

prompot

und bündig

Das Kundenmagazin der prommetall

Ausgabe 01/Juni 2003

p & b stellt sich vor

Editorial mit Urs Ramseier

Die prommetall Milestones

Eine ganz normale Bestellung

Der Neue von MAN ist da

**Der Wettbewerbsgewinner
heisst Giovanni Romeda**

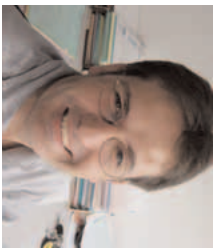
prommetall
handel ag

Inhalt

Editorial GL-Mitglied Urs Ramseier nimmt Stellung zum neuen prompt & bündig.	Seite 2
prompt & bündig auch in Zukunft Der neue Lastwagen der promptall ist da. Höher, moderner und mit mehr Nutzlast.	Seite 2
Titelgeschichte Veränderungen sind wichtig! Ein Rückblick und ein Blick in die Zukunft der promptall.	Seite 3
Dienstleistungen/Service Eine ganz normale Bestellung – oder was die promptall unter Dienstleistung versteht.	Seite 4
Marketing und Kommunikation prompt & bündig – oder wenn interne und externe Kommunikation zusammenfallen.	Seite 5
Der promptall Cup Die promptall unterstützt den FC Kestenholz.	Seite 5
Inside promptall Verkaufsmitarbeiter Bruno Bosso und sein grosses Hobby: Schach.	Seite 6
Wir gratulieren Mitarbeiter, die 10 und mehr Jahre bei der promptall arbeiten, kurz vorgestellt.	Seite 6
Daniela Permann Eine promptall Mitarbeiterin im Porträt.	Seite 6
Rütschbau Franchisa Gysins Reisegebuch gibt Einblicke auf die grösste Insel der Karibik – Kuba.	Seite 7
Die promptall an der Swisssec Ein Messerstückblick auf die Swisssec 2002.	Seite 7
Die letzte Seite Kulturreis, Informatives und Unterhaltendes auf der letzten Seite.	Seite 8



Editorial



Personen noch offener und noch transparenter über unser Unternehmen informieren zu können.

«prompt & bündig» wird also zu einem Kommunikationsinstrument, welches allen offen steht und somit als Kommunikationsplattform sowohl von der Geschäftsleitung, dem Mitarbeiter aber auch von Kunden und Geschäftspartnern eingesetzt und genutzt werden kann.

Wir, Kunden, liebe Mitarbeiter, Freunde und Bekannte der promptall, lassen Sie sich einfach überrasachen. Ich bei der promptall handelngbereich. Es freut uns, dass Sie auch dieses Mal mit dabei sind. Erst recht natürlich bei der neuesten und neuen Ausgabe der Kunden- und Mitarbeiterzeitung unseres Unternehmens. Denn was Sie heute in Händen halten ist die kompletter neue gestalterte Ausgabe von «prompt & bündig». Grösser, farbiger, umfangreicher und wie wir hoffen auch informativer.

Im Zuge verschiedener Neuerungen haben wir uns entschlossen, unser Kunden- und Mitarbeitermagazin auszubauen und künftig vermehrt als Informationsmagazin einzusetzen. Was wir damit beabsichtigen ist einfach. Nämlich alle in irgend einer Form mit der promptall in Verbindung stehenden

prompt & bündig zu liefern ist ein promptall Motto. Dies geht natürlich nur mit den passenden Fahrzeugen. Für den Transport der promptall. Mit der Anschaffung eines neuen Camions kann künftig noch effizienter geliefert werden.

prompt & bündig auch in Zukunft

Wir begrüssen deshalb nun bei der promptall den MAN 18.285 MLLC. Einen eine halbe Million km auf Achse, sagt man bei einem Camion. Nach sieben Jahren Einsatz hat er sich verabschiedet. Unser guter alter Iveco-Steuerhelfer 149-1 mit Baujahr 1996 hat Güter geladert. An rund 2200 Tagen war er unterwegs. So gerechnet führt er im Schnitt 204 km pro Tag. Immer mit dem Auftrag, die promptall Kunden prompt, flexibel und zuverlässig mit Leichte- und Bannemalhalbhochbäumen zu beliefern. Nun ist er definitiv in keine Gänge mehr und – wie es im Leben so spielt – bereits durch einen Nachfolger ersetzt.



Mit diesem Konzept möchten wir einen Beitrag an die sich stetig ändernden Kommunikationsbedingungen leisten. Lassen Sie sich einfach überrasachen. Selbstverständlich stehen im «prompt & bündig» weiterhin auch informative Beiträge zu Dienstleistungen und Projekten rund um die promptall. So wie bisher und so wie Sie es sich gewohnt sind. Kurzum – ein Magazin, welches den Lesernamen viel zu bieten hat und auch unterhalten soll.

Wir hoffen, dass Ihnen das neue «prompt & bündig» ebensoviel Freude bereiten wird wie uns. In diesem Sinne wünschen wir Ihnen viel Spass beim Lesen!

Halbfabrikate ab Lager und Fabrikation aus Aluminium, Messing, Kupfer, Bronze, Neusilber, Sonderlegierungen.

promptall
handelt ab
für Metall und mehr!

Titelgeschichte

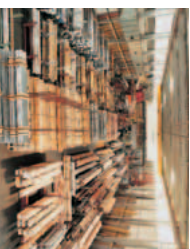


Veränderungen sind uns wichtig!

Mit der Gründung der promptall handelt ab im Jahre 1987 begann eine eigenständige Erfolgsgeschichte. Eine Geschichte, auf die die promptall Verantwortlichen heute stolz sein dürfen. Denn auch in Zeiten wirtschaftlicher Stagnation konnte das Produktangebot kontinuierlich erweitert werden. Ein Umstand, der nicht zuletzt auf die Kompetenz der promptall Mitarbeiterinnen zurückzuführen ist.

Als im Jahre 1987 der Schliessung der Metall-Sera AG in Bannwil BE beschlossene Sache war, liess sich fünf ehemalige Kadernmitglieder nicht entmutigen sondern gingen in die Offensive. Denn schliesslich geht es, das beste hande Know-how im Handel mit Metallmaterialien weiter zu nutzen. Mit der Firmengründung der promptall handelt ab am heutigen Firmensitz in Kestenholz am 1. Juni 1987 begann – mit acht Mitarbeitern – was bis heute Fortbestand hat.

Natürlich hat sich in den letzten 16 Jahren vieles verändert. So wurde die Mitarbeiterzahl stetig erhöht (von 8 auf heute 40 Mitarbeiter), die Lagerfläche kontinuierlich erweitert und der Materialpark für die Material-Anarbeitung sukzessive vergrössert – den eigenen kleinen Hahnenberg erlosche die promptall handelt ab jedoch sicherlich mit dem Kauf der gesamten Liegenschaft mit im Jahr 11000m² zu Beginn des Jahres 2002.



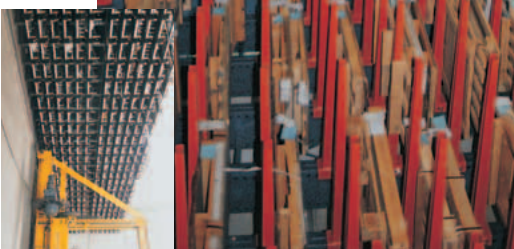
Und ein Ende ist nicht abzusehen

Bereits sind weitere Neuerungen geplant. So sollte noch dieses Jahr mit den Baubereiten für den Hallenausbau begonnen werden können. Mit dem Ausbau der Lagerkapazität um weitere 1200m² würden dann insgesamt 4500m² überdeckte Lagerfläche zur Verfügung stehen. Perspektiven, die einiges erlauben lassen.

Doch wo sind die Gründe für den Erfolg der promptall zu suchen? Ganz wichtig ist die Denkhaltung jedes Einzelnen, den Dienstleistungsgehalt und im Sinne der Kunden zu begreifen und die Bereitschaft, ihn täglich umzusetzen. Denn nicht nur die Qualität der Materialien, sondern die Qualität der Geschäftsführung und Mitarbeiter der promptall.

Metallhalbfabrikate sind ein nicht mehr wegzudenkender wichtiger Faktor für die gesamte metallverarbeitende Industrie. Als wichtiges Bindeglied in der Produktionskette zwischen Hersteller und Verarbeiter bietet die promptall deshalb umfassende Dienstleistungen. Dazu gehören der Handel und die Lagerung von Halbfabrikaten aus Aluminium, Kupfer, Messing, Bronze und Neusilber sowie periphere Dienstleistungen wie Säge, Scheren, Endenbearbeitung usw.

Der Handel ist zu einem bedeutenden Wirtschaftsfaktor und zu einer Triebkraft wirtschaftlicher Dynamik geworden. So ist in der postindustriellen Gesellschaft die Nachfrage nach Information und Zusatzdienstleistungen gestiegen. Neuartige Produkte und kundenspezifischer Service sind somit



für Unternehmen wie die promptall unverzichtbar geworden. Hersteller, Lieferanten, Logistik- und Serviceanbieter werden in immer komplexere Prozesse eingebunden.

Für kleinere und mittlere Unternehmen wie die promptall handelt ab, gilt es deshalb, die erforderlichen, wichtigen Komponenten des Handels heute miteinander zu verbinden. Nur so ist es zu erklären, dass – wenn sie auch erfolgreich sein wollen – Unternehmen wie die promptall stetig an «Stehverändern» sind. «Das Zusammenspiel ist wichtig», meint René Wirth: «Nur so sind wir in der Lage, den Grossen Paroli bieten zu können. Denn nur wenn wir innerhalb unseres Unternehmens die Ressourcen, die uns zur Verfügung stehen auch wirklich nutzen, werden wir erfolgreich sein».

Wer die promptall kennt, weiss, dass diesen Worten grosse Beachtung geschenkt wird und dass bei der promptall handelt ab Teamwork und Kundenorientierung im Vordergrund stehen. «Die ist einer unserer Trümpfe», ergänzt denn auch René Wirth: «Wir pflegen ein gutes Verhältnis zu unseren Kunden und versuchen ein kompetenter und effizienter Partner zu sein.»

Für die Geschäftsführung stehen die Mitarbeiter im Zentrum des Unternehmenserfolges. Die Bereitschaft zum Dienst und Leisten auf allen Stufen lässt die Verantwortlichen, auch in wirtschaftlich trübten Zeiten, optimistisch in die Zukunft blicken. Dem schliesslich gilt es, im Jahre 2007 das 20 jährige Jubiläum des Unternehmens zu feiern.

Milestones

15.5.87	- Notarielle Gründung
1.6.87	- Betriebsöffnung - Mitarbeiterzahl acht - Büro-/Lagerfläche 900 m ² - Lagerbestand 200 t
1992	- Neue EDV-Anlage AS400, 10 Arbeitsstationen
1993	- Neue Kassettenträgerlager 300 t Kapazität - Mitarbeiterzahl: 17
1994	- SQS-Zertifikat ISO 9002
1995	- Bezug Halle 2 (Lager für Bleche + Platten) - Büro-/Lagerfläche 3300 m ²
1996	- Neues Kassettenträgerlager
1997	- Erweiterung der Lagerfläche auf 3700 m ² , Büro 500 m ² - Lagerbestand über 1000 t - SQS Wiederholaudit ISO 9002
1999	- Neue EDV-Anlage, 20 Arbeitsstationen - Mitarbeiterzahl: 31
2000	- SQS Wiederholaudit ISO 9002 - Lagerbestand 1500 t
2002	- Liegenschafts Kauf vom Areal 01.102 - Areal total 11 000 m ² , davon 3300 m ² überbaut
2003	- Hallenausbau 1200 m ² in Planung, bestmgt für ein Hochregallager für Press- und Ziehprodukte - Mitarbeiterzahl: 40



Inhaber:
Das gesamte Aktienkapital ist im Besitz der vier mitarbeitenden Aktionäre, die gleichzeitig den Verwaltungsrat und auf operativer Ebene die Geschäftsführung bilden.

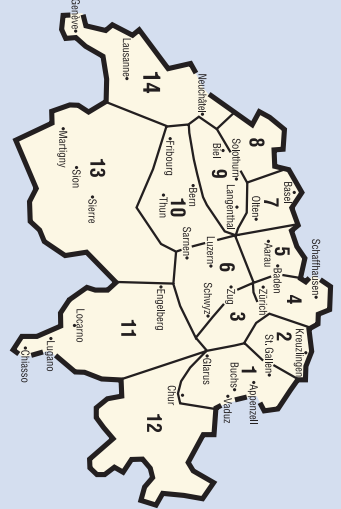
Heute bestellt – morgen geliefert

Ein breites Lagersortiment und eine hohe Verfügbarkeit der einzelnen Artikel garantieren zusammen mit kurzen Anfahrtschuldaufzeiten einen Lieferservice, der nicht nur für «Normal-», sondern auch für «Sonderfälle» auslegt ist. Dazu braucht es eine effiziente Lagerorganisation, die in der Lage ist Aufträge bis spät in die Nachmittagsstunden

hinein abzuwickeln. Aus diesem Grunde werden die Camions erst nach dem offiziellen Arbeitschluss – ca. 17-20 Uhr und durch eine spezielle Equipe – beladen, und für die Verteilung bei den Kunden am folgenden Morgen bereitgestellt. So erkant es nicht, dass neben dem eingehenden Tourenplan auch Termin-Sonderwünsche erfüllt werden können.

Der Lieferservice der Prometall
Der Prometall Fuhrpark umfasst fünf Fahrzeuge (1 KKW, Kleinlastler, Lieferwagen). Mit einer Tageskapazität von 50 Tonnen werden 90% des Auftragsvolumens mit der eigenen Flotte abgedeckt. Für die restlichen 10% steht mit der Firma Egger Härkingen/St.Gallen ein ausgewiesener «Hofli» zu Diensten.

Tourenplan	Mo/Mi
1. Ost - West	Mo/Fr
2. Ost - Ost	Mo/Mi
3. ZH - See	Mo/Do
4. ZH - Nord	Di/Do
5. AG	Mo/Do
6. Innerschweiz	Di/Fr
7. BS/BL	Di/Fr
8. JU - Ost	Di/Fr
9. Seeland - SO	Mo/Fr
10. BE - FR	Di/Fr
11. TI	Di/Do
12. GR	Mo/Mi
13. VS - VD - Ost	Di/Fr
14. VD - West - JU - West	Di/Fr



Die Emil Egger AG gehört zu den renommiertesten Transportunternehmern und ist seit Jahrzehnten ein fester Begriff im Schweizer Transportwesen. Dabei steht die bekannte Markenzeichen «ETE» nicht nur für erstklassige und zuverlässige Qualität, sondern auch für Zuverlässigkeit und sprachwörtliche Beweglichkeit. Ein Partner, auf den sich die Prometall verlassen kann.

Mit der kürzlichen Fertigstellung des Erweiterungsbaus «Logistik-Center» an wichtigen Verkehrsknotenpunkt Härkingen, verfügt die Emil Egger AG über nochmals deutlich höhere Kapazitäten und über eine moderne Infrastruktur für einen rationalen Güterumschlag. Mit den verschiedenen Anpressrampen, Sapeben, Krananlagen und speziellen Flurfördermitteln ist das Logistik-Center sowohl für die üblichen Handlungsgüter wie auch für den Umschlag von Lang- oder Schwergeräten bestens ausgerüstet.

Eine ganz normale Bestellung bei der Prometall handel ag

1. Faxeingang:
9. Mai 2003, 14 50 Uhr
Kundeneinbestellung: 10 Stangen Rundmessing, 70 mm, Termin: 10. Mai Vormittag!

2. Bestellvermittlung:
9. Mai 2003, 15 00 Uhr
Verfügbarkeit prüfen, Artikelnummer definieren, Preis erörtern

3. Termin sicherstellen:
9. Mai 2003, 15 05 Uhr
Absprache mit Disposition

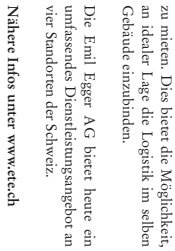
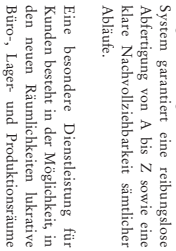
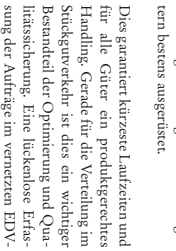
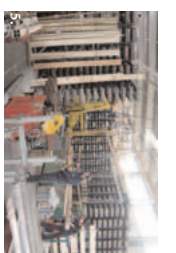
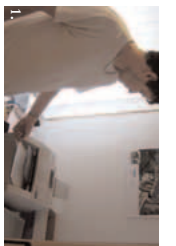
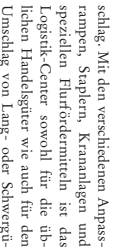
4. Bestellungsverfassung per EDV:
9. Mai 2003, 15 10 Uhr
Ausdruck Lieferschein

5. Materialvorbereitung:
9. Mai 2003, 15 30 Uhr
Rüsten und Bereitstellen von 10 Stangen Rundmessing

6. Transportvorbereitung:
9. Mai 2003, zwischen 17 und 20 Uhr
Beladen des Camions

7. Lieferrung:
10. Mai 2003, 10 00 Uhr
Anlieferung beim Kunden in St. Gallen
Durch eine effiziente Ablauforganis-

tion ist die Prometall handel ag in der Lage, Kundeneinbestellungen, die bis 15 Uhr eintreffen, auf Kundenwunsch am folgenden Tag auszuliefern. Ausnahmen: grössere Sägeaufträge und Extrastationen.



Emil Egger – zuverlässiger Transportpartner der Prometall

Die Emil Egger AG gehört zu den renommiertesten Transportunternehmern und ist seit Jahrzehnten ein fester Begriff im Schweizer Transportwesen. Dabei steht die bekannte Markenzeichen «ETE» nicht nur für erstklassige und zuverlässige Qualität, sondern auch für Zuverlässigkeit und sprachwörtliche Beweglichkeit. Ein Partner, auf den sich die Prometall verlassen kann.

Prompt & bündig oder wenn interne und externe Kommunikation zusammenmenscheln



Interne und externe Kommunikation spielen in modernen Unternehmen eine immer wichtigere Rolle. In der Unternehmenskommunikation wird die externe Kommunikation meist bevorzugt, spricht der internen Kommunikation vorgezogen. Optimal ist es, wenn Kommunikationsinstrumente so angewendet werden können, dass beide Teile zusammenspielen und sich ergänzen. Wie beispielsweise beim «prompt&bündig».

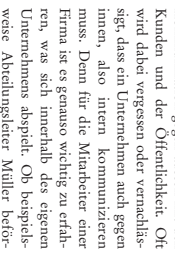
Will ein Unternehmen im Markt erfolgreich sein, muss es kommunizieren. Denn nur wenn es richtig und umfassend informiert, erfahren die Marktteilnehmer aber auch die eigenen Mitarbeiter wichtige Informationen über das Unternehmen. Jedes Unternehmen tut dies seiner Philosophie entsprechend in unterschiedlicher Form und mit verschiedenen Mitteln.

Der Prometall Cup und der FC Kestenholz

Der FC Kestenholz wurde 1915 gegründet. Und wie jeder andere Verein hat er Höhen und Tiefs erlebt. Seit den frühen 70er Jahren verfügt er über eine komplette Basis. Das heisst, dass von den F-Junioren (6 und 6-jährige) über die Aktivfussballer (1. und 2. Mannschaft) bis hin zu den Seniorenligen (ab 33-jährig) praktisch bei allen Ebenen Mannschaften gestellt werden können. So verfügt der FCK zur Zeit über 65 Aktivspieler und bildet im Moment ungefähr 60 Junioren aus.

Seit jeder stand beim FCK nicht nur der Fussball sondern auch das «gesellschaftliche» im Vordergrund. So führt der FCK schon seit vielen Jahren neben dem Fussballplatz auch diverse andere Aktivitäten durch. Wie zum Beispiel das Sommerturnier (früher Martenest) mit Musik, Unterhaltung und eben Fussball. Dazu gehört auch das Herbstfest mit Stübliabend und Tombola.

Prompt & bündig oder wenn interne und externe Kommunikation zusammenmenscheln



Interne und externe Kommunikation spielen in modernen Unternehmen eine immer wichtigere Rolle. In der Unternehmenskommunikation wird die externe Kommunikation meist bevorzugt, spricht der internen Kommunikation vorgezogen. Optimal ist es, wenn Kommunikationsinstrumente so angewendet werden können, dass beide Teile zusammenspielen und sich ergänzen. Wie beispielsweise beim «prompt&bündig».

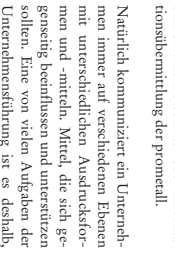
Will ein Unternehmen im Markt erfolgreich sein, muss es kommunizieren. Denn nur wenn es richtig und umfassend informiert, erfahren die Marktteilnehmer aber auch die eigenen Mitarbeiter wichtige Informationen über das Unternehmen. Jedes Unternehmen tut dies seiner Philosophie entsprechend in unterschiedlicher Form und mit verschiedenen Mitteln.

Der Prometall Cup und der FC Kestenholz

Der FC Kestenholz wurde 1915 gegründet. Und wie jeder andere Verein hat er Höhen und Tiefs erlebt. Seit den frühen 70er Jahren verfügt er über eine komplette Basis. Das heisst, dass von den F-Junioren (6 und 6-jährige) über die Aktivfussballer (1. und 2. Mannschaft) bis hin zu den Seniorenligen (ab 33-jährig) praktisch bei allen Ebenen Mannschaften gestellt werden können. So verfügt der FCK zur Zeit über 65 Aktivspieler und bildet im Moment ungefähr 60 Junioren aus.

Seit jeder stand beim FCK nicht nur der Fussball sondern auch das «gesellschaftliche» im Vordergrund. So führt der FCK schon seit vielen Jahren neben dem Fussballplatz auch diverse andere Aktivitäten durch. Wie zum Beispiel das Sommerturnier (früher Martenest) mit Musik, Unterhaltung und eben Fussball. Dazu gehört auch das Herbstfest mit Stübliabend und Tombola.

Prompt & bündig oder wenn interne und externe Kommunikation zusammenmenscheln



Interne und externe Kommunikation spielen in modernen Unternehmen eine immer wichtigere Rolle. In der Unternehmenskommunikation wird die externe Kommunikation meist bevorzugt, spricht der internen Kommunikation vorgezogen. Optimal ist es, wenn Kommunikationsinstrumente so angewendet werden können, dass beide Teile zusammenspielen und sich ergänzen. Wie beispielsweise beim «prompt&bündig».

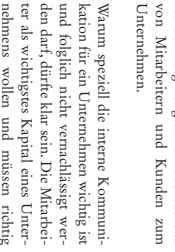
Will ein Unternehmen im Markt erfolgreich sein, muss es kommunizieren. Denn nur wenn es richtig und umfassend informiert, erfahren die Marktteilnehmer aber auch die eigenen Mitarbeiter wichtige Informationen über das Unternehmen. Jedes Unternehmen tut dies seiner Philosophie entsprechend in unterschiedlicher Form und mit verschiedenen Mitteln.

Der Prometall Cup und der FC Kestenholz

Der FC Kestenholz wurde 1915 gegründet. Und wie jeder andere Verein hat er Höhen und Tiefs erlebt. Seit den frühen 70er Jahren verfügt er über eine komplette Basis. Das heisst, dass von den F-Junioren (6 und 6-jährige) über die Aktivfussballer (1. und 2. Mannschaft) bis hin zu den Seniorenligen (ab 33-jährig) praktisch bei allen Ebenen Mannschaften gestellt werden können. So verfügt der FCK zur Zeit über 65 Aktivspieler und bildet im Moment ungefähr 60 Junioren aus.

Seit jeder stand beim FCK nicht nur der Fussball sondern auch das «gesellschaftliche» im Vordergrund. So führt der FCK schon seit vielen Jahren neben dem Fussballplatz auch diverse andere Aktivitäten durch. Wie zum Beispiel das Sommerturnier (früher Martenest) mit Musik, Unterhaltung und eben Fussball. Dazu gehört auch das Herbstfest mit Stübliabend und Tombola.

Prompt & bündig oder wenn interne und externe Kommunikation zusammenmenscheln



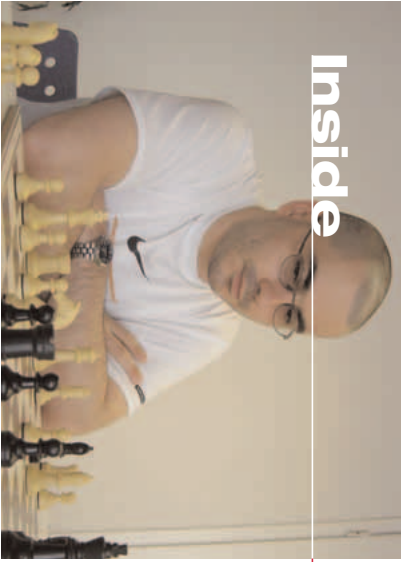
Interne und externe Kommunikation spielen in modernen Unternehmen eine immer wichtigere Rolle. In der Unternehmenskommunikation wird die externe Kommunikation meist bevorzugt, spricht der internen Kommunikation vorgezogen. Optimal ist es, wenn Kommunikationsinstrumente so angewendet werden können, dass beide Teile zusammenspielen und sich ergänzen. Wie beispielsweise beim «prompt&bündig».

Will ein Unternehmen im Markt erfolgreich sein, muss es kommunizieren. Denn nur wenn es richtig und umfassend informiert, erfahren die Marktteilnehmer aber auch die eigenen Mitarbeiter wichtige Informationen über das Unternehmen. Jedes Unternehmen tut dies seiner Philosophie entsprechend in unterschiedlicher Form und mit verschiedenen Mitteln.

Prompt & bündig oder wenn interne und externe Kommunikation zusammenmenscheln

Interne und externe Kommunikation spielen in modernen Unternehmen eine immer wichtigere Rolle. In der Unternehmenskommunikation wird die externe Kommunikation meist bevorzugt, spricht der internen Kommunikation vorgezogen. Optimal ist es, wenn Kommunikationsinstrumente so angewendet werden können, dass beide Teile zusammenspielen und sich ergänzen. Wie beispielsweise beim «prompt&bündig».

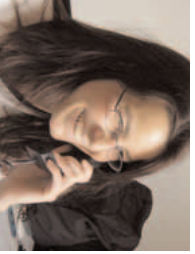
Will ein Unternehmen im Markt erfolgreich sein, muss es kommunizieren. Denn nur wenn es richtig und umfassend informiert, erfahren die Marktteilnehmer aber auch die eigenen Mitarbeiter wichtige Informationen über das Unternehmen. Jedes Unternehmen tut dies seiner Philosophie entsprechend in unterschiedlicher Form und mit verschiedenen Mitteln.



«Karpov ist mein Vorbild»

Bruno Bosco, Verkaufsmarktholder bei der prometail handelt ag, ist begeisterter Schachspieler. Der zweifache Familienvater aus Biel lässt keine Chance aus, sein Hobby – wann immer es geht – nicht nur hobbyspezifisch, sondern auch wettkampfmässig als Turnierspieler auszuüben.

Auf die Frage, was er an Schach denn am meisten liebt, antwortet Bruno Bosco wie aus der Pistole geschossen: «Den Challenge, die Herausforderung, jemanden mit Taktik und Spielintelligenz besiegen zu können». Deshalb spiele er, wann immer er neben seinem zweiten Hobby, dem Fischen, Zeit finde, Schach. Seine Frau lasse sich auch nach unzähligen Versuchen einfach nicht zum Schachspielen animieren, trotz es etwas resigniert aus Boscos Mund. Deshalb sei er mindestens ein-



Mitarbeiterporträt

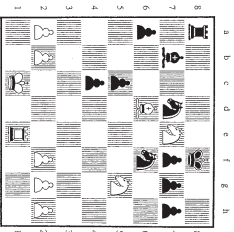
Hier stellen sich – passend zum Magazin – kurz und bündig Mitarbeiterinnen der prometail vor. Heute: Daniela Portmann, Verkaufsmarktholderin Gebiit Osnatschweiz

Bei der prometail handel ag arbeite ich nun schon seit September 2000. Angestellt bin ich als Sachbearbeiterin im Verkauf-Immateriell. Nach einem Wechselaufenthalts absolvierte ich eine KV-Lehre. Schon damals faszinierte mich der Kundenkontakt und so

Angedungen mit dem Schach hat Bosco schon in der Schule, «aber so richtig begann es 1994 und gleich wettkampfmässig», sagt Bosco. Heute spielt Bosco gleich in zwei Vereinen. Bei der Schachgesellschaft Biel spielt er die Schweizer Mannschaftsmannschaft (SMV) in der 3. Liga, beim Schachclub Olträngen die Schweizerische Gruppenmannschaft (SGM) in der 2. Liga. «Das ist so diese Art Wettbewerb aus der Zeit, als es noch verschiedene Verbände gab», erklärt Bosco und beantwortet meine

noch nicht gestellte Frage, warum es denn verschiedene Ligen gebe. Auf die Frage nach seinen grössten Erfolgen und gegen wen er denn schon so gespielt habe, gibt Bosco unumwunden zu, dass er auf den «Big Win» noch warte. Aber ihmhin habe er gegen die IM-Meisterin Corina Pepran aus Rumänien am Schachfestival Biel 1998 bei einer Simultanpartie ein Remis erreicht. «Sperre», sage ich und will schon gratulieren, als Bosco ergänzt: «Aber gegen den bekannten internationalen Meister aus der Schweiz, Hans-Jürg von Känel, hatte ich keine Chance».

Nichts desto trotz spielt Bruno Bosco an verschiedenen kleineren und grösseren Turnieren wie dem Bundesturnier in der Schweiz und hat doch schon einige Erfolge zu verzeichnen. Bruno Bosco, ein sympathischer und erst noch bescheidener Schachspieler, aus Biel, finde ich. Wer gerne mal eine Partie gegen den Mann von der prometail spielen möchte, melde sich umgehend



a) Trotz der eindrucksvollen Abzugsbarriere springt für Weiss nicht mehr als D4ersbach heraus.

b) Weiss kann entscheidendes Material gewinnen.

c) Weiss kann sogar mattssetzen.

Lösung im nächsten ptkb.

Das Schachproblem

Für alle Schachinteressierten gilt es die aus der Partie Karsy gegen Nemeth (1986) stammende Stellung zu beurteilen. Wer die Lösung weiss und begründen kann, schicke oder mailte diese an: brunobosco@prometail.ch. Alle richtigen Lösungen werden mit einem kleinen Präsent belohnt.

Wir gratulieren

16 Jahre prometail und schon 10 Jahre und mehr dabei!

Fazlu Nagib 12.07.1993	Flückiger Philippe 01.06.1992	Borer Irene 23.01.1989	Borer Roland 11.05.1992
Chauffeur	Verkauf/Gebietsleiter Ost	Chauffeur	Chief Warenengang
Micoeli Seelvo 01.03.1991			
Chauffeur			



Rückschau

Kuba ist eine Reise wert

Aus Frankreich Gysins Reiseatagebuch

Kuba ist die grösste Insel der Karibik, beinahe so gross wie alle anderen zusammen. Kuba liegt direkt vor dem Golf von Mexiko und ist im Westen nur 146 km von Key West in Florida entfernt. Die Insel ist 1250 km lang und in der Mitte nur 100 km breit. Kuba hat knapp 11 Millionen Einwohner – die 700'000 Exilkubaner, die sich hauptsächlich in Miami niedergelassen haben, nicht mitgerechnet. Mit zwei Millionen Einwohnern ist Havanna die grösste Stadt der Karibik.

Am 27.02.03 flogen wir mit der Edelweiss-Air Richtung Kuba. Nach rund 10-stündigem Flug und Zwischenhalt



in Varadero, dem grössten Touristenzentrum auf Kuba, landeten wir um 21.00 Uhr abends, mit sechs Stunden Zeitverschiebung gegenüber der Schweiz, in Holguin. Nach einstündiger Fahrt zum Hotel in Guardalavaca nasen wir uns endlich erndet in unsere Betten fallen. Am nächsten Tag erkundeten wir zuerst mal die Umgebung. Mit Bikes machten wir Guardalavaca unsicher. Danach wasserwelt. Es ist ein unvergessliches Erlebnis, all diese Fische und Korallen in ihrem natürlichen Lebensraum zu beobachten – wie in einem riesigen Aquarium.

Tätigkeitch machen wir Ausflüge in das Landesinnere. Eine Ziegenrinderfabrik, ein Muss für jeden Touristen auf Kuba, besuchen wir natürlich auch. Es ist faszinierend, den Kubanern beim Drehen und Wickeln der Ziegenrinnen zuzusehen.

Auch nach Havanna fahren wir. In dieser Stadt widerspiegeln sich alle Abschnitte der unruhigen Inselfgeschichte. Nirgendwo in Lateinamerika findet man so viele schöne Bauwerke aus der

Die prometail an der Swisstech 2002 – ein Rückblick

Im 2-Jahres-Rhythmus nimmt die prometail an Fachmessen teil. Nach gleich zur letzten Durchführung im den letzten Jahren, nahm das Swisstech-Messesteam vom 19 bis 22. November 2002 bereits zum 2. Mal an der Swisstech in Basel teil. Ein Rückblick!

Am Freitag, 22. November, ging die Swisstech 2002 in der Messe Basel zu Ende. Während vier Messetagen haben 15'222 Fachbesucher aus 18 Ländern an einem Messestand – speziell auch an deutschsprachigen Kamm besuchte. 887 Zulieferer aus der Metall und Kunststoff verarbeitenden Industrie aus ganz Europa präsentierten auf einer Nettoausstellungsfäche von 19'750 m² ihre Produkte und Dienstleistungen.

Wie dem Schlussbericht der Swisstech zu entnehmen ist, konnte die Swisstech 2002 trotz der allgemeinen Wirtschaftslage



spanischen Kolonialzeit. In La Habana Vieja (seit 1982 Weltkulturerbe der UNESCO) werden Paläste, Wohnhäuser und Kirchen sorgfältig renoviert.

Die Rolle der USA in Kubas Geschichte ist unüberschaubar. Mehr oder weniger liebevoll restaurierte Cadillacs und Chevrolets aus den 50-Jahren rollen über die Strassen. In Veja, im Hotel Ambos Mundos, kann man das Zimmer von Ernest Hemingway besuchen.

Es folgt ein Besuch von Bararoa, der ältesten Stadt Kubas (gegründet 1512).

gen waren in etwa gleich hoch wie zwei Jahre zuvor» ergänzt Gsellmann.

Reges Interesse an jedem Fall hat der am Stand gezogene «Visioma» hervor-



Ein Werk des Berner Künstlers François Magnin, das Visioma-Karten auf Aluminium drucken kann. Ein Kunstwerk und Ereignis zugleich. Und erst noch Attraktion des grossen Wettbewerbs (Gewinner siehe letzte Seite). «Der Visioma, das attraktive Standkonzept sowie die gute Lage unseres Standes haben natürlich auch zum Erfolg beigetragen» bemerkt Stephan Gsellmann. «Eines auf jeden Fall ist klar: Die Ziele wurden erreicht und wir dürfen auch im Jahre 2004 dabei sein». Die nächste Swisstech findet vom 16. bis 19. November 2004 in der Messe Basel statt.



Impressionen zum Tothertag 2002



Am Tothertag begleiten Mädchen von der 4. bis 9. Schulkasse ihren Vater oder ihre Mutter einen Tag lang zur

Arbeit. Sie arbeiten mit ihren Eltern zusammen, lernen deren Arbeitsplatz und Arbeitsskollregeln kennen und erhalten einen ersten Einblick in die Erwerbswelt.

«Jetzt weiss ich endlich, was mein Papa den ganzen Tag macht. Es hat mir riesig gefallen», war eine der häufigsten Reaktionen. Am prometal Tothertag 02 mitgemacht haben: Ana und Hubi Schumann, Nicole und Lucian Jaggi, Ivana und Zoran Malisovic, Mariisa und Stephan Gsellmann.

Am 13. November 2003 findet der dritte Tothertag statt. Reservieren Sie sich deshalb den Termin bereits heute!



Joghurt - Ananas - Muffins

Irenes Backegee

schle einrühren. Mehl und Backpulver auf die Eimasse sieben und so unruhig, dass der Teig feucht ist und keine Klumpen hat.

Die Vertiefung der Form zu 2/3 ihrer Höhe mit Teig füllen. Ananasstücke darauf verteilen und leicht eindrücken. Die Muffins 15 bis 20 Minuten backen.

Die Form aus dem Backofen nehmen, 5 bis 10 Minuten abkühlen lassen. Die Muffins herausheben.

Den Puderzucker mit dem Ananassaft verrühren. Die Muffins damit bestreuen und mit je einem Stück Ananas garnieren.

Die Zutaten in diesem Rezept ergeben zwölf Muffins. Wer keine spezielle Backform besitzt, kann Muffins auch einfach in Papierförmchen backen. Allerdings sollte man zwei Förmchen ineinander setzen, damit der rohe, weisse Teig guten Halt bekommt.

Fertig! Guten Appetit!

Eierschwamm schlagen, Zucker, Vanillezucker, Öl, Joghurt und Zitronen-

Backzeit: 20 Minuten

Den Backofen auf 200 °C (Umluft 180 °C, Gas Stufe 3-4) vorheizen.

Ananas abtropfen lassen, 2 EL Saft auffangen, 12 Stücke für die Garnitur bereitstellen.

Ananas abtropfen lassen, 2 EL Saft auffangen, 12 Stücke für die Garnitur bereitstellen.

Eierschwamm schlagen, Zucker, Vanillezucker, Öl, Joghurt und Zitronen-

Backzeit: 20 Minuten

Den Backofen auf 200 °C (Umluft 180 °C, Gas Stufe 3-4) vorheizen.

Ananas abtropfen lassen, 2 EL Saft auffangen, 12 Stücke für die Garnitur bereitstellen.

Ananas abtropfen lassen, 2 EL Saft auffangen, 12 Stücke für die Garnitur bereitstellen.

Eierschwamm schlagen, Zucker, Vanillezucker, Öl, Joghurt und Zitronen-

Backzeit: 20 Minuten

Den Backofen auf 200 °C (Umluft 180 °C, Gas Stufe 3-4) vorheizen.

Ananas abtropfen lassen, 2 EL Saft auffangen, 12 Stücke für die Garnitur bereitstellen.

Ananas abtropfen lassen, 2 EL Saft auffangen, 12 Stücke für die Garnitur bereitstellen.

Eierschwamm schlagen, Zucker, Vanillezucker, Öl, Joghurt und Zitronen-

Backzeit: 20 Minuten

Den Backofen auf 200 °C (Umluft 180 °C, Gas Stufe 3-4) vorheizen.

Ananas abtropfen lassen, 2 EL Saft auffangen, 12 Stücke für die Garnitur bereitstellen.

Ananas abtropfen lassen, 2 EL Saft auffangen, 12 Stücke für die Garnitur bereitstellen.

Eierschwamm schlagen, Zucker, Vanillezucker, Öl, Joghurt und Zitronen-

Backzeit: 20 Minuten

Den Backofen auf 200 °C (Umluft 180 °C, Gas Stufe 3-4) vorheizen.

Ananas abtropfen lassen, 2 EL Saft auffangen, 12 Stücke für die Garnitur bereitstellen.

Ananas abtropfen lassen, 2 EL Saft auffangen, 12 Stücke für die Garnitur bereitstellen.

Eierschwamm schlagen, Zucker, Vanillezucker, Öl, Joghurt und Zitronen-

Backzeit: 20 Minuten

Den Backofen auf 200 °C (Umluft 180 °C, Gas Stufe 3-4) vorheizen.

Die Rechnung

Ein Ratekrimi von Jens Klausitzer

«Herr Hämmerli, Herr Hämmerli! Kommen Sie schnell, kommen Sie schnell, es ist etwas ganz furchtbar Schreckliches geschehen! Etwas ganz furchtbar Schreckliches!»
Mein Klient Ramer Richter, der Meister der doppelten Doppeldosis! In jeder Hinsicht, denn so, wie er standig zweihundert Prozent sagte, aber doch nur fünfzig Prozent informierte, so aß er auch.

Deshalb sah er auch so aus, wie er aussah, und deshalb hatte er auch große Schwierigkeiten, die Kellertreppe seines Hauses zu schaffen. Auch wenn die nur nach unten führte.

«Hier hat sie gelegen, hier, meine geliebte Bohrmaschine, meine liebe. Und nun ist sie weg, richtig weg! Es ist so furchtbar, so richtig furchtbar! Zweihundert Franken hat sie gekostet, zweihundert!» Der Mann war nicht nur tief in seinem Inneren außer sich, er war auch genauso weg wie sein mit Netzstrom betriebener Schatz.

«Was ist das denn?», verlangte ich zu wissen, als ich um ehemaligen Parkplatz der Maschine einen Zwanzig-

Raten Sie mit und gewinnen Sie...

... eines von 5 Blättern inklusive CD von Phillip Maloney von Roger Graf!

Wer ist der Täter und warum?

Schreiben, faxen, mailen oder senden Sie uns Ihre Lösung auf beidseitiger Postkarte zurück. Die Gewinner werden persönlich benachrichtigt und in den nächsten Ausgabe von prometal bündig veröffentlicht. Viel Glück!

Endlich war es soweit, prometal Aussendungsmitarbeiter José Miguez überreicht Giovanni Komeda von der Firma Braggio SA, Eroy den ersten Preis des grossen prometal Werbe-

werbes anlässlich der Swissrech 2002. Gewonnen hat Giovanni Komeda ein verlängertes Wochenende für zwei Personen in einer Destination seiner Wahl in Europa.

«Sehr wahrscheinlich werden wir nach Madrid fliegen, ich und meine Frau. Aber das ist noch nicht ganz sicher. Wir schicken Ihnen dann aber sicher einen Kartengruss aus unseren Kurzferien», meint der zufriedene Werbebegeisterte.

Wir gratulieren und wünschen Herrn Komeda und Begleitung einen schönen Aufenthalt!

Industriestrasse 35
Postfach
CH-4703 Kesenholz/50
Telefon 062 389 80 60
Telefax 062 383 22 72
E-Mail: info@prometal.ch
www.prometal.ch

Halbstarke ab
Lager und Fabrikation
Aluminium, Messing,
Kupfer, Bronze

