

DAS FACHMAGAZIN
FÜR HAFNER
UND PLATTENLEGER



Tadelakt

Edle marokkanische Putztechnik

SEITE 18

Trostburg im Kanton Aargau

Antike Öfen zum Leben erwecken

SEITE 22















VHP 

VERBAND SCHWEIZERISCHER
HAFNER- UND PLATTENGESCHÄFTE

Ganz Baukeramik AG
Dorfstrasse 107
CH-8424 Embrach ZH
Fon 044 866 44 44
Fax 044 866 44 22
Mail embrach@ganz.info

200 JAHRE
+ GANZ SEIT 1805
www.ganz.info

UNBEGRENZTE MÖGLICHKEITEN BEI SONDERANFERTIGUNGEN.

															
			<h3>SPARTHERM CHEMINÉES</h3> <h4>70 MODELLE IN 1551 AUSFÜHRUNGEN</h4> <ul style="list-style-type: none"> • Alle Modelle als Strahlungs- und Konvektionsgeräte lieferbar. • Scheibenhöhen von 45 bis 80 cm mit klappbaren oder hochschiebbaren Türen. • 10 verschiedene Türfronten. • Kundendienstleistung: serienmässige Lieferung mit Rost und Aschenkübel. • Alle Geräte sind 15-a geprüft. • Geführte Primär- und Sekundärluftführung über Mischventil. • Dichtschliessende Feuerräume. • Direkte Verbrennungsluftführung von aussen möglich. • Auf Wunsch Tür komplett hochschiebbar. • Höchste Materialqualität, z.B. Rauchfang mit 4 mm Stahlblech. • Jede Sonderanfertigung auf gleich hohem Qualitätsstandard. 												
															
															
															
															
															
															
															
															

SPARTHERM
Feuerungstechnik

SPARTHERM UND GANZ BAUKERAMIK AG SIND STARKE PARTNER.

EDITORIAL



NUR WER SICH ÄNDERT, BLEIBT SICH TREU. Wolf Biermann

Als ich mich letzten Februar 2004 beim VHP als Redaktorin für den HP vorstellte, wusste ich in etwa, dass ein Hafner ein Ofenbauer ist. Unterdessen besitze ich schon etwas Fachwissen, denn als Redaktorin lese und bearbeite ich jeden Text, der im HP erscheint. Was mich am Beruf Hafner fasziniert, sind zwei Tatsachen.

Die ersten Kachelöfen entstanden im frühen Mittelalter. Das Hafner-Handwerk kann auf eine jahrhundertealte Tradition zurückblicken. Diese Traditionen werden noch heute gepflegt, wie mir Gregor Origoni bei unserem Interview erzählte (siehe Seite 26). Beeindruckend sind die stolzen antiken Kachelöfen, die nach einer sorgfältigen Restaurierung weiterhin funktionieren und mit ihrer Ausstrahlung von vergangenen Zeiten berichten. Hafner halten sowohl die Vergangenheit als auch die Zukunft in ihren Händen. Vor allem mit der Absorbertechnik, welche als vierteilige Serie ein grosses Thema im HP war, steht dem Hafner heute eine Technik zur Verfügung, die mit der erneuerbaren Holzenergie und der MINERGIE-Bauweise ein zukunftsweisendes Heizen im ganzen Haus ermöglicht. Beachten Sie bitte den 24-seitigen Sonderdruck über die Absorbertechnik.

Bei den Interviews lernte ich bereits viele verschiedene Berufs-Fachleute kennen. Da gibt es solche, die das traditionelle Handwerk pflegen, jene, die ein ausgesprochenes Talent haben, ihre Kunden gut zu beraten, andere, die modernste, minimalistische Cheminées bauen, und solche, die hochkomplexe mathematische Berechnungsprogramme erstellen. Die Mitglieder des VHP sind Individualisten, welche in kleinen KMU-Betrieben ihre persönlichen Talente zum Ausdruck bringen können. Das Führen eines KMU-Betriebes verlangt viele Fähigkeiten – von der Buchhaltung bis zur Planung auf der Baustelle müssen Sie alles organisieren. Ich kenne nicht viele Berufe, die solch ein breites Spektrum an beruflichen Tätigkeiten verlangen – vom Handwerk über Design bis zur Heiztechnik –, wie Sie als Hafner/Plattenleger ausüben.

In diesem Spannungsfeld von Vergangenheit – Zukunft, Handwerk – Haus-technik, individuellen Fähigkeiten – erfolgreiche Führung eines KMU-Betriebes bewegen Sie sich. Freuen Sie sich an Ihrem interessanten Beruf und nehmen Sie die Chancen und den Wandel, die Ihnen die Zukunft bringen, mit der Gelassenheit eines erfahrenen Handwerkers an.

Brigitte Müller

Brigitte Müller

Texterin und HP-Redaktorin

INHALT

- 04 BRANCHEN-NEWS**
04 HP-Fachreihe
05 (Lu)mento by nay
07 Europas Hafner messen sich
- 09 VERBAND**
09 Gratulationen/Mutationen
10 Wichtige Regeln für gesunde Unternehmen
14 Antike Kostbarkeiten suchen und finden
17 Trouver et chercher des trésors
- 18 FACHTEIL PLATTEN / HAFNER**
18 Tadelakt
- 22 FACHTEIL HAFNER**
22 Antike Öfen wieder zum Leben erwecken
- 26 INTERVIEW**
26 Interview mit Gregor Origoni
- 28 FACHTEIL HAFNER**
28 Gestaltungs-Wettbewerb
- 30 FROBURG / WEITERBILDUNG**
30 Made by Schlüter-Systems
32 Weiterbildung VHP
- 35 SERVICE**
35 Armaka
37 Agenda
37 Impressum
37 Inserentenverzeichnis
38 Bestellblatt Themenblätter

TITELSEITE

Wand in der Tadelakt-Technik

HP-FACHREIHE

Absorbertechnik

Mit der vierteiligen Reihe über die Absorbertechnik ermöglichte der HP einen vertieften Blick in dieses wichtige Hafner-Thema. Nun liegt ein Sonderdruck vor.

Schon lange wollte die HP-Redaktion über die Absorbertechnik berichten. Im letzten Sommer waren Christian Völlmin und Basso Salerno bereit, in den sauren Apfel zu beissen: Sie erklärten sich bereit, neben ihrer täglichen Arbeit auch noch in die Computertasten zu greifen. Entstanden sind vier Artikel über die Absorbertechnik, die in loser Folge im HP erschienen sind. Diese wertvollen Informationen wollten wir nachhaltig für unsere Mitglieder, Lehrlinge und Interessierte bewahren. Die Idee eines Sonderdruckes entstand.

24 Seiten über die Absorbertechnik

Die erste Ausgabe der neu konzipierten HP-Fachreihe ist Anfang Januar erschienen. Neben den vier Artikeln über die Absorbertechnik gibt es ein noch nicht veröffentlichtes Interview mit Christian Völlmin und Basso Salerno sowie Informationen über bereits ausgeführte Projekte. Danken möchten wir den drei Inserenten Tonwerk Lausen AG, Rüegg Cheminée AG und der Spiess AG. Bereits geistern und begeistern die HP-Redaktion neue Ideen für eine zweite Ausgabe der HP-Fachreihe.

Ein Muss für jeden Hafner

Bestellen Sie für sich und Ihre Mitarbeiter persönliche Exemplare beim VHP: Tel. 062 205 90 80 oder www.vhp.ch. Schutzgebühr Fr. 10.-.

HP THEMA ABSORBIRTECHNIK 2005

FACHREIHE FÜR HAFNER UND PLATTENLEGER

Absorbertechnik

Gestern und heute SEITE 24
 Ideal für Sanierungen SEITE 28
 In Serie SEITE 30
 Individuelle Lösungen SEITE 32

VHP
 VERBAND SCHWEIZERISCHER HAFNER- UND PLATTENLEGER

WORKSHOP

Thema Haustechnik

Der Verein «energie-cluster.ch» wurde am 20. Januar 2004 gegründet. Am Freitag, 14. Januar 2005, organisierte «energie-cluster.ch» an der HTA in Horw einen Workshop zum Thema «Baubezogene Haustechnik- und Energieforschung bündeln».

Text: Martin Bürgler

Mit Referaten und Diskussionen wurde versucht zu klären, wie viel und vor allem, welche Forschung im Bereich von Energie und Haustechnik nötig ist und wo allfällige Schwachstellen liegen. Forschung und Entwicklung sind enorm wichtig, da sind sich alle einig.

Warum klappt es noch nicht?

Forschung und Entwicklung in der Haustechnik sind weit fortgeschritten. Technologisch treten zurzeit wenige Probleme auf, es mangelt aber häufig bei der Akzeptanz von neuen Produkten. Mögliche Gründe sind:

- Träge, mässig ausgebildete Planer und Unternehmer, die «das Neue» nicht einsetzen wollen, weil es Mehraufwand bedeutet, sich in eine neue Materie einzuarbeiten.
- Kunden, die «das Neue» aufgrund von Ängsten nicht annehmen: Sie haben das Gefühl, ein Risiko einzugehen, denn das Bewährte hält sicher und Neues könnte zu wenig ausprobiert sein.

Lösungen

- Planer, Unternehmer und Ausführende müssen besser ausgebildet werden, damit sie den Kunden gegenüber kompetent auftreten können.
- Vielleicht braucht es bei einer Gebäudeentstehung einen Prozess, der die Schnittstellen in den verschiedenen Disziplinen überwacht und so die Qualität sichert.
- Der Schweizer Markt ist zu klein, um grosse Entwicklungen zu tätigen. Hier ist eine engere Zusammenarbeit innerhalb und ausserhalb der Grenzen wünschenswert.

Mehr Informationen: www.energie-cluster.ch

**Gerippte Winkel 90°
Coudes Plissés 90°
Gomiti a Nervature 90°**

Winkel gerippt

Die Ofenrohrwinkel gerippt sind steckbar wie alle übrigen Rohrelemente. Sie werden von uns in der Schweiz produziert aus Blaublech oder verzinkt.

MAURER AG
 OFENROHRE - METALLWAREN
 LUDWIG MAURER AG
 CH-3205 GÜMMENEN
 Telefon 031 751 02 56
 Telefax 031 751 21 93
 Laupen 031 747 85 11

LICHTSKULPTUREN

(lu ce) mento by nay

Stefan Nay aus Zizers kreiert neben Cheminées und Kachelöfen auch Lichtskulpturen, Möbel und Wohn-Accessoires.

«Luceamento» ist eine Wort-Vereinigung, die für die Wärme des Lichtes und die Kälte des Zements steht. Hafner Stefan Nay stellt in Gedanken an diese Vereinigung schlichte Skulpturen her. Ob als Holzfeuer mit knisternem Begleiten, als überdimensionale Petrolampe oder als Kerzenständer, die Kombination Flamme und Stein lässt immer ein spezielles Schauspiel entstehen. Der Name «luceamento» steht auch für einzel hergestellte Möbel und Accessoires, die nach Mass angefertigt werden.

Kreativität ausleben

Stefan Nay ist in Zizers aufgewachsen. Im Anschluss an die Schulzeit hat er den Beruf des Maurers erlernt, bevor er sich seiner Zweitausbildung zum Haf-

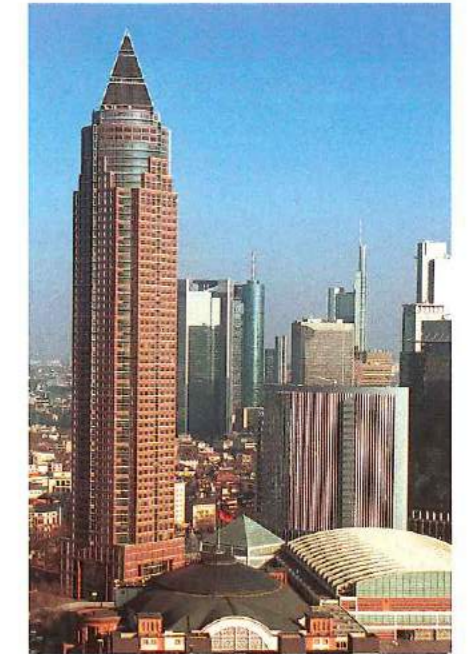
ner zugewendet hat. Seit 1998 ist er selbstständig und hat seine eigene Ofenbaufirma gegründet. Auch mit dem Gedanken, seine Kreativität dadurch vermehrt ausleben zu können. Er ist auf den Geschmack des Experimentierens mit Formen, Farben und Materialien gekommen. Beweis dafür sind seine Öfen, die in einigen Bündner Wohnräumen Akzente setzen. Ergebnis seiner Liebe zur kreativen Arbeit sind zudem seine andersartigen Möbel, Lifestyle-Wohn-Accessoires und Skulpturen, die er unter der Marke «luceamento» verkauft.

Diesen Winter sind zwei seiner Lichtskulpturen im Theaterstudio Olten zu sehen.

Im Internet: www.nay-ofenbau.ch



Kreationen von Stefan Nay



Messeturm Frankfurt

ISH FRANKFURT AM MAIN

Fachmesse für Gebäude- und Energietechnik

Die ISH, internationale Fachmesse für Gebäude- und Energietechnik, Erlebnisswelt Bad, Klima- und Lüftungstechnik, findet dieses Jahr vom 15. bis 19. März in Frankfurt am Main statt.

Als Welt-Leitmesse erhebt die ISH den Anspruch, trendbildende Themen und Technologien in einem qualifizierten Rahmenprogramm zu vermitteln. Der Fachbesucher kann den Fachkongress mit der Aus- und Weiterbildung an der Fachausstellung verbinden und damit maximale Ergebnisse bei vergleichbar minimalem Zeit- und Kostenaufwand erzielen. 2005 stehen Wellness und Design im Badezimmer ebenso im Mittelpunkt wie die Themen Energieeinsparung und Ressourcen-Schonung mit Systemlösungen aus Heiz-, Klima- und Gebäudetechnik in Verbindung mit regenerativen Energien.

Im Internet: www.ish.messefrankfurt.com

ASKO-KAMIN-SYSTEME®**ASKO-CHEMINEE-SYSTEME®****ASKO-OFEN-SYSTEME®**

BERATUNG, PLANUNG, VERKAUF, LIEFERUNG

ASKO HANDELS AG ☎ 071 / 722 45 45Hauptsitz: CH-9443 Widnau, Rütistrasse 21
Telefon 071 722 45 45, Fax 071 722 76 22Filiale: CH-6010 Kriens, Amstutzweg 2
Telefon 041 310 13 60, Fax 041 310 13 63für topgesteuerten
Rauchzug**SIRIUS**
Kaminhut

Info:

Ohnsorg Söhne AG
Knonauerstrasse 5
6312 SteinhausenTelefon 0417 411 171
Telefax 0417 413 500
www.ohnsorg-soehne-ag.ch
info@ohnsorg-soehne-ag.ch

Dustcontrol Luftreiniger

**Maschinen und
Werkzeuge****für Fachmänner****AirCube**
Ihre Handschrift für
saubere Luft am Arbeitsort!**Rosset**
TECHNIK
Maschinen und Werkzeuge AGEbersmoos, 6204 Sempach-Stadt
Tel. 041 462 50 70, Fax 041 462 50 80
www.rosset-technik.ch

EUROPAMEISTERSCHAFTEN DER HAFNER

Europas Hafner messen sich

Für Januar 2006 sind die ersten Europameisterschaften der Hafner geplant. Wer Interesse hat und nächsten Januar noch keine 22 Jahre alt ist, soll sich bei der Fachschule Froburg melden.

Die ersten Europameisterschaften der Hafner finden in Wels während der österreichischen Fachtagung statt. Träger dieses Anlasses ist die VEUKO, Vereinigung europäischer Verbände des Kachelofenbauer/Hafner-Handwerkes. Teilnahmeberechtigt sind junge Hafner bis zum 22. Altersjahr.

Südtiroler zeigen, wies geht

Wie die Anforderungen aussehen könnten, zeigte die dritte Landesmeisterschaft von «Handwerk und Gastronomie» Ende November in Bozen. Fünf junge Südtiroler Hafner, zwei davon noch in der Lehre, stellten sich der schwierigen Aufgabe. In zirka 21 Stunden hatte jeder für sich einen Ofen aufzubauen. Nebst exaktem Arbeiten war auch ein hoher Arbeitsrhythmus gefragt. Das Innenleben wurde nach Vorgabe erstellt und bei den Verkleidungsarbeiten kamen Kacheln wie auch verputzte Flächen zum Einsatz. Obwohl nicht alle Wettbewerbsteilnehmer mit ihrer Arbeit fertig wurden, staunten die anwesenden Vertreter

aus Österreich, Ungarn und der Schweiz über die gezeigten Leistungen.

Und die Schweizer?

Um in einem Jahr zwei bis drei Vertreter nach Österreich schicken zu können, braucht es noch einiges an Vorbereitung. Im Moment sind die Fakten über das Wie, Wann und Wer noch unklar. Zum Starten brauchen wir interessierte Hafner, die sich auf ein solches Abenteuer einlassen wollen. Wer im Moment noch nicht 21-jährig ist und Unterstützung von seinem Betrieb erhält, meldet sich am besten schnell bei der Fachschule Froburg unter Telefon 062 293 35 62 oder per E-Mail schulverwaltung@vhp.ch.

Wir werden im Laufe des Jahres die Ausscheidungen durchführen, um die Besten küren zu können. Wels 2006 wartet, aber nicht lange: Bitte melden Sie sich bei uns – bis spätestens Ende April 2005. Der Verband wäre stolz, wenn Mitglieder an diesem Wettbewerb teilnehmen würden.

WEBER FAVO

Ein neuer Markenname

Der Firmenname «Weber Stahel-Keller» und die bestens bekannte Produktmarke «favo» vereinen sich zur neuen Marke «weber favo». Neben dem neuen Markennamen «weber favo» erscheinen die Produkte im neuen Design und in einer anwenderfreundlichen Verpackung.

Neuer Kundenberater

Raphael Bensimon wird unter der Telefonnummer 052 244 40 80 inskünftig die Kunden kompetent beraten. Er ist vielen Westschweizer Kunden bestens bekannt, da er diese seit Jahren telefonisch beraten darf. Für die Deutschschweiz hat er bis anhin Dieter Lösch während dessen Ferienabwesenheiten vertreten. Mit seiner über 25-jährigen Tätigkeit in der Forschung und Entwicklung ist Raphael Bensimon gut auf seine neue Aufgabe vorbereitet, um für technische Fragestellungen Lösungen zu finden. Er freut sich auf jeden Anruf in Deutsch, Französisch oder Italienisch. Dieter Lösch genießt nach 26 Jahren Kundenbetreuung in der Deutschschweiz seinen wohlverdienten Ruhestand.

Im Internet: www.weber-favo.ch

FOTOS: MARTIN BÜRGLER



Innert zirka 21 Stunden bauten fünf junge Südtiroler Hafner einen Ofen nach Vorgaben auf.

**Mit Sicherheit
ein guter Zug**

**Unsere
Mitglieder
bürgen für
Qualität
im Kaminbau**

Verlangen Sie
die Mitgliederliste:
SKAV-Sekretariat
Solithurnerstrasse 236
4603 Olten
Tel. 062 205 24 70
Fax 062 205 24 79
E-Mail: info@skav.ch

www.skav.ch

SCHWEIZERISCHE
KAMIN- UND
ABGASLEITUNGS-
VEREINIGUNG



ASSOCIATION SUISSE
DES CONDUITS
DE FUMÉE ET
D'ÉVACUATION

Marmor **BEAT FÖHN AG** **Granit**

Plattenbeläge
Plattenhandel
Kunststeine
Cheminéebau
Teppiche
Steinreinigungen
Brunnen
Tel. 041 820 48 48 Fax 041 820 48 36
Mail: beat-foehnag@bluewin.ch

Wir suchen per sofort oder nach Übereinkunft eine(n)
Plattenleger(in)

Arbeitsgebiet: Zentralschweiz/Zürich

Sie verfügen über eine abgeschlossene Lehre als Plattenleger und sind interessiert an diesem Beruf. Wir bieten Ihnen eine Anstellung, wo Selbständigkeit und Eigeninitiative gefragt sind. Eine belastbare, teamfähige und motivierende Persönlichkeit wird gewünscht. Ihre Berufserfahrung mit Führungsfähigkeit wird Ihnen die Arbeit erleichtern.

Wir freuen uns auf eine vollständige Bewerbung mit Foto.

Beat Föhn AG Plattenbeläge
Gätzlistrasse 2 6440 Brunnen
Adrian Föhn

Telefon 041 820 48 48, Fax 041 820 48 36

NACHRUF

GOTTFRIED TRACHSEL
7. FEBR. 1916 – 3. NOV. 2004



Am 7. Februar 1916 wurde Gottfried Trachsel als zweites Kind der Bertha und des Gottfried Trachsel in Laupen geboren. Der Alltag Anfang 20. Jahrhundert war geprägt durch harte Arbeit. So mussten auch die Kinder mit anpacken. Für den kleinen Gottfried hiess das, während der Sommermonate als Statterbub auf einer Alp dienen. Der Tradition gehorchend lernte er bei der Familie Donauer das Handwerk des Hafners und Plattenlegers. Während der Woche wurden 11 Stunden gearbeitet, am Samstag 10. Lohn erhielt er keinen, nein, seine Eltern bezahlten in der schwierigen Zeit der 30er-Jahre noch Lehrgeld. Weil nicht immer Berufsarbeit vorhanden war, musste er vor allem in den Wintermonaten noch andere Tätigkeiten ausüben. Das ging über Hausieren mit Geschir bis zu Holzen an den steilen Hängen der Rigi. 1934 schloss er seine Lehre erfolgreich ab. Eine weitere wichtige Erfahrung in seinem Leben war seine Militärzeit. Er rückte 1936 nach Bern in die Rekrutenschule ein und wurde stolzer Gebirgsfüsilier. Anschliessend begannen seine Gesellenjahre als Hafner. An verschiedenen Orten in der Schweiz erweiterte er seine beruflichen Fähigkeiten. Insbesondere aber seine Stelle in Kirchberg SG sollte für sein weiteres Leben wegweisend sein. Dort lernte er 1937 seine spätere Frau Frieda Wiget kennen. Aber bald führte ihn der Weg wieder weg aus der Ostschweiz nach Huttwil. Die Trennung von Frieda war schwierig, das Geld für

Reisen fehlte und ein Telefon war auch noch nicht verfügbar, also blieb das Schreiben von Briefen.

Mit dem Jahr 1939 brach eine besonders schwierige Zeit über Europa herein. Lange Aktivdienstesätze wechselten sich mit tief greifenden persönlichen Ereignissen ab. 1942 gründete er in Willisau sein erstes Geschäft als Filiale seines bisherigen Arbeitgebers. Das Wichtigste aber war für ihn die Hochzeit am 21. April 1942 mit seiner Frau Frieda. Das Paar wurde Eltern von sechs Kindern. 1946 folgte die eigentliche Geschäftsgründung in Willisau. Da die Familie stetig wuchs, erstellte Gottfried mit seiner Familie 1950 ein eigenes Heim im Feldli in Willisau. Das Geschäft florierte. Die Nachkriegszeit brachte Arbeit und Belastung. Die Gewohnheit, anzupacken und nicht auf sich selbst zu achten, brachte ihn aber an den Rand eines Nervenzusammenbruchs. Eine heimtückische Krankheit setzte ihm dermassen zu, dass er zum Schluss kam, seinen Lebensstil zu ändern. Er musste etwas ruhiger treten. In dieser Zeit beschloss er, mit seiner grossen Familie wieder in seine ursprüngliche Heimat zurückzukehren. Das Geschäft in Willisau wurde verkauft und ein neues Heim in Blankenburg bezogen. Nach und nach baute er sich sein Geschäft im Simmental neu auf. Zurück bei seinen Wurzeln flammte auch die Liebe zur Landwirtschaft neu auf. Erst ein paar Schafe, dann Ziegen und Rinder, dazu Seine Weide und noch eine Alp. Wieder eingelebt im Simmental engagierte er sich auch politisch in Ämtern für die Gemeinde. Die Belastung wurde wieder grösser. 1978 übergab er das Geschäft seinem Sohn und widmete sich fortan vor allem dem Bauernbetrieb. Kurz vor Weihnachten 2002 erkrankte er ernsthaft und man musste sich mit seinem Sterben befassen. Er erholte sich aber allmählich wieder und durfte dank der guten Betreuung durch seine Frau noch ein Jahr zu Hause geniessen. Eine Verschlechterung seines Gesundheitszustandes hatte Anfang 2004 eine weitere Hospitalisation zur Folge. Umgeben von seiner Familie ist Gottfried Trachsel am Nachmittag des 3. Novembers still eingeschlafen.

VHP-Mitglieder

**FREIMITGLIED
PER 1. JANUAR 2005**

ZENTRALSCHWEIZ

FELIX DÄHLER
Riedmatt 4, 6353 Weggis
Tel 041 390 18 64, Fax 041 390 18 22
fdaehler@weggis.ch,
www.weggis.ch/gewerbe/daehler

ADRESS-/FIRMENÄNDERUNG

OBERWALLIS

TRUFFER WERNER AG
Stahlen 88, 3924 St. Niklaus
Tel 027 956 12 03, Fax 027 956 37 80
w.truffer@bluewin.ch
www.wernertrufferag.ch

Firmeninhaber / Geschäftsführer:
Werner Truffer

OSTSCHWEIZ

SCHEUSS OFENBAU GMBH
Zweibrücken 1, 9056 Gais
Tel 071 790 00 18, Fax 071 790 00 19
scheuss.ofenbau@bluewin.ch
www.swiss-window.ch/scheuss/

Firmeninhaber / Geschäftsführer:
Erich Scheuss

HERZLICHE GRATULATION

und alles Gute für die Zukunft

Rizzi Georg St. Moritz
84 Jahre am 6. März 2005

TODESFALL

AARE

Walter Huwyler
Landstrasse 80, Rieden
5415 Nussbaumen



Burkart + Sohn AG
Eisenbau - Heizanlagen

Wir produzieren:

Warmwasserheizkessel
Warmluft - Heizeinsätze
allgemeine Ofenarmaturen
Energiewasserspeicher

Konstanzerstrasse 55
8280 Kreuzlingen

Telefon 071 672 55 72
Telefax 071 672 55 17
burkartsohn@bluewin.ch



Antike Kachelöfen

Professionelle Restaurierung von
Beschädigungen an Kacheln und
Glasuren

A T E L I E R

ULRIKE BERNET
Restauratorin

Im Unterdorf 8
CH-8703 Erlenbach

Tel. 01-910 93 45
Fax 01-910 93 44

EINE ANALYSE

Wichtige Regeln für gesunde Unternehmen

Das Referat des Unternehmensberaters Beat Unternährer an der Fachtagung in Langenthal war einmal mehr sehr interessant. Aufgrund der VHP-Branchenbefragung und deren Ergebnissen zeigte er auf, welche Regeln ein gesundes Unternehmen beachten soll. Hier die Zusammenfassung. **TEXT: BEAT UNTERNÄHRER**

Im Geschäftsleben gibt es keine Erfolgsgarantien. Es gibt jedoch Möglichkeiten, seine Erfolgchancen entscheidend zu verbessern. Wir kennen Unternehmen, die auch schlechten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen erfolgreich trotzen, und andere, die dem ersten kalten Windstoss nicht zu widerstehen vermögen. Es gilt deshalb zu beantworten, welche Eckwerte ein Unternehmen zu beachten hat, um ein Optimum an Krisenfestigkeit zu erlangen.

Selbst verschuldete Krisen

Der Umstand, dass die meisten Krisenursachen im vom Unternehmen selbst gestaltbaren innerbetrieblichen Bereich liegen, zeigt, dass dieses über einen ausreichenden Handlungsspielraum zur Krisenvorsorge verfügt. Das Management hat es in der Hand zu agieren und ist damit für vollzogene wie unterlassene Aktivitäten verantwortlich. Zukünftige Krisen können namentlich in folgenden Sachverhalten vorprogrammiert sein:

- Übergang Klein- zu Mittelbetrieb: Überforderung des Managements
- Expansion: Die Finanzierung hält mit dem Wachstum nicht Schritt
- Liquidität: gleichsetzen von Ertrag und Liquidität
- Statisches Denken: keine zeitgerechte Reaktion auf Umweltänderungen
- Hohe Fixkosten
- Akzentuierte Abhängigkeiten (namentlich Kunden, Produkte, Märkte)
- Vernachlässigung von Investitionen

- Diversifikation in themafremde Materien
- Steueroptimierung dominiert betriebswirtschaftliche Erfordernisse
- Verlust des Augenmasses: zum Beispiel überdimensionale (Prestige-)Projekte
- Verdrängungskampf: Dumping, Marktabschottung, Gerüchte
- Fehlende Nachfolgeregelung

Wichtig: Eine professionelle Unternehmensführung

Viele Klein- und Mittelunternehmer sind ausgezeichnete Fachleute. Sie sind auch in punkto Einsatzbereitschaft top. Weniger ausgeprägt sind bei manchen Unternehmern allerdings das Wissen hinsichtlich Unternehmensführung und das Verständnis für das Rechnungswesen. Dieser Teil ist indessen für den Erfolg des Unternehmens mindestens so wichtig wie der fachliche und einsatzmässige. Besonders gefährlich wird die Situation, wenn das Unternehmen – nicht aber der Unternehmer – die Entwicklung vom Klein- zum Mittelbetrieb vollzieht. Denn dieser Schritt bedeutet für die Anforderungen an die Unternehmensleitung nicht nur eine graduelle, sondern eine qualitative Änderung: Die persönliche Stärke des Unternehmers im eigentlichen Leistungsbereich verliert mit zunehmender Betriebsgrösse an Gewicht. Gefragt ist jetzt Stärke in der Führung des Unternehmens.

Wichtig: Strategie und Planung

Strategie und Planung tönen für man-

chen Klein- und Mittelunternehmer nach Papier und Leerlauf. Es geht bei der Unternehmensplanung freilich um eine andere Qualität von Planung: um das marktnahe, konsequente Durchdenken und Gestalten der Zukunft des Unternehmens. Denn: Die Geschäftsleitung, die ohne ein Minimum an Planung und Controlling auskommen will, erkennt Hindernisse und Risiken spät, oftmals zu spät. Kaum 20% der befragten Unternehmen des VHP nehmen Beratungsleistungen in Anspruch. Dabei wäre gerade die Unterhaltung mit einem Berater und die Aufstellung eines Businessplanes ein wichtiger strategischer Schritt zur Verbesserung des Betriebsergebnisses. Strategische Führung darf nicht vernachlässigt werden.

Wichtig: Wachstum

Umsatzwachstum kostet (zuerst). Dies wird oft verkannt. Vorab entstehen Kapital- und Liquiditätsbedarf, die erst in einem späteren Zeitpunkt in der Form von Cashflow kompensiert werden. Konkret kann dies wie folgt aussehen:

- Anschaffung neuer Maschinen
- Anstellung von zusätzlichem Personal
- Zusätzlicher Materialeinkauf
- Steigendes Lager (inhaltlich und räumlich)
- Steigende Debitoren
- Anlaufverluste
- Kundenzahlungen.

Umsatzwachstum ist kapital- und liquiditätsintensiv. Um die durch

Umsatzwachstum angestrebte Ertragsverbesserung zu realisieren, braucht es vorgängig Kapital und Liquidität.

Wichtig: Genug Eigenmittel

Anlagevermögen sollte durch Eigenkapital und langfristig verfügbares Fremdkapital gedeckt sein. Das Eigenkapital dient als Risikopolster für schwächere Geschäftsphasen. Ist das Eigenkapital von Beginn an bescheiden oder ist es durch Geschäftsverluste aufgezehrt worden, kann die nächste Schwächephase zum Kollaps des Unternehmens führen. Das Eigenkapital schweizerischer KMU ist in der Regel massgebend in der Betriebsliegenschaft oder anderen Immobilien gebunden. Das Eigenkapital kann seine Risikofunktion nur übernehmen, wenn es im Ernstfall zur Liquiditätsschöpfung taugt. Dies trifft dann zu, wenn es relativ einfach versilbert werden kann. Ein in der Bilanz ausgewiesenes hohes Eigenkapital, das massgebend auf Liegenschaftsaktiven beruht, kann daher nicht unbesehen als Risikopolster eingestuft werden. Entscheidend ist, ob die Bilanzwerte von einem Käufer oder Kreditgeber als Kaufpreis bzw. bankmässige Sicherheit akzeptiert würden. Eine rein quantitative Betrachtungsweise hinsichtlich Eigenmittelquote greift damit zu kurz; wesentlich sind ebenso qualitative Aspekte. Als Grundsatz gilt, dass in guten Zeiten Reserven anzulegen sind und mit diesen sorgsam umzugehen ist. Diese sind namentlich nicht zu vergeuden für Firmenpaläste oder andere irreparable, ungenügend rentable Investitionen. Unsere Untersuchung zeigte, dass über die ganze Branche hinweg betrachtet 57% der Befragten unter dem Branchenmittel liegen. Das ist klar ungenügend.

Wichtig: Genug flüssige Mittel

Die meisten Unternehmen scheitern an mangelnder Liquidität. Ohne Liquiditätsplanung ist der Erfolg gefährdet. Oft liegt aber auch überschüssige Liquidität einfach brach. Welche Bedeutung die Liquidität für Klein- und Kleinstunternehmer hat, zeigt die Tatsache, dass weit über 90 Prozent der

Konkurse auf den Mangel an flüssigen Mitteln zurückzuführen sind. Die Gründe dafür sind immer die gleichen: zu geringe Deckungsbeiträge, weil man die Preise zu tief kalkuliert oder zu hohe Rabatte gewährt hat, zu späte Fakturierung und ein ungenügendes Mahnwesen. Grundsätzlich lässt sich sagen, dass die Liquiditätszahlen im Branchenmittel alle positiv sind: Dennoch im aussagekräftigen Liquiditätsgrad 2 bewegt sich mehr als jedes dritte Unternehmen unter der Soll-Marke von 100%. Tatsache ist, dass laut der Umfrage mindestens jedes dritte Unternehmen in unserer Branche ungenügende Liquiditätskennzahlen aufweist. Kein befriedigendes Resultat!

Wichtig: Gute Bankbeziehungen

Eine Bank will von der Marktfähigkeit eines Produktes überzeugt werden: Dazu gehört ein realistischer Businessplan, der alle Daten enthält. Unternehmen empfehle ich, die Bank laufend und nicht erst auf Aufforderung hin

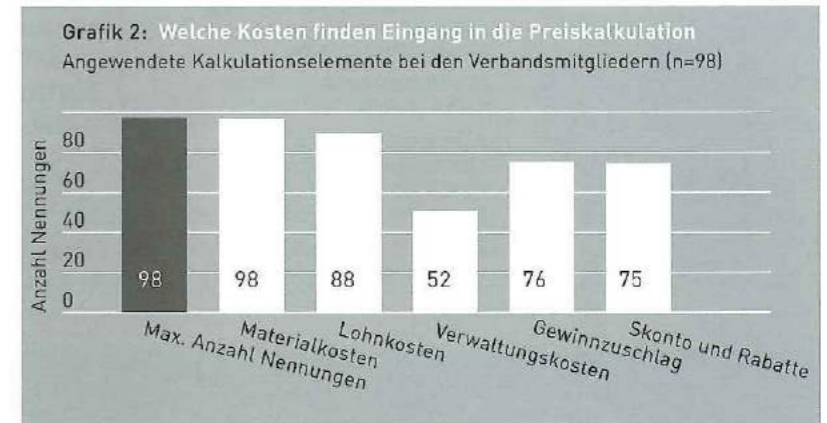
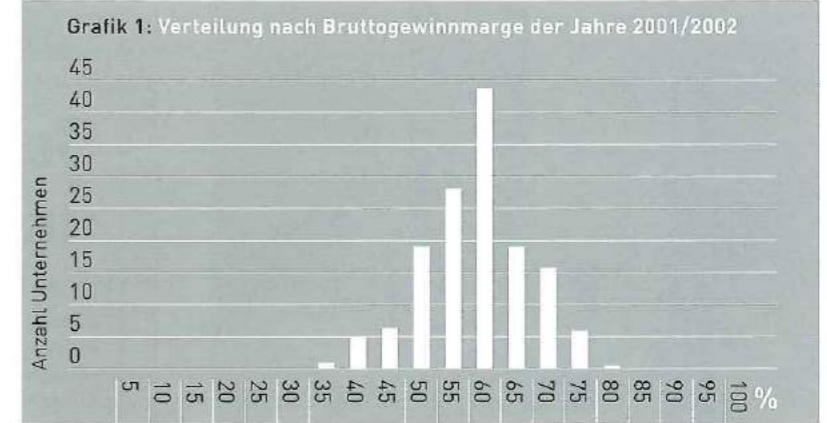
über den Geschäftsgang zu orientieren, denn wer gut informiert, hat gute Chancen bei Kreditgesuchen gehört zu werden. Das Risiko einer Kreditgewährung muss für beide Parteien tragbar sein.

Wichtig: Alle Kosten berücksichtigen

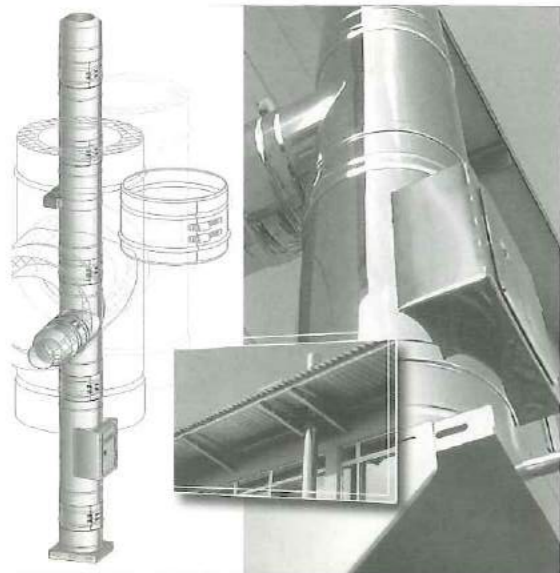
Interessant ist, dass laut Befragung etliche Firmen nicht genau wissen, was die Erstellung eines Produktes kostet. Durchschnittlich verbleiben den Verbandsmitgliedern, nach Deckung des Warenaufwandes, rund 57% des Verkaufsumsatzes zur Deckung der restlichen Betriebskosten. Wie sich die Bruttogewinnmarge in der Branche verteilt, zeigt die Grafik Nr. 1.

Bruttogewinnmarge

Die Bruttogewinnmarge ist ein recht guter Gradmesser, wie sich ein Unternehmen im Vergleich zur restlichen Branche positioniert hat. Diese Kennzahl gibt zum einen Auskunft über die Preiskalkulation und über den Umsatz,



PLEWA DuoTherm



FORNAX AG
Kamintechnik
Fabrikstrasse 1
4552 Derendingen

Tel. 032 682 61 71
Fax 032 682 61 79

Info@fornax.ch
www.fornax.ch

Nur **32.5 mm** Isolation
Nur **50 mm** Abstand zu Brenn-
barem Material

Aussenmantel erhältlich in
Chromstahl glanz, Chromstahl
matt, Chromstahl geschliffen,
Kupfer und in RAL-Farben

Schnelle Montage, da Isolation
und Aussenmantel vormontiert



MGS Naturstein AG

NEU:
Schiefer aus Brasilien
mit der Oberfläche
ANTIK VEREDELT

Schiefer und Solnhofer

in seiner schönsten Form

Ihr Natursteinhaus mit der 30-jährigen Erfahrung bietet Ihnen:

- Schiefer aus Brasilien, Indien, Portugal, Skandinavien
- Solnhofer und Juramarmor
- Granit und Marmor aus der ganzen Welt
- Besonders günstige Preise durch Direktimport
- Anfertigungen aus sämtlichen Materialien, in eigener, moderner Produktion
- Grosse, permanente Ausstellung mit kompetenter Beratung

Natursteinhaus Oberehrendingen

Gewerbezentrum Hirschen
5422 Oberehrendingen
Telefon 056 203 18 60
Fax 056 203 18 61
www.mgs-naturstein.ch
info@mgs-naturstein.ch
Mitglied im Natursteinverband Schweiz (NVS) – HG-Vertragslieferant

zum anderen über das Verhandlungsgeschick oder die Verhandlungsmacht gegenüber Lieferanten und über den Warenaufwand. Grundsätzlich liegt die Bruttogewinnmarge von Unternehmen innerhalb einer Branche recht eng zusammen, da zu hohe Margen in der Regel durch günstigere Konkurrenzangebote nivelliert werden. Auch die Grafik Nr. 1 verdeutlicht diesen Zusammenhang, da sich, abgesehen von ein paar Ausreissern, die Marge zwischen 50% und 65% einpendelt.

Wichtig: Beim Offerieren alle Kosten berücksichtigen

Die Erfolgsquote von erstellten Offerten ist ebenfalls ein Gradmesser, denn es im Zusammenhang mit der Preiskalkulation festzuhalten gilt. Im Branchendurchschnitt führen im Platten-sektor rund 55%, im Hafnersektor rund 64% der Offerten zur erfolgreichen Auftragszuteilung. Interessant ist hierbei die Feststellung, dass diejenigen Unternehmen, die auf weniger Kalkulationselemente zurückgreifen, tendenziell die höheren Erfolgsquoten bei den erhaltenen Aufträgen im Verhältnis zu den gestellten Offerten aufweisen. Diese Unternehmen bringen mit ungenauen Kalkulationen nicht die volle Kostenwahrheit in ihre Offerten ein und bieten deshalb tiefere Preise an, als dies ein Unternehmen macht, das die Kosten genau errechnet. Auch auf den oft festgestellten Fehler, den eigenen Unternehmerlohn zu tief anzusetzen, machte ich schon 2001 aufmerksam. Bescheidenheit ist zwar ehrenhaft, führt aber in den meisten Fällen zu einer falschen Kalkulation.

Selbst produzierter Preisdruck

Es wäre interessant zu wissen, ob sich im Kalkulationsschema der Hafner- und Plattenlegerunternehmen grundsätzlich gravierende Fehler feststellen lassen und damit ein allfälliger Grund für den Preisdruck gefunden werden kann. Die Preiskalkulation kann einer der Hauptgründe sein, weshalb in der Branche die Preise in den letzten Jahren so stark unter Druck geraten sind. Es ist offenbar nicht klar, welche Elemente in eine Preiskalku-

lation einzufließen haben. So ist es mehrmals vorgekommen, dass nicht einmal die Materialkosten als Bestandteil der Preiskalkulation angegeben wurden. Diese Antworten hat die REVI zwar als unbrauchbar aus der Auswertung ausgeschlossen. Aber als erste Erkenntnis lässt sich sagen, dass Handlungsbedarf hinsichtlich der Kenntnisse in der Preiskalkulation herrschen und der Verband dies gegebenenfalls mit einer entsprechenden Schulung verbessern, oder eine Musterkalkulation mit dazugehöriger Anleitung zur Verfügung stellen sollte – den Wunsch nach einer Musterkalkulation stellen übrigens rund 62% der Befragten.

Wichtig: Eine Nachkalkulation

Bei der Frage, ob die Verbandsmitglieder Nachkalkulationen durchführen und falls ja, wie oft, haben von 107 Nennungen 15% angegeben, dass sie dies «immer» tun, 74% rechnen ihren Auftragserfolg «manchmal» nach und 11% nutzen dieses Instrument nicht. Allenfalls würde bei vermehrter Anwendung von Nachkalkulationen ans Licht kommen, dass etliche Aufträge gar nicht oder nur ungenügend kostendeckend ausgeführt worden sind.

Wichtig: Tiefe Fixkosten

Einer der vitalen Faktoren der Krisenvorsorge sind flexible Kosten: Fixkosten sind so weit wie möglich zu vermeiden. Dies ist bekanntlich einfacher gesagt als getan. Jedoch ist Kostenflexibilität nicht Schicksal, sondern gestaltbar. Sie muss bei den Personal- und Materialkosten ansetzen, die regelmässig den Löwenanteil der Gesamtkosten ausmachen. Innerhalb des rechtlichen Rahmens sind flexible Arbeitszeiten, angemessene Kündigungsklauseln, gewinnorientierte Entlohnung und der Beizug von Aushilfspersonal zu prüfen. Fremdleistungen (Outsourcing) in Spitzenzeiten sowie der Einsatz von Freelancern sind ebenfalls Lösungen. Grosse Lagerbestände haben in der Regel mehr Nach- als Vorteile. Im Interesse der Kostenflexibilität wie -intensität (Kapitalbindung) und des Wertverlustrisikos (Demodierung) sollte das Lager nur gerade so

hoch dotiert sein, dass die grundsätzliche Leistungsfähigkeit des Unternehmens unter Berücksichtigung der kurzfristigen Beschaffungsmöglichkeiten nicht leidet. Zweckmässig ist, den quantitativen Ansatz durch einen qualitativen zu ergänzen: Das Lager soll nicht bloss generell reduziert werden, sondern primär bei Artikeln mit bescheidenem Deckungsbeitrag.

Wichtig: Rechtzeitig handeln

Gefragt sind eine gesunde kritische Grundhaltung und der Wille, auch so genannte «weak signals» seriös zu hinterfragen. Schliesslich ist das beste Frühwarnsystem vergebens, wenn das Unternehmen nicht in der Lage ist, daraus die notwendigen Schlüsse zu ziehen und die entsprechenden Gegenmassnahmen rasch und konsequent umzusetzen. Die Formel lautet demnach: frühzeitiges Erkennen, richtiges Einschätzen, entsprechendes Handeln.

Beat Unternährer ist Unternehmensberater in Unterentfelden, ursprünglich Ökonom und Handelslehrer, langjähriges Direktionsmitglied einer schweizerischen Grossbank, seit 2000 selbstständiger Unternehmensberater, spezialisiert auf Strategieentwicklungen.

M. HUBSCHER 01

Feuerfest...
...und seit über 100 Jahren
beliebt sind unsere
Qualitäts-Erzeugnisse.

Lohner Ziegelei AG
CH-8235 Lohn / SH
Telefon: 052 649 33 18, Telefax: 052 649 31 68
feuerfest@lohnerziegelei.ch www.lohnerziegelei.ch

VHP-Kalkulation: Ordner und Seminar

Der Verband hat die Zeichen erkannt und stellt seit letztem Herbst einen Kalkulations-Ordner zur Verfügung. Das erste Kalkulations-Seminar findet am 28. April 2005 auf der Froburg statt. Bilden Sie sich weiter und rüsten Sie sich mit diesen wichtigen Geschäftswerkzeugen aus. Es lohnt sich. Im HP Nr. 06/07-2004 und Nr. 1-2005 berichteten wir bereits ausführlich über die VHP-Kalkulation.

Exklusives Angebot nur für VHP-Mitglieder

Bezug Kalkulations-Ordner beim VHP,
Telefon 062 205 90 80.

Anmeldung Kalkulations-Seminar:
Schulsekretariat Tel 062 293 35 62

ANTIQUITÄTEN-BÖRSE FÜR KACHELÖFEN

Antike Kostbarkeiten suchen und finden

Der VHP bietet seinen Mitgliedern eine Kauf- und Verkaufsplattform für antike Kachelöfen, Cheminée-Einfassungen, Kochherde und Einzelteile an. **TEXT: CHRISTIAN SCHNEIDER, GERTRUD GEISER**

Die meisten VHP-Mitglieder besitzen antike Öfen, Cheminée-Einfassungen und Kochherde. Gut verpackt oder aufgebaut in der eigenen Ausstellung, gehören sie seit Jahren zum Inventar. Meist unbeachtet und halb vergessen nehmen sie Platz weg oder stehen im Weg.

Eine grosse Auswahl

Es gibt eine Käuferschaft für diese antiken Stücke. Doch selten bis nie findet der interessierte Kunde bei uns genau das Stück, das er sich vorstellt. Die Auswahl an antiken Stücken beim einzelnen Hafner zu Hause ist meist zu klein, um attraktiv zu sein. Deshalb bietet der VHP als neue Dienstleistung eine Antiquitäten-Börse auf seiner Website an. Hier kann jedes VHP-Mitglied gegen eine Gebühr seine antiken Stücke zum Kauf präsentieren. Sofort steht jedem Interessenten und jedem Verbandsmitglied eine grosse Auswahl an antiken Kachelöfen zur Verfügung. Wöchentlich wird das Angebot aktualisiert.

Werbung durch den VHP

Damit die neue Verkaufsplattform erfolgreich wird und Sie Ihre Objekte verkaufen können, wirbt der VHP für die Antiquitäten-Börse bei den entsprechenden Zielgruppen wie Innenarchitekten und Denkmalpflegern.

So werden die Geschäfte abgewickelt

1. Sie reichen eine Beschreibung des Objektes mit Bildmaterial ein.
2. Sie erhalten eine Rechnung über Fr. 120.- für die Aufsichtgebühr und einen Vertrag, der die Geschäftsabwicklung regelt, zur Unterschrift.
3. Nach dem Zahlungseingang und der Rücksendung des unterschriebenen Vertrages werden Ihre antiken Objekte auf www.vhp.ch aufgeschaltet. Auf der Website ist der Kundenpreis ersichtlich.
4. Der VHP organisiert, dass unsere VHP-Antiquitäten-Börse gesehen wird.
5. Jeder Objektverkauf wird über die Handelsgenossenschaft des VHP abgewickelt. Sobald der VHP die Zahlung erhalten hat, leitet er den vereinbarten Preis an den ursprünglichen Besitzer und die Marge an den ausführenden Hafner weiter.

6. Der Hafner, der den Verkauf vermittelt und die Arbeit ausführt, verrechnet seine Leistungen direkt dem Kunden.

Verhaltenskodex

Das Ziel dieser Börse ist, schöne und attraktive Standorte für unsere antiken Objekte zu finden. So, dass sie wieder in ihrer alten Pracht erstrahlen können. Auf keinen Fall geht es darum, dem Verbandskollegen den potenziellen Kunden auszuspannen. Der Hafner mit dem ersten Kundenkontakt besitzt das Anrecht, den Auftrag auszuführen. Der Objektbesitzer verpflichtet sich, das antike Stück zum vereinbarten Preis dem VHP zu überlassen. Dieser Verhaltenskodex wird in einem kleinen Vertrag geregelt. Die Anerkennung dieser Spielregeln ist die Voraussetzung, dass man bei der Antiquitäten-Börse mitmachen kann.

Wir sind gespannt auf die Unterlagen Ihrer antiken Öfen, Herde und Cheminée-Einfassungen: Wir freuen uns auf Ihre Angebote.

So können Sie mitmachen

Wir brauchen einen ausgefüllten Anmeldezettel je Objekt, um es auf unserer Website anbieten zu können – und ganz wichtig: gutes Bildmaterial.

dringend gesucht:

Bodenplatten Bonfol Jura Antica 2220

30/30/1,2 CM Herbstlaub/braun
Keramikfliesen unglasiert Jahrgang
ca. 1989/90 zum ausb. defekt. Platten in
Privat-Haushalt. Kaufe Ihre Restposten.

Melden bei:
Hanni Hinden, Kirchweg 46, 5236 Remigen
Tel. 056 284 28 64 oder 033 951 25 80

Gemeinsam können wir einen attraktiven Marktplatz für unsere Antiquitäten schaffen!

Einige unserer Angebote:



Antiquitäten-Börse für Kachelöfen, Cheminée-Einfassungen und Kochherde

Zur Ausschreibung auf unserem elektronischen Marktplatz benötigen wir folgende Angaben:
Pro Objekt verrechnen wir Ihnen CHF 120.- exkl. MwSt. Laufzeit 24 Monate ab Aufschaltdatum.

ANTIQUES OBJEKT:	Kachelofen		<input type="checkbox"/>	
	Cheminée-Einfassung		<input type="checkbox"/>	
	Kochherd		<input type="checkbox"/>	
	_____		<input type="checkbox"/>	
OBJEKT-BESCHRIEB	Datiert	nein <input type="checkbox"/>	ja <input type="checkbox"/>	
	Stammt aus dem Jahr ca. _____			
	Signiert	nein <input type="checkbox"/>	ja <input type="checkbox"/>	
	Stammt vom Hafner	_____		
OBJEKT-MASSE:	Literaturnachweis:	_____		
	Objekt ist vollständig	nein <input type="checkbox"/>	ja <input type="checkbox"/>	
	Objekt ist beschädigt	nein <input type="checkbox"/>	ja <input type="checkbox"/>	
	Höhe	_____ cm		
OBJEKT-FOTO:	Breite	_____ cm		
	Tiefe	_____ cm		
	Digital-Foto vorhanden	nein <input type="checkbox"/>	ja <input type="checkbox"/>	
	Normal-Foto vorhanden	nein <input type="checkbox"/>	ja <input type="checkbox"/>	
OBJEKT-BESICHTIGUNG:	Das Objekt ist aufgebaut und kann besichtigt werden.	nein <input type="checkbox"/>	ja <input type="checkbox"/>	
	Das Objekt kann ausgelegt und besichtigt werden.	nein <input type="checkbox"/>	ja <input type="checkbox"/>	
	OBJEKT-PREIS:	Setzen Sie Ihren gewünschten Verkaufspreis ein, exkl. MwSt. CHF _____ (Dieser Betrag wird nicht publiziert!)		
		Setzen Sie Ihren gewünschten Kundenpreis ein, exkl. MwSt. CHF _____ (Dieser Betrag wird publiziert.)		
OBJEKT-VERPACKUNG:	Die Differenz zwischen Kunden- und Verkaufspreis muss mindestens 24% betragen (Kundenpreis = Verkaufspreis x 1,24). Sie beinhaltet die Dienstleistung des VHP (4%) und die Marge des ausführenden Hafners (20%).			
	Das Verpacken des Objekts geht zu Lasten des Verkäufers.			
OBJEKT-TRANSPORT:	Der Transport geht zu Lasten des Käufers.			
DER VERKÄUFER:	OBJEKT-NUMMER: _____			
	OBJEKT-TEXT: (fakultativ)	_____		
Firmenname:	_____			
Kontaktperson:	_____			
Strasse:	_____			
PLZ/Ort:	_____			
Tel.-Nummer:	_____			
Fax-Nummer:	_____			
Mail-Adresse:	_____			
Datum:	_____			
Unterschrift:	_____			

BOURSE POUR POELES DE STYLE

Trouver et chercher des trésors

Le VHP propose à ses membres une plate-forme de vente et d'achat pour des poêles de styles, des chambranles de cheminée, des potagers et diverses pièces détachées.

La plupart des membres du VHP possèdent d'anciens poêles, des chambranles de cheminée ou des potagers. Bien emballés ou montés dans une expo, ils figurent depuis de nombreuses années dans l'inventaire des entreprises. Faisant partie des meubles, ils sont souvent un peu oubliés ou prennent de la place pour rien...

Un grand choix

Bien entendu, il existe une clientèle pour ce genre d'objets. Pourtant, le client trouve rarement exactement ce qu'il désire dans notre « caverne d'Ali Baba ». Le choix est rarement assez étendu chez chaque poëlier-fumiste. Pour cette raison, le VHP offre une bourse pour poêle de style sur son site internet. Contre une modique contribution financière, chaque membre peut présenter les « antiquités » qu'il mettrait en vente. Ainsi toute personne intéressée ainsi que chaque membre du VHP aura à sa disposition un grand choix d'objets de style. Chaque semaine l'offre sera réactualisée.

Publicité ciblée

Afin que cette nouvelle plate-forme de vente soit efficace, le VHP en fera la publicité auprès des divers groupes cibles comme les architectes d'intérieur ou les services de la protection du patrimoine.

Mode d'emploi

1. Vous nous envoyez une description de l'objet avec une ou des photos.
2. Vous recevez une facture (Frs. 120.-) pour la taxe de mise en service ainsi qu'un contrat à signer réglant le déroulement et les conditions des transactions.
3. Après paiement et réception du contrat signé, votre objet est mis en ligne sur le site www.vhp.ch. Seul le prix client est visible sur le site.
4. Le VHP organise la visibilité et l'accès à la bourse des objets de style.
5. Chaque transaction se déroule au travers de la société coopérative du VHP. Dès réception du montant, le VHP verse la somme convenue au précédent propriétaire et la marge au poëlier-fumiste qui exécute le travail.
6. Le poëlier-fumiste qui sert d'intermédiaire à la vente et qui exécute les travaux facture ses prestations directement à son client.

Code de conduite

Le but de cette bourse est de trouver un bel endroit pour nos poêles de style afin qu'ils soient mis en valeur et qu'ils puissent à nouveau rayonner dans toute leur splendeur. Il ne s'agit en aucun cas de « voler » la clientèle potentielle de nos

collègues. Le poëlier-fumiste ayant eu le premier contact avec le client a le droit d'exécuter les travaux. Le vendeur s'engage à céder son objet au VHP selon le prix convenu. Ce code de conduite est finalisé par un petit contrat. L'acceptation de ces règles du jeu est la condition pour pouvoir participer à la bourse des objets de style. Nous attendons avec impatience les documents que vous nous enverrez à propos des poêles de style, des chambranles de cheminée ou des potagers anciens. Nous nous réjouissons de votre participation.

Voici comment participer

Nous avons besoin d'un bulletin d'inscription complété par objet afin de pouvoir le mettre en ligne sur notre site ainsi que de photos de très bonne qualité.

Texte: Christian Schneider, Gertrud Geiser

Neu für
50 mm
Isolation



BELLATRIX®
KAMINHUT

Info:

Ohnsorg Söhne AG
Kranenquersstrasse 5
6312 Steinhausen

Telefon 0417 411 171
Telefax 0417 413 500

www.bellatrix.ch
info@ohnsorg-soehne-ag.ch

TADELAKT

Marokkanische Edelputztechnik

Tadelakt ist die marokkanische Version von Stucco Veneziano. Bei uns noch kaum bekannt, löst er bei Präsentationen sofort grosses Interesse aus. Diese antike marokkanische Kalkputztechnik aus den arabischen Hammams lässt orientalische Stimmung aufkommen. **TEXT: CLAUDE CHIQUET**

Tadelakt ist ein traditioneller, hydraulischer Kalkputz aus Marokko: ein Edelputz von grosser Festigkeit und Wasserbeständigkeit. Der Ausdruck «Tadelakt» geht auf das marokkanische Wort «dellek» zurück, das so viel bedeutet wie «einreiben», «massieren». Seit der Antike wird die Tadelakt-Technik von Berbern ausgeführt, die ihr Wissen über die richtige Verarbeitung von Generation zu Generation weitergeben. Ursprünglich wurde Tadelakt zur Abdichtung von Zisternen genutzt. Seine auffallende ästhetische Wirkung fand bald Gefallen bei den lokalen Herrschern und Kaufleuten für ihre Paläste und noblen Häuser. Wegen seiner hervorragenden Wasser abweisenden Eigenschaften hat sich Tadelakt vor allem in den Hammams (orientalische Bäder) bewährt, wo Decken, Wände, Sitzbrüstungen und Fussböden damit gestaltet wurden und immer noch werden.

Orientalische, antike Stimmung
Der Reiz arabischer Architektur hat

mit der Raumgestaltung zu tun und begeistert durch die Verwendung der natürlichen Baumaterialien wie Lehm und Kalk sowie durch die weichen Formen. Wegen seines faszinierenden, schimmernden Aussehens findet die Anwendung von Tadelaktputz nun zunehmend den Weg in unsere westlichen Wohnbereiche und verleiht unseren Bädern den Hauch eines arabischen Hammams.

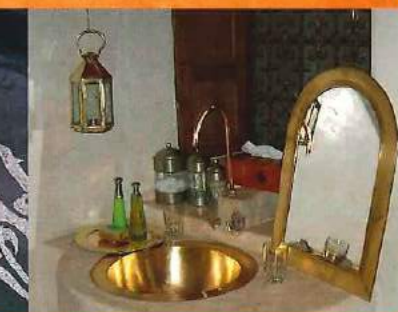
Magisch glänzende Oberfläche

Durch die Art der Verarbeitung entsteht eine faszinierende, leicht wellige, lebendige und natürliche Oberfläche mit charakteristischem, seidnem Schimmer. Dem Reiz, die Oberfläche zu berühren, kann sich kaum ein Betrachter entziehen. Tadelakt ist etwas Unmittelbares, Ursprüngliches. Das Ausgangsmaterial, das Tadelaktpulver, ist an sich hell gräulich und kann mit kalkechten Farbpigmenten, die in die nasse Masse vor dem Auftragen eingerührt werden, beliebig gefärbt werden. Die Farbwirkung von

Tadelakt ist nicht gleichmässig wie bei eingefärbten Putzen, sondern sie ist abhängig von der Verarbeitung. Da, wo das Material stärker verdichtet wird, entsteht ein dunklerer, tieferer Farbton. Bei unterschiedlichen Lichtverhältnissen wirkt die Farbe einer Tadelakt-Oberfläche jedes Mal anders. Bei den meisten in Marokko existierenden Tadelakt-Flächen sind feine Risse zu sehen. Dies lässt die Oberfläche antik erscheinen, auch wenn die Verarbeitung erst vor kurzem vollendet wurde. Der Grund für die Risse liegt in den natürlichen Qualitätsschwankungen des Kalks, die der Fachmann als «nicht ideale Sieblinie» bezeichnet.

Eigenschaften und Anwendung von Tadelakt

Die marokkanische Putztechnik findet Anwendung in vielen Wohnbereichen, zum Beispiel als Wandbelag, in Barfusszonen wie Fitness- und Wellnessanlagen, Hammams, Schwimmbädern, als Bodenbelag sowie im Hafner-Be-



reich zur Gestaltung von Ofen- und Cheminée-Oberflächen. Statt der üblichen Fliesen auf Wänden und Fussböden von Bädern kann mit dem Kalkputz eine einzigartige, fugenlose und dennoch wasserfeste Oberfläche hergestellt werden. Wegen der hohen Verdichtung der Oberfläche und seiner guten Stossfestigkeit eignet er sich für beanspruchte Stellen. Bei entsprechendem hartem und stabilem Untergrund kann Tadelakt in Dusch- und Badewannen, Waschbecken oder auf Tischen verwendet werden. Nicht geeignet sind «weiche», nicht starre Untergründe wie beispielsweise Holz oder Gipsplatten. Tadelakt ist zwar wasserfest, dennoch aber diffusionsoffen, er ermöglicht also den Austausch von Luft, was den Ausgleich von Luftfeuchtigkeit unterstützt.

Tadelakt-Kurs auf der Froburg

Am Donnerstag, 19. und Freitag, 20. Mai 2005, wird in der Lehrhalle an der Fachschule Froburg ein zweitägiger Tadelakt-Workshop durchgeführt. Als Referent konnten wir den Tadelakt-Pionier Carl Giskes aus Holland gewinnen, er gilt als einer der erfahrensten Tadelakt-Kenner in Europa. Anmeldung online: www.vhp.ch oder beim Schulsekretariat, Tel 062 293 35 62.

Zeitintensive Verarbeitung

Tadelakt ist eine Teamarbeit. Es erfordert ein sehr hohes handwerkliches Geschick, verlangt Konzentration, Ausdauer und Erfahrung, scheint dafür aber die Krönung aller Verputztechniken zu sein und vermittelt grosse Genugtuung und Freude beim Verarbeiten. Tadelakt ist sehr arbeitsintensiv, ein erfahrener Handwerker erreicht eine Tagesleistung von lediglich etwa vier Quadratmetern.

Ausrüstung

Zur Ausrüstung gehören normale Gipswerkzeuge, ergänzt mit feinen Plastik-Taloschen und Poliersteinen. Diese müssen selbst gesucht und präpariert werden, es sind etwa Hühnergrösse, an einer Seite plan geschliffene und polierte, harte Kiesel-, Granit- oder andere Ur- und Halbedelsteine. Sie dürfen keine Kanten aufweisen und sollten gut in der Hand liegen.

Ausführung

Der Untergrund muss absolut starr und mineralisch sein. Ideal ist Beton, Mauerwerke werden mit einem griffigen Anstrich versehen. Vor dem Auftragen wird mehrmals kräftig gewässert. Das Tadelaktpulver wird etwa im Verhältnis von 1 kg zu 0,3 Liter Wasser mit einer Rührmaschine angerührt. Danach einsumpfen lassen und vor der Verarbeitung nochmals durchrühren. Die Topfzeit beträgt je nach Feuchtig-

keit einige Stunden. Die Paste wird mit Kelle und Traufel in zwei Arbeitsgängen insgesamt vier bis sechs Millimeter dick aufgetragen. Die erste Schicht dient als Grundierung und bleibt rau. Die zweite Schicht, nass in nass, wird mit Traufel und Talosch geglättet. Sobald das Material abglättet wird weiter verdichtet und mit einem Polierstein in mehreren Durchgängen verrieben, verdichtet und poliert. Eine fertige Tadelakt-Oberfläche muss vor dem nächsten Arbeitsgang mindestens 24 Stunden ruhen. Der Putz ist immer noch feucht, jetzt wird schwarze Olivenölseife mit einem Pinsel auf den Putz aufgetragen und einmassiert, diese reagiert mit dem Kalk chemisch zu Kalkseife, einer Schutzschicht, die kleinste Poren verschliesst und zusätzlichen Glanz verleiht. Bis zur kompletten Aushärtung dauert es sehr lange, die Oberfläche ist erst nach etwa sechs Monaten so hart, dass sie mit dem Fingernagel nicht mehr geritzt werden kann. Die Behandlung mit Seife soll zur Pflege regelmässig wiederholt werden, damit die Versiegelung erhalten bleibt. Tadelakt ermöglicht eine weit gehende gestalterische Kreativität, erlaubt die Sgraffitotechnik oder lässt sich mit Metallornamenten, Keramikfliesen und Mosaiksteinen zu Einlegearbeiten kombinieren.

Herkunft des Rohstoffs

In der Region von Marrakesch gibt es ein natürliches Kalkvorkommen. Der dort gewonnene Kalk hat aufgrund seiner geologischen Entstehung eine ganz spezielle Zusammensetzung. Die Natur hat den Marokkanern ein fertiges Produkt geliefert, das nur durch Brennen und anschliessendes trockenes Löschen einen verarbeitungsfähigen Kalkputz mit der Dichtigkeit von Kläranlagenbeton ergibt. Untersuchungen an diesem marokkanischen Kalk haben ergeben, dass es sich dabei um ein hoch hydraulisches Material handelt. Dadurch und durch die starke Verdichtung bei der Verarbeitung erklärt sich die grosse Festigkeit und Wasserbeständigkeit.

Im Handel erhältlich

Zurzeit sind im Handel zwei verschiedene Kalkputze erhältlich. Muschelkalk pur, wie er in Marokko verwendet wird, ist bei «Tierrafino» erhältlich. Er ist das Original und bildet die charakteristischen feinen Haar-Risse. Um diesen Effekt etwas zu reduzieren, ist es erforderlich, den Muschelkalk im trockenen Zustand und ohne Pigmente mit 3-mm-Maschenweite abzusieben, um eventuelle Körner zu entfernen. Vorteil des ursprünglichen Materials in

der Verarbeitung ist die lange Topfzeit. Wer auf die antike Wirkung der feinen Risse verzichten will, ist mit dem Kalk von Kreidezeit gut bedient. Er besteht aus natürlichem hydraulischem Kalk, kornabgestuften Quarzsanden, Marmormehlen, Tonen, Aschen, Diatomeenerde und Zellulose und entspricht in seinen Eigenschaften weitgehend denjenigen des marokkanischen Tadelakts. Durch die Optimierung der Sieblinie entstehen jedoch keine Risse und das Material lässt sich leichter glätten.

Der Autor, Claude Chiquet, hat diese Technik bei Carl Giskes gelernt und schon mehrfach angewandt.

CASATON AG

Ein Unternehmen mit Profil



Werkzeug



„Pedalo“
Fr. 290.-
exkl. MwSt.

Maschinen



„Iperbet“
Fr. 1'200.-
exkl. MwSt.

Bauplatten



Casaton AG
Bahnhofstrasse 8
CH-8572 Berg TG
Telefon: 071 / 636'19'49
Fax: 071 / 636'19'34
E-Mail: info@casaton.ch
WEB: www.casaton.ch

Ostschweizer Ofenbaufirma braucht Verstärkung. Gesucht wird ein versierter, kreativer

Hafner



Verfügen Sie über eine fundierte Grundausbildung und gute Berufserfahrung? Sind Sie qualitätsbewusst, zuverlässig und schätzen die selbständige Arbeitsweise? Motiviert es Sie, Ihr Wissen und Können zu erweitern und an Lehrlinge weiter zu geben?

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Wenn ja, freuen wir uns, Sie kennen zu lernen.

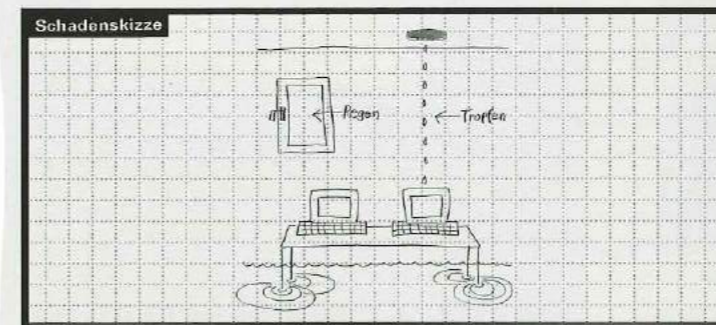
Rufen Sie uns an unter Telefon 071 988 16 35 oder senden Sie uns Ihre Unterlagen an: Holzöfe Paul Rutz, Loretostrasse 33, 9620 Lichtensteig, info@holzoeft.ch.

FITZE-Kaminventilatoren für Heizung Cheminée, Grill und Entlüftung

www.fitze-chur.ch
deutsch, français, italiano

fitze Chur

Steinbruchstrasse 4a · CH-7000 Chur · Tel. 081 250 44 33 · Fax 081 250 44 32



Speziell für KMU: MobiPro Multirisik. Alle betrieblichen Risiken in einer Police. Dazu Rechtsauskünfte sowie Assistance rund um die Uhr, 365 Tage im Jahr. Weiteres bei unseren Generalagenturen oder www.mobi.ch

Die Mobiliar
Versicherungen & Vorsorge

Generalagentur Fabian Aebi-Merbach
Baslerstrasse 32, 4603 Olten
Telefon 062 205 81 81
www.mobiolten.ch

SCHLOSS TROSTBURG IN TEUFENTHAL, KANTON AARGAU

Antike Öfen wieder zum Leben erwecken

Die heutige Trostburg im Teufenthal befindet sich in Privatbesitz und wird vom neuen Herrn aufwändig restauriert. Einen wesentlichen Teil trägt Gregor Origoni bei, mit seinem denkmalpflegerischen Fachwissen. Als Hafner-Restaurator baut er auch antike Kachelöfen und Cheminées auf. **TEXT: BRIGITTE MÜLLER**



Trostburg in Teufenthal

Die alte Vorburg wurde zirka 1100 bis 1200 erstellt. Auf diesen Grundmauern wurde 1494 das so genannte Hallwylhaus gebaut. Auf dem zirka 11 bis 23 Meter hohen Felskopf stand früher die Hauptburg der alten Trostburganlage. Heute steht noch die sieben Meter hohe, rechteckige Turmruine mit einer kleinen angebauten Kapelle, eine Bastion mit Zinnen und diverse Teile und Überreste von Wehrmauern und Wehrtürmen.

Der heutige Privatbesitzer renoviert die Trostburg aufwändig.

www.trostburg.ch

Vermögende Leute können für ganz unterschiedliche Dinge ihr Geld ausgeben. Da gibt es solche, die eine Garage voll Ferraris besitzen, andere haben Reitpferde oder eine grosse Yacht irgendwo vor Anker. Der heutige Besitzer der Trostburg hat sich zur Aufgabe gemacht, die alten Gemäuer zu renovieren, verschollene Bauten wieder zu rekonstruieren und für sich einen angenehmen Wohnsitz zu erschaffen, integriert mit neuester Haustechnik.

Beratung in der Denkmalpflege

Die Familie Origoni kann auf eine lange Familientradition von Hafnern zurückschauen. Aus dem Tessin komend haben auch Gianni und Gregor Origoni das Hafner-Handwerk gelernt. Gianni Origoni unterhält in Rickenbach im Kanton Luzern ein grosses Warenlager an antiken Baumaterialien. Für die Trostburg konnten Origonis historische Türen, Bodenplatten, Kachelöfen und ein Cheminée liefern. Der Trostburg-Besitzer nutzt auch das breite Fachwissen von Gregor Origoni, der sich momentan an der Denkmalpfleger-Schule in Burgdorf weiterbildet.

Antike Kachelöfen

Mit grossem Engagement baut Gregor Origoni den antiken Turmofen von Josef Keiser, Hafnermeister von Zug, auf. Die Kacheln zeigen die legendären Schlachten und andere wichtige Ereignisse



Gregor Origoni ist sich des traditionellen Handwerks bewusst und trägt deshalb die typische Hafner-Schürze

nisse der alten Schweizer Geschichte. Der sehr gut erhaltene Kachelofen von Johann Jakob Fischer ist rundherum mit historischen Ansichten aller Burgen im Kanton Aargau versehen. Origoni ist beim Aufbau der Öfen mit Leib und Seele dabei, denn ein historischer Kachelofen ist immer ein besonderes Stück in einem Raum. Zu Bedenken ist zudem, dass solch ein Ofen bereits viele Geschichten und Gespräche mitgehört hat und an seinem neuen Standort wieder viel hören wird. Verschwiegen wie ein Ofen ist, behält er das Gehörte für sich. Nur das Holz knistert und kracht mal leiser, mal lauter.

Informationen: Disegno Origoni GmbH Gregor Origoni, Stift 23, Cysathof 6215 Beromünster, Tel. 041 930 41 41



Historische Tür geliefert von Gianni Origoni

FOTOS: BRIGITTE MÜLLER



Hier im untersten Geschoss eines Wohngebäudes ist das Fundament bereit für einen Kachelofen. Boden aus historischen Bodenplatten



Kachelofen von Johann Jakob Fischer, datiert um 1790



Ein historisches Berner Cheminée aus Sandstein.



Der Fischer-Ofen ist sehr gut erhalten



Der krönende Abschluss des Keiser-Ofens



Detail des Keiser-Ofens: Gessler trifft Tell



Der beeindruckende Turmofen aus dem 19. Jahrhundert vor der Vollendung



Die ausgelegte Rückseite des Keiser-Ofens bevor sie montiert wird



Die ausgelegten Teile, die ihren Platz finden



Der Löwe wartet auf die definitive Montage



Stolz hat Josef Keiser seinen Ofen signiert

GREGOR ORIGONI, SPEZIALIST FÜR RENOVATIONEN

Traditionen lebendig erhalten

Einen echten Keiser-Ofen aus Zug 1886 zu restaurieren und aufzubauen, ist für den auf historische Kachelöfen spezialisierten Hafner Gregor Origoni ein grossartiges Erlebnis. Über seine Arbeit berichtet Origoni in diesem Interview. **TEXT: BRIGITTE MÜLLER**

Gregor Origoni, seit wann restaurieren Sie alte Kachelöfen?

Seit 18 Jahren. Der Beruf Hafner gehört seit langem zur Familientradition. Mein Vater war auch Hafner, er baute unter anderem viele Backöfen für Bäckereien im Kanton Zürich. Mein Bruder organisierte mir meine Lehrstelle bei Samuel Peter in Aeschau im Emmental. Schon in der Lehre lernte ich das Restaurations-Handwerk an alten Sandsteinöfen.

Handelt es sich bei Renovationen um reine Liebhaberei oder werden diese Öfen wieder im Alltag genutzt?

Jeder von mir aufgebaute Ofen kann im Alltag genutzt werden. Ganz toll finde ich, wenn ein Kunde den Ofen auch wieder zum Backen verwendet. Symbolisch schön: Denn wir geben dem Ofen Holz und der Ofen gibt uns Wärme und gebackenes Brot zurück. Ein historischer Kachelofen zeigt uns zudem, wie unsere Vorfahren gelebt haben. Ich führe auch bewusst unsere Hafner-Traditionen weiter, in dem ich beispielsweise eine Schatulle mit Erinnerungsstücken der neuen Besitzer oder die leer getrunkene Weinflasche, welche wir auf den Ofen getrunken haben, einmaure.

Wie kamen Sie zum Auftrag, auf der Trostburg antike Öfen zu installieren?

Durch meinen Bruder Gianni Origoni. Ihn kennt man in der Innerschweiz. Mein Bruder besitzt ein grosses

Warenlager an antiken Baumaterialien wie Kachelöfen, Türen, Kassettendecken vom Früh- bis Spätbarock, Tonplatten, Fenster, Schlösser und so weiter. Deshalb werden wir von Mund zu Mund oder sogar von der Denkmalpflege weiterempfohlen.

Welche Arbeiten führen Sie im Umbau auf der Trostburg aus?

Alle Hafnerarbeiten von A bis Z. Vor gut einem Jahr erstanden wir einen Original-Turmofen, gebaut anno 1886 von Josef Keiser, Hafnermeister aus Zug. Dieser Turmofen wurde in den 50er-Jahren abgebaut und lagerte seither in Kisten. Nun geniesse ich das Privileg, diesen Turmofen auf der Trostburg Teil für Teil neu aufzubauen, genauso wie einen Kachelofen von Johann Jakob Fischer aus dem Aargau. Zudem bauten wir ein antikes Berner Cheminée aus Sandstein ein. Der dritte Ofen ist noch nicht ausgewählt, da wurde erst das Fundament gelegt.

Sie beschäftigen sich sehr mit Denkmalpflege. Nutzt der Bauherr der Trostburg Ihr Wissen?

Die Beratung ist ein wichtiger Teil meiner Arbeit. Sehr am Herzen liegt mir, dass bei Renovationen historische Materialien und herkömmliche Rezepturen verwendet werden. Über das Warenlager meines Bruders organisierten wir historische Türen oder auch Tonplatten, zum Beispiel die antiken Münsterplatten im Format

22 x 22 cm, hergestellt in Beromünster im 18. Jahrhundert. In diesen Platten sind noch verschiedene Abdrücke wie Katzen- oder Hundetaten zu sehen, Wappen oder andere historische Zeichen. Zusammen mit dem Plattenleger haben wir darauf geachtet, dass diese Zeichen schön zu Geltung kommen.

Welche Schäden müssen Sie vor allem reparieren?

Kacheln, die gerissen sind, müssen wir wieder verleimen und dann übermalen. Teilweise fehlen auch Kacheln oder ganze Teile. Diese modulieren wir neu und bemalen sie nach der Originalzeichnung. Meine Schwägerin Susi Origoni und deren Tochter Gina sind ausgebildete Keramik-Restauratorinnen und machen eine hervorragende Arbeit. Ganz wichtig ist mir, dass wir nur Beschädigungen restaurieren. Abgenutzte Teile lassen wir, wie sie sind, denn jede Abnutzung erzählt so ihre Geschichten.

Wie organisieren Sie die Renovation?

In der Ausstellung legen wir alle Teile aus und mein Bruder Gianni baut damit den Ofen auf. Während dieses Aufbaus verschaffen wir uns ein Bild über die Schäden und bestimmen zusammen mit dem Kunden, was ausgebessert werden soll. Ich verfasse auch einen Rapport über alles, was ich beim Aufbau beachten muss. Dann wird der Ofen wieder abgebaut, um ihn dann definitiv an Ort und Stelle aufzubauen.



Gregor Origoni ist Hafner-Restaurator, 39 Jahre alt, verheiratet und Vater von zwei fast erwachsenen Kindern.

Wie lange dauert so eine Renovation?

Für den Keiser-Ofen brauchten meine Schwägerin und ihre Tochter vier Wochen, bis alle Kacheln und Teile wieder im gewünschten Zustand waren. Für den Aufbau, den ich aus Begeisterung selber ausführe, brauche ich sechs bis acht Wochen. Für den Fischer-Ofen, der sehr gut erhalten ist, brauchen wir sechs Wochen Zeit für den Aufbau.

Welches sind die Herausforderungen bei einer Renovation?

Herausfordernd ist stets, zusammen mit dem Bauherrn den richtigen Platz im Haus zu finden. Der Kachelofen soll an einem zentralen Punkt stehen, gut in den Raum passen und seine Wärme entfalten können. Fragen der Technik müssen geklärt werden: Wo steht der Kamin, ist der Kamin noch in Ordnung oder muss ein neuer Kamin gebaut werden. Nicht immer stimmen meine Wünsche und Vorstellungen mit denen

des Kunden überein. Im Gespräch finden wir jedoch stets eine Lösung, die allen gefällt.

Was beachten Sie besonders bei der Renovation alter Kachelöfen?

Ein grosses Anliegen ist mir immer, dass wir bei historischen Stücken wenig Material zerstören. Wenn eine Kachel beschädigt ist, achte ich darauf, dass nicht einfach der beschädigte Teil weggetrennt wird. Ich füge die ganze Kachel ein, um dann den beschädigten Teil zu reparieren.

Welche Materialien verwenden Sie bei der Renovation?

Nur mineralische Materialien, also verschiedene Lehmarten, Tonerde, dann Hanf, Stroh, Kalberhaare, gewaschener und ungewaschener Sand. Ich baue den Ofen mit den genau gleichen Materialien auf wie seine Erbauer. Kenne ich eine Rezeptur nicht und finde ich auch nicht heraus, wie sie zusammen-

gesetzt ist, dann sende ich Proben der ETH. Oft hat uns auch der Restaurator Sepp Ineichen aus Niederlenz mit seinem Fachwissen weitergeholfen.

Welche (handwerklichen) Eigenschaften müssen sie haben, um einen historischen Kachelofen aufzubauen?

Geduld und nochmals Geduld!

Wie vereinen Sie Tradition und moderne Technik?

Am liebsten sind mir die traditionellen Techniken. So lange die Kacheln nicht leiden, gehe ich auch Kompromisse ein. Wenn zum Beispiel ein Kunde eine Elektrifizierung wünscht, führe ich diesen Wunsch aus, obwohl ich diesen Entscheid bedaure.

Werden die restaurierten Kachelöfen nach der Renovation wieder mit Holz befeuert?

Ja, zu 99 Prozent. Darüber bin ich auch sehr glücklich. Denn durch das brennende Holz spricht doch der Ofen mit uns. Da müssen wir nur gut zuhören und dann erfahren wir, ob er zu heiss hat, das Holz zu feucht oder ob er zufrieden ist.

Wo haben Sie noch andere historische Kachelöfen renoviert?

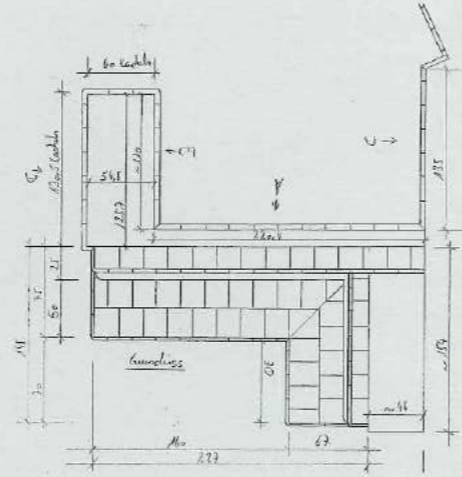
Viele – zum Beispiel im Stift Beromünster, auf dem Bürgenstock, auf dem Schloss Heidegg in Hitzkirch oder hoch auf dem Titlis in der Ofenstube. Natürlich führte ich auch viele Aufträge bei privaten Bauherren aus.

Können Sie nach einer intensiven Aufbauzeit Ihren Ofen einfach so verlassen?

Nein. Jeder gebaute Ofen bleibt ein Teil von mir. Natürlich gehört der Ofen dem Kunden und er nutzt ihn zum Wärmen und Brotbacken. Aber geistig gehört der Ofen immer dem Ofenbauer. Manchmal haben Kunden Mühe, wenn ich ihnen von meiner engen Beziehung zu ihrem Ofen erzähle. Ein mit Liebe gebauter Ofen hat eine eigene Seele, davon bin ich überzeugt. Dies ist das Wunderbare an unserem Beruf, dass wir Hafner etwas so Warmes und Seelenvolles bauen.

AKZENTE SETZEN

Bei einem Wettbewerb gibt es immer Gewinner und Verlierer. So war es auch beim VHP-Gestaltungswettbewerb. Viele nicht prämierte Arbeiten verdienen es, dass sie gezeigt werden.



Grüne Kachelofen-Landschaft

Diese Kachelofen-Landschaft steht in Hamburg. Der deutsche Bauherr wollte eine Kunst von Schweizern gebaut. Die Planung erfolgte nach genauen Grundrissplänen des Bauherrn und Besprechungen in der Gewerbeausstellung sowie telefonisch. In die Aussparungen sollten noch Keramikbilder eines Künstlers eingesetzt werden.

Ausführung

Planung: Peter Hinden,
Umsetzung: Markus Meier und Beat Megert
Kachel-Lieferant: Firma Ganz, Embrach
Herd: Fredy Stieger, Altstätten
Peter Hinden, Ofenbau

Warmluft-Cheminée

Ausführung: Häusermann AG
5600 Lenzburg



Gelbe Kachelofen-Landschaft

Die Besonderheiten dieser Kachelofen-Landschaft sind:

- moderne Aufbauart mit zweifarbigen Kacheln und verputzten Teilen
- Kunst beheizt mit Elektro-Heizstäben
- Kachelofen beheizt durch herkömmliche Back- und Gewölbefuerung

Ausführung

Planung: Swisskeramik Sarnen
Umsetzung: Markus Meier bei Peter Hinden, Remigen



Fleissig wird gelernt, ausprobiert, verstanden.

WEITERBILDUNG

Made by Schlüter-Systems

Das Netz der Schlüter-SystemHandwerker wird immer dichter – national und international. **TEXT: MARTIN BÜRGLER**

Während in Deutschland schon über 1000 SystemHandwerker an der Schulung von Schlüter-Systems teilnahmen, konnten jetzt auch einige weitere Eidgenossen ihre Urkunde in Empfang nehmen. Die Schweiz ist damit nach den Niederlanden, Belgien und Österreich das fünfte europäische Land, in dem die Kompetenz «Made by Schlüter-Systems» vermittelt wird.

Zweitätiges Seminar

Entkopplung von Fliesenbelägen, Abdichtungen im Verbund oder die wartungsfreie Ausführung von Bewegungsfugen sind nur einige Beispiele für die Themen, mit denen sich die schweizerischen Plattenleger während des zweitägigen Seminars auf der Fachschule Froburg in Theorie und Praxis vertraut machten. Rainer Reichelt, Leiter der Anwendungstechnik bei Schlüter, konnte zusammen mit Hannes Barandun, Repräsentant von

Schlüter-Systems in der Schweiz, zwanzig Kursteilnehmer am 11. Januar 2005 im Ausbildungszentrum der Hafner begrüßen. Die Schulung wurde in enger Zusammenarbeit mit «weber favo» aus Winterthur organisiert.

Informationen: www.schluter.de

Die Froburg kann man mieten

Für Ihre persönlichen Anlässe, Tagungen oder Seminare verfügt die Fachschule Froburg über geeignete Räumlichkeiten:

- 3 Schulzimmer
- 1 Lehrhalle
- 1 Seminarraum bis 40 Personen
- 1 Lehrer-/Konferenzzimmer
- 1 Speisesaal
- Internat mit 60 Betten
- Aufenthaltsräume

Informationen oder Reservierung:

Wenden Sie sich bitte an unsere Schulverwaltung,
Tel 062 293 35 62 oder 062 205 90 80
oder www.vhp.ch – siehe Verband,
Fachschule Froburg.

YTONG die moderne Art zu bauen!

- ☒ Wenig Gewicht
- ☒ Viel Freude!



Bei der Ausführung von Cheminées im Wohnbereich sind der Fantasie keine Grenzen gesetzt; vom einfachen Sockel bis zur kunstvoll gestalteten Feuerstelle.

YTONG ist für den Cheminéebau der ideale Baustoffe, jetzt neu mit der VKF-Zulassung 13774: Wandstärke 12,5 cm = F 180

Xella Porenbeton Schweiz AG
Kernstrasse 37, 8004 Zürich

Telefon 043 388 35 35
Telefax 043 388 35 88
Internet www.xella.ch



Öko-Wärme für den Zoo.



Die Masoala-Halle im Zürcher Zoo hat einen hohen Wärmebedarf. Geheizt wird mit einer vollautomatischen Holzsnitzelfeuerung: komfortabel, umweltfreundlich und CO₂-neutral.



Holzenergie Schweiz
Kundenzentrum Energie Schweiz • Dolderstrasse 11 • 8004 Zürich • Telefon 043 388 35 35 • Fax 043 388 35 88
VHP – Verband Schweizerischer Holzfach- und Plattenhersteller • IPE – Interregionaler Energie- und Holzmarktverband • VSH – Verband Schweizerischer Holzunternehmer • Waldwirtschaft Schweiz • Holzindustrie Schweiz

Rund ums Personal

Rechte und Pflichten des Unternehmers

Referentin	Monika Ott, Personalleiterin
Datum	31. März / 1. April 2005
Kurs-Nr.	310305
Ort	Restaurant Schützen, Aarau
Zeit	8.30 bis 17.00 Uhr
Kosten	CHF 280.- (VHP-Mitglied) / CHF 400.- Mitgliedfirmen erhalten aus dem HP-Fond CHF 100.- rückvergütet

Ziele

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer kennen die Grundlagen der Personalführung und wenden diese in ihrem Betrieb an. Sie wissen detailliert Bescheid über die Einstellung von Mitarbeitern bis zu ihrer Entlassung.

Inhalt

- Grundlagen von OR und ARBEITSGESETZ (rechtliche Probleme)
- Personalrekrutierung (Inserat und Auswahl)
- Führung von Mitarbeitern mit Hilfe von Führungsinstrumenten
- Bewältigung von Konfliktsituationen / Gesprächsführung
- Mitarbeiterzeugnisse (Inhalt / richtig formulieren / interpretieren / rechtliche Probleme)

Zielpublikum

Fortschrittliche Betriebsleiter, Ehefrauen und Angestellte, die häufig mit personalpolitischen Fragen und Problemen konfrontiert sind.

Anmeldung

Die Anmeldung ist obligatorisch. Die Teilnehmerzahl ist beschränkt, bei Bedarf werden weitere Seminare geplant und angeboten. **Weitere Informationen und Anmeldung** Vreny Brack, Schulsekretariat, Tel. 062 293 35 62 Fax 062 293 50 15, schulverwaltung@vhp.ch

Technisches Frauenseminar

nicht nur für Frauen

Referenten	Andreas Niklaus und Roman Fuchs
Datum	11. März 2005
Kurs-Nr.	110305
Ort	Fachschule Froburg
Zeit	9.00 bis 17.00 Uhr
Kosten	CHF 250.- (VHP-Mitglied) / CHF 300.- Mitgliedfirmen erhalten aus dem HP-Fond CHF 100.- rückvergütet

Thema

Beratung und Verkauf von keramischen Belägen, Argumente für die Keramik, Gleitfestigkeit und Pflegekomfort, Reinigungsprobleme und Lösungen.

Patronat

Richner AG, Aarau
Stone Clear GmbH, Rotkreuz

Im Kursgeld enthalten

Abholdienst am Bahnhof Olten, Kursunterlagen, Mineralwasser, Pausenverpflegung und Mittagessen, exkl. alkoholische Getränke

Zielpublikum

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Kundenkontakt, die sich in Produkteberatung weiterbilden möchten.

Anmeldung

Die Anmeldung ist obligatorisch. Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Berücksichtigung in der Reihenfolge der Anmeldungen. **Weitere Informationen und Anmeldung** Vreny Brack, Schulsekretariat, Tel. 062 293 35 62 Fax 062 293 50 15, schulverwaltung@vhp.ch

SOFORT
anmelden bis 1. März 05

Weiterbildungsprogramm VHP 2005

Termin	Thema	Kursleitung	Kursort	Kursdauer / Kurskosten Mitglieder/Nichtmitglieder
7.-11. März	Intensivkurs für Hafnerlehrlinge Vorbereitung auf die Lehrabschlussprüf.	Rolf Friedli Remo Ankli	Fachschule Froburg	5 Tage, 1400.-/1820.-
11. März	Beratung und Verkauf Technisches Frauenseminar nicht nur für Frauen	Andreas Niklaus Roman Fuchs	Fachschule Froburg	1 Tag, 250.-/300.-
14. März	Basiskurs IDEAxp für geübte Computeranwender zu Komfortrechnung	Reto Gadola	HTA Horw	1 Nachmittag, 350.-
31. März 1. April	Rund ums Personal	Monika Ott	Restaurant Schützen Aarau	2 Tage, 280.-/400.-
12. April	Basiskurs IDEAxp für geübte Computeranwender zu Komfortrechnung	Reto Gadola	HTA Horw	1 Nachmittag, 350.-
28. April	Kalkulation mit Excel-Branchenlösung	Samuel Peter	Fachschule Froburg	1 Tag, 250.-/300.-
29. April	VHP-Partnerkurse 1. Elektronik Grundlagen und Anwendungen	Peter Hasler	Fachschule Froburg	1 Tag, 250.-/300.-
12. Mai	2. Pelletkurs Wodke und Calimax	P. Hasler, D. Wagner	Tiba Bubendorf	1 Tag, 150.-
19./20. Mai	Tadelakt alte marokkanische Verputztechnik	Carl Giskes	Fachschule Froburg	2 Tage, 500.-/600.-
20. Mai	Basiskurs IDEAxp für geübte Computeranwender zu Komfortrechnung	Reto Gadola	HTA Horw	1 Nachmittag, 350.-
3. Juni	Feuerung und Lüftung Massnahmen in modernen Gebäuden	Heinrich Huber	Fachschule Froburg	1 Tag, 250.-/350.-
22. Juni	Basiskurs IDEAxp für geübte Computeranwender zu Komfortrechnung	Reto Gadola	HTA Horw	1 Nachmittag, 350.-
2. Juni	Trockenbau Systemaufbauten im Neu- und Sanierungsbau	Hansrudolf Gerber	Fachschule Froburg	1 Tag, 250.-/300.-
1. Juli	In Vorbereitung: Pandomo	Ardex	Fachschule Froburg	1 Tag, 250.-/300.-
7./8. Juli	Grundlagen des Gestaltens	Jasmin Grego	Fachschule Froburg	2 Tage, 500.-/600.-
12./13. Sept.	Toxikologie Giftkurs C	Ruedi Schuler	GIBS Olten	3 Tage, 600.-/750.-
3. Okt.				
7. Okt.	Basiskurs IDEAxp für Hafner zu Komfortrechnung	Reto Gadola	HTA Horw	1 Tag, 350.-/450.-
8. Okt.	Wärmeleistung EN-12831 für Hafner zu Komfortrechnung IDEAxp	David Burkhardt Reto Gadola	HTA Horw	1 Tag, 350.-/450.-
24. Okt.	Ascheschnelltest Voraussetzung Giftkurs C	Patrick Ledergerber	GIBS Olten	1 Tag, 250.-/330.-
29. Okt.	Ofen und Simulation zu Komfortrechnung Voraussetzung Wärmeleistungskurs En-12831	Marco von Wyl Rolf Friedlin	HTA Horw	1 Tag, 350.-/450.-

Modulausbildung Feuerungsfachmann Holz mit eidgenössischer Berufsprüfung Grundlage, resp. Voraussetzung für die Fachmodule FH1 und PH1 sind die vier Grundmodule ER1, BV1, AT1 und AT2:

Ausbildungsdauer
28 Tage

4./11./20. Okt.	BV1, Betrieb und Verbrennungsprozess	Plus Krauer	Olten	3 Tage, 550.-*
5./12./21. Okt.	BV1, Betrieb und Verbrennungsprozess	Hannes Messmer	Vilters/Sargans	3 Tage, 550.-*
Dezember	AT1, Anlagentechnik 1	H. Glauser, P. Lanz		3 Tage, 940.-*
10.-12. März 17.-19. März	AT2, Anlagentechnik 2, 1/05	Procal ZH	STF	80 Stunden inkl. Lernzeit zu Hause/1500.-*
14.-16. März 21.-23. März	AT2, Anlagentechnik 2, 2/05	Procal ZH	STF	80 Stunden inkl. Lernzeit zu Hause/1500.-*
31.3.-2. April 7.-9. April	AT2, Anlagentechnik 2, 3/05	Procal ZH	STF	80 Stunden inkl. Lernzeit zu Hause/1500.-*
Bei genügender Nachfrage 2006	FH1, Feuerungen Holz, Theorie	Armin Zünd Peter Schmied	Rorschach	5 Tage, 1320.-*
Bei genügender Nachfrage 2006	PH1, Feuerungen Holz, Praxis	Benno Zurfluh	Rorschach und Diverse	5 Tage, 2750.-*

STF = Schweizerische Technische Schule Winterthur * Kurskosten für Nichtmitglieder auf Anfrage
Infos und Anmelden unter www.vhp.ch

Ihre Anmeldung - nicht verpassen!

Ja, ich melde mich an für das Seminar

- Rund ums Personal
 Technisches Frauenseminar

Name _____ Vorname _____
Firma _____
Adresse _____
PLZ/Ort _____
Unterschrift _____
Telefon _____ Fax _____
E-Mail _____

- Ich bin Mitglied
 Ich bin Nichtmitglied

Bitte senden an Schulsekretariat: Fax 062 293 50 15, schulverwaltung@vhp.ch



Tel. 071 / 352 48 22
 Fax 071 / 351 46 47
 E-Mail: schochw@freesurf.ch
 www.schochofen.schwellbrunn.ch

- Heiztüren, normal, antik und mit Sichtfenster
- Kochrohrfalltüren (auch mit Thermometer)
- Doppeltüren (Heiz- und Kochrohrfalltüre zusammengebaut)
- Aschentüren und Schubladen

- Russtüren, normal, antik und gasdicht
- Russtüren aus massiv Messing
- Russbüchsen
- Kaminschieber und Klappen
- Rauchkammertüren und Zugluftschieber
- Wärmerohrtüren, normal, antik und mit Jalousie
- Wärmerohrtüren massiv Messing

- Wärmetauscher für Kachelofenzentralheizung
- Warmlufteinsätze für Kachelöfen
- Frontplatten
- Kacheldraht, • Ofenknöpfe • Ofenfarben
- Rauchrohre, • Bogen, • Briden
- Kochplatten und Ringspiele für Holzherde
- Gussroste (auch mit Gussbacken)

- alle spez. Anfertigungen und Reparaturen für den Ofenbau

Walter Schoch

SCHLOSSEREI, CH-9103 Schwellbrunn AR
 HG-Lieferant!

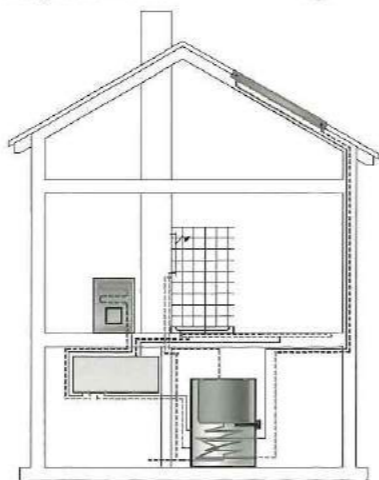
Minergie - Absorbertechnik

Cubolino - Plus mit Absorber
 bis 4 kW



Ganzhaus-
 heizung mit:

- Technik der Zukunft
- ausgereift
- einfach
- mit Solareinbindung und Warmwasser-aufbereitung
- Planung und Beratung durch uns.



Spiess AG
 Heizsysteme
 Ofentechnik
 Länggstrasse 15
 CH-8308 Illnau

Tel. +41 (0)52 355 22 77
 Fax +41 (0)52 346 24 60

www.spiessag.ch
 info@spiessag.ch

BARBAS
PIAZZETTA
SWISS LAMIN
Carina
NOFICIA

BARBAS
 ECO 500 SPECKSTEIN

Kapazität: 8 kW
 Grosser Feuerraum aus Gussblech
 DIN PLUS-geprüft
 5 Jahre Garantie
 Gewicht: 289 kg

PERMANENTE AUSSTELLUNG
 ÜBER 600 M²
 MONTAG-FREITAG:
 09:00/12:00
 14:00/18:00
 SAMSTAG:
 09:00/12:30
 NACH VEREINBARUNG

1980 25^o
 2005 comedil

comedil s.a.
 CH-6916 Lugano (Grancia)
 Tel. 0041 91 986 50 20 - Fax 0041 91 986 50 29
 info@comedil.ch - www.comedil.ch

RESTAURANT WALLISER KANNE



MARKUS LÜTHI

Aarburgerstrasse 6
 ÖLTEN
 Tel. 062 296 44 76
 Fax 062 296 44 72

MODERNITÄT NACH MASS

Der Ruf der Tulikivi-Speicheröfen ist nicht zu übertreffen: Sanfte, gesunde Strahlungswärme, 12 bis 24 Stunden Wärme mit nur ein bis drei Stunden Anheizen, umweltfreundliche Technologie. Mit der «Zinnia Modul»-Serie kann ein Ofen nach den Wünschen des Kunden ausgebaut werden.

INFORMATIONEN/PROSPEKTE:
 armaka ag, Duggingerstrasse 10
 4153 Reinach, Tel. 061 715 99 11
 info@armaka.ch
 Internet: www.armaka.ch



ZINNIA DI BASE

Das Grundmodell mit der neuen Feuerraumtechnologie (Wirbelstrom) und zeitlosem Design mit klaren Linien bleibt unverändert erhalten.



ZINNIA DI BASE/A1

Das Zusatzmodul mit 340 kg Gewicht erhöht die Leistung Ihres Ofens und erlaubt einen Schornsteinanschluss nach oben oder nach hinten. Das Zusatzmodul kann links oder rechts vom Ofen angebaut werden.



ZINNIA DI BASE/A2

Diese Kombination hat genügend Leistung für grössere Räume. Das Ausbaumodul kann links oder rechts vom Ofen angefügt werden, mit Schornsteinanschluss nach hinten.



ZINNIA DI BASE/A3

Die leistungsstarke Zusammenstellung für grosse Räume mit Obenanschluss.



ZINNIA DI BASE/A4

Die Zusatzschicht erlaubt es, das Zinnia di Base/A3-Modell mit einem Obenanschluss auszustatten. Somit lässt es sich auch in Räumen einbauen, wo kein Schornsteinanschluss auf Bodenebene vorhanden ist.

Europameisterschaft der Hafner

Im Januar 2006 werden die ersten Europameisterschaften der Hafner durchgeführt. Welche Schweizer Hafner bis zum 22. Altersjahr möchten daran teilnehmen? Bitte melden Sie sich schnell bei der Fachschule Froburg: Telefon 062 293 35 62. Siehe auch Artikel S. 7.

Korrigenda

Im Artikel «Eine all-in-one-Lösung durch den Hafner» auf Seite 29 im letzten HP, Nr. 1-05, ist der Redaktion ein Fehler unterlaufen. Richtig ist: Bei der vertikalen Wärmeverteilung sind unsere Möglichkeiten sehr gut. Beispiel Satellit oder Hypokausten, horizontal fehlten uns hingegen interessante Alternativen. Wir möchten uns für diesen Fehler bei Ihnen und dem Autor, Peter Frei, entschuldigen.



Das neue **Oeko plus** Programm

104 neue Einsätze, Ihre Vorteile:

- Erfüllung der 15a B-VG Norm
- zertifizierte, raumluftunabhängige Feuerstätten
- neue Scheibenrahmengrößen in verschiedensten Formen
- 4 Heizsysteme: Warmluft-, Strahlungs-, Hypoterm® Mono- und Multi Speichersysteme
- fast alle Kachelkamineinsätze mit keramischen Nachheizzug betreibbar
- Kaminhöhereinstellung von 4–17m
- integrierter Anschluss für Sturzluft
- integrierte mech. Rauchgasumlenkung
- usw.

Was wünschen Sie noch mehr?

FREI CHEMINÉE TECHNIK

Birkenstrasse 105
CH-9443 Widnau
Tel. +41 (0)71 726 10 60
Fax +41 (0)71 726 10 61
info@frei-cheminee.ch
www.frei-cheminee.ch

Lithofin® Probleme mit der Oberfläche? bei uns wird Ihnen geholfen!

Neu im Sortiment:

- Lithofin Anti-Rutsch, für höchste Rutschsicherheit
- Epex clean und Epex wash, für perfekte Epoxi Fugen (auch zum entfernen alter Epoxi Schleier!)
- Lithofin MN Easy Clean, für die perfekte Reinigung und Pflege der Küchenarbeitsplatten

Generalimporteur: Lithofin AG • 5422 Oberehrendingen
Kirchweg 3 • Tel. 056 203 18 50 • Fax 056 203 18 51
www.lithofin.ch info@lithofin.ch





Für professionellen Glanz

www.p-sonderegger.ch

4612 Wangen bei Olten



Impressum

HERAUSGEBER
Verband Schweizerischer
Hafner- und Plattengeschäfte
Solothurnerstrasse 236
Postfach, 4603 Olten
Tel. 062 205 90 80
Fax 062 205 90 89
E-Mail: info@vhp.ch
www.vhp.ch

VERLAGSLEITUNG
Gertrud Geiser

REDAKTION
Brigitte Müller
www.muellertext.ch

GESTALTUNGSKONZEPT
inform, Agentur für visuelle
Kommunikation AG, Zürich

GESTALTUNG
uz hochstrasser, zürich

DRUCK UND VERSAND
Dietschi AG
4600 Olten
Tel. 062 205 75 75
Fax 062 205 75 00

ERSCHEINUNGSWEISE
Acht Nummern jährlich

INSERATE
VHP Verband Schweizerischer
Hafner- und Plattengeschäfte
(Adresse siehe Herausgeber)

ABONNEMENTSPREISE
Inland CHF 51.-
(inkl. 2,4% MWSt.)
Ausland CHF 100.-
(inkl. Versandkosten)

HP 03/2005
Anzeigeschluss
am Montag, 28. Feb. 2005
erscheint am 31. März 2005

Agenda

DATUM	VERANSTALTUNG	ORT	HOMEPAGE
VHP			
1. April 05	Zentralvorstandssitzung	Froburg	
10./11. Juni 05	Jahrestagung	Bad Ragaz	
MESSEN			
18.-27. Feb. 05	Mustermesse MUBA	Basel	www.muba.ch
26. Feb.-6. März 05	Habitat et Jardin	Lausanne	www.habitatetjardin.ch
15.-19. März 05	ISH	D - Frankfurt	www.ish.messefrankfurt.com
16.-19. März 05	Holzenergiemesse	I - Verona	
28. April-30. Mai. 05	VEUKO Kongress	Österreich	
12.+22. Mai 05	Foire Paris	F - Paris	www.foiredeparis.fr

Inserentenverzeichnis

Ardex Schweiz AG , 8302 Kloten	S. 40	Ohnsorg Söhne AG , 6312 Steinhausen	S. 6
Asko Handels AG , 9443 Widnau	S. 6	Ohnsorg Söhne AG , 6312 Steinhausen	S. 17
Atelier Bernet , 8703 Erlenbach	S. 8	Paul Rutz Holzöfe , Stelleninserat	S. 20
Beat Föhn AG , Stelleninserat	S. 8	Plifag AG , 5103 Wildegg	S. 39
Burkart + Sohn , 8280 Kreuzlingen	S. 8	Reinigungsunternehmen Sonderegger , 4612 Wangen b. Olten	S. 36
Casaton AG , 8572 Berg	S. 21	Restaurant Walliserkanne , 4600 Olten	S. 34
Comedil SA , 6916 Grancia	S. 34	Rosset AG , 6204 Sempach-Stadt	S. 6
Ganz Baukeramik AG , 8424 Embrach	S. 2	Schoch Walter , 9103 Schwellbrunn	S. 34
Fitze Chur , 7000 Chur	S. 20	SKAV , 8037 Zürich	S. 8
Fornax AG , 4552 Derendingen	S. 12	Spieß AG , 8308 Illnau	S. 34
Frei AG , 9443 Widnau	S. 36	Swisskeramik AG , 6060 Sarnen	S. 40
Kapyfract AG , 8252 Schlatt	S. 39	Tonwerk Lohn , 8235 Lohn	S. 39
Lithofin AG , 5422 Oberehrendingen	S. 36	Urbana AG , 4614 Hägendorf	S. 39
Lohner Ziegelei AG , 8235 Lohn	S. 12	Wodtke GmbH , 72070 Tübingen	S. 39
Ludwig Maurer AG , 3205 Gümmenen	S. 4	Xella Porenbeton Schweiz AG , 8400 Zürich	S. 31
MGS Naturstein AG , 5422 Oberehrendingen	S. 12		
Möbiliarversicherung , 4600 Olten	S. 21		

Wertvolle Informationen für Ihre Kunden

Folgende Artikel können Sie beim VHP nachbestellen:

Hafner-Werbung Themenblätter A4

Die Themenblätter eignen sich gut, um den Kund(inn)en vertiefende Informationen zu einzelnen Schwerpunkten abzugeben. Die einzelnen Themen sind je zu einem Set à 20 Exemplare gebündelt.

Das erste Set pro Thema ist jeweils kostenlos. Danach CHF 5.– pro Set.

Set Cheminéeöfen

Stil und Ambiance für den Wohnbereich
(Set à 20 Exemplare)

Set Cheminées

Design und Behaglichkeit verbunden mit Wärmekomfort
(Set à 20 Exemplare)

Set Speicheröfen

Leistungsfähiger Speicherofen hält rund um die Uhr warm
(Set à 20 Exemplare)

Set Speicheröfen mit Satellitenspeicher

Zweiter Ofen ermöglicht bessere Wärmeverteilung
(Set à 20 Exemplare)

Set Speicheröfen mit Kesselwärmetauscher

Energie sinnvoll nutzen und kombinieren
(Set à 20 Exemplare)

Set Speicheröfen mit Absorber

Ungestörte Verbrennung garantiert höchste Qualität
(Set à 20 Exemplare)

Set Pellets

Der Brennstoff der Zukunft – klein und kompakt
(Set à 20 Exemplare)

Set Der Hafner

Der Fachmann für Holzheizungen und Plattenarbeiten
(Set à 20 Exemplare)



Lieferadresse

Firma: _____

Zuhanden: _____

Strasse: _____

PLZ / Ort: _____

Datum / Unterschrift: _____

Preise exkl. Versandkosten und MwSt.

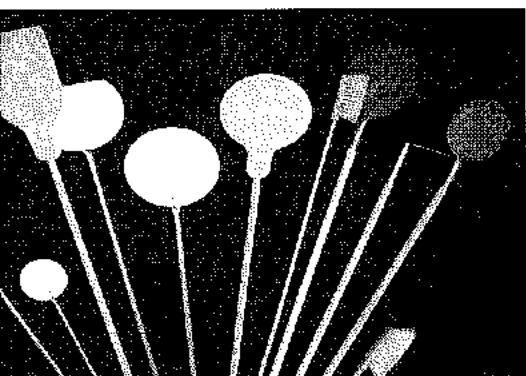
Ausfüllen und senden an:

VHP, Verband Schweizerischer Hafner- und Plattengeschäfte,
Solothurnerstrasse 236, 4603 Olten oder Fax: 062 205 90 89.

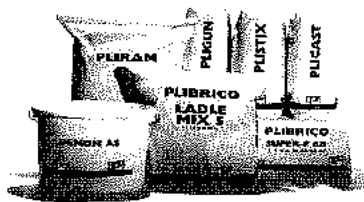
TONWERK LOHN AG
CH-8235 LOHN

Tel: 052 / 649 33 02
 Fax: 052 / 649 33 77
 E-Mail: verkauf@tonwerk.ch

erfeste Steine und Platten
 ueerfeste Isolationen
zaöfen und Zubehör



franko geliefert
ab 500 kg !



Unterlagen
 verlangen !



Feuerbetons
 Stampfmassen
 Flickmassen
 Fertigmörtel
 Isolermatten
 Isolierplatten
 Isoliersteine
 Formteile

Plifag AG

Feuerfesttechnik
 Bäumlimatt 1

5103 Wildegg

Tel. 062 893 12 82
 Fax 062 893 12 87
www.plifag.ch
 HG - Lieferant !

Transportieren?

Treppen?

Platzieren?

handy cargo
easy lift

Öfen?

Cheminée-Einsätze?
 Platten?

URBANA

062 216 3363 www.urbana.ch

Partner für
alle Fragen

PYFRACT AG

Posthofstr. 14 · Postfach 44
 552 Schlatt TG
 Tel. 052 680 21 01 · Fax 052 680 21 02

Vertretung der Morgan Thermal Ceramics

Cerafelt

Halbsteife Isolierplatten
 bis 1425 °C, in diversen Dicken

Ceraboard

Steife, harte Isolierplatten
 bis 1260 °C

Blakite

Fertig-Mörtel bis 1650 °C
 für alle Steinqualitäten

Diverse Produkte

Reparaturmassen
 Keramikfaserpapiere
 JM-Isoliersteine
 Schamottesteine
 Gewebebänder (Glas + Keramik)

wärmer wohnen

Ihre Kunden verdienen nur die beste Lösung für eine gesunde Wärme!

Kacheln und Holz – das ideale Paar!

Heizen mit Holz ist erwiesenermassen eine gesunde und bewährte Art, das eigene Heim zu heizen. In Verbindung mit einem Kachelofen ergibt das eine unschlagbare Kombination, denn Öfen mit Kacheln bieten viele Vorteile, zum Beispiel:

- Gesunde, sonnenähnliche und milde Strahlungswärme
- Bis zu 24 Stunden Wärmespeicherung
- Unabhängigkeit von vergänglichen, fossilen Brennstoffen
- Energiebewusstes Heizen
- Sehr lange Lebensdauer
- Wertbeständigkeit
- Unbegrenzte, einzigartige Gestaltungsmöglichkeiten
- Persönliche Form- und Farbgestaltung
- Pflegeleicht

Kachelöfen mit Kacheln bieten funktionell und materiell sowie auch optisch einen grossen Mehrwert, der spürbar mehr Lebensqualität bringt.

swisskeramik ag ch-6060 sarnen
 töpferweg 2
 tel. +41 41 660 33 67
 info@swisskeramik.ch
Feuer und Kacheln
 www.swisskeramik.ch



FORUM 57/05-01



ARDEX Schweiz AG
 Kalchengasse 1
 CH-8302 KLOTEN
 Tel. +41 (0) 43 355 19 19
 Fax +41 (0) 43 355 19 18
www.ardex.ch - info@ardex.ch

NEU GIERIG

INNOVATIONEN
 HERBST 2004



ARDEX X 32:

Und der Winter hinterlässt keine Spuren

Hoch ergiebig und schnell trocknend – **ARDEX X 32** Ausblühungs- und verfärbungsfreies Verlegen von Natursteinen auch im Aussenbereich. Naturwerksteinplatten, Natursteinfliesen, Cottoplatten und Betonwerksteine lassen sich dank des eingebauten ARDURAPID-Effekts ungewohnt schnell und zudem auch verfärbungs- und ausblühungsfrei verlegen. Die Verarbeitungszeit des leicht zu verarbeitenden Produkts beträgt ca. 60 Minuten, bereits nach 3 Stunden ist die Fläche begeh- und verfugbar. Vordringlich für den Aussenbereich konzipiert, ist das Produkt auch für den Innenbereich und die Dünnbettverlegung geeignet. So erspart man sich mit dem „Neuen“ ganz einfach den



Materialwechsel, wenn beispielsweise von Innenräumen ausgehend auf eine Terrasse oder in einen Wintergarten hinein verlegt werden soll.