisirs qui me prennent beaucoup de temps, comme le golf, la moto, la construction et le pilotage de modèles réduits d'avions, la restauration et l'entretien de vieux vélocitateurs, etc. Je me réjouis tout simplement de profiter de mon temps. ■

**Redazione: Signor Bossert, la sua prima elezione nel 2011 non è stata priva di polemiche, cosa piuttosto rara in un'associazione. Quanto l'ha influenzata negativamente questo vento contrario all'epoca?**

René Bossert: Questo vento contrario non mi ha affatto pesato, soprattutto perché l'opposizione proveniva da una sola persona che è riuscita a convincere solo poche altre persone a seguirla. Nessuno voleva ricoprire quella carica e nemmeno io ero particolarmente interessato. Sono stato quasi costretto dal consiglio di amministrazione dell'epoca ad assumere la presidenza.

**Lei è stato quindi eletto comodamente. In che condizioni versava allora l'associazione?**

In effetti, all'epoca PavimentiSvizzeri non era in ottima forma e stavamo girando sempre più a vuoto. Tutto procedeva molto lentamente ed eravamo anche molto più piccoli di oggi. C'erano molti cantieri aperti da anni, ma anche controversie con altre associazioni. Era necessario fare ordine in modo mirato e strutturato e intraprendere nuove strade.

**Il presidente di un'associazione, almeno nel caso di PavimentiSvizzeri, non viene nominato per il compenso. Qual è stata la sua motivazione nell'assumere questa carica così impegnativa?**

La mia motivazione era quella di ottenere per PavimentiSvizzeri non solo una buona, ma un'ottima reputazione a tutti i livelli e di essere preso sul serio, soprattutto

dai membri. Ho visto molte nuove opportunità in questo senso, consapevole di poter contare al cento per cento su ogni singolo membro del consiglio di amministrazione e sull'ufficio amministrativo per la loro realizzazione.

**Lei è riuscito a portare a termine quello che è probabilmente il più grande progetto di tutti i tempi: l'introduzione di un contratto collettivo di lavoro. Può quindi lasciare il suo incarico praticamente all'apice della sua carriera. Cosa le passa per la testa in questo momento?**

Sì, in questo progetto ho incontrato molto più ostacoli rispetto al 2011, prima della mia elezione, e qualcuno non ha esitato a ricorrere a insulti di livello davvero preoccupante. Sono molto grato e sicuramente anche un po' orgoglioso di aver raggiunto questo obiettivo, contrariamente a molte previsioni, ancora durante il mio mandato. Ci sono ancora alcune voci critiche. Sono però convinto che anche queste si placheranno quando riconosceranno il valore aggiunto e gli innumerevoli vantaggi di questo CCL per il nostro settore.

**Avete condotto ripetutamente colloqui con altre associazioni per valutare la possibilità di creare sinergie. Alla fine, però, non è stato realizzato quasi nulla. A cosa attribuisce questo risultato?**

In altre associazioni ho visto molti presidenti e membri del consiglio di amministrazione andare e venire. Tuttavia, quando le idee e i progetti mettono in primo piano vantaggi unilaterali ed esistono interessi particolari divergenti, la collaborazione semplicemente non ha senso e sono inevitabili nuove controversie. Troppi cuochi rovinano la minestra! Vorrei però menzionare la collaborazione pluriennale e di successo con l'ISP.

**Prima del suo mandato come presidente, si parlava spesso di litigi e grandi divergenze all'interno del consiglio di amministrazione. Da quando lei è presidente, improvvisamente il consiglio di amministrazione è diventato tran-**

**quillo. Il consiglio di amministrazione lavora davvero in modo così armonioso o semplicemente i problemi non vengono più resi pubblici?**

All'interno del consiglio di amministrazione di PavimentiSvizzeri l'atmosfera è davvero amichevole e caratterizzata da correttezza e grande rispetto reciproco! Ogni membro del consiglio di amministrazione lavora con motivazione e impegno, può, deve e ha il diritto di partecipare attivamente ed esprimere la propria opinione. Tutte le decisioni vengono prese democraticamente e tutti rispettano il principio di collegialità. Solo insieme si è forti. Questo non è scontato e mi tolgo il cappello davanti a ogni singolo membro del consiglio di amministrazione, sia quelli che lo sono stati durante il mio mandato sia quelli che lo sono ora.

**Una collaborazione basata sulla fiducia tra il presidente e il direttore generale è considerata essenziale in ogni associazione. Come valuta, col senno di poi, la collaborazione con il direttore generale?**

Una collaborazione stretta e basata sulla fiducia tra il presidente e il direttore generale è indispensabile. Daniel Heusser mi ha affiancato in modo assolutamente affidabile in tutti questi anni e mi ha sempre contattato immediatamente in caso di eventi importanti. Tutti i nostri progetti sono stati realizzati con grande impegno dall'ufficio amministrativo. Non potrei immaginare un direttore generale migliore e ringrazio Daniel di cuore per la sua grande lealtà e la fiducia che mi ha dimostrato.

**E ora la domanda finale d'obbligo. Cosa farà dopo il 10 aprile 2026 con tutto il tempo libero a disposizione?**

Di certo non mi annoierò. Innanzitutto ci sono mia moglie e il nostro cane Mailo, che desiderano trascorrere più tempo con me. Poi ho diversi hobby che richiedono molto tempo, come giocare a golf, andare in moto, costruire e pilotare modellini di aerei, restaurare e curare vecchie motociclette in modo fedele all'originale, ecc. ecc. Sono semplicemente felice di poter godermi il mio tempo. ■



## Daniel Schönenberger kandidiert um das Amt des Präsidenten, was treibt ihn an?

Nach 15 Jahren tritt Herr René Bossert als Präsident des Verbandes BodenSchweiz an der nächsten Generalversammlung vom 10. April 2026 zurück. Daniel Schönenberger, Unternehmer aus der Stadt Zürich, kandidiert als Nachfolger. Lesen Sie das nachstehende Interview, um ihn besser kennenzulernen.

**Redaktion: Herr Schönenberger, Sie kandidieren für das Präsidium BodenSchweiz. Warum tun Sie das?**

Daniel Schönenberger: Mir liegt die Bodenbelagsbranche sehr am Herzen. Als Berufsverband spielt BodenSchweiz eine wichtige Rolle für den fachlichen Austausch, die Qualitätssicherung, die stetige Weiterentwicklung in diversen Bereichen und die Interessenvertretung der einzelnen Fachpersonen resp. involvierten Gremien.

Ich kandidiere für das Präsidium, weil ich mich engagiert dafür einsetzen möchte, dass BodenSchweiz eine starke und glaubwürdige Stimme ist und bleibt und sich zusammen mit seinen Mitgliedern weiter entwickeln kann.

**Können Sie den Lesern in kurzen Worten erklären, wer Sie sind?**

Mein Name ist Daniel Schönenberger, ich bin 51 Jahre alt, verheiratet und Vater von zwei erwachsenen Söhnen, die beide ebenfalls in unserer Bodenlegerfirma tätig sind. Ich habe ursprünglich eine Ausbildung als Bauzeichner abgeschlossen und den klassischen Berufsweg in der Branche durchlaufen – vom Beraterlehrgang bis zum eidgenössisch diplomierten Branchenspezialisten, ergänzt durch diverse weitere Weiterbildungen. Aufgewachsen bin ich in einer traditionellen Bodenlegerfirma in Zürich, die ich heute in dritter Generation als Inhaber führe.

Seit 2001 engagiere ich mich als Dozent bei Berufsbildung Boden & Parkett und bringe mein Wissen in verschiedenen Lehrgängen als Experte ein. Von 2008 bis 2024 war ich zudem in meiner Wohngemeinde als Gemeinderat tätig und leitete das Ressort Bau und Planung. Durch diese Erfahrungen kenne ich die Praxis der Branche, die politischen Abläufe und die Bedürfnisse der Mitglieder sehr gut – eine gute Grundlage, um mich nun mit Herz und Tatkraft im Präsidium von BodenSchweiz einzubringen.

**Viele Verbände bekunden grosse Mühe, fähige Personen für solche Ämter zu rekrutieren. Wie stark musste der Vorstand Sie überzeugen?**

Der Vorstand musste mich nicht allzu lange überzeugen. Mir liegt die Branche sehr am Herzen, und ich bin seit vielen Jahren eng mit BodenSchweiz verbunden. Nach reiflicher Überlegung war für mich klar, dass ich meine Erfahrung und mein Netzwerk gerne einbringen und Verantwortung übernehmen möchte.

**Sie waren bereits ein Jahr als Gast und nun ein Jahr als gewähltes Mitglied im Vorstand. Offenbar können Sie sich die Leitung dieses Gremiums gut vorstellen.**

Genau, und das hat den Entscheid zusätzlich bestärkt. Durch das Jahr als Gast und das anschließende Jahr als gewähltes Vorstandsmitglied habe ich die Arbeit, die Herausforderungen und auch das Potenzial des Gremiums gut kennengelernt. Ich habe gemerkt, dass ich mir die Leitung des Vorstands gut vorstellen kann und meine Erfahrung konstruktiv einbringen möchte.

**Die letzten 30 Jahre waren die drei Präsidenten alle aus dem Raum Zürich. Sie sind ebenso ein Zürcher Unternehmer. Warum ist das so?**

Dass die letzten Präsidenten aus Zürich kamen, liegt eventuell daran, dass hier viele Firmen und Fachpersonen der Branche tätig sind – man könnte fast sagen, bei uns in Zürich und Umgebung ist die Luft so «gefüllt mit Bodenwissen», dass ein Präsident quasi wie von selbst entsteht...

Als Zürcher Unternehmer kenne ich die Branche gut, gleichzeitig ist mir jedoch sehr wichtig, dass BodenSchweiz die ganze Schweiz abdeckt und alle Regionen einbezieht.

**Die Zürcher gelten bei den Westschweizern und Tessinern nicht immer als beliebt.**

**Wie wichtig ist Ihnen eine angemessene Berücksichtigung der Sprachminderheiten?**

Die Mitglieder im Vorstand vertreten jeweils ihre Sprachregion, sodass alle Regionen automatisch eine Stimme haben. Als Präsident ist es mir trotzdem wichtig, dass jede Region aktiv eingebunden wird und Entscheidungen gemeinsam getragen werden. So stellen wir sicher, dass BodenSchweiz wirklich gesamtschweizerisch funktioniert – und keine «sprachlichen Turbulenzen» entstehen.

**Die wichtigste Errungenschaft Ihres Vorgängers stellt zweifellos der Gesamtarbeitsvertrag dar. Wie ist Ihre Meinung zum GAV Boden?**

Der GAV Boden ist für die Branche ein echter Meilenstein. An dieser Stelle möchte ich meinem Vorgänger nochmals recht herzlich für sein grosses Engagement und Durchhaltewillen gratulieren, es hat sich definitiv gelohnt! Der GAV sorgt für klare Regeln wie Löhne, Gesundheitsschutz, Lohndumping oder Stärkung der Wettbewerbsbedingungen. Ich finde, er ist eine gute Basis, auf der wir weiter aufbauen können und müssen. Als Präsident würde ich dafür sorgen, dass BodenSchweiz den GAV unterstützt und weiterhin aktiv begleitet.

*«Ich freue mich persönlich sehr, viele bekannte Gesichter an der GV zu begrüßen.»*

Daniel Schönenberger

**Jetzt noch die Schlussfrage jedes Journalisten. Warum sollen die Mitglieder gerade Sie an der Generalversammlung zum Präsidenten wählen?**

Die Mitglieder sollen resp. dürfen mich wählen, weil ich die Branche aus eigener Erfahrung gut kenne – als Unternehmer, Dozent und als Vorstandsmitglied. Ich bringe Praxiswissen, Engagement und ein gutes Netzwerk mit, um BodenSchweiz weiterzuentwickeln. Mir ist wichtig, dass alle Regionen und Mitglieder gehört werden, und ich möchte dafür sorgen, dass der Verband auch in Zukunft stark, glaubwürdig und zukunftsorientiert bleibt – kurz: Ich packe an, ohne den Boden unter den Füßen zu verlieren. ■



## Daniel Schönenberger se porte candidat à la présidence, qu'est-ce qui le motive?

Après 15 ans, M. René Bossert démissionnera de son poste de président de l'association SolSuisse lors de la prochaine assemblée générale du 10 avril 2026. Daniel Schönenberger, entrepreneur de la ville de Zurich, se porte candidat pour lui succéder. Lisez l'interview ci-dessous pour mieux le connaître.

### Rédaction: Monsieur Schönenberger, vous vous portez candidat à la présidence de SolSuisse. Pourquoi?

Daniel Schönenberger: Le secteur des revêtements de sol me tient très à cœur. En tant qu'association professionnelle, SolSuisse joue un rôle important dans l'échange technique, l'assurance qualité, le développement continu dans divers domaines et la représentation des intérêts des différents spécialistes et comités impliqués.

Je me porte candidat à la présidence parce que je souhaite m'engager pour que SolSuisse soit et reste une voix forte et crédible et puisse continuer à se développer avec ses membres.

### Pouvez-vous vous présenter brièvement à nos lecteurs?

Je m'appelle Daniel Schönenberger, j'ai 51 ans, je suis marié et père de deux fils adultes, qui travaillent tous deux dans notre entreprise de revêtements de sol. J'ai d'abord suivi une formation de dessinateur en bâtiment et j'ai suivi le parcours professionnel classique dans ce secteur, depuis la formation de conseiller jusqu'au diplôme fédéral de spécialiste de la branche, complétée par diverses formations continues. J'ai grandi dans une entreprise traditionnelle de pose de sols à Zurich, que je dirige aujourd'hui en tant que propriétaire de troisième génération.

Depuis 2001, je m'engage en tant que chargé de cours chez Formation professionnelle sol & parquet et apporte mon expertise dans différents cours. De 2008 à 2024, j'ai également été conseiller communal dans ma commune de résidence et j'ai dirigé le département Construction et planification. Grâce à ces expériences, je connais très bien la pratique du secteur, les processus politiques et les besoins des membres, ce qui constitue une bonne base pour m'investir désormais avec cœur et énergie dans la présidence de SolSuisse.

### De nombreuses associations ont beaucoup de mal à recruter des personnes compétentes pour occuper de telles fonctions. Dans quelle mesure le comité directeur a-t-il dû vous convaincre?

Le comité directeur n'a pas eu à me convaincre très longtemps. Ce secteur me tient très à cœur et je suis étroitement lié à SolSuisse depuis de nombreuses années. Après mûre réflexion, il m'est apparu clairement que je souhaitais mettre à profit mon expérience et mon réseau et assumer des responsabilités.

### Vous avez déjà passé un an en tant qu'invité et maintenant un an en tant que membre élu du comité directeur. Vous semblez donc bien vous imaginer à la tête de cet organe.

Exactement, et cela a renforcé ma décision. Grâce à cette année en tant qu'invité, puis à l'année suivante en tant que membre élu du comité directeur, j'ai pu me familiariser avec le travail, les défis et le potentiel de cet organe. J'ai réalisé que je pouvais tout à fait m'imaginer à la tête du comité directeur et que je souhaitais mettre mon expérience à profit de manière constructive.

### Au cours des 30 dernières années, les trois présidents étaient tous originaires de la

### région de Zurich. Vous êtes également un entrepreneur zurichois. Pourquoi en est-il ainsi?

Le fait que les derniers présidents soient originaires de Zurich s'explique peut-être par le fait que de nombreuses entreprises et spécialistes du secteur sont actifs ici – on pourrait presque dire que chez nous, à Zurich et dans les environs, l'air est tellement « imprégné de connaissances sur les sols » qu'un président se profile presque tout naturellement...

En tant qu'entrepreneur zurichois, je connais bien le secteur, simultanément il est très important pour moi que SolSuisse couvre toute la Suisse et implique toutes les régions.

### Les Zurichois ne sont pas toujours très appréciés des Suisses romands et des Tessinois. Quelle importance accordez-vous à la prise en compte adéquate des minorités linguistiques?

Les membres du comité directeur représentent chacun leur région linguistique, de sorte que toutes les régions ont automatiquement une voix. En tant que président, il est néanmoins important pour moi que chaque région soit activement impliquée et que les décisions soient prises conjointement. Nous garantissons ainsi que SolSuisse fonctionne vraiment à l'échelle nationale et qu'il n'y ait pas de « turbulences linguistiques ».

### La plus grande réussite de votre prédécesseur est sans aucun doute la convention collective de travail pour la Suisse Alémanique. Que pensez-vous de la CCT Sol?

La CCT Sol est une véritable avancée pour la branche. Je tiens ici à féliciter encore une fois mon prédécesseur pour son engagement et sa persévérance, qui ont vraiment porté leurs fruits! La CCT établit des règles claires en matière de salaires, de protection de la santé,

de dumping salarial ou de renforcement des conditions de concurrence. Je pense qu'elle constitue une bonne base sur laquelle nous pouvons et devons continuer à nous appuyer. En tant que président, je veillerais à ce que SolSuisse soutienne la CCT et continue à l'accompagner activement.

### Et maintenant, la question finale que tout journaliste se pose. Pourquoi les membres devraient-ils vous élire président lors de l'assemblée générale?

Les membres devraient ou peuvent m'élire parce que je connais bien le secteur grâce à ma propre expérience – en tant qu'entrepreneur, enseignant et membre du comité directeur. J'apporte des connaissances pratiques, de l'engagement et un bon réseau pour développer SolSuisse. Il est important pour moi que toutes les régions et tous les membres soient entendus, et je veux veiller à ce que l'association reste forte, crédible et tournée vers l'avenir – en bref: je m'attelle à la tâche sans perdre pied. ■

«Je me réjouis personnellement d'accueillir de nombreux visages connus à l'AG.»

Daniel Schönenberger

## Daniel Schönenberger si candida alla carica di presidente, che cosa lo motiva?

Dopo 15 anni René Bossert si dimetterà dalla carica di presidente dell'associazione PavimentiSvizzeri in occasione della prossima assemblea generale del 10 aprile 2026. Daniel Schönenberger, imprenditore della città di Zurigo, si candida come suo successore. Leggete l'intervista qui sotto per conoscerlo meglio.

**Redazione: Signor Schönenberger, si candida alla presidenza di PavimentiSvizzeri. Perché lo fa?**

Daniel Schönenberger: L'industria dei rivestimenti per pavimenti mi sta molto a cuore. In qualità di associazione professionale, PavimentiSvizzeri svolge un ruolo importante per lo scambio tecnico, la garanzia della qualità, il continuo sviluppo in diversi settori e la rappresentanza degli interessi dei singoli specialisti e degli organismi coinvolti.

Mi candido alla presidenza perché desidero impegnarmi affinché PavimentiSvizzeri sia e rimanga una voce forte e credibile e possa continuare a svilupparsi insieme ai suoi membri.

**Può spiegare brevemente ai lettori chi è?**

Mi chiamo Daniel Schönenberger, ho 51 anni, sono sposato e padre di due figli adulti, entrambi impiegati nella nostra azienda di pavimentazione. Inizialmente ho completato una formazione come disegnatore edile e ho seguito il percorso professionale classico nel settore, dal corso di consulenza fino al diploma federale di specialista del settore, integrato da diversi altri corsi di perfezionamento. Sono cresciuto in una tradizionale azienda di pavimentazione a Zurigo, che oggi gestisco come proprietario di terza generazione.

Dal 2001 sono docente presso la formazione professionale pavimenti e parquet e metto a disposizione le mie conoscenze in diversi corsi come esperto. Dal 2008 al 2024 ho inoltre ricoperto la carica di consigliere comunale nel mio comune di residenza, dove ho diretto il dipartimento Edilizia e Pianificazione. Grazie a queste esperienze conosco molto bene la pratica del settore, i processi politici e le esigenze dei membri: una buona base per impegnarmi con passione ed energia nella presidenza di PavimentiSvizzeri.

**Molte associazioni dichiarano di avere grandi difficoltà a reclutare persone capaci per ricoprire tali cariche. Quanto ha dovuto insistere il consiglio di amministrazione per convincerla?**

Il consiglio di amministrazione non ha impiegato molto a convincermi. Questo settore mi sta molto a cuore e da molti anni sono strettamente legato a PavimentiSvizzeri. Dopo averci riflettuto a lungo, mi è apparso chiaro che desideravo mettere a disposizione la mia esperienza e la mia rete di contatti e assumermi delle responsabilità.

**Per un anno è stato membro ospite e ora è membro eletto del consiglio di amministrazione. A quanto pare, si trova a suo agio nella gestione di questo organismo.**

Esatto, e questo ha rafforzato ulteriormente la mia decisione. Grazie all'anno trascorso come ospite e a quello successivo come membro eletto del consiglio di amministrazione, ho avuto modo di conoscere bene il lavoro, le sfide e anche il potenziale dell'organismo. Ho capito che potrei immaginarmi bene alla guida del consiglio di amministrazione e che vorrei mettere a frutto la mia esperienza in modo costruttivo.

**Negli ultimi 30 anni i tre presidenti provenivano tutti dalla zona di Zurigo. Anche lei è un imprenditore zurighese. Per quale motivo?**

Il fatto che gli ultimi presidenti provenissero da Zurigo è forse dovuto al fatto che qui operano molte aziende e molti esperti del settore – si potrebbe quasi dire che qui a Zurigo e dintorni l'aria è così «ricca di conoscenze sul terreno» che un presidente nasce quasi da sé...

In qualità di imprenditore zurighese conosco bene il settore, ma allo stesso tempo ritengo molto importante che PavimentiSvizzeri copra l'intera Svizzera e coinvolga tutte le regioni.

**Gli zurighesi non sono sempre ben visti dagli abitanti della Svizzera occidentale e del Ticino. Quanto è importante per lei che le minoranze linguistiche siano adeguatamente prese in considerazione?**

I membri del consiglio di amministrazione rappresentano ciascuno la propria regione linguistica, in modo che tutte le regioni abbiano automaticamente diritto di voto. In qualità di presidente, ritengo comunque importante che ogni regione sia coinvolta attivamente e che le decisioni siano prese di comune accordo. In questo modo garantiamo che PavimentiSvizzeri funzioni davvero a livello nazionale e che non sorgano «turbolenze linguistiche».

**Il risultato più importante ottenuto dal suo predecessore è senza dubbio il contratto collettivo di lavoro. Qual è la sua opinione sul CCL pavimenti (GAV Boden)?**

Il CCL pavimenti (GAV Boden) rappresenta una vera pietra miliare per il settore. A questo punto desidero congratularmi ancora una volta con il mio predecessore per il suo grande impegno e la sua tenacia: ne è valsa decisamente la pena! Il CCL garantisce regole chiare in materia di salari, tutela della salute, dumping salariale o rafforzamento delle condizioni di concorrenza. Ritengo che sia una buona base su cui possiamo e dobbiamo continuare a costruire. In qualità di presidente, mi assicurerei che PavimentiSvizzeri sostenga il CCL e continui ad accompagnarlo attivamente.

**Ora la domanda finale di ogni giornalista. Perché i membri dovrebbero eleggere proprio lei come presidente durante l'assemblea generale?**

I membri dovrebbero, o meglio possono, eleggermi perché conosco bene il settore grazie alla mia esperienza personale come imprenditore, docente e membro del consiglio di amministrazione. Metto a disposizione le mie conoscenze pratiche,

«Sono personalmente molto lieto di poter dare il benvenuto a tanti volti noti all'assemblea generale.»

Daniel Schönenberger

il mio impegno e una buona rete di contatti per sviluppare ulteriormente PavimentiSvizzeri. Per me è importante che tutte le regioni e tutti i membri siano ascoltati e desidero garantire che l'associazione rimanga forte, credibile e orientata al futuro anche, appunto, in futuro. In breve: mi metto all'opera senza perdere il terreno sotto i piedi. ■



## Die höhere Berufsbildung wird definitiv gestärkt. Bundesrat und Parlament auf einer Linie!

*Ein historischer Moment für die höhere Berufsbildung: Die Schlussabstimmung in der Wintersession der National- und Ständeräte ist erfolgt – und das Ergebnis fiel haushoch zugunsten der neuen Titelnachweise aus. Damit ist klar: Ab 2026 werden die Bezeichnungen Professional Bachelor und Professional Master offiziell eingeführt.*

Mit dieser Entscheidung setzen Bundesrat und Parlament ein starkes Zeichen gegen den Fachkräftemangel und für die Attraktivität der höheren Berufsbildung. Ziel ist es, die Anerkennung der höheren Berufsbildung zu stärken, diese bekannter zu machen und ihr gesellschaftliches Ansehen zu steigern. Die neuen Titel ergänzen die bestehenden Abschlüsse und schaffen eine wichtige Anschlussfähigkeit – national wie international.

«Das wird den jungen Berufsabschließenden viel mehr Möglichkeiten eröffnen. Sie werden sowohl in der Schweiz als auch im Ausland besser anerkannt. Gerade jetzt, wo Akademiker mehr Schwierigkeiten haben, einen Job zu finden, wird die Berufsbildung damit doppelt gestärkt. Das ist optimal und toll für die jungen Leute», sagt Dieter Kläy, stellvertretender Direktor des Schweizerischen Gewerbeverbandes und Ressortleiter Berufsbildung.

Die Lohnaussichten für Absolventen der höheren Berufsbildung sind sehr attraktiv, wie aktuelle Studien zeigen. Mit der Einführung der neuen Titel wird die Position dieser Fachkräfte auf dem Arbeitsmarkt zusätzlich gestärkt.

Für die höhere Berufsbildung in der Bodenbelagsbranche gelten ab sofort die folgenden Titelnachweise:

- Chefbodenleger mit eidg. Fachausweis ► Professional Bachelor
- Bodenbelagsberater mit eidg. Fachausweis ► Professional Bachelor
- Bodenlegermeister mit eidg. Diplom ► Professional Master

Diese Titelnachweise werden ausschliesslich vom Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBFI ausgestellt. ■

«Cela ouvrira beaucoup plus de possibilités aux jeunes diplômés. Ils seront mieux reconnus tant en Suisse qu'à l'étranger. À l'heure où les diplômés universitaires ont plus de difficultés à trouver un emploi, la formation professionnelle en sortira doublement renforcée. C'est une excellente nouvelle pour les jeunes», déclare Dieter Kläy, directeur adjoint de l'Union suisse des arts et métiers et responsable du département Formation professionnelle.

Les perspectives salariales pour les diplômés de la formation professionnelle supérieure sont très attrayantes, comme le montrent des études récentes. L'introduction des nouveaux titres renforce encore la position de ces professionnels sur le marché du travail.

Les titres suivants s'appliquent désormais à la formation professionnelle supérieure dans le secteur des revêtements de sol:

- Chef poseur de revêtements de sol avec brevet fédéral ► Professional Bachelor
- Conseiller en revêtements de sol avec brevet fédéral ► Professional Bachelor
- Maître-poseur de revêtements de sol avec diplôme fédéral ► Professional Master

Ces titres sont délivrés exclusivement par le Secrétariat d'Etat à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI). ■

### FORMAZIONE PROFESSIONALE

## La formazione professionale superiore viene decisamente rafforzata. Il Consiglio federale e il Parlamento sono sulla stessa linea!

*Un momento storico per la formazione professionale superiore: la votazione finale nella sessione invernale del Consiglio nazionale e del Consiglio degli Stati è stata effettuata e il risultato è stato schiacciante a favore dei nuovi titoli aggiuntivi. È quindi chiaro che dal 2026 saranno introdotti ufficialmente i titoli di Professional Bachelor e Professional Master.*

Con questa decisione, il Consiglio federale e il Parlamento lanciano un segnale forte contro la carenza di personale qualificato e a favore dell'attrattività della formazione professionale superiore. L'obiettivo è rafforzare il riconoscimento della formazione professionale superiore, renderla più nota e aumentarne la reputazione sociale. I nuovi titoli completano i diplomi esistenti e creano un'importante interconnettività, sia a livello nazionale che internazionale.

«Questo aprirà molte più opportunità ai giovani che hanno appena terminato la formazione professionale. Saranno più riconosciuti sia in Svizzera che all'estero. Proprio ora che i laureati hanno più difficoltà a trovare un lavoro, la formazione professionale ne uscirà doppiamente rafforzata. È ottimale e fantastico per i giovani», afferma Dieter Kläy, vicedirettore dell'Unione svizzera delle arti e dei mestieri e responsabile del settore Formazione professionale.

Le prospettive salariali per i diplomati della formazione professionale superiore sono molto allettanti, come dimostrano studi recenti. Con l'introduzione dei nuovi titoli, la posizione di questi professionisti sul mercato del lavoro sarà ulteriormente rafforzata.

Per la formazione professionale superiore nell'industria dei rivestimenti per pavimenti valgono da subito i seguenti titoli aggiuntivi:

- Capo posatore di pavimenti con attestato professionale federale ► Professional Bachelor
- Consulente in rivestimenti di pavimenti con attestato professionale federale ► Professional Bachelor
- Maestro posatore di pavimenti con diploma federale ► Professional Master

Questi titoli aggiuntivi sono rilasciati esclusivamente dalla Segreteria di Stato per la formazione, la ricerca e l'innovazione SEFRI. ■

### FORMATION PROFESSIONNELLE

## La formation professionnelle supérieure sera définitivement renforcée. Le Conseil fédéral et le Parlement sont sur la même longueur d'onde!

*C'est un moment historique pour la formation professionnelle supérieure: le vote final lors de la session d'hiver du Conseil national et du Conseil des États a eu lieu, et le résultat a été largement en faveur des nouveaux titres supplémentaires. Il est donc clair qu'à partir de 2026, les titres de «Professional Bachelor» et «Professional Master» seront officiellement introduits.*

Avec cette décision, le Conseil fédéral et le Parlement envoient un signal fort contre la pénurie de main-d'œuvre qualifiée et en faveur de l'attractivité de la formation professionnelle supérieure. L'objectif est de renforcer la reconnaissance de la formation professionnelle

supérieure, de la faire mieux connaître et d'améliorer son image dans la société. Les nouveaux titres complètent les diplômes existants et créent une importante compatibilité, tant au niveau national qu'international.

# Asbest.

## Die unsichtbare Gefahr im Boden.

Beim Entfernen alter Bodenbeläge können mikroskopisch kleine Asbestfasern freigesetzt werden. Diese sind unsichtbar, dringen jedoch tief in die Lunge ein und zerstören dort die körpereigene Abwehr. Einmal festgesetzt, verursachen sie oft erst Jahrzehnte später schwere Berufskrankheiten wie Lungenkrebs oder Mesotheliom.



### L'amianto. Il pericolo invisibile nel suolo.

Durante la rimozione di vecchi rivestimenti, possono liberarsi fibre di amianto microscopiche. Invisibili all'occhio umano, queste fibre penetrano profondamente nei polmoni distruggendo le difese immunitarie. Una volta insediate, causano gravi malattie professionali come il tumore ai polmoni, spesso a distanza di decenni.

### L'amiante. Le danger invisible dans le sol.

Lors du retrait d'anciens revêtements de sol, des fibres d'amiante microscopiques peuvent être libérées. Invisibles, elles pénètrent profondément dans les poumons et détruisent les défenses de l'organisme. Une fois fixées, elles provoquent souvent des maladies professionnelles graves, comme le cancer du poumon, des décennies plus tard.

#### Schützen Sie sich und Ihr Team.

Die 6 lebenswichtigen Regeln der SUVA.

#### Protégez-vous et votre équipe.

Les 6 règles vitales de la SUVA.

#### Proteggete voi stessi e il vostro team.

Le 6 regole vitali della SUVA.



## Analyse vor Sanierung. Sicherheit für Bodenleger.

*L'analyse avant la rénovation. La sécurité pour les poseurs de sols.*

*L'analisi prima della ristrutturazione. Sicurezza per i pavimentisti.*

Bei Bodenbelägen vor 1990 ist eine Asbestanalyse zwingend. **BodenSchweiz** organisiert die Analyse über ein akkreditiertes Prüflabor – einfach, zuverlässig und schnell.

Pour les revêtements de sol avant 1990, une analyse d'amianto est obligatoire. **SolSuisse** organise l'analyse via un laboratoire d'essai accrédité – simple, fiable et rapide.

Per pavimenti prima del 1990, l'analisi dell'amianto è obbligatoria. **PavimentiSvizzeri** organizza l'analisi tramite un laboratorio di prova accreditato: semplice, affidabile e veloce.

### 1. Baujahr prüfen.

Vor 1990? Verdacht auf Asbest!

#### Vérifier l'année.

Avant 1990? Soupçon d'amiante!

#### Verifica l'anno.

Prima del 1990?  
Sospetto di amianto!



### 2. Probe entnehmen.

Sicher verpacken. Anleitung beachten.

#### Prélever l'échantillon.

Emballage sûr. Voir instructions.

#### Prelevare il campione.

Imballaggio sicuro.  
Vedi istruzioni.



### 3. Probe einsenden.

Einschicken an /  
Envoyer à / Inviare a:

BodenSchweiz  
Industriestrasse 23  
5036 Oberentfelden

### 4. Gewissheit erhalten.

Analyse per E-Mail in 2–5 Tagen.

#### Obtenir la certitude.

Analyse par e-mail sous 2 à 5 jours.

#### Ottenere la certezza.

Analisi via e-mail in 2–5 giorni.

#### Kosten / Prix / Costi

Mitglieder / Membres / Soci: CHF 50.– pro Probe / par échantillon / per campione

Nicht-Mitglieder / Non-membres / Non-soci: CHF 120.– pro Probe / par échantillon / per campione



**BodenSchweiz**  
**SolSuisse**  
**PavimentiSvizzeri**



NACHRUF

## Der Verlust eines lieben Menschen schmerzt

*Wir haben die traurige Pflicht, Sie vom Tod des Tessiner Bodenleger-Unternehmers Danilo Gamboni zu informieren.*

Viele Jahre präsidierte Gamboni die Tessiner Bodenlegervereinigung ATP. Zudem war er von 2009 bis 2019 im Vorstand des nationalen Dachverbandes BodenSchweiz, um auch dem Tessin eine mächtige Stimme zu geben. Wer mit Danilo Gamboni zusammenarbeitete, lernte schnell, was für ihn Seriosität, Treue und Kompetenz bedeutete. Dies manifestierte er ganz bewusst auch gegen aussen. Keine Generalversammlung der Verbände ohne Gamboni in Anzug und Krawatte, ganz nach dem Motto „you have never a second chance“, dazu stets top vorbereitet. Nach getaner Arbeit konnte Danilo aber durchaus sehr gesellig sein, und für die Geschichten, Erfahrungen oder etwaige Probleme seiner Berufskollegen hatte er immer ein offenes Ohr. Von Drohungen der Konkurrenz liess er sich wenig beeindrucken, man müsse einfach besser sein, meinte er einmal gegenüber dem Schreibenden. Unvergessen bleibt für den Schreibenden auch die Zeit, die wir im September 2023 im Rahmen der EuroSkills im polnischen Danzig verbrachten.

Danilo Gamboni ist vor zwei Jahren an einem pulmonalen Mesotheliom (Asbestlung) erkrankt. Offenbar war er in jungen Jahren immer wieder ungeschützt Asbeststaub ausgesetzt. Diese Diagnose kam nicht nur für ihn, sondern für alle Bekannten, Verwandten und Freunde, wie aus heiterem Himmel. Danilo wusste von Anfang an, dass dies irgendwann sein Todesurteil bedeuten würde. Trotz dieser unheilbaren und schrecklichen Krankheit ging er selbst sehr offen damit um, informierte alle und nahm weiterhin, bis noch kurz vor seinem Tod, an öffentlichen Veranstaltungen teil. Mit geradezu bewundernswerter Energie fügte sich Danilo seinem Schicksal, bis er schliesslich am 5. Dezember 2025 für immer seine Augen schloss. Er hinterlässt seine Ehefrau Adrienne und zwei erwachsene Kinder. Sein Sohn Francesco führt das Geschäft nun in zweiter Generation in Danilos Sinne weiter.

Präsident, Vorstand, Geschäftsführer sowie alle Mitarbeitenden von BodenSchweiz sprechen hiermit den Hinterbliebenen ihr tief empfundenes Beileid aus. Wir alle verlieren mit Danilo einen herzenguten Menschen, einen aufrichtigen Kollegen, auf den man zählen konnte. Er wird in unseren Herzen und in den Geschichtsbüchern von BodenSchweiz unvergessen bleiben.

Daniel Heusser  
Geschäftsführer BodenSchweiz

NÉCROLOGIE

## La perte d'un proche est douloureuse

*Nous avons le triste devoir de vous informer du décès de Danilo Gamboni, entrepreneur tessinois spécialisé dans la pose de revêtements de sol.*

Gamboni a présidé pendant de nombreuses années l'association tessinoise des poseurs de revêtements de sol ATP. De 2009 à 2019, il a également siégé au comité directeur de l'association faîtière nationale SolSuisse, afin de donner une voix puissante au Tessin. Ceux qui ont travaillé avec Danilo Gamboni ont rapidement compris ce que signifiaient pour lui le sérieux, la loyauté et la compétence. Il l'a également manifesté très consciemment à l'extérieur. Il n'y avait pas d'assemblée générale des associations sans Gamboni en costume-cravate, fidèle à la devise «you have never a second chance», et toujours parfaitement préparé. Une fois le travail terminé, Danilo pouvait toutefois se montrer très sociable et était toujours à l'écoute des histoires, des expériences ou des éventuels problèmes de ses collègues. Il ne se laissait guère impressionner par les menaces de la concurrence, il fallait simplement être meilleur, disait-il un jour à l'auteur. L'auteur garde également un souvenir inoubliable du temps que nous avons passé à Gdańsk, en Pologne, en septembre 2023, dans le cadre des EuroSkills.

Danilo Gamboni est décédé il y a deux ans d'un mésothéliome pulmonaire (poumon d'amiante). Apparemment, il avait été exposé à plusieurs reprises à la poussière d'amiante sans protection lorsqu'il était jeune. Ce diagnostic a été un choc non seulement pour lui, mais aussi pour tous ses proches, parents et amis. Danilo savait dès le début que cela signifierait tôt ou tard sa condamnation à mort. Malgré cette maladie incurable et terrible, il l'a abordée très ouvertement, en a informé tout le monde et a continué à participer à des événements publics jusqu'à peu avant sa mort. Avec une énergie tout à fait admirable, Danilo s'est résigné à son sort jusqu'à ce qu'il ferme définitivement les yeux le 5 décembre 2025. Il laisse derrière lui son épouse Adrienne et deux enfants adultes. Son fils Francesco poursuit désormais l'activité dans l'esprit de Danilo, représentant la deuxième génération.

Le président, le comité directeur, le directeur et tous les collaborateurs de SolSuisse présentent leurs sincères condoléances à la famille. Avec Danilo, nous perdons tous une personne au grand cœur, un collègue sincère sur lequel on pouvait compter. Il restera à jamais dans nos cœurs et dans les livres d'histoire de SolSuisse.

Daniel Heusser  
Directeur SolSuisse

NECROLOGIO

## La perdita di una persona cara è dolorosa

*Abbiamo il triste dovere di informarvi della scomparsa dell'imprenditore ticinese nel settore della pavimentazione, Danilo Gamboni.*

Per molti anni Gamboni ha presieduto l'Associazione Ticinese dei Posatori di Pavimenti ATP. Inoltre, dal 2009 al 2019 ha fatto parte del comitato direttivo dell'associazione nazionale PavimentiSvizzeri, per dare anche al Ticino una voce autorevole. Chi ha lavorato con Danilo Gamboni ha imparato rapidamente cosa significassero per lui serietà, lealtà e competenza. Egli lo manifestava consapevolmente anche all'esterno. Non c'era assemblea generale delle associazioni senza Gamboni in giacca e cravatta, fedele al motto „you have never a second chance“, e sempre preparato al meglio. Una volta terminato il lavoro, Danilo sapeva però essere molto socievole ed era sempre pronto ad ascoltare le storie, le esperienze o gli eventuali problemi dei suoi colleghi. Non si lasciava impressionare dalle minacce della concorrenza, bisognava semplicemente essere migliori, disse una volta al sottoscritto. Indimenticabile rimane per il sottoscritto anche il tempo trascorso insieme nel settembre 2023 nell'ambito degli EuroSkills a Danzica, in Polonia.

Due anni fa Danilo Gamboni si è ammalato di mesotelioma polmonare (polmone da amianto). A quanto pare, in gioventù era stato esposto ripetutamente alla polvere di amianto senza alcuna protezione. Questa diagnosi è stata un fulmine a ciel sereno non solo per lui, ma anche per tutti i suoi conoscenti, parenti e amici. Danilo sapeva fin dall'inizio che prima o poi questa malattia avrebbe significato la sua condanna a morte. Nonostante questa malattia incurabile e terribile, l'ha affrontata con grande apertura, informando tutti e continuando a partecipare a eventi pubblici fino a poco prima della sua morte. Con un'energia davvero ammirevole, Danilo si è rassegnato al suo destino, fino a quando, il 5 dicembre 2025, ha chiuso gli occhi per sempre. Lascia la moglie Adrienne e due figli adulti. Suo figlio Francesco porta avanti l'attività nella seconda generazione, seguendo le orme di Danilo.

Il presidente, il consiglio di amministrazione, il direttore e tutti i collaboratori di PavimentiSvizzeri esprimono il loro più sentito cordoglio ai familiari. Con Danilo perdiamo una persona di grande cuore, un collega sincero su cui si poteva sempre contare. Rimarrà nei nostri cuori e nei libri di storia di PavimentiSvizzeri.

Daniel Heusser  
Direttore PavimentiSvizzeri

## Samstagsarbeiten auf Baustellen innerhalb der Schweizerischen Bodenbelagsbranche

### Ausgangslage

Einige BodenSchweiz-Mitglieder melden, dass es immer wieder Mitarbeitende gibt, welche gerne an Samstagen Überstunden leisten, um etwas mehr Geld zu verdienen. Seit der Einführung eines Gesamtarbeitsvertrages für die Deutschschweizerische Bodenbelagsbranche ist nun dieses Thema aktuell geworden, weil in eben diesem GAV Boden verbindliche maximale Arbeitszeiten vorgeschrieben sind.

### Erwägungen

An Samstagen zu arbeiten ist grundsätzlich nicht verboten, da der Samstag gemäss Arbeitsgesetz als Werktag gilt. Samstagsarbeit ist allerdings in der Westschweiz für sämtliche Bauberufe nicht gestattet bzw. bewilligungspflichtig (Vorschrift GAV second oeuvre).

Im GAV Boden ist eine maximale wöchentliche Arbeitszeit von 42,5 Stunden vorgeschrieben. Bei einem flexiblen Arbeitszeitmodell kann innerhalb von einer Spanne von 40 bis 45 Stunden pro Woche gearbeitet werden, wobei im Mittel die 42,5 Stunden pro Woche nicht überschritten werden dürfen.

Das Arbeitsgesetz schreibt eine Ruhezeit von mindestens 11 Stunden zwischen zwei Arbeitstagen vor, wobei die Ruhezeit einmal pro Woche auf 8 Stunden verkürzt werden darf, sofern die 11 Stunden pro Woche im Durchschnitt während 2 Wochen eingehalten werden.

Eine 6-Tage-Arbeitswoche ist gesetzlich erlaubt, sofern die maximale Wochenarbeitszeit nicht überschritten wird und die gesetzlichen Ruhezeiten eingehalten werden. Wenn der GAV Boden eine maximale Wochenarbeitszeit von 42,5 Stunden vorschreibt, so würden die Arbeitnehmenden pro Tag 7 Stunden arbeiten (pro Tag berechnet, könnte auch anders aufgeteilt werden). Die Meinung der Arbeitnehmenden jedoch ist, zusätzlich Überstunden zu generieren, damit der Lohn aufgebessert werden kann. Wenn ein Arbeitnehmer von Montag bis Freitag 42,5 Stunden gearbeitet hat, ist es ihm nicht gestattet, jeden Samstag zusätzlich zu arbeiten.

Der GAV Boden bietet die Möglichkeit eines flexiblen Arbeitszeit-

modells. Die dabei entstandenen Mehrstunden müssen, gemäss GAV Boden Artikel 13, Absatz 2, innerhalb von sechs Monaten ausgeglichen werden. Was der Begriff «ausgeglichen» bedeutet, ist im GAV Boden nicht näher beschrieben. Allgemein wird jedoch davon ausgegangen, dass Mehrstunden mit entsprechender Freizeit ausgeglichen werden und nicht monetär. Allerdings lässt der GAV Boden zu, am Ende eines Kalenderjahres die entstandenen Mehrstunden als Überstunden zu bezeichnen und dann entsprechend als Lohn zu begleichen.

In Artikel 14, Absatz 4 des GAV Boden ist stipuliert, wonach Überstunden nach Möglichkeit zu vermeiden seien. Es ist demnach nicht statthaft, dass Arbeitnehmende regelmässig Überstunden anhäufen und an Samstagen arbeiten, selbst wenn dies freiwillig geschieht.

### Rekapitulation

Das regelmässige Arbeiten an Samstagen mit dem Ziel, durch Überstunden Mehreinkünfte zu erzielen, ist nicht statthaft. Überstunden sind nach Möglichkeit zu vermeiden. Dies bedeutet, sie dürfen nur in Ausnahmefällen oder bei besonderen Aufträgen vom Arbeitgeber ausnahmsweise angeordnet werden.

Es ist den Arbeitnehmenden jedoch erlaubt, an Samstagen im Stundenlohn anderweitig zu arbeiten, denn in diesem Falle entfällt die ordentliche Fürsorgepflicht des Hauptarbeitgebers. Eine Nebenbeschäftigung muss dem Hauptarbeitgeber jedoch gemeldet werden, und er kann diese im Anstellungsvertrag auch ausschliessen. Bei einer Nebenbeschäftigung darf der Arbeitnehmende allerdings den Hauptarbeitgeber nicht konkurrenzieren. Dies bedeutet, ein Bodenleger darf weder auf eigene Rechnung (= Schwarzarbeit) noch für Dritte (= Konkurrenzverbot) Bodenlegerarbeiten ausführen. Ein Arbeitnehmer könnte aber an Samstagen beispielsweise im Stundenlohn an der Kasse eines Tankstellenshops arbeiten, sofern die gesetzlichen Ruhezeiten eingehalten werden.

Die Samstagsarbeit ist in sämtlichen Bauberufen in der gesam-

ten Westschweiz untersagt (GAV second oeuvre) bzw. bewilligungspflichtig.

### Konklusion

Arbeitgeber sollten ihren Mitarbeitenden das regelmässige Arbeiten an Samstagen verbieten, selbst wenn dies ein Mitarbeitender freiwillig tun möchte. Bodenleger arbeiten in einem körperlich anstrengenden Beruf und haben Anrecht auf die erforderlichen Ruhezeiten, dazu soll auch der Samstag gehören.

Die allermeisten Bodenleger werden weit über den vom GAV Boden

vorgeschriebenen Lohnuntergrenzen bezahlt. Die Bodenbelagsbranche gehört nicht zu einer Tieflohnbranche. Gemäss Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) zeigt die Bodenbelagsbranche keine erhöhte Arbeitslosigkeit und untersteht aus diesem Grunde auch nicht der Stellenmeldepflicht. Damit kann davon ausgegangen werden, dass zurzeit eher ein Arbeitnehmermarkt besteht und deshalb mehr als nur existenzsichernde Löhne, auch ohne Samstagsarbeit, bezahlt werden. ■

## GESTION

# Travail le samedi sur les chantiers dans le secteur suisse des revêtements de sol

### Situation initiale

Certains membres de SolSuisse signalent que certains employés sont régulièrement disposés à effectuer des heures supplémentaires le samedi afin de gagner un peu plus d'argent. Depuis l'introduction d'une convention collective de travail pour le secteur des revêtements de sol en Suisse alémanique, cette question est devenue d'actualité, car cette CCT prescrit des durées maximales de travail contraignantes.

### Considérations

Travailler le samedi n'est en principe pas interdit, car le samedi est considéré comme un jour ouvrable selon la loi sur le travail. Toutefois, le travail le samedi n'est pas autorisé en Suisse romande pour tous les métiers du bâtiment ou est soumis à autorisation (prescription CCT second oeuvre).

La CCT pour le secteur du sol prescrit une durée maximale hebdomadaire de travail de 42,5 heures. Dans le cadre d'un modèle de temps de travail flexible, il est possible de travailler entre 40 et 45 heures par semaine, sans toutefois dépasser en moyenne 42,5 heures par semaine.

La loi sur le travail prescrit un temps de repos d'au moins 11 heures entre deux jours de travail, ce temps de repos pouvant être réduit à 8 heures une fois par semaine, à condition que les 11 heures par semaine soient respectées en moyenne sur deux semaines.

Une semaine de travail de 6 jours est autorisée par la loi, à condi-

tion que la durée maximale hebdomadaire du travail ne soit pas dépassée et que les temps de repos légaux soient respectés. Si la CCT Boden prescrit une durée maximale de travail hebdomadaire de 42,5 heures, les employés travailleraient 7 heures par jour (calculé par jour, mais cela pourrait également être réparti différemment). Les employés souhaitent toutefois effectuer des heures supplémentaires afin d'améliorer leur salaire. Si un employé a travaillé 42,5 heures du lundi au vendredi, il n'est pas autorisé à travailler en plus tous les samedis.

La CCT Sol offre la possibilité d'un modèle de temps de travail flexible. Conformément à l'article 13, paragraphe 2, de la CCT Sol, les heures supplémentaires ainsi générées doivent être compensées dans un délai de six mois. La CCT Sol ne précise pas ce que signifie le terme «compensées». Toutefois, on part généralement du principe que les heures supplémentaires sont compensées par du temps libre et non par une rémunération financière. Cependant, la CCT Sol auto-rise, à la fin d'une année civile, de qualifier les heures supplémentaires accumulées d'heures supplémentaires et de les rémunérer en conséquence.

L'article 14, alinéa 4, de la CCT Sol stipule que les heures supplémentaires doivent être évitées dans la mesure du possible. Il n'est donc pas permis aux employés d'accumuler régulièrement des heures supplémentaires et de travailler le samedi, même si cela se fait de manière volontaire.

## Récapitulatif

Il n'est pas permis de travailler régulièrement le samedi dans le but de gagner un revenu supplémentaire grâce aux heures supplémentaires. Les heures supplémentaires doivent être évitées dans la mesure du possible. Cela signifie qu'elles ne peuvent être ordonnées par l'employeur qu'à titre exceptionnel ou dans le cadre de commandes spéciales.

Les employés sont toutefois autorisés à travailler le samedi à un autre endroit contre un salaire horaire, car dans ce cas, l'obligation de diligence ordinaire de l'employeur principal ne s'applique pas. Une activité annexe doit toutefois être signalée à l'employeur principal, qui peut également l'exclure dans le contrat de travail. Dans le cadre d'une activité annexe, l'employé ne doit toute-fois pas concurrencer son employeur principal. Cela signifie qu'un poseur de sol ne peut effectuer des travaux de pose de sol ni pour son propre compte (= travail au noir) ni pour des tiers (= interdiction de concurrence). Un employé pourrait toutefois travailler le samedi, par exemple, à la caisse d'une station-service, à condition que les temps de repos légaux soient respectés.

Le travail le samedi est interdit dans tous les métiers du bâtiment dans toute la Suisse romande (CCT second oeuvre) ou soumis à autorisation.

## Conclusion

Les employeurs devraient interdire à leurs employés de travailler régulièrement le samedi, même si un employé souhaite le faire volontairement. Les poseurs de sol exercent un métier physiquement exigeant et ont droit aux temps de repos nécessaires, dont le samedi devrait faire partie.

La grande majorité des poseurs de sol sont rémunérés bien au-delà des salaires minimaux prescrits par la CCT Revêtements de sol. Le secteur des revêtements de sol n'est pas un secteur à bas salaires. Selon le Secrétariat d'État à l'économie (SECO), le secteur des revêtements de sol ne connaît pas de taux de chômage élevé et n'est donc pas soumis à l'obligation de déclarer les postes vacants. On peut donc supposer qu'il s'agit actuellement plutôt d'un marché favorable aux employés et que les salaires versés sont supérieurs au minimum vital, même sans travail le samedi. ■

# Lavori di sabato nei cantieri edili all'interno dell'industria svizzera dei rivestimenti per pavimenti

## Punto di partenza

Alcuni membri di Pavimenti-Svizzera segnalano che ci sono spesso dipendenti che desiderano fare gli straordinari il sabato per guadagnare qualcosa in più. Dall'introduzione di un contratto collettivo di lavoro per l'industria dei rivestimenti per pavimenti della Svizzera tedesca, questo tema è diventato di attualità, poiché proprio in questo CCL sono prescritti orari di lavoro massimi vincolanti.

## Considerazioni

Lavorare il sabato non è vietato in linea di principio, poiché secondo la legge sul lavoro il sabato è considerato un giorno lavorativo. Tuttavia, nella Svizzera occidentale il lavoro il sabato non è consentito per tutte le professioni edili o è soggetto ad autorizzazione (disposizione CCL second oeuvre).

Il CCL pavimenti prevede un orario di lavoro settimanale massimo di 42,5 ore. Con un modello di orario di lavoro flessibile è possibile lavorare tra le 40 e le 45 ore settimanali, senza superare in media le 42,5 ore settimanali.

La legge sul lavoro prescrive un periodo di riposo minimo di 11 ore tra due giorni lavorativi, che può essere ridotto a 8 ore una volta alla settimana, purché le 11 ore settimanali siano rispettate in media nell'arco di due settimane.

Una settimana lavorativa di 6 giorni è consentita dalla legge, a condizione che non venga superato il limite massimo di ore lavorative settimanali e che vengano rispettati i periodi di riposo previsti dalla legge. Se il CCL pavimenti (GAV Boden) prevede un orario di lavoro settimanale massimo di 42,5 ore, i lavoratori dovrebbero lavorare 7 ore al giorno (calcolate su base giornaliera, ma potrebbero anche essere ripartite in modo diverso). Tuttavia, i lavoratori ritengono opportuno effettuare ore di lavoro straordinario aggiuntive per aumentare la propria retribuzione. Se un lavoratore ha lavorato 42,5 ore dal lunedì al venerdì, non gli è consentito lavorare ogni sabato in aggiunta.

Il CCL pavimenti (GAV Boden) offre la possibilità di un modello di orario di lavoro flessibile. Le ore di lavoro supplementari così accumulate devono essere compensate entro sei mesi, ai sensi dell'articolo 13, capo-

verso 2, del CCL pavimenti. Il significato del termine «compensate» non è descritto in modo più dettagliato nel CCL pavimenti. In generale, tuttavia, si presume che le ore di lavoro straordinario siano compensate con tempo libero corrispondente e non in denaro. Tuttavia, il CCL pavimenti consente, alla fine di un anno civile, di classificare le ore di lavoro straordinario come ore di lavoro supplementari e quindi di retribuirle come salario.

L'articolo 14, paragrafo 4, del CCL pavimenti stabilisce che gli straordinari devono essere evitati per quanto possibile. Non è quindi consentito che i lavoratori accumulino regolarmente ore di straordinario e lavorino il sabato, anche se ciò avviene su base volontaria.

## Ricapitolando

Non è consentito lavorare regolarmente il sabato con l'obiettivo di ottenere un reddito supplementare tramite gli straordinari. Gli straordinari devono essere evitati per quanto possibile. Ciò significa che possono essere ordinati dal datore di lavoro solo in casi eccezionali o per incarichi speciali.

I lavoratori possono però lavorare il sabato con paga oraria altrove, perché in questo caso il datore di lavoro principale non ha il solito dovere di tutela. Un'attività secondaria deve però essere comunicata al datore di lavoro principale, che può anche escluderla dal contratto di lavoro. In caso di attività secondaria, il lavoratore non può tuttavia fare concorrenza al datore di lavoro principale. Ciò significa che un posatore di pavimenti non può eseguire lavori di pavimentazione né per conto proprio (= lavoro nero) né per conto terzi (= divieto di concorrenza). Un lavoratore potrebbe però lavorare il sabato, ad esempio, con retribuzione oraria alla cassa di un negozio di una stazione di servizio, purché siano rispettati i periodi di riposo previsti dalla legge.

Il lavoro sabato è vietato in tutti i mestieri dell'edilizia in tutta la Svizzera occidentale (CCL second oeuvre) o è soggetto ad autorizzazione.

## Conclusioni

I datori di lavoro dovrebbero vietare ai propri dipendenti di lavorare regolarmente il sabato, anche se

un dipendente desidera farlo volontariamente. I posatori di pavimenti svolgono un lavoro fisicamente impegnativo e hanno diritto ai necessari periodi di riposo, che dovrebbero includere anche il sabato.

La maggior parte dei posatori di pavimenti riceve una retribuzione ben superiore ai salari minimi previsti dal CCL pavimenti. L'industria dei rivestimenti per pavimenti non rientra tra quelli a basso reddito. Secondo la Segreteria di Stato dell'economia (SECO), l'industria dei rivestimenti per pavimenti non registra un aumento della disoccupazione e per questo motivo non è soggetto all'obbligo di notifica dei posti vacanti. Si può quindi presumere che attualmente vi sia piuttosto un mercato del lavoro favorevole ai lavoratori e che pertanto vengano corrisposti salari superiori al minimo vitale, anche senza lavoro il sabato. ■



Fotos: zvg

## Schöner Eingang. Starker Auftritt.



### Übernehmen Sie unternehmerische Verantwortung und entwickeln Sie den Schweizer Markt aktiv weiter – mit Entscheidungsfreiheit, Weitblick und Umsetzungskraft.

Die GEGGUS Schweiz AG mit Sitz in Hunzenschwil steht für Premium Eingangsmattensysteme und erstklassige Designlösungen. Unsere hochwertigen Schmutzschleusen werden mit Liebe zum Detail auf höchstem Niveau und in individueller Handarbeit in Deutschland (Weingarten bei Karlsruhe) gefertigt und in über 50 Ländern vertrieben. Die deutsche Firma existiert seit fast 80 Jahren und wird inhabergeführt in der 3. Generation.

Wir sind am Schweizer Markt seit mehr als 25 Jahren etabliert, wirtschaftlich erfolgreich und klar positioniert. Unsere nächste Entwicklungsphase bietet viel Raum für unternehmerische Impulse, Marktausbau und gezielte Weiterentwicklung. 2020 haben wir in Hunzenschwil bei Aarau einen neuen und hochmodernen Standort mit Büros und Lagerräumen errichtet.

Wir suchen eine unternehmerisch denkende, verkaufstarke und kundenorientierte Persönlichkeit als

# Geschäftsführer/-in Schweiz 100 %

### Ihre Verantwortung

- Sie tragen die unternehmerische Gesamtverantwortung der GEGGUS Schweiz AG und entwickeln den Schweizer Markt strategisch wie operativ weiter und treiben Wachstum, Marktausbau und Positionierung aktiv voran.
- Sie betreuen Kunden in der gesamten Schweiz und bauen unser Netzwerk zu Architekten, Planern, Generalunternehmern und weiteren Anspruchsgruppen gezielt aus.
- Sie verantworten Verkauf, Geschäftsentwicklung sowie die ganzheitliche Projektabwicklung von der Angebotserstellung über Kosten- und Terminplanung bis zur Qualitätssicherung und zum effizienten Personaleinsatz.
- Sie stellen eine wirtschaftlich effiziente Leistungserbringung sicher und steuern betriebswirtschaftliche Überlegungen, Kalkulationen und fundierte Entscheidungsgrundlagen.
- Sie führen ein kleines, eingespieltes Team mit Klarheit, Präsenz und Vorbildfunktion und fördern Eigenverantwortung sowie Zusammenarbeit.
- Sie kommunizieren direkt und partnerschaftlich mit der Geschäftsführung in Deutschland und setzen die strategischen Vorgaben des inhabergeführten mittelständischen Familienunternehmens im Schweizer Markt wirkungsvoll um.
- Sie nutzen Ihre weitreichenden Kompetenzen und Entscheidungsfreiheiten, um unternehmerisch wirksam zu handeln und die Weiterentwicklung des Unternehmens aktiv zu gestalten.

### Das bringen Sie mit

- Mehrjährige Erfahrung in der Bodenbelagsbranche speziell im projektorientierten Verkauf wird vorausgesetzt.
- Nachweisliche Erfolge im Verkauf, in der Kundenberatung sowie in der Geschäftsentwicklung.
- Unternehmerisches und betriebswirtschaftliches Denken kombiniert mit ausgeprägten Macherqualitäten.
- Erfahrung in der Führung von Mitarbeitenden sowie Freude daran, Menschen und Organisationen weiterzuentwickeln und das bestehende Netzwerk auszubauen.
- Entscheidungsfreude, Eigeninitiative und ein hohes Verantwortungsbewusstsein.

- Vernetztes Denken, Weitblick und der Wille, Potenziale konsequent zu realisieren.
- Sehr gute Deutsch- und gute Französischkenntnisse, Italienisch von Vorteil.

### Das erwartet Sie bei uns

- Eine unternehmerische Schlüsselrolle in einem führenden Familienunternehmen in der Entwicklung, Fertigung und Vermarktung qualitativ hochwertiger Schmutzschleusen.
- Grosser Gestaltungsspielraum sowie weitreichende Kompetenzen und kurze Entscheidungswege.
- Die Möglichkeit, den Schweizer Markt gezielt weiterzuentwickeln und nachhaltig zu prägen.
- Ein stabiles, inhabergeführtes Umfeld mit klaren Werten und langfristiger Perspektive.
- Attraktive und zeitgemässe Anstellungsbedingungen mit leistungsorientierten Komponenten sowie einem Firmenwagen.
- Ein moderner Arbeitsplatz im neuen, repräsentativen Firmengebäude in Hunzenschwil im Kanton Aargau, direkt an der Autobahn A1.

Sind Sie ein Verkaufsprofi mit fundierter Branchenkenntnis, der Verantwortung übernehmen und unternehmerisch wirken möchte? Dann freuen wir uns darauf, Sie persönlich kennenzulernen.

Für Auskünfte steht Ihnen Frau Bianca Knecht, externe Beraterin, gerne unter Telefon 078 624 44 83 zur Verfügung. Ihre vollständige Bewerbung senden Sie bitte per E-Mail an [mail@biancaknecht.ch](mailto:mail@biancaknecht.ch). Diskretion ist selbstverständlich.



# GEGGUS®

GEGGUS Schweiz AG

Westring 2 · 5502 Hunzenschwil · [www.eggus.ch](http://www.eggus.ch)

## Spitzensport und Handwerk – der Weg von Dania Allenbach

Eines der grossen Hoffnungstalente im Schweizer Skirennsport, Dania Allenbach aus dem Berner Saanenland, Jahrgang 2007, absolvierte zeitgleich zu ihren Skitrainings und Skirennen, eine Lehre zur Boden-Parkettlegerin EFZ. Aktuell fährt sie die dritte FIS-Saison und gehört zum B-Kader von SwissSki – und sie hat noch viel vor. Höchste Zeit, die sportlich begabte Boden-Parkettlegerin etwas näher kennenzulernen.

**BodenSchweiz: Du hast parallel zur Skikarriere die Lehre als Boden-Parkettlegerin EFZ gemacht. Was hat dich motiviert, diesen handwerklichen Beruf zu wählen – trotz Spitzensport?**

Dania Allenbach: Für mich war die Schule schon immer etwas, das ich eher über mich ergehen lassen musste. Deshalb war für mich schon früh klar, dass ich nach der obligatorischen Schulzeit nicht in eine Sportschule oder ins Gymnasium gehen möchte. Das ist für viele Sportler zwar der übliche und auch einfachste Weg, vor allem weil es kaum andere Optionen gibt, um den Sport weiter auf hohem Niveau auszuüben und gleichzeitig gut unterstützt zu werden. Ich wollte aber lieber etwas Praktisches machen und habe deshalb verschiedene handwerkliche Berufe (unter anderem als Tierärztin, Zimmerin sowie auch Boden-Parkettlegerin) geschnuppert. Das Bodenlegen hat mir dann besonders gefallen. Dabei war mir aber wichtig, dass ich trotz Lehre den Skirennsport weiter ausführen kann. Das habe ich dann auch offen kommuniziert, und glücklicherweise habe ich von meinem Lehrbetrieb von Beginn weg volle Unterstützung erhalten.

**Viele junge Sportler tun sich schwer mit der Doppelbelastung von Sport und Beruf. Was war für dich die grösste Herausforderung, und wie bist du damit umgegangen?**

Die grösste Herausforderung für mich war das Zeit- und Energiemanagement. Nach intensiven Trainingslagern oder Rennen fiel es mir oft schwer, noch genug Konzentration und Energie für Schule, Ausbildung oder Arbeit aufzubringen. Deshalb war es besonders wichtig, mich gut zu organisieren und offen mit Trainern sowie mit Arbeitgebern und Lehrpersonen zu sprechen. Dass alle flexibel waren und viel Verständnis gezeigt haben, hat mir dabei enorm geholfen.

**Gibt es etwas aus der Ausbildung zur Boden-Parkettlegerin, das dir heute im Spitzensport hilft – zum Bei-**

**spiel in Bezug auf Disziplin, Genauigkeit oder Durchhaltevermögen?**

Ich kann es nur jedem empfehlen, eine Sportlerlehre zu machen. Klar, es erfordert viel Selbstdisziplin und Durchhaltevermögen, aber man nimmt dabei auch unglaublich viel fürs Leben mit. Auch Sachen aus dem Berufsalltag, wie Disziplin, genaues Arbeiten, konzentriert dranbleiben oder strukturiert an Probleme herangehen kann ich auch in mein Training oder Wettkämpfe übertragen.

**Umgekehrt gefragt: Hat dir der Leistungssport Vorteile in der Lehre gebracht? Wenn ja, welche?**

Ja, ich denke schon. Als Leistungssportler ist man von Natur aus ehrgeizig und gibt bei allem, was man macht, sein Bestes. Ausserdem bin ich es gewohnt, mit Druck umzugehen und auch in stressigen Situationen ruhig zu bleiben. Das hat mir in der Lehre sicher sehr geholfen.

**Der Beruf ist körperlich anspruchsvoll. Wie hast du Training, Wettkämpfe und die Arbeit auf der Baustelle kombiniert, ohne dich zu überlasten?**

Die Belastung habe ich ehrlich gesagt erst im Nachhinein, als die Abschlussprüfungen vorbei waren und der ganze Druck plötzlich vorbei war, realisiert. Währenddessen funktionierte der Körper, und vor allem der Kopf, einfach. Klar, das Training wurde, so gut es ging, an die Umstände angepasst, und darauf geachtet, dass Schlaf und Erholung nicht zu kurz kommen. Gleichzeitig musste ich lernen, auf meinen Körper zu hören und seine Signale ernst zu nehmen. Das ist definitiv etwas, woran ich bis heute arbeite.

**Viele unserer Leserinnen und Leser bilden Lernende aus. Was wünschst du dir von Betrieben und Berufsbildnern, die junge Menschen mit besonderen Belastungen begleiten?**

Ich finde es super, dass Betriebe die Möglichkeit schaffen und offen dafür sind, junge Menschen



Foto: zvg

zu unterstützen. Dabei braucht es gegenseitiges Verständnis, Vertrauen und Flexibilität. Es hilft sehr, wenn Betriebe und Berufsbildner auf die besonderen Anforderungen von jungen Sportlern eingehen können. Wichtig ist auch, dass man immer offen miteinander spricht.

**Wenn du heute auf deine Lehrzeit zurückblickst: Worauf bist du besonders stolz – abseits von Medaillen und Resultaten?**

Wenn ich auf meine Lehrzeit zurückblicke, bin ich froh, dass ich Arbeit, Ausbildung und Sport erfolgreich miteinander verbinden konnte. Dabei habe ich Durchhaltevermögen, Selbstdisziplin und Motivation entwickelt, die mir auch in schwierigen Situationen helfen konnten, dranzubleiben. Rückblickend bin ich dankbar, dass ich diesen Weg gewählt habe und würde ihn jederzeit wiederholen.

**Zum Schluss persönlich: Was würdest du jungen Lernenden raten, die einen handwerklichen Beruf lernen und gleichzeitig grosse Träume verfolgen – im Sport oder in einem anderen Bereich?**

Verfolgt eure Träume, egal, was das Umfeld sagt. Glaubt an euch, bleibt dran und seid dankbar für die Möglichkeiten, die ihr habt. Klar, es ist nicht immer einfach, Arbeit, Ausbildung und Sport zu managen, aber mit Durchhaltevermögen, Motivation und etwas Organisation ist alles machbar, und vor allem habt Freude dran!

**Herzlichen Dank für das Interview und weiterhin viel Erfolg im Spitzensport, aber auch auf der Baustelle. ■**



Fotos: zvg

RELÈVE

## Sport de haut niveau et artisanat – le parcours de Dania Allenbach

*L'un des grands espoirs du ski alpin suisse, Dania Allenbach, originaire du Saanenland bernois et née en 2007, a suivi une formation de poseuse de sol-parquet CFC parallèlement à ses entraînements et à ses compétitions de ski. Elle en est actuellement à sa troisième saison FIS et fait partie de l'équipe B de SwissSki – et elle a encore de grands projets. Il est grand temps de faire plus ample connaissance avec cette poseuse de sol-parquet douée pour le sport.*

**Tu as suivi une formation de poseuse de sol-parquet CFC parallèlement à ta carrière de skieuse. Qu'est-ce qui t'a motivée à choisir ce métier artisanal, malgré le sport de haut niveau?**

Pour moi, l'école a toujours été quelque chose que je devais plutôt endurer. C'est pourquoi j'ai très tôt su que je ne voulais pas aller dans une école de sport ou au gymnase après la scolarité obligatoire. C'est certes la voie habituelle et la plus simple pour de nombreux sportifs, notamment parce qu'il n'y a guère d'autres options pour continuer à pratiquer le sport à haut niveau simultanément en bénéficiant d'un bon soutien. Mais je préférais faire quelque chose de pratique et j'ai donc essayé différents métiers manuels (entre autres vétérinaire, charpentière et poseuse de sol-parquet). J'ai particulièrement aimé la pose de sol. Mais il était important pour moi de pouvoir continuer à pratiquer le ski de compétition malgré mon apprentissage. Je l'ai donc clairement

communiqué et, heureusement, j'ai reçu dès le début le soutien total de mon entreprise formatrice.

**Beaucoup de jeunes sportifs ont du mal à concilier sport et travail. Quel a été le plus grand défi pour toi et comment l'as-tu relevé?**

Le plus grand défi pour moi a été la gestion du temps et de l'énergie. Après des camps d'entraînement intensifs ou des courses, j'avais souvent du mal à trouver suffisamment de concentration et d'énergie pour l'école, la formation ou le travail. Il était donc particulièrement important de bien m'organiser et de communiquer ouvertement avec mes entraîneurs, mes employeurs et mes enseignants. Leur flexibilité et leur grande compréhension m'ont énormément aidée.

**Y a-t-il quelque chose dans ta formation de poseuse de parquet qui t'aide aujourd'hui dans le sport de haut niveau, par exemple en termes de**

**discipline, de précision ou d'endurance?**

Je ne peux que recommander à tout le monde de suivre un apprentissage sportif. Bien sûr, cela demande beaucoup d'autodiscipline et de persévérance, mais on en retire énormément pour la vie. Je peux également transposer dans mon entraînement ou mes compétitions des aspects de la vie professionnelle quotidienne tels que la discipline, la précision dans le travail, la concentration ou l'approche structurée des problèmes.

**À l'inverse, le sport de compétition t'a-t-il apporté des avantages dans ton apprentissage? Si oui, lesquels?**

Oui, je pense. En tant que sportif de compétition, on est ambitieux par nature et on donne le meilleur de soi-même dans tout ce qu'on fait. De plus, je suis habitué à gérer la pression et à rester calme même dans des situations stressantes. Cela m'a certainement beaucoup aidé dans mon apprentissage.

**Ce métier est physiquement exigeant. Comment as-tu concilié l'entraînement, les compétitions et le travail sur le chantier sans te surmener?**

Pour être honnête, je n'ai réalisé la charge de travail qu'après coup, une fois les examens finaux terminés et toute la pression soudainement retombée. Pendant cette période, mon corps et surtout mon esprit fonctionnaient tout simplement. Bien sûr, l'entraînement a été adapté autant que possible aux circonstances et j'ai veillé à ne pas négliger le sommeil et la récupération. Simultanément, j'ai dû apprendre à écouter mon corps et à prendre ses signaux au sérieux. C'est définitivement quelque chose sur lequel je travaille encore aujourd'hui.

**Beaucoup de nos lecteurs forment des apprentis. Qu'attends-tu des entreprises et des formateurs qui accompagnent des jeunes soumis à des contraintes particulières?**

Je trouve formidable que les entreprises offrent cette possibilité et soient ouvertes à l'idée de soutenir les jeunes. Cela nécessite une compréhension mutuelle, de la confiance et de la flexibilité. Il est très utile que les entreprises et les formateurs professionnels puissent répondre aux exigences particulières des jeunes sportifs. Il est également important de toujours communiquer ouvertement les uns avec les autres.

## Sport agonistico e artigianato – il percorso di Dania Allenbach

*Una delle grandi promesse dello sci svizzero, Dania Allenbach, originaria della regione bernese del Saanenland, classe 2007, ha completato un apprendistato come posatrice di pavimenti-parquet AFC parallelamente agli allenamenti e alle gare di sci. Attualmente sta disputando la sua terza stagione FIS e fa parte della squadra B di SwissSki, ma ha ancora molti progetti per il futuro. È giunto il momento di conoscere più da vicino questa sportiva posatrice di pavimenti-parquet.*

**Parallelamente alla tua carriera sciistica hai conseguito il diploma di posatrice di pavimenti-parquet AFC. Cosa ti ha spinto a scegliere questo mestiere artigianale, nonostante fossi una sportiva di alto livello?**

Per me la scuola è sempre stata qualcosa che dovevo sopportare. Per questo ho capito presto che dopo la scuola dell'obbligo non volevo frequentare una scuola sportiva o un liceo. Per molti atleti questa è la strada più comune e anche la più semplice, soprattutto perché non ci sono molte altre opzioni per continuare a praticare sport ad alto livello e allo stesso tempo ricevere un buon sostegno. Io però preferivo fare qualcosa di pratico e quindi ho provato diversi mestieri artigianali (tra cui veterinaria, carpentiere e posatrice di pavimenti-parquet). La posa dei pavimenti mi è piaciuta particolarmente. Per me era importante poter continuare a praticare lo sci agonistico nonostante l'apprendistato. L'ho comunicato apertamente e fortunatamente ho ricevuto fin dall'inizio il pieno sostegno della mia azienda di formazione.

**Molti giovani atleti hanno difficoltà a conciliare lo sport e il lavoro. Qual è stata la sfida più grande per te e come l'hai affrontata?**

La sfida più grande per me è stata la gestione del tempo e delle energie. Dopo intensi ritiri di allenamento o gare, spesso mi risultava difficile trovare la concentrazione e l'energia necessarie per la scuola, la formazione o il lavoro. Per questo era particolarmente importante organizzarmi bene e parlare apertamente con gli allenatori, i datori di lavoro e gli insegnanti. Il fatto che tutti fossero flessibili e dimostrassero molta comprensione mi ha aiutato enormemente.

**C'è qualcosa che hai imparato durante la tua formazione come posatrice di pavimenti-parquet che oggi ti aiuta nello sport agonistico, ad**

**esempio in termini di disciplina, precisione o resistenza?**

Consiglio a tutti di seguire un apprendistato sportivo. Certo, richiede molta autodisciplina e perseveranza, ma si imparano tantissime cose utili per la vita. Anche aspetti della vita professionale quotidiana, come la disciplina, la precisione nel lavoro, la concentrazione o l'approccio strutturato ai problemi, posso trasferirli nel mio allenamento o nelle competizioni.

**Domanda al contrario: lo sport agonistico ti ha portato dei vantaggi nell'apprendistato? Se sì, quali?**

Sì, penso di sì. Come atleta agonista si è ambiziosi per natura e si dà il massimo in tutto ciò che si fa. Inoltre sono abituata a gestire la pressione e a mantenere la calma anche in situazioni stressanti. Questo mi ha sicuramente aiutata molto durante l'apprendistato.

**Il lavoro è fisicamente impegnativo. Come hai conciliato allenamenti, gare e lavoro in cantiere senza sovraccaricarti?**

Onestamente, mi sono resa conto dello stress solo dopo, quando gli esami finali erano terminati e tutta la pressione era improvvisamente svanita. Nel frattempo, il corpo e soprattutto la mente funzionavano semplicemente. Certo, l'allenamento è stato adattato alle circostanze nel miglior modo possibile, prestando attenzione a non trascurare il sonno e il riposo. Allo stesso tempo, ho dovuto imparare ad ascoltare il mio corpo e a prendere sul serio i suoi segnali. Questo è sicuramente qualcosa su cui sto ancora lavorando oggi.

**Molti delle nostre lettrici e dei nostri lettori formano apprendisti. Cosa desideri dalle aziende e dai formatori professionali che accompagnano i giovani con particolari difficoltà?**

Trovo fantastico che le aziende offrano questa opportunità e siano

disposte a sostenere i giovani. Ciò richiede comprensione reciproca, fiducia e flessibilità. È molto utile che le aziende e i formatori professionali siano in grado di rispondere alle esigenze specifiche dei giovani atleti. È importante anche comunicare sempre in modo aperto.

**Quando ripensi al tuo periodo di apprendistato, di cosa sei particolarmente orgogliosa, a parte le medaglie e i risultati?**

Quando ripenso al mio periodo di apprendistato, sono felice di essere riuscita a conciliare con successo lavoro, formazione e sport. Ho sviluppato perseveranza, autodisciplina e motivazione, che mi hanno aiutata a non mollare anche nelle situazioni difficili. Guardando indietro, sono grata di aver scelto questa strada e la rifarei senza esitare.

**Per concludere, a titolo personale: cosa consiglieresti ai giovani apprendisti che stanno imparando un mestiere artigianale e allo stesso tempo perseguono grandi sogni, nello sport o in altri ambiti?**

Inseguite i vostri sogni, indipendentemente da ciò che dicono gli altri. Credete in voi stessi, non mollate e siate grati per le opportunità che avete. Certo, non è sempre facile conciliare lavoro, studio e sport, ma con perseveranza, motivazione e un po' di organizzazione tutto è possibile. E soprattutto, divertitevi!

**Grazie mille per l'intervista e auguri per il tuo futuro successo nello sport agonistico, ma anche sul cantiere. ■**

**Quand tu repenses à ton apprentissage aujourd'hui, de quoi es-tu particulièrement fier, outre les médailles et les résultats?**

Quand je repense à mon apprentissage, je suis heureux d'avoir réussi à concilier travail, formation et sport. Cela m'a permis de développer de la persévérance, de l'autodiscipline et de la motivation, qui m'ont aidé à tenir bon même dans les situations difficiles. Avec le recul, je suis reconnaissant d'avoir choisi cette voie et je la referais sans hésiter.

**Pour finir, sur un plan plus personnel: que conseillerais-tu aux jeunes apprentis qui apprennent un métier manuel et qui poursuivent simultanément de grands rêves, dans le sport ou dans un autre domaine?**

Poursuivez vos rêves, peu importe ce que dit votre entourage. Croyez en vous, persévérez et soyez reconnaissants des opportunités qui s'offrent à vous. Bien sûr, il n'est pas toujours facile de concilier travail, formation et sport, mais avec de la persévérance, de la motivation et un peu d'organisation, tout est possible. Et surtout, prenez du plaisir!

**Merci beaucoup pour cette interview et bonne continuation dans le sport de haut niveau, mais aussi sur les chantiers. ■**



## MASCHINEN & WERKZEUGE



**BERATUNG**

**VERKAUF**

**MIETSERVICE**

**ERSATZTEILDIENTST**



**AIRTEC AG**  
Industriestrasse 40  
4455 Zunzgen  
061 976 95 25  
[www.airtec.ch](http://www.airtec.ch) - [info@airtec.ch](mailto:info@airtec.ch)



## BODENTECHNIK 2026

Werkzeuge · Maschinen ·  
Messgeräte · Zubehör



Bestelladresse:  
Sika Schweiz AG  
VE Klebag  
Herdern 13  
6373 Ennetbürgen  
[info@klebag.ch](mailto:info@klebag.ch)



## WERKZEUGKATALOG

Professionelle Arbeit gelingt nur mit den korrekten Werkzeugen und Maschinen. Klebag bietet ein umfassendes Sortiment an Werkzeugen und Maschinen für Boden- und Parkettleger. Mit Hilfe unseres Werkzeugkatalogs finden Sie auch das passende Zubehör.

Mit dem untenstehenden **QR-Code** gelangen Sie direkt zum Katalog und können diesen gleich als PDF herunterladen.

Möchten Sie den Katalog lieber in gedruckter Form? Kontaktieren Sie uns und wir senden Ihnen den Katalog gerne per Post zu.

Für Preisfragen und weitere Informationen wenden Sie sich an Ihren Technischen Verkaufsberater oder senden Sie uns eine E-Mail. Mehr dazu: [www.klebag.ch](http://www.klebag.ch)

**DIREKT ZUM DOWNLOAD:**



A SIKA BRAND



Ein Perlon Rips-Muster von Anker zum Zeigen, wie der werkseitige Schnitt aussieht

Un échantillon de reps de perlon d'Anker pour montrer à quoi ressemble la coupe en usine.

un campione di perlon rib di Anker per mostrare come appare il taglio di fabbrica

#### PUBLIREPORTAGE

## Mehr Planungssicherheit und Qualität mit gewebten Teppichböden

Gewebte Teppichböden stehen seit jeher für Qualität, Langlebigkeit und gestalterische Präzision. Gleichzeitig galten sie in der Verarbeitung als anspruchsvoll: Zuschnitt, Anpassung und Kantenbearbeitung erfolgten meist direkt auf der Baustelle. Das ist zeitintensiv und fehleranfällig. Genau hier setzt eine aktuelle Innovation im Bereich der textilen Bodenbeläge an.

Als langjährige Schweizer Vertretung von Anker erleben wir bei Büchi Boden, wie sich gewebter Teppichboden neu positioniert. Dank moderner Fertigungstechniken können gewebte Teppichböden heute bereits werkseitig massgenau konfektioniert werden. Der Zuschnitt vor Ort entfällt vollständig. Das Ergebnis sind passgenaue Elemente mit präzisen Kanten, gleichbleibender Qualität und deutlich reduziertem Montageaufwand.

Für Bodenleger bedeutet dies mehr Planungssicherheit, kürzere Verlegezeiten und eine höhere Ausführungsqualität. Insbesondere bei komplexen Grundrissen oder hochwertigen Objekten. Gewebte Kompetenz wird damit nicht nur sichtbar, sondern auch effizienter. Eine Entwicklung, die zeigt, wie Tradition und Innovation im textilen Bodenbelag sinnvoll zusammenfinden. ■

#### PUBLIREPORTAGE

## Davantage de sécurité de planification et de qualité avec des moquettes tissées

Les moquettes tissées sont depuis toujours synonymes de qualité, de durabilité et de précision dans la conception. Simultanément, elles étaient réputées difficiles à mettre en œuvre: la découpe, l'ajustement et la finition des bords s'effectuaient généralement directement sur le chantier. Ce processus était long et source d'erreurs. C'est précisément là qu'intervient une innovation récente dans le domaine des revêtements de sol textiles.

En tant que représentant suisse de longue date d'Anker, nous constatons chez Büchi Sol comment la moquette tissée se repositionne. Grâce à des techniques de fabrication modernes, les moquettes tissées peuvent aujourd'hui être confectionnées sur mesure en usine. La découpe sur place n'est plus nécessaire. Il en résulte des éléments parfaitement adaptés, avec des bords précis, une qualité constante et un effort d'installation considérablement réduit.

Pour les poseurs de sol, cela signifie une plus grande sécurité dans la planification, des temps de pose plus courts et une meilleure qualité d'exécution. En particulier pour les plans complexes ou les objets de grande valeur. La compétence tissée devient ainsi non seulement visible, mais aussi plus efficace. Une évolution qui montre comment la tradition et l'innovation se marient judicieusement dans le domaine des revêtements de sol textiles. ■

#### PUBLIREPORTAGE

## Maggiore sicurezza nella progettazione e qualità superiore con i tappeti in tessuto

I tappeti tessuti sono da sempre sinonimo di qualità, durata e precisione nella realizzazione. Allo stesso tempo, la loro lavorazione era considerata complessa: il taglio, l'adattamento e la rifinitura dei bordi venivano effettuati per lo più direttamente in cantiere. Si trattava di operazioni che richiedevano molto tempo ed erano soggette a errori. È proprio qui che entra in gioco un'innovazione recente nel settore dei rivestimenti tessili per pavimenti.

In qualità di rappresentante svizzero di lunga data di Anker, noi di Büchi Boden assistiamo al riposizionamento dei tappeti tessuti. Grazie alle moderne tecniche di produzione, oggi i tappeti tessuti possono essere confezionati in fabbrica su misura. Il taglio in loco non è più necessario. Il risultato sono elementi su misura con bordi precisi, qualità costante e costi di montaggio notevolmente ridotti.

Per i posatori di pavimenti ciò significa maggiore sicurezza nella pianificazione, tempi di posa più brevi e una qualità di esecuzione superiore. In particolare nel caso di planimetrie complesse oppure di immobili di pregio. La competenza tessile non solo diventa visibile, ma anche più efficiente. Uno sviluppo che dimostra come tradizione e innovazione possano fondersi in modo sensato nel settore dei rivestimenti tessili per pavimenti. ■



**Büchi Boden GmbH**  
Zürcherstrasse 322  
8406 Winterthur  
T +41 52 347 30 20  
info@teppichboden.ch  
www.teppichboden.ch

Arbeitsgeräte, Arbeitskleidung	Outils et machines, vêtements de travail	Attrezzi da lavoro, abiti da lavoro
	<b>Floor Concept AG</b> Allmendstrasse 4 6210 Sursee	T 044 533 45 00 info@floorconcept.ch www.floorconcept.ch
	<b>Sika Schweiz AG, VE Klebag</b> Herdern 13 6373 Ennetbürgen	T 041 624 40 50 info@klebag.ch www.klebag.ch
	<b>SHARKGROUP AG</b> Wermatswilerstrasse 8 8610 Uster	T 044 994 40 70 info@profloor.swiss www.profloor.swiss
	<b>Uzin Utz Schweiz AG</b> Ennetbürgerstrasse 47 6374 Buochs	T 041 624 48 88 ch@uzin-utz.com www.uzin-utz.com
	<b>Wetrok AG</b> 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 pavimenti
	<b>albert Bauprodukte GmbH</b> Galileo-Strasse 7 6056 Kägswil	T 041 661 24 04 mail@albert.ch www.albert.ch

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

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

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

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

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

Klebstoffe	Colles	Adesivi
	<b>Ardex Schweiz AG</b> Limmatstrasse 2 8957 Spreitenbach	T 043 355 19 19 info@ardex.ch www.ardex.ch
	<b>Gerflor FEAG AG</b> Hädelistrasse 9 8712 Stäfa	T 044 922 19 20 switzerland@gerflor.com www.gerflor.ch
	<b>Gyso AG</b> Steinackerstrasse 34 8302 Kloten	T 043 255 55 55 info@gyso.ch www.gyso.ch
	<b>Sika Schweiz AG, VE Klebag</b> Herdern 13 6373 Ennetbürgen	T 041 624 40 50 info@klebag.ch www.klebag.ch
	<b>Level4 Swiss GmbH</b> Ronystrasse 19 6331 Hünenberg	T 079 855 01 11 info@level4.swiss www.level4.swiss
	<b>Mapei Suisse SA</b> Route Principale 127 1642 Sorens	T 026 915 90 00 info@mapei.ch www.mapei.ch
	<b>merz + benteli ag</b> Freiburgstrasse 616 3172 Niederwangen	T 031 980 48 48 info@merz-benteli.ch www.merz-benteli.ch
	<b>Sika Schweiz AG</b> Tüffenwies 16 8048 Zürich	T 058 436 40 40 sika@sika.ch www.sika.ch
	<b>Uzin Utz Schweiz AG</b> Ennetbürgerstrasse 47 6374 Buochs	T 041 624 48 88 ch@uzin-utz.com www.uzin-utz.com
	<b>Wakol Adhesa AG</b> Bionstrasse 5 9015 St. Gallen	T 031 921 07 55 info@wakoladhesa.ch www.wakoladhesa.ch

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

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

Laminat	Stratifiés	Laminato
	<b>cabana AG</b> St. Gallerstrasse 32 9101 Herisau	T 071 353 0 353 info@cabana.ch www.cabana.ch
	<b>Windmüller GmbH</b> Nord-West-Ring 21 D-32832 Augustdorf	T +49 5237 609 0 info@wineo.de www.wineo.de
	<b>Swiss Krono AG</b> Willisauerstrasse 37 6122 Menznau	T 041 494 94 94 info@swisskrono.ch www.swisskrono.ch

## Linoleum

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

## LVT-Beläge

	<b>SHARKGROUP AG</b> Wermatswilerstrasse 8 8610 Uster	T 043 333 46 46 info@sharkgroup.swiss www.enia.swiss
	<b>Floor Trade AG</b> Chaltenbodenstrasse 21 8834 Schindellegi	T 043 888 29 10 kontakt@floortrade.ch www.floortrade.ch
	<b>Numaxx GmbH</b> Littauerboden 1 6014 Luzern	T 041 207 89 65 info@numaxx.ch www.numaxx.ch
	<b>PRODEX concepts &amp; services AG</b> Industriestrasse 27 4703 Kestenholz	T 062 959 90 90 info@produx.ch www.produx.ch
	<b>Tarkett Schweiz AG</b> Loorenstrasse 9 8305 Dietlikon	T 043 233 79 24 bestellung.ch@tarkett.com www.tarkett.ch

## Messtechnik, Trocknung

	<b>Radtko Messtechnik AG</b> Lättichstrasse 4A 6340 Baar	T 041 710 00 32 info@cpm-radtko.com www.cpm-radtko.com
---	--	--

## Méthode de mesure, séchage

## Tecnologia di misurazione, essiccazione

## Nadelfilze

	<b>Floor Concept AG</b> Allmendstrasse 4 6210 Sursee	T 044 533 45 00 info@floorconcept.ch www.floorconcept.ch
	<b>Tarkett Schweiz AG</b> Loorenstrasse 9 8305 Dietlikon	T 043 233 79 24 bestellung.ch@tarkett.com www.tarkett.ch
	<b>Fabromont AG</b> Industriestrasse 10 3185 Schmitten	T 026 497 88 11 kontakt@fabromont.ch www.fabromont.ch
	<b>Forbo Giubiasco SA</b> Via Industrie 16 6512 Giubiasco	T 091 850 01 11 info.flooring.ch@forbo.com www.forbo-flooring.ch
	<b>Wibatec AG</b> Neumühlestrasse 7 6102 Malters	T 041 370 10 47 info@wibatec.ch www.wibatec.ch

## Parkett

	<b>Allfloora GmbH</b> Föhrenweg 12 5444 Küntlen	T 079 951 53 98 info@allfloora.ch www.allfloora.ch
	<b>AUFWÄRTS</b> Bösch 21 6331 Hünenberg	T 041 520 78 60 info@aufwaerts-ag.ch www.aufwaerts.ch
	<b>Bauwerk Parkett AG</b> Neudorfstrasse 49 9430 St. Margrethen	T 071 747 74 74 st.margrethen@bauwerk.com www.bauwerk.com
	<b>cabana AG</b> St. Gallerstrasse 32 9101 Herisau	T 071 353 0 353 info@cabana.ch www.cabana.ch
	<b>SHARKGROUP AG</b> Wermatswilerstrasse 8 8610 Uster	T 043 333 46 46 info@sharkgroup.swiss www.enia.swiss
	<b>Floor Trade AG</b> Chaltenbodenstrasse 21 8834 Schindellegi	T 043 888 29 10 kontakt@floortrade.ch www.floortrade.ch
	<b>PVA AG</b> Talstrasse 8 8852 Altendorf	T 055 451 95 95 info@pva.ch www.pva.ch



**Holzplatten AG**  
Weberrütistrasse 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 & Jaecker 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

## Parkettlücke, Parkettöle

	<b>PVA AG</b> Talstrasse 8 8852 Altendorf T 055 451 95 95 info@pva.ch www.pva.ch
	<b>Sika Schweiz AG, VE Klebag</b> Herdern 13 6373 Ennetbürgen T 041 624 40 50 info@klebag.ch www.klebag.ch
	<b>Teknos AG</b> Industriestrasse 7 9487 Gamprin-Bendern T +423 375 94 00 ch-info@teknos.com www.teknos.ch
	<b>Uzin Utz Schweiz AG</b> Ennetbürgerstrasse 47 6374 Buochs T 041 624 48 88 ch@uzin-utz.com www.uzin-utz.com
	<b>Woca Schweiz GmbH</b> Huebweisstrasse 11 8492 Wila T 052 391 22 33 info@ttprotecum.ch www.woca.ch

## Pflege, Reinigung

	<b>Floor Concept AG</b> Allmendstrasse 4 6210 Sursee T 044 533 45 00 info@floorconcept.ch www.floorconcept.ch
	<b>Sika Schweiz AG, VE Klebag</b> Herdern 13 6373 Ennetbürgen T 041 624 40 50 info@klebag.ch www.klebag.ch
	<b>Knecht GmbH</b> Lochmühlestrasse 5 9056 Gais T 071 344 12 05 info@knecht-gmbh.ch www.knecht-gmbh.ch
	<b>Teknos AG</b> Industriestrasse 7 9487 Gamprin-Bendern T +423 375 94 00 ch-info@teknos.com www.teknos.ch
	<b>Uzin Utz Schweiz AG</b> Ennetbürgerstrasse 47 6374 Buochs T 041 624 48 88 ch@uzin-utz.com www.uzin-utz.com
	<b>Uzin Utz Schweiz AG</b> Ennetbürgerstrasse 47 6374 Buochs T 041 624 48 88 ch@uzin-utz.com www.uzin-utz.com

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

	<b>profilisager ag</b> Alte Hallwilerstrasse 13 5724 Dürrenäsch	T 062 767 50 20 info@profilisager.ch www.profilisager.ch
	<b>Stucky Holzprofileisten AG</b> Im Grossherweg 8 8902 Urdorf	T 044 905 95 95 info@stucky-ag.ch www.stucky-ag.ch
	<b>Toggofloor GmbH</b> Husenstrasse 8b 9533 Kirchberg	T 071 985 01 01 info@toggofloor.ch www.toggofloor.ch
	<b>Windmüller GmbH</b> Nord-West-Ring 21 D-32832 Augustdorf	T +49 5237 609 0 info@wineo.de www.wineo.de

PVC-Beläge	Revêtements PVC	Rivestimenti in PVC
	<b>Gerflor FEAG AG</b> Hädelistrasse 9 8712 Stäfa	T 044 922 19 20 switzerland@gerflor.com www.gerflor.ch
	<b>Forbo Giubiasco SA</b> Via Industrie 16 6512 Giubiasco	T 091 850 01 11 info.flooring.ch@forbo.com www.forbo-flooring.ch
	<b>Tarkett Schweiz AG</b> Loorenstrasse 9 8305 Dietlikon	T 043 233 79 24 bestellung.ch@tarkett.com www.tarkett.ch
	<b>Windmüller GmbH</b> 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
	<b>Büchi Boden GmbH</b> Zürcherstrasse 322 8406 Winterthur	T 052 347 30 20 info@teppichboden.ch www.teppichboden.ch
	<b>Tarkett Schweiz AG</b> Loorenstrasse 9 8305 Dietlikon	T 043 233 79 24 bestellung.ch@tarkett.com www.tarkett.ch
	<b>Forbo Giubiasco SA</b> Via Industrie 16 6512 Giubiasco	T 091 850 01 11 info.flooring.ch@forbo.com www.forbo-flooring.ch
	<b>Gerflor FEAG AG</b> Hädelistrasse 9 8712 Stäfa	T 044 922 19 20 switzerland@gerflor.com www.gerflor.ch

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

Teppichunterlagen	Thibaudes	Tappetini in moquette
	<b>SHARKGROUP AG</b> Wermatswilerstrasse 8 8610 Uster	T 043 333 46 46 info@sharkgroup.swiss www.directa.swiss
	<b>Gyso AG</b> Steinackerstrasse 34 8302 Kloten	T 043 255 55 55 info@gyso.ch www.gyso.ch
	<b>Nydegger AG</b> Weieracherstrasse 9 8184 Bachenbülach	T 044 872 76 66 info@nyag.ch nyag.ch

Sockelleisten	Plinthes	Battiscopa
	<b>SHARKGROUP AG</b> Wermatswilerstrasse 8 8610 Uster	T 043 333 46 46 info@sharkgroup.swiss www.directa.swiss
	<b>Düco Wahlen AG</b> Breitenbachweg 36 4246 Wahlen b. Laufen	T 061 761 23 44 info@dueco-wahlen.ch www.dueco-wahlen.ch
	<b>Gerflor FEAG AG</b> Hädelistrasse 9 8712 Stäfa	T 044 922 19 20 switzerland@gerflor.com www.gerflor.ch
	<b>MCG Sockelleisten AG</b> Seestrasse 97 8800 Thalwil	T 044 720 01 10 mcg@sockelleisten-ag.ch www.sockelleisten-ag.ch

Trittschall-dämmbeläge	Thibaudes isolantes	Rivestimenti per isolamento acustico da calpestio
	<b>SHARKGROUP AG</b> Wermatswilerstrasse 8 8610 Uster	T 043 333 46 46 info@sharkgroup.swiss www.directa.swiss
	<b>Formtech AG</b> Püntstrasse 2 8492 Wila	T 052 397 22 23 info@formtech.ch www.formtech.ch
	<b>Gyso AG</b> Steinackerstrasse 34 8302 Kloten	T 043 255 55 55 info@gyso.ch www.gyso.ch
	<b>Sika Schweiz AG, VE Klebag</b> Herdern 13 6373 Ennetbürgen	T 041 624 40 50 info@klebag.ch www.klebag.ch
	<b>Mapei Suisse SA</b> Route Principale 127 1642 Sorens	T 026 915 90 00 info@mapei.ch www.mapei.ch
	<b>Nydegger AG</b> Weieracherstrasse 9 8184 Bachenbülach	T 044 872 76 66 info@nyag.ch nyag.ch
	<b>Sika Schweiz AG</b> Tüffenwies 16 8048 Zürich	T 058 436 40 40 sika@sika.ch www.sika.ch
	<b>Siltex AG</b> Allmendstrasse 4 6210 Sursee	T 041 926 09 26 info@siltex.ch www.siltex.ch
	<b>Uzin Utz Schweiz AG</b> Ennetbürgerstrasse 47 6374 Buochs	T 041 624 48 88 ch@uzin-utz.com www.uzin-utz.com
	<b>Windmüller GmbH</b> Nord-West-Ring 21 D-32832 Augustdorf	T +49 5237 609 0 info@wineo.de www.wineo.de


## Tuftteppiche

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

## Untergrund- vorbereitung

	<b>Gyso AG</b> Steinackerstrasse 34 8302 Kloten	T 043 255 55 55 info@gyso.ch www.gyso.ch
	<b>Sika Schweiz AG, VE Klebag</b> Herdern 13 6373 Ennetbürgen	T 041 624 40 50 info@klebag.ch www.klebag.ch
	<b>Mapei Suisse SA</b> Route Principale 127 1642 Sorens	T 026 915 90 00 info@mapei.ch www.mapei.ch
	<b>Sika Schweiz AG</b> Tüffenwies 16 8048 Zürich	T 058 436 40 40 sika@sika.ch www.sika.ch
	<b>Uzin Utz Schweiz AG</b> Ennetbürgerstrasse 47 6374 Buochs	T 041 624 48 88 ch@uzin-utz.com www.uzin-utz.com





## Vorhang- zubehör

	<b>MHZ Hachtel &amp; Co AG</b> Eichstrasse 10 8107 Buchs	T 0848 47 13 13 info@mhz.ch www.mhz.ch
---	--	--

## Webteppiche

	<b>Büchi Boden GmbH</b> Zürcherstrasse 322 8406 Winterthur	T 052 347 30 20 info@teppichboden.ch www.teppichboden.ch
	<b>Tarkett Schweiz AG</b> Loorenstrasse 9 8305 Dietlikon	T 043 233 79 24 bestellung.ch@tarkett.com www.tarkett.ch
	<b>Terr'Arte AG</b> Allmendstrasse 4 6210 Sursee	T 041 926 09 55 info@terrarte.ch www.terrarte.ch
	<b>TISCA Tischhauser AG</b> Sonnenbergstrasse 1 9055 Bühler	T 071 791 01 11 info@tisca.com www.tisca.com

## Werkzeuge, Maschinen, Schleifmittel

	<b>Airtec AG</b> Industriestrasse 40 4455 Zunzgen	T 061 976 95 25 info@airtec.ch www.airtec.ch
	<b>J. Brauchli AG</b> Allmendstrasse 4 6210 Sursee	T 041 926 0 900 info@brauchli.ch www.jbrauchli.ch
	<b>Condair AG</b> Talstrasse 35–37 8808 Pfäffikon/SZ	T 055 416 61 11 ch.info@condair.com www.condair.ch
	<b>gamarTec AG</b> Lerchenweg 14 4538 Oberbipp	T 032 636 11 55 info@gamartec.ch www.gamartec.ch



**Gueng AG**  
Gewerbstrasse 3  
8162 Steinmaur

T 043 422 29 49  
info@gueng.ch  
www.gueng.ch



**F. Jannone AG**  
Grünaustrasse 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 Kägiswil

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

## Tappeti in tessuto

## Tapis tissés

	<b>Büchi Boden GmbH</b> Zürcherstrasse 322 8406 Winterthur	T 052 347 30 20 info@teppichboden.ch www.teppichboden.ch
	<b>Tarkett Schweiz AG</b> Loorenstrasse 9 8305 Dietlikon	T 043 233 79 24 bestellung.ch@tarkett.com www.tarkett.ch
	<b>Terr'Arte AG</b> Allmendstrasse 4 6210 Sursee	T 041 926 09 55 info@terrarte.ch www.terrarte.ch
	<b>TISCA Tischhauser AG</b> Sonnenbergstrasse 1 9055 Bühler	T 071 791 01 11 info@tisca.com www.tisca.com

## Outils, machines, matériels de ponçage

	<b>Airtec AG</b> Industriestrasse 40 4455 Zunzgen	T 061 976 95 25 info@airtec.ch www.airtec.ch
	<b>J. Brauchli AG</b> Allmendstrasse 4 6210 Sursee	T 041 926 0 900 info@brauchli.ch www.jbrauchli.ch
	<b>Condair AG</b> Talstrasse 35–37 8808 Pfäffikon/SZ	T 055 416 61 11 ch.info@condair.com www.condair.ch
	<b>gamarTec AG</b> Lerchenweg 14 4538 Oberbipp	T 032 636 11 55 info@gamartec.ch www.gamartec.ch

## Strumenti, macchine, abrasivi

	<b>Airtec AG</b> Industriestrasse 40 4455 Zunzgen	T 061 976 95 25 info@airtec.ch www.airtec.ch
	<b>J. Brauchli AG</b> Allmendstrasse 4 6210 Sursee	T 041 926 0 900 info@brauchli.ch www.jbrauchli.ch
	<b>Condair AG</b> Talstrasse 35–37 8808 Pfäffikon/SZ	T 055 416 61 11 ch.info@condair.com www.condair.ch
	<b>gamarTec AG</b> Lerchenweg 14 4538 Oberbipp	T 032 636 11 55 info@gamartec.ch www.gamartec.ch

# Colors of Earth

**tilo**

## Die Kraft der Farben.

Mit dem **CoreColor Concept** bringt tilo die Sprache der Natur auf einen widerstandsfähigen Boden. Lassen Sie Ihre Kunden die Farbwelten **PUR, KRÄFTIG** und **PASTELL** entdecken und bieten Sie einen klaren Mehrwert in der Beratung.



**collfox**  
schlau verlegen



**richtig wählen,  
schlau verlegen**



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



## STABSÜBERGABE

# Staffelübergabe in der Geschäftsleitung der netto Einkaufsgruppe AG: Kämpfer folgt auf Grieder

Nach fast 23-jähriger Zugehörigkeit in der Führungsspitze als Verantwortlicher im Bereich Einkauf und ab 2009 als CEO und Vorsitzender der Geschäftsleitung der netto Einkaufsgruppe AG tritt Joerg Grieder per 31. Dezember 2025 in den Ruhestand.

Die Nachfolge in der Geschäftsleitung der netto Einkaufsgruppe AG übernimmt ab dem 01.01.2026 Adrian Kämpfer, der sich seit dem 1. November 2025 in die neue Aufgabe einarbeitet. Herr Kämpfer bringt langjährige Erfahrung aus der Holzbau- und Holzhandelsbranche mit und war während vieler Jahre in verschiedenen Führungsfunktionen tätig. Er verfügt über fundiertes Wissen in Einkauf, Vertrieb, Produktion und Personalentwicklung und legt

grossen Wert auf partnerschaftliche Zusammenarbeit und eine offene Kommunikation.

Sein Ziel ist es, die netto Einkaufsgruppe AG verantwortungsvoll weiterzuführen, bewährte Stärken zu erhalten und gleichzeitig neue Impulse zu setzen. Er freut sich auf die Zusammenarbeit mit dem gesamten Team, den Mitgliedern und den Partnerlieferanten. ■



Adrian Kämpfer

## PASSATION DU RELAIS

### Passage de relais à la direction du groupe d'achat netto SA: Kämpfer succède à Grieder

*Après près de 23 ans passés à la tête de l'entreprise en tant que responsable des achats, puis, à partir de 2009, en tant que CEO et président de la direction du groupe d'achat netto SA, Joerg Grieder prendra sa retraite le 31 décembre 2025.*

À partir du 1er janvier 2026, **Adrian Kämpfer**, qui se familiarise avec ses nouvelles fonctions depuis le 1er novembre 2025, prendra la succession à la direction du groupe d'achat netto SA. M. Kämpfer apporte avec lui de nombreuses années d'expérience dans le secteur de la construction et du commerce du bois et a occupé pendant de nombreuses années divers postes de direction. Il dispose de solides connaissances dans les domaines des achats, de la distribution, de la production et du développement du personnel et accorde une grande importance à la coopération partenariale et à une communication ouverte.

Son objectif est de poursuivre la gestion responsable du groupe d'achat netto SA, de préserver ses atouts éprouvés et, simultanément, d'apporter de nouvelles impulsions. Il se réjouit de collaborer avec l'ensemble de l'équipe, les membres et les fournisseurs partenaires. ■

## PASSAGGIO DEL TESTIMONE

### Cambio al vertice della direzione del gruppo d'acquisto netto AG: Kämpfer succede a Grieder

*Dopo quasi 23 anni nella dirigenza come responsabile del settore acquisti e, dal 2009, come CEO e presidente della direzione del gruppo d'acquisto netto AG, Joerg Grieder andrà in pensione il 31 dicembre 2025*

La successione nella direzione del gruppo d'acquisto netto AG sarà assunta a partire dal 1° gennaio 2026 da Adrian Kämpfer, che dal 1° novembre 2025 si sta familiarizzando con il nuovo incarico. Il signor Kämpfer vanta una pluriennale esperienza nel settore della costruzione e del commercio del legno e ha ricoperto per molti anni diverse funzioni dirigenziali. Dispone di una solida conoscenza in materia di acquisti, distribuzione, produzione e sviluppo del personale e attribuisce grande importanza alla collaborazione basata sulla partnership e alla comunicazione aperta.

Il suo obiettivo è quello di continuare a guidare in modo responsabile il gruppo d'acquisto netto AG, mantenendo i punti di forza consolidati e dando al contempo nuovi impulsi. È lieto di poter collaborare con l'intero team, i membri e i fornitori partner. ■



## R3BOND® SYSTEM

System zum Verlegen, Entfernen und Recyceln von PVC-Belägen und LVT-Designbelägen

Know-how direkt von GYSO und Bostik.  
Jetzt für unsere Schulung  
am 20. März 2026  
in Kloten anmelden.

Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten die Teilnehmer ein offizielles R3BOND®-Zertifikat von Bostik.

Jetzt anmelden und Platz sichern.



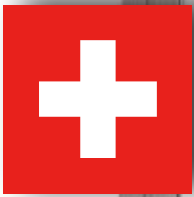
Für weitere Informationen kontaktieren Sie Ihren Ansprechpartner oder besuchen Sie unsere Schulungsseite.



*Di gschide Züg*

# GOMASTIT<sup>+</sup>®

 SWISS MADE



**merz+benteli ag**

more than bonding

[www.merz-benteli.ch](http://www.merz-benteli.ch)

+41 31 980 48 48



*Di gschide Züg*

**„Di Aspruch isch mis Ziel!“**

Alisha Läderach - Läderach GmbH Fugenabdichtungen, 3018 Bern

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





Neu verpackt, unverändert stark: Die Gomastit-Klassiker  
 Nouvel emballage, puissance inchangée: Les classiques Gomastit  
 Abito nuovo, stessa classe: Come il nuovo design trasmette all'esterno il contenuto unico

Gomastit von merz + benteli ag aus Niederwangen steht seit jeher für Qualität, Vielseitigkeit und Verlässlichkeit. Das bisherige Design hat massgeblich dazu beigetragen, diese Werte zu transportieren. Gleichzeitig entwickeln sich die Anforderungen auf dem Markt weiter: Professionelle wie private Anwender haben eine vermeintlich grosse Auswahl und wünschen sich eine klare Orientierung auf der Baustelle, internationale Standards und Anwendungen verlangen nach strukturierterer Information, und der erste Blick muss heute oft mehr leisten als je zuvor.

Anwenderbefragungen haben gezeigt, dass das bisherige Design das Potential unserer Produkte nicht mehr angemessen transportiert und gelegentlich auch Missverständnisse in der Anwendung provoziert. Deshalb haben wir den Gomastit-Markenauftritt gezielt weiterentwickelt, damit auch die Verpackung der Qualität des Inhalts gerecht wird – mit einem Fokus auf Funktionalität, technischer Klarheit und der Herkunft.

Wir laden Sie ein, das neue Design kennenzulernen – mit dem gleichen Produkt im Inneren und einer Verpackung, die bereits aussen hält, was der Inhalt verspricht.

**Neues Kleid, gleiche Klasse: Wie das neue Design den einzigartigen Inhalt nach aussen trägt**

Wir bei merz+benteli sind stolz auf unsere Produkte und haben deshalb eine zeitgemäße Verpackung entwickelt, die unseren Stolz auch in die Welt hinausträgt. Wir haben uns beim neuen Design darauf konzentriert, die Schweizer Werte zu betonen, sowohl im Visuellen als auch in der Funktionalität. Beispiele für Letzteres sind die großen Farbfelder, die Missverständnissen bei der Inhaltsfarbe vorbeugen, oder die Ausrichtung der Produktbezeichnung, die nun auch lesbar ist, wenn eine Kartusche gespannt ist. ■

Gomastit de merz + benteli ag, basée à Niederwangen, est depuis toujours synonyme de qualité, de polyvalence et de fiabilité. Le design précédent a largement contribué à véhiculer ces valeurs. Simultanément, les exigences du marché évoluent : les utilisateurs professionnels et privés ont un choix prétendument large et souhaitent une orientation claire sur le chantier, les normes et applications internationales exigent des informations plus structurées, et le premier coup d'œil doit aujourd'hui souvent en dire plus long que jamais.

Des enquêtes menées auprès des utilisateurs ont montré que le design actuel ne reflète plus correctement le potentiel de nos produits et provoque parfois des malentendus lors de leur utilisation. C'est pourquoi nous avons délibérément perfectionné l'image de marque de Gomastit afin que l'emballage soit à la hauteur de la qualité du contenu, en mettant l'accent sur la fonctionnalité, la clarté technique et l'origine.

Nous vous invitons à découvrir le nouveau design, avec le même produit à l'intérieur et un emballage qui tient déjà à l'extérieur ce que le contenu promet.

**Nouvelle apparence, même classe: Comment le nouveau design met en valeur le contenu unique**

Chez merz+benteli, nous sommes fiers de nos produits et avons donc développé un emballage moderne qui reflète notre fierté à travers le monde. Pour le nouveau design, nous nous sommes concentrés sur la mise en valeur des valeurs suisses, tant sur le plan visuel que fonctionnel. Citons par exemple les grands champs de couleur, qui évitent toute confusion quant à la couleur du contenu, ou l'orientation du nom du produit, qui est désormais lisible même lorsqu'une cartouche est insérée. ■

Gomastit di merz + benteli ag di Niederwangen è da sempre sinonimo di qualità, versatilità e affidabilità. Il design precedente ha contribuito in modo determinante a trasmettere questi valori. Allo stesso tempo, le esigenze del mercato continuano ad evolversi: gli utenti professionali e privati hanno a disposizione una scelta apparentemente ampia e desiderano un orientamento chiaro in cantiere, gli standard e le applicazioni internazionali richiedono informazioni più strutturate e oggi la prima impressione deve spesso essere più efficace che mai.

I sondaggi condotti tra gli utenti hanno dimostrato che il design precedente non trasmetteva più adeguatamente il potenziale dei nostri prodotti e talvolta provocava anche malintesi nell'uso. Abbiamo quindi deciso di sviluppare ulteriormente l'immagine del marchio Gomastit, affinché anche la confezione fosse all'altezza della qualità del contenuto, ponendo l'accento sulla funzionalità, la chiarezza tecnica e l'origine.

Vi invitiamo a scoprire il nuovo design – lo stesso prodotto all'interno e una confezione che già dall'esterno mantiene ciò che promette il contenuto.

**Abito nuovo, stessa classe: Come il nuovo design trasmette all'esterno il contenuto unico**

Noi di merz+benteli siamo orgogliosi dei nostri prodotti e per questo abbiamo sviluppato un packaging moderno che trasmette il nostro orgoglio anche al resto del mondo. Nel nuovo design ci siamo concentrati sull'enfatizzare i valori svizzeri, sia dal punto di vista visivo che funzionale. Esempi di quest'ultimo aspetto sono le grandi aree colorate, che prevengono malintesi sul colore del contenuto, o l'allineamento della denominazione del prodotto, che ora è leggibile anche con una cartuccia inserita. ■

**Heimatliebe & Handwerkskraft: Das neue Gomastit-Design**

**Amour de la région et savoir-faire artisanal: le nouveau design Gomastit**

**Amore per la patria e artigianato: Il nuovo design Gomastit**

**merz+benteli ag**  
 more than bonding

✉  
**merz+benteli ag**  
 Freiburgstrasse 616  
 3172 Niederwangen  
 T +41 31 980 48 48  
 info@merz-benteli.ch  
 www.merz-benteli.ch



## Hydro Wall Heat – wenn die Wand zur Heizfläche wird

Mit der **Hydro Wall Heat** präsentiert die Naturo.Swiss AG ein Heizsystem, das konsequent neu denkt: weg vom sichtbaren Heizkörper, hin zur integrierten, flächigen Wärmequelle. Für Verleger eröffnet sich damit eine spannende Kombination aus Designfreiheit, Energieeffizienz und einfacher Verarbeitung.

Das System basiert auf raumhohen Wandpaneelen mit einer Gesamtdicke von lediglich rund fünf Millimetern. Die Heizschicht ist vollständig in das Paneel integriert und bleibt unsichtbar – wahrnehmbar ist einzig die gleichmässige Wärmeabgabe über die gesamte Fläche. Dank dieser grossflächigen Strahlung entsteht ein angenehmer «Kachelofen-Effekt», der nicht nur die Raumluft, sondern auch Oberflächen und den menschlichen Körper gleichmässig erwärmt.

In der Praxis überzeugt die **Hydro Wall Heat** durch ihre Effizienz: Ein Paneel mit etwa 2,5 m<sup>2</sup> Heizfläche reicht aus, um gut gedämmte Räume bis zu 30 m<sup>2</sup> zu beheizen – bei einem Stromverbrauch von rund 0,5 kWh. Bereits nach etwa 15 Minuten erreicht die Oberfläche eine Temperatur von ca. 55 °C. Damit eignet sich das System sowohl als Komfort- als auch als Zusatzheizung, insbesondere in Bereichen, in denen schnelle, punktuelle Wärme gefragt ist.

Ein klarer Vorteil für Verarbeiter ist die unkomplizierte Montage. Die Paneele werden mittels Nut- und Feder-System fugenlos verbunden und rückseitig verklebt – ganz ohne Wasseranschluss, Rohrleitungen oder Heizkessel. Selbst die Verlegung auf bestehenden Wandbelägen wie Keramikfliesen ist möglich, was die **Hydro Wall Heat** besonders für Renovationen

interessant macht. Geräuschloser Betrieb, Wartungsfreiheit und eine glatte, leicht zu reinigende Oberfläche runden das System ab.

Gestalterisch bietet Naturo.Swiss maximale Freiheit: Die Heizpaneele sind mit sämtlichen Hydro Wall-Dessins kompatibel – von Holz- und Betonoptiken bis hin zu individuellen Digitaldrucken. Alternativ kann die Oberfläche neutral belassen, überstrichen oder tapeziert werden. So verschmilzt die Heizwand vollständig mit dem Raumkonzept.

Mit der Variante **Hydro Wall Heat Pro** steht zudem eine Niedervolt-Ausführung (57 Volt DC) zur Verfügung, die auch in Schutzbereich 1 eingesetzt werden kann – etwa in Duschen oder anderen Nassbereichen. Die Steuerung erfolgt wahlweise über eine dezente Bedieneinheit, per App oder via Smart-Home-System.

Fazit: Die **Hydro Wall Heat** ist mehr als nur ein Heizsystem. Sie ist ein funktionales Wandelement, das Wärme, Design und einfache Verarbeitung vereint – und damit neue Möglichkeiten für moderne Raumkonzepte im Neubau wie in der Renovation schafft.

**Hydro Wall Heat – Wärme, spürbar aber unsichtbar. ■**



## Hydro Wall Heat – quand le mur devient surface chauffante

Avec **Hydro Wall Heat**, Naturo.Swiss SA présente un système de chauffage qui repense complètement le concept : fini les radiateurs visibles, place à une source de chaleur intégrée et plane. Pour les poseurs, cela ouvre de nouvelles perspectives alliant liberté de conception, efficacité énergétique et simplicité de mise en œuvre.

Le système repose sur des panneaux muraux à hauteur de pièce d'une épaisseur totale d'environ cinq millimètres seulement. La couche chauffante est entièrement intégrée dans le panneau et reste invisible – seule la diffusion uniforme de la chaleur sur toute la surface est perceptible. Grâce à ce rayonnement sur une grande surface, il en résulte un agréable «effet poêle en faïence» qui réchauffe uniformément non seulement l'air ambiant, mais aussi les surfaces et le corps humain.

Dans la pratique, l'**Hydro Wall Heat** convainc par son efficacité : un panneau d'une surface chauffante d'environ 2,5 m<sup>2</sup> suffit pour chauffer des pièces bien isolées jusqu'à 30 m<sup>2</sup>, avec une consommation électrique d'environ 0,5 kWh. Après seulement 15 minutes, la surface atteint une température d'environ 55 °C. Le système convient donc aussi bien comme chauffage d'appoint que comme chauffage d'appoint, en particulier dans les zones où un chauffage rapide et ponctuel est nécessaire.

Le montage simple constitue un avantage indéniable pour les installateurs. Les panneaux sont assemblés sans joints à l'aide d'un système à rainure et languette et collés au dos, sans raccordement à l'eau, tuyauterie ou chaudière. Il est même possible de les poser sur des revêtements muraux existants tels que des carreaux de céramique, ce

qui rend le système **Hydro Wall Heat** particulièrement intéressant pour les rénovations. Un fonctionnement silencieux, l'absence d'entretien et une surface lisse et facile à nettoyer complètent le système.

Naturo.Swiss offre une liberté maximale en matière de conception : les panneaux chauffants sont compatibles avec tous les motifs Hydro Wall, des aspects bois et béton aux impressions numériques personnalisées. Il est également possible de laisser la surface neutre, de la peindre ou de la tapisser. Le mur chauffant s'intègre ainsi parfaitement au concept de la pièce.

La variante **Hydro Wall Heat Pro** est également disponible en version basse tension (57 volts CC), qui peut également être utilisée dans la zone de protection 1, par exemple dans les douches ou autres zones humides. La commande s'effectue au choix via une unité de commande discrète, une application ou un système domotique.

Conclusion: l'**Hydro Wall Heat** est plus qu'un simple système de chauffage. Il s'agit d'un élément mural fonctionnel qui allie chaleur, design et facilité d'installation, ouvrant ainsi de nouvelles possibilités pour les concepts d'aménagement modernes dans les constructions neuves comme dans les rénovations.

**Hydro Wall Heat – une chaleur perceptible mais invisible. ■**



## Hydro Wall Heat – quando la parete diventa una superficie riscaldante

Con **Hydro Wall Heat**, Naturo.Swiss AG presenta un sistema di riscaldamento che ripensa completamente il concetto tradizionale: via i radiatori visibili, spazio a una fonte di calore integrata e piatta. Per i posatori si apre così un'interessante combinazione di libertà di progettazione, efficienza energetica e facilità di lavorazione.

Il sistema si basa su pannelli a tutta altezza con uno spessore totale di soli cinque millimetri circa. Lo strato riscaldante è completamente integrato nel pannello e rimane invisibile: l'unica cosa percepibile è l'emissione uniforme di calore su tutta la superficie. Grazie a questa radiazione su ampia superficie si crea un piacevole «effetto stufa in maiolica», che riscalda in modo uniforme non solo l'aria della stanza, ma anche le superfici e il corpo umano.

A livello pratico **Hydro Wall Heat** convince per la sua efficienza: un pannello con una superficie riscaldante di circa 2,5 m<sup>2</sup> è sufficiente per riscaldare ambienti ben isolati fino a 30 m<sup>2</sup>, con un consumo energetico di circa 0,5 kWh. Dopo circa 15 minuti la superficie raggiunge una temperatura di circa 55 °C. Il sistema è quindi adatto sia come riscaldamento di comfort che come riscaldamento supplementare, in particolare in ambienti in cui è richiesto un riscaldamento rapido e puntuale.

Un chiaro vantaggio per gli installatori è la semplicità di montaggio. I pannelli vengono collegati senza giunti tramite un sistema a incastro maschio-femmina e incollati sul retro, senza bisogno di collegamenti idraulici, tubazioni o caldaie. È possibile posarli anche su rivestimenti murali esistenti, come le piastrelle in ceramica, il che rende **Hydro Wall Heat** particolarmente

interessante per le ristrutturazioni. Il funzionamento silenzioso, l'assenza di manutenzione e una superficie liscia e facile da pulire completano il sistema.

Dal punto di vista creativo, Naturo.Swiss offre la massima libertà: i pannelli riscaldanti sono compatibili con tutti i disegni Hydro-Wall – dalle finiture effetto legno e cemento alle stampe digitali personalizzate. In alternativa, la superficie può essere lasciata neutra, verniciata o tappezzata. In questo modo, la parete riscaldante si fonde completamente con il design della stanza.

Con la variante **Hydro Wall Heat Pro** è inoltre disponibile una versione a bassa tensione (57 Volt CC) che può essere utilizzata anche nella zona di protezione 1, ad esempio nelle docce o in altri ambienti umidi. Il controllo avviene a scelta tramite una discreta unità di comando, tramite app o tramite sistema Smart Home.

Conclusione: **Hydro Wall Heat** è più di un semplice sistema di riscaldamento. È un elemento funzionale che unisce calore, design e facilità di installazione, creando nuove possibilità per progetti di arredamento moderni sia nelle nuove costruzioni che nelle ristrutturazioni.

**Hydro Wall Heat – calore, tangibile ma invisibile. ■**



Beide Systeme lassen sich auch bequem von überall über die App oder ein Smart-Home System bedienen.

Les deux systèmes peuvent également être commandés facilement depuis n'importe où via l'application ou un système domotique.

Entrambi i sistemi possono essere comodamente gestiti da qualsiasi luogo tramite l'app o un sistema smart home.



**Naturo.Swiss AG**

Allmendstrasse 4  
6210 Sursee

T +41 41 926 09 50  
info@naturo-mail.ch  
www.naturo.swiss

# MIETMASCHINEN-SERVICE

## GROSSE AUSWAHL, JETZT DIREKT ONLINE BUCHEN



Mieten Sie in unserem Online-Portal Maschinen zur Belagsentfernung, Untergrundvorbereitung und zum Parkett Schleifen inkl. Verbrauchsmaterial für einen oder mehrere Tage.

### Ihre Vorteile

- Flexibilität: 24/7 Maschinen mieten
- Effizienzsteigerung: mit der richtigen Maschine Arbeitsspitzen einfach überbrücken
- Kostenersparnis: CHF 50.– Rabatt bei jeder Online-Buchung – Gutscheincode «online50»



[zum Mietmaschinen-Service](#)

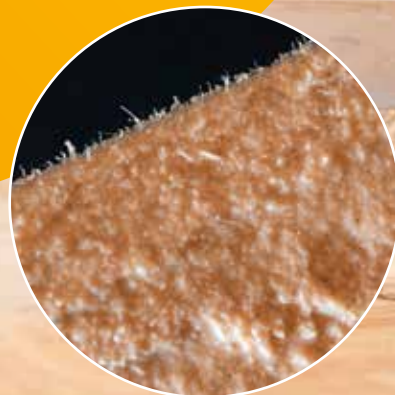
**UZIN UTZ**  
YOUR FLOOR. OUR PASSION.



## PALL-X FILLER

### PATENTIERT UND FASERARMIIERT

Wasserbasierende, faserarmierte Fugenkittlösung mit innovativer und patentierter Fasertechnik schliesst selbst grosse Fugen ohne Risse.



**UZIN UTZ**

Wolff, Spezialist für Maschinen und Werkzeuge aus Ilsfeld, präsentiert mit dem neuen **Wolff mixometer®** ein robustes, digitales Dosiersystem, das Fehler vermeidet, Zeit spart und für konstant optimale Ergebnisse sorgt. Das Gerät ermöglicht präzise Wasserdosierung auf Knopfdruck, ergänzt durch eine intuitive App mit QR-Code-Scan, Memory-Funktion und digitaler Dokumentation.

Montagmorgen auf der Baustelle: Eimer, Sackware, Zeitdruck und oft nur ein geschätzter Schwall Wasser. Das Ergebnis schwankt zwischen zu flüssig und zu trocken, kostet Nerven, Zeit und Material. Mit dem neuen Wolff Mixometer gehört dieses Problem der Vergangenheit an. Das Gerät liefert auf Knopfdruck exakt die richtige Wassermenge.

#### Digitale Innovation für mehr Effizienz

Mit einem Knopfdruck dosiert das Mixometer die benötigte Wassermenge direkt am Einsatzort: ideal für Spachtelmassen, Plattenkleber oder Putz. Im App-Modus wird das Dosieren noch einfacher: Der Handwerker scannt den QR-Code auf dem Materialgebinde, die App erkennt das Produkt und überträgt exakt die erforderliche Wassermenge kabellos an das Gerät. Kein Nachschlagen, kein Rechnen, einfach scannen und starten. Auch durch die markenübergreifende Zusammenarbeit innerhalb der Dachmarke Uzin Utz entstehen Vorteile. So sind beispielsweise für die Schwestermarken Uzin und Codex in der App für die unter-

Wolff, spécialiste en machines et outillage basé à Ilsfeld, présente avec le nouveau **Wolff mixometer®** un système de dosage numérique robuste qui évite les erreurs, fait gagner du temps et garantit des résultats constants et optimaux. L'appareil permet un dosage précis de l'eau par simple pression sur un bouton, complété par une application intuitive avec QR-Code-Scan, fonction mémoire et documentation numérique.

Lundi matin sur le chantier: seaux, sacs de matériel, contraintes de temps et, bien souvent, une quantité d'eau nécessaire approximative. Le résultat oscille entre un mélange trop fluide ou trop sec, générant du stress, une perte de temps et de matériau. Avec le nouveau Wolff Mixometer, ce problème appartient désormais au passé. L'appareil délivre, par simple pression sur un bouton, exactement la bonne quantité d'eau.

#### Innovation numérique pour plus d'efficacité

D'une simple pression sur un bouton, le mixometer dose la quantité d'eau nécessaire directement sur le lieu d'utilisation: idéal pour une masse de ragréage, une colle à carrelage ou du crépi. En mode application, le dosage devient encore plus simple: l'artisan scanne le code QR figurant sur le conditionnement du matériau, l'application reconnaît le produit et transmet sans fil à l'appareil la quantité d'eau requise avec précision. Pas de consultation, pas de calcul, il suffit de scanner et de démarrer. La collaboration intermarques au sein de la marque

Wolff, specialista in macchine e utensili con sede a Ilsfeld, presenta il nuovo **Wolff mixometer®**, un robusto sistema di dosaggio digitale che evita errori, fa risparmiare tempo e garantisce risultati ottimali costanti. Il dispositivo consente un dosaggio preciso dell'acqua con la semplice pressione di un pulsante ed è completato da un'app intuitiva con scansione del codice QR, funzione di memoria e documentazione digitale.

Lunedì mattina in cantiere: secchi, sacchi, tempi stretti e spesso solo una quantità approssimativa di acqua. Il risultato oscilla tra troppo liquido e troppo secco, con conseguente spreco di nervi, tempo e materiale. Con il nuovo Wolff Mixometer questo problema appartiene al passato. Premendo un pulsante, l'apparecchio eroga esattamente la giusta quantità d'acqua.

#### Innovazione digitale per una maggiore efficienza

Semplicemente premendo un pulsante, il Mixometer dosa la quantità d'acqua necessaria direttamente sul luogo di utilizzo: ideale per stucchi, collanti per piastrelle o intonaci. In modalità app il dosaggio è ancora più semplice: l'artigiano scansiona il codice QR sulla confezione del materiale, l'app riconosce il prodotto e trasmette in modalità wireless all'apparecchio la quantità d'acqua esattamente necessaria. Nessuna ricerca, nessun calcolo, basta scansionare e avviare. Anche la collaborazione tra i marchi all'interno del brand ombrello Uzin Utz offre dei vantaggi. Ad esempio, per i marchi



Das Gerät ermöglicht präzise Wasserdosierung auf Knopfdruck, ergänzt durch eine intuitive App mit QR-Code-Scan, Memory-Funktion und digitaler Dokumentation.

L'appareil permet un dosage précis de l'eau par simple pression sur un bouton, complété par une application intuitive avec QR-Code-Scan, fonction mémoire et documentation numérique.



Il dispositivo consente un dosaggio preciso dell'acqua con la semplice pressione di un pulsante, integrato da un'app intuitiva con scansione del codice QR, funzione di memoria e documentazione digitale.

**Präzise Wasserdosierung für Spachtel, Kleber und Putz**  
Schluss mit Schätzen, jetzt wird gemessen

**Dosage précis de l'eau pour ragréage, colle et crépis**  
Fini les approximations, place à la mesure!

**Dosaggio preciso dell'acqua per stucchi, colle e intonaci**  
Basta con le stime, ora si passa alla misurazione



**Uzin Utz Schweiz AG**  
Ennetbürgerstrasse 47  
6374 Buochs  
T +41 41 624 48 88  
ch@uzin-utz.com  
www.uzin.com

schiedlichsten Gebindesorten direkt die richtigen Dosierungsmengen hinterlegt.

### **Funktionen, die den Unterschied machen**

Das Wolff Mixometer überzeugt mit zahlreichen praxisorientierten Funktionen, die den Arbeitsalltag erleichtern. Eine integrierte Memory-Funktion speichert automatisch häufig genutzte Wassermengen, sodass diese ohne erneute Eingabe schnell wiederverwendet werden können. Für konstante Verarbeitungsqualität sorgt zudem ein Temperatursensor, der die aktuelle Wassertemperatur kontinuierlich überwacht und zuverlässig anzeigt. Damit lassen sich Verarbeitungsschwierigkeiten durch zu warmes Wasser vermeiden, was zu einer besseren Mischqualität und längeren Verarbeitungszeiten führt. Darüber hinaus wird jeder Dosierprozess automatisch dokumentiert. Diese digitale Dokumentation schafft Transparenz und bietet eine wertvolle Grundlage für Qualitätssicherung, Abrechnung oder Nachweise gegenüber Bauleitung und Kunden

Ergänzt wird all dies durch eine robuste Bauweise: Gefertigt in Europa, ist das Mixometer langlebig, servicefreundlich und damit ein zuverlässiger Begleiter für anspruchsvolle Baustellenbedingungen. ■

faitière Uzin Utz apporte également des avantages. Ainsi, pour les marques soeurs Uzin et Codex, les quantités de dosage correctes pour les différents types de conditionnements sont directement enregistrées dans l'application.

### **Des fonctions qui font la différence**

Le Wolff Mixometer séduit par de nombreuses fonctions pratiques qui facilitent le travail au quotidien. Une fonction mémoire intégrée enregistre automatiquement les quantités d'eau fréquemment utilisées, permettant de les réutiliser rapidement sans nouvelle saisie. Un capteur de température assure en outre une qualité de mise en oeuvre constante en surveillant en continu la température actuelle de l'eau et en l'affichant de manière fiable. Cela permet d'éviter les difficultés d'application liées à une eau trop chaude, contribuant ainsi à une meilleure qualité de mélange et à un temps de mise en oeuvre allongé. De plus, chaque processus de dosage est automatiquement documenté. Cette documentation numérique crée de la transparence et constitue une base précieuse pour l'assurance qualité, la facturation ou les justificatifs destinés à la direction des travaux et aux clients

L'ensemble est complété par une conception robuste: fabriqué en Europe, le mixometer est durable, facile à entretenir et constitue ainsi un compagnon fiable pour des conditions de chantier exigeantes. ■

affiliati Uzin e Codex, nell'app sono memorizzate direttamente le quantità di dosaggio corrette per i diversi tipi di confezioni.

### **Funzioni che fanno la differenza**

Il Wolff Mixometer convince grazie alle numerose funzioni orientate alla pratica che facilitano il lavoro quotidiano. Una funzione di memoria integrata salva automaticamente le quantità d'acqua utilizzate più di frequente, in modo che possano essere riutilizzate rapidamente senza doverle reinserire. Un sensore di temperatura, che monitora continuamente la temperatura attuale dell'acqua e la visualizza in modo affidabile, garantisce inoltre una qualità di lavorazione costante. In questo modo è possibile evitare difficoltà di lavorazione dovute all'acqua troppo calda, ottenendo una migliore qualità di miscelazione e tempi di lavorazione più lunghi. Inoltre, ogni processo di dosaggio viene documentato automaticamente. Questa documentazione digitale crea trasparenza e offre una base preziosa per la garanzia della qualità, la fatturazione o la documentazione nei confronti della direzione dei lavori e dei clienti.

Tutto questo è completato da una struttura robusta: prodotto in Europa, il Mixometer è durevole, di facile manutenzione e quindi un compagno affidabile per le condizioni impegnative dei cantieri. ■



Das Wolff Mixometer überzeugt mit zahlreichen praxisorientierten Funktionen, die den Arbeitsalltag erleichtern. Eine integrierte Memory-Funktion speichert automatisch häufig genutzte Wassermengen, sodass diese ohne erneute Eingabe schnell wiederverwendet werden können.

Le Wolff Mixometer séduit par de nombreuses fonctions pratiques qui facilitent le travail au quotidien. Une fonction mémoire intégrée enregistre automatiquement les quantités d'eau fréquemment utilisées, permettant de les réutiliser rapidement sans nouvelle saisie.

Il Wolff Mixometer convince grazie alle numerose funzioni orientate alla pratica che facilitano il lavoro quotidiano. Una funzione di memoria integrata salva automaticamente le quantità d'acqua utilizzate più di frequente, in modo che possano essere riutilizzate rapidamente senza doverle reinserire.



#### **Uzin Utz Schweiz AG**

Ennetbürgerstrasse 47  
6374 Buochs

T +41 41 624 48 88

ch@uzin-utz.com

www.uzin.com



## SpaSense - erfrischend mit Stil

Paneele für den Wohn- und Nassbereich

*Panneaux pour les espaces de vie et pièces humides*

Pannelli per zone umide e bagnate

### Jordan Suisse AG

Amsleracherweg 8  
5033 Buchs AG

Tel: +41 (0)58 455 09 60  
info@jordan-suisse.ch

Route de Denges 28C  
1027 Lonay VD

Tel: +41 (0)58 455 09 70

St. Gallerstrasse 28  
9306 Freidorf TG

Tel: +41 (0)79 227 57 85  
www.jordan-suisse.ch

# JOKA®

# HIGH FUNCTIONALITY CONTEMPORARY DESIGN

## **eternal<sup>®</sup>**

### **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](http://www.forbo-flooring.ch)