

# prompt

und bündig

Das Kundenmagazin der prometall

Ausgabe 03/Juni/Juli 2004

**Vom Einkäufer zum Experten – das Interview**

**Messing gibt dem Leben Farbe**

**Die Einkaufsabteilung der prometall**

**Buggy-Kiting – ein etwas anderes Hobby**

**Ein Tag an der Londoner Metallbörse**

**Die poetischen Maschinen von Paul Gugelmann**

## Inhalt

**Editorial** Seite 2  
Heute zum Thema: Der Aufschwung ist nicht gratis.

**Mosmatic AG** Seite 2  
Wie man der Konkurrenz immer eine Nasenlänge voraus ist, zeigt unser Kundenporträt.

**Titelgeschichte** Seite 3  
Dass Messing dem Leben nicht nur Farbe gibt, lesen Sie in unserer Titelgeschichte.

**Die Gold-Fälscher** Seite 3  
Ein Bericht aus dem 13. Jahrhundert beschreibt, was Alchimisten so alles drauf hatten.

**Die Einkäufer** Seite 4  
Werfen Sie einen Blick auf das umfassende Arbeitsfeld eines modernen Einkäufers und auf die Menschen dahinter.

**Das Interview** Seite 4  
Vom Einkäufer zum Experten. Was es zum «guten» Einkäufer braucht, erklärt Peter Vifian.

**Ein Tag an der Börse** Seite 5  
Wie ein Tag an der Londoner Metallbörse aussieht, erfahren Sie im Artikel auf Seite 5.

**Inside prometall** Seite 6  
Viktor von Däniken treibt es in höhere Sphären. Was ihn dorthin bringt, erzählt er im Inside-Teil.

**Ein Tag mit** Seite 6  
Heute mit dem Verkaufsaussendienstmitarbeiter Franco Capobianco.

**Poetische Maschinen** Seite 7  
Wo immer Paul Gugelmanns Kunstwerke gezeigt werden, lösen sie als Beispiel höchster Handwerkskunst begeisterte Besucherströme aus.

**Die letzte Seite** Seite 8  
Kurioses, Informatives und Unterhaltendes wie immer auf der letzten Seite.



v.l.: Peter Vifian, Stephan Gsellmann, Urs Ramseier, René Wirth

## Editorial



Werte Kunden, Mitarbeiter und Freunde der prometall,

die Preise für fast sämtliche Rohstoffe steigen seit letztem Herbst rasant. Besonders gefragt sind neben Stahl auch die Nichteisenmetalle wie beispielsweise Kupfer und Nickel.

Es scheint, als hätte die weltweite Konjunkturerholung, neben der seit Jahren

boomenden Wirtschaft Chinas, dem zwischenzeitlichen hoch in Amerika und Japan nun endlich auch Europa und natürlich auch die Schweiz erreicht. Die jüngsten Wirtschaftszahlen aus der Schweiz und Deutschland bestätigen diese Entwicklung.

Ob es sich dabei allerdings tatsächlich um den erhofften nachhaltigen Aufschwung handelt, muss und wird sich noch zeigen. Die Halbzeugindustrie als frühzyklische Branche profitiert als erste von dieser Trendumkehr. Die Beschaffungsfristen werden länger. Die Auslastungen verschiedener Werke jedenfalls erinnert an Zeiten der Hochkonjunktur. Unter diesen Umständen kann man den Werken nicht verübeln, dass sie ebenfalls an eine Erhöhung der seit langen Jahren eingefrorenen Bearbeitungspreisen denken. Diese angespannte Situation führt verständlicherweise zu Verunsicherung und Nervosität

auf dem Markt.

Was die Entwicklung der Kupferpreise betrifft, erinnern wir an den Zyklus von 1987–1989, in welchem für ein Kilo des roten Metalls bis zu Fr. 5.50 an der Börse bezahlt wurde. Ende April dieses Jahres erreichte der Kupferpreis einen Höchststand mit Fr. 4.- pro Kg. Bei Drucklegung dieses Artikels liegt der Kupferpreis bei Fr. 3.50 pro Kg. Die weitere Entwicklung wird wesentlich vom Konjunkturverlauf abhängig sein. Eines jedoch ist klar. Den Aufschwung gibt es nicht gratis! Wir alle werden nicht darum herumkommen und unseren Preis für wirtschaftlich bessere Bedingungen zahlen müssen!

Wir wünschen Ihnen beim Weiterlesen von «prompt & bündig» viel Spass!

René Wirth, Mitglied der Geschäftsleitung der prometall handel ag

## Das Kundenporträt: Mosmatic AG – der Zukunft einen Schritt voraus



Angefangen hat alles vor etwas mehr als 25 Jahren mit der Produktion und der Herstellung von Selbstbedienungs-Autowaschanlagen. Kein Wunder also ist der Autowasch-Sektor ein Markt, in dem die MOSMATIC AG auf spezielles technisches «Know-how» und langjährige Erfahrung zurückgreifen kann. Stetige Verbesserungen des Designs, der Effizienz und der Dauerhaftigkeit ihrer Produkte haben die Mosmatic zu dem werden lassen, was sie heute ist. Ein führendes und international tätiges Unternehmen im Hochdruck-Reinigungs-Technik Bereich.

Die in Mosnang (Mosnang und Automatic = Mosmatic) gegründete und heute in Necker ansässige Mosmatic AG ist mit der Herstellung von Teilen im Bereich der Hochdruck-Reinigungstechnik auf eine veritable Marktlücke gestossen.

In den ersten Jahren ihres Bestehens befasste sich der Betrieb ausschliesslich mit der Herstellung von Selbstbedienungs-Autowaschanlagen. Schon bald war jedoch die Kapazitätsgrenze erreicht und die Herstellung und der Vertrieb dieser Anlagen wurde an die WAP Belenberg in Deutschland verkauft. Die Mosmatic AG konzentrierte sich fortan auf die Anfertigung und den Verkauf von Komponenten und Zubehörteilen für



Selbstbedienungs-Autowaschanlagen.

Zwölf Jahre nach der Firmengründung übernahm Karl Rieben die Mosmatic AG vom damaligen Besitzer und Gründer Guido Oberdorfer. Der neue Inhaber brachte durch seine Ausbildung zum Maschinentechniker und seine langjährige Arbeit in einem Konstruktionsbüro ideale Voraussetzungen mit, um die Firma kontinuierlich weiterzuentwickeln. «Dass wir hier unsere Produkte selber entwickeln, ist mit ein Grund, weshalb wir der Konkurrenz immer einen Schritt voraus sind», erklärt Karl Rieben.

Die Produktpalette der Mosmatic AG umfasst Komponenten in den Bereichen Drehverbindung, Reinigungsgeräte im Autowasch-Sektor und Verschraubungen. Zur Herstellung dieser Artikel wird auf modernste Technologie zurückgegriffen. Dreizehn Hochpräzisions-CNC-Drehmaschinen stehen in der Fabrikationshalle zur Verfügung. Die Produkte sind von höchster Qualität. Sämtliche verarbeitete Teile (Stahl, Messing, Kunststoffteile) sind rostfrei und dadurch sehr strapazierfähig und von langer Lebensdauer.

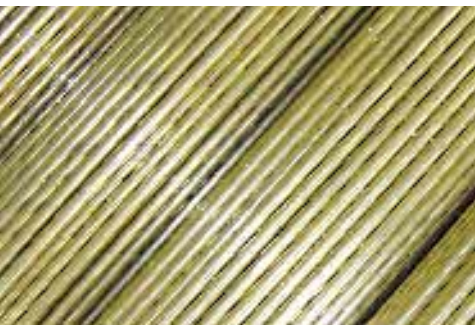
Zurzeit beschäftigt die Mosmatic 41 Mitarbeiter, davon sechs in der im Jahr 1988 geschaffenen Verkaufsstelle in Bristol, USA. Diese Zweigstelle in der Nähe von Chicago wird seit sechs Jahren von Patrick Rieben, dem Sohn des Geschäftsführers, geleitet. Ein Umstand, der die Zukunft der Firma als Familienbetrieb gewährleistet!

Mehr Informationen zur Mosmatic finden Sie unter [www.mosmatic.ch](http://www.mosmatic.ch)



## Messing gibt dem Leben Farbe

Welche Farbe hat Messing eigentlich? Gelb? Golden? Rot? Von allem etwas? Für die meisten Menschen ist Messing gelb. Eindeutig beantwortet werden kann die Frage jedoch nicht. Denn es kommt auf den Kupfergehalt an. Je mehr Kupfer im Messing enthalten ist, umso roter wird das Messing. Eines jedoch lässt sich klar sagen. Die Farbe von Messing inspiriert und gefällt. Nur so lassen sich die vielen Anwendungsbereiche des Messings erklären.



Messing ist schon seit dem dritten Jahrtausend v. Chr. aus Assyrien und Babylonien bekannt. Damals wurden daraus hauptsächlich Schmuck und Kunstgegenstände hergestellt. Wie der lateini-

sche Name «Aurichalcum» (Auri = Gold) zeigt, erinnert das Messing seiner goldähnlichen Farbe wegen an Gold.

Messing ist eine Legierung aus den Metallen Kupfer und Zink. Die gebräuchlichen Verbindungen enthalten einen Zinkanteil von fünf bis 45 Prozent. Jenseits dessen entstehen keine brauchbaren Legierungen mehr. Das Farbspektrum reicht von goldrot bei hohem Kupferanteil bis hellgelb bei hohem Zinkanteil. Jene mit hohem Kupferanteil werden auch Tombak genannt.

Kupfer und Zink vermischen sich in der Schmelze optimal und bleiben auch beim Erstarren gleichmäßig ineinander verteilt. Messing ist daher ein sehr homogenes Material. Zwar können theoretisch unendlich viele Legierungen zwischen Kupfer und Zink hergestellt werden, doch ist die Zahl der Messingarten in der Praxis auf einige Dutzend begrenzt. Die neuen Euronormen führen ungefähr 60 Sorten auf. Damit lassen sich weitgehend alle gewünschten physikalischen, chemischen und technologischen Eigenschaften erzeugen.



Doch nicht nur die beiden Grundmetalle sind hervorragend ineinander löslich. Es lassen sich zahlreiche weitere Elemente wie Aluminium, Eisen, Mangan, Nickel, Silizium und Zinn der Schmelze hinzufügen und so neue Legierungen mit vorteilhaften Eigenschaften gewinnen. Messinge mit solchen gezielten Zusätzen werden als Sondermessing bezeichnet. Die Messingarten, die als dritte Komponente zwecks besserer Zerspanbarkeit kleine Anteile von Blei enthalten, werden auch als Automaten- oder Zerspanungsmessing bezeichnet.



## Die Gold-Fälscher

**Albertus Magnus (\*vor 1200, † 15.11.1280): Der Gelehrte**

Viele Alchimistentricks betreffen das Vortäuschen von Gold. Nicht nur weil es wie Gold aussieht, bietet sich das Messing aufgrund seiner chemischen Eigenschaften hierfür geradezu an! Neben seinem Wirken als Theologe und Philosoph hat Albert Magnus besonders als Naturforscher in der Physik und in der Chemie Grosses geleistet. Als Kind seiner Zeit natürlich speziell auch in der Alchimie und in der Magie. Ein Auszug.



«Jene, die auf Betrug sind und einen dem Gold ähnlichen Glanz aufbringen wollen, binden den Stein (Zinkkarbonat?) so, dass er längere Zeit im Kupfer auf dem Feuer verbleibt und nicht so schnell aus dem Kupfer verdampft. Der Stein wird aber mit Glasöl gebunden. Man nimmt Glasscherben und zerstampft sie zu Pulver und streut dieses in den Schmelztiigel über das Kupfer, nachdem der Calamina-Stein hineingegeben wurde. Und dann schwimmt das beigegebene Glas über dem Kupfer und lässt den Stein und seine Wirkung nicht verdampfen, sondern drückt den Dampf aus dem Stein auf das Kupfer hinab, und so wird das Kupfer lange und stark gereinigt, und die unreinen Stoffe darin verbrennen. Schließlich aber verdampft auch das Glasöl, und dann verdampft auch die Wirkung des Steines. Aber es entsteht auch ein viel glänzenderes Messing, als sonst entsteht. Wer es aber noch mehr dem Gold annähern will, der wiederholt diese Reinigungen durch die Erhitzung und das Glasöl öfters und verwendet an Stelle des Zinns Silber und mischt es mit dem Messing. Und dies wird dadurch so rötlich-gelb, daß viele glauben, es sei wirklich Gold».



### Messinghalbfabrikate ab Lager und Fabrikation

Messinghalbfabrikate sind neben Aluminium und Kupferhalbfabrikaten eine der drei Hauptproduktgruppen im Angebot der prometall.

In unserem Lager in Kestenholz halten wir sämtliche handelsüblichen Formen und Abmessungen zu Ihrer sofortigen Verfügung ab Lager bereit.

#### Lagersortiment

Artikel	Legierung	Anwendungszwecke	Abmessungsbereich
Rundstangen	CuZn39Pb3	Automatenqualität	1.0 - 305 mm
Rundstangen	CuZn38Pb2	Bieg- und Nietqualität	2.0 - 30 mm
6kt-Stangen	CuZn39Pb3	Automatenqualität	3.0 - 80 mm
4kt-Stangen	CuZn39Pb3	Automatenqualität	3.0 - 120 mm
Rundstangen (Sondermessing)	CuZn40Al2	Hohe Festigkeit gute Gleiteigenschaften	12.0 - 135 mm
Flachmessingstangen	CuZn39Pb3	Bohr- und Fräsqualität	4x 2 mm - 100x40 mm
Rundrohre	CuZn39Pb3	Bohr- und Fräsqualität	4x10 mm - 95x100 mm (ab 2.5 mm Wandstärke)
Rundrohre	CuZn37	Biegequalität	1x 2 mm - 80x 82 mm (bis 2 mm Wandstärke)
4kt-Rohre	CuZn37		10x10x1 mm - 60x60x2 mm
Messingprofile	CuZn43Pb2		
Winkel			10x10x1 mm - 60x60x4 mm
U-Profile			8x 8x1 mm - 30x30x3 mm
Bleche	CuZn39Pb2	Bohr- und Fräsqualität	Dicke 0.3 mm - 55 mm
	CuZn37	Stanz- und Biegequalität	Dicke 0.1 mm - 6 mm
	CuZn37	Drückqualität	Dicke 0.1 mm - 6 mm
	CuZn30	Tiefziehqualität	Dicke 0.5 mm - 2 mm

**Werks- und Streckengeschäfte:**  
Als absolute Kenner der Branche wissen wir, wo was auf dem Markt erhältlich

ist. Mit unseren Beziehungen zu den bedeutendsten Anbietern und Produzenten in Europa sind wir in der Lage,

Spezialitäten und grössere Mengen in der gewünschten Qualität und zu vorteilhaften Konditionen zu beschaffen.

## Vom Einkäufer zum Experten



Die Zeiten, als sich die Einkäufer abgeschirmt hinter ihren Schreibtischen und Aktenregalen versteckt hielten, sind vorbei. Der Einkäufer von heute ist auf dem Parkett der grossen weiten Welt angekommen und als Folge davon zum Experten geworden.

Der moderne Einkäufer ist flexibler Ansprechpartner für Lieferanten und Kunden und kompetenter Verhandlungsführer zugleich. Er hat sein waches Auge überall und er kennt nur ein Ziel: Den Einkauf so zu optimieren, dass sein Unternehmen im sich immer schneller verändernden Wettbewerb topfit bleibt.

### In allen Abteilungen zu Hause

Einkäufer sollten deshalb in allen Abteilungen des eigenen Unterneh-

mens präsent sein. Der Einkäufer wird somit zum wichtigen Ansprechpartner für fast alle Bereiche im eigenen Haus: Von der Planung und Sortimentsgestaltung über das Qualitätsmanagement und Logistik bis zum Verkauf erfährt er so alles über die Stärken und Schwächen der Produkte. Eine wichtige Voraussetzung, um die Kunden richtig beraten und um den Lieferanten klare Richtlinien in Bezug auf Qualität und Beschaffenheit der benötigten Produkte geben zu können.

Daraus leitet sich die für das prometall Einkaufsteam entscheidende Grundsatfrage ab. Nämlich wie die Kosten weiter gesenkt, die Qualität der Produkte gleichzeitig gesteigert, die Dienstleistung dabei optimiert wird und wie man sich gegenüber den Mitbewerbern abgrenzen kann.

Kunden und Lieferanten der prometall wissen, dass die Antwort im speziellen Charakter und in der Philosophie der prometall zu suchen ist. „Zu dienen und zu leisten.“ Die Dienstleistung also auch als solche zu verstehen und das Dienen mit der Leistung gleichzusetzen. Und zwar auf allen Ebenen und in allen Abteilungen des gesamten Unternehmens.



### Kurzporträt

**Silvia Fuhrer**  
silvia.fuhrer@prometall.ch  
Tel. +41 62 389 80 58

**Bei der prometall seit:** 5 Jahren  
**Abteilung:** Einkauf  
**Aufgabengebiet:** Administrative Arbeiten, Wareneingänge, Rechnungskontrolle, Atteste, Mutationen etc.  
**Ausbildung:** KV-Abschluss  
**Berufserfahrung:** Bankangestellte/Elektrofachgeschäft  
**Spezielles:** Springt ein, wenn Not am Mann oder an der Frau ist  
**Was ihr gefällt:** Tolles und motiviertes Team, super Unterstützung  
**Hobby:** Tennis, Freunde

**Reto Wyss**  
reto.wyss@prometall.ch  
Tel. +41 62 389 80 51

**Bei der prometall seit:** 10 Jahren  
**Abteilung:** Einkauf  
**Aufgabengebiet:** für alle Arbeiten im Einkauf zuständig (Anfragen, Lagerdisposition, Zukaufs-/Werksbestellungen, Terminüberwachung, Reklamationen, Statistiken  
**Ausbildung:** KV-Abschluss  
**Spezielles:** Stellvertretung P. Vifian  
**Was ihm gefällt:** Selbständiges Arbeiten, schätzt es im kleinen Team zu arbeiten weil man viel bewegen kann, «Allrounding»  
**Hobby:** Motorradfahren, Freunde, Kino, Konzerte

## Das Interview

**Den Fragen von prompt und bündig im Interview stellt sich heute:**

**Peter Vifian**, Mitglied der Geschäftsleitung der prometall handel ag, Leiter Einkauf  
peter.vifian@prometall.ch  
Tel. 062 389 80 50



**prompt und bündig (p&b):**  
Herr Vifian, seit wann kaufen Sie ein?

**Peter Vifian (PV):**  
Der Zufall will es, dass ich heuer mein «30-jähriges-Einkaufs-Jubiläum» feiere. Ich arbeite nun seit 30 Jahren im Einkauf. Etwas mehr als die Hälfte davon als Leiter des Einkaufs bei der prometall.

**p&b:**  
Gratulation! 30-Jahre Erfahrung, da kommt einiges zusammen!

**PV:**  
Das kann man sagen. In den letzten 30 Jahren hat sich so manches verändert. Der immer härtere Wettbewerb, die Globalisierung sowie neue Entwicklungen in der Kommunikation machen ein permanentes Überdenken der klassischen Beziehung zwischen Zulieferer, Einkäufer und Kunden notwendig. Es ist nicht immer ganz einfach, alle Ansprüche unter einen Hut zu bringen. Denn Einkauf und Verkauf sind meist durch völlig entgegengesetzte Denkhaltungen geprägt.

**p&b:**  
Was ist das Schwierige am Einkauf?

**PV:**  
Der Einkauf bildet immer eine Gratwanderung zwischen den Funktionen des Qualitätsmanagements, des Beziehungsmanagements, der Termintreue, der Preisstellung und aller übrigen Elemente des Beschaffungsmanagements. Eine Herausforderung ist dieser Umstand aber allemal.

**p&b:**  
Wie sieht das Aufgabengebiet des modernen Einkäufers aus?

**PV:**  
Sein Aufgabengebiet erstreckt sich heute von der Informationsbeschaffung über die Preisbeobachtung und -analyse bis zur geschulten Verhandlungsführung. Diesen Anforderungen kann der Profi-Einkäufer nur durch eine wesentlich breitere und bessere Qualifikation gerecht werden. Um seinen Beruf perfekt zu beherrschen, muss er zudem seine sozialen Fähigkeiten trainieren. Mit dem herkömmlichen Einkäufer verbindet den Profi-Einkäufer eigentlich nur noch das kaufmännische Grundwissen, welches er sich ganz klassisch über eine Ausbildung im Betrieb oder ein Studium erworben hat. Fachwissen also, von Preiskalkulation bis Wareneingangskontrolle, das für den Beruf unabdingbar ist.

**p&b:**  
Wie sehen Sie die Zukunft?

**PV:**  
Endloses einseitiges Preisfeilschen oder das ständige gegenseitige Auspielen von Lieferanten haben in der Zukunft eindeutig ausgespielt. Es gilt heute mehr denn je, in kreativer Zusammenarbeit den gemeinsamen Erfolg längerfristig zu sichern. Sicher hängt dies von den im Einzelfall vorliegenden Situationen ab. Eines steht jedoch heute klar und deutlich fest, dass der Einkäufer von heute ein gewiegtter Taktiker für die Erzielung eines guten Einkaufsergebnisses sein muss. Wie auf der Seite des «Absatzmarketings» der Verkäufer, versucht der Einkäufer den richtigen Mix aller entscheidenden Faktoren zu erreichen.

**p&b:**  
Wie gross ist Ihr Team?

**PV:**  
Wir sind ein kleines aber sehr effizientes Team. Die Aufgabenverteilungen sind klar und doch flexibel. Jeder hat seinen Aufgaben- und Spezialitätenbereich und trotzdem ist jeder im Team in der Lage, allen Wünschen und Ansprüchen, die gestellt werden, gerecht zu werden. Eine der Stärken unseres Teams!

**p&b:**  
Was unterscheidet den Einkauf der prometall von dem anderer Unternehmen?

**PV:**  
Ich kann nur für uns sprechen. Bei der prometall disponieren wir täglich. D.h., dass unser Lagerbestand jeden Tag abgeglichen wird und wir so genau wissen, wie viel Material wir haben, was fehlt und was neu eingekauft werden muss. Wir können so sehr schnell rea-



gieren. Es ist unser Ziel, klug zu disponieren und immer à jour zu sein. Wir machen keine Spekulationseinkäufe und bezahlen unsere Lieferanten gemäss unserem Motto «prompt & bündig». Ein Umstand, den unsere Lieferanten sehr schätzen. Und last but not least: Wir versuchen, auch das Unmögliche möglich zu machen. Sprich, Produkte zu liefern, welche andere nicht liefern wollen oder können. Gerade hier zeichnen wir uns aus. Da sind wir sehr hartnäckig.

#### p&b:

Eine letzte, viel diskutierte Frage: Welche Rolle, glauben Sie, wird das E-Business künftig spielen?

#### PV:

Das Internet ist heute nicht mehr wegzudenken. Einkäufer als auch Vertreter der Marketing- und Verkaufsseite brauchen Informationen, um ihre nicht immer leichte Aufgabe der Marktinformation über die Angebots- und Nachfrageseite, der Preisstellung usw. mit Erfolg zu erfüllen. Das Internet übernimmt hier eine wichtige Funktion. Aber auch im Zeitalter des world wide web und des E-Business werden Geschäfte besonderer Natur in gegenseitigen Verhandlungen – also persönlich – vorbereitet, vertieft und abgeschlossen. Wie die heutige Praxis zeigt, wird dies wohl auch in Zukunft der Fall sein. Speziell bei der prometal! Denn uns geht nichts über das persönliche Gespräch. Ein Faktor, den unsere Kunden sehr schätzen!

#### p&b:

Danke für das interessante Gespräch!

### Eckdaten Einkauf

**Teamgrösse:** 3

**Leiter Einkauf:** Peter Vifian,  
GL-Mitglied

**Sachbearbeiter Einkauf:** Reto Wyss

**Sachbearbeiterin Einkauf:** Silvia  
Fuhrer

**Grundsatz:** Täglicher Abgleich des Lagerbestandes garantiert optimale Verfügbarkeit. Keine Spekulationsgeschäfte

**Lagerbestand:** 1800 t

**Produkte am Lager:** ca. 8000

## Ein Tag an der Londoner Metallbörse

**Haben Sie gewusst, dass die Entstehung des Namens Börse bis heute umstritten ist? Es gilt als wahrscheinlich, dass der Begriff aus der Verschmelzung des Namens einer Kaufmannsfamilie aus dem 16. Jahrhundert, der Familie «van der Beursee», mit dem lateinischen Begriff Bursa = Tasche, Börse, Beutel, taschenförmiger Hohlraum entstanden ist.**

An der Londoner Metallbörse kommt einmal am Tag der Weltmarktpreis für die gehandelten Metalle zustande. Dieser dient als Handelsbasis in der ganzen Welt. Zuständig und berechtigt, mit den 7 an dieser Börse zugelassenen Metallen zu handeln, sind sogenannte Brokerfirmen. An der London Metal Exchange LME gibt es 14 handelsberechtigte Mitglieder.

An der Börse arbeiten deshalb viele Menschen mit unterschiedlichen Aufträgen. Da gibt es beispielsweise die Kontakter (Client Liaison). Sie pflegen den Kundenkontakt und geben Auskünfte über aktuelle Kurse und Bestände und nehmen Aufträge der Kunden entgegen. Fast immer haben sie zwei Telefone in der Hand und zwei Bildschirme vor sich. Meist sind sie am Reden.

Die «traders» wiederum sind jene Männer und Frauen, die zwei Mal täglich in die Börse gehen und dort tatsächlich handeln. Sie bekommen die «orders» von ihren Kollegen, ordnen sie auf einer Liste und versuchen dann im «ring» ihr Glück.

«The ring» wird die Börse genannt, weil sich die Händler auf die ringförmig angeordneten Sitzplätze setzen und sich gegenseitig die angebotenen/nachgefragten Mengen, Preise und Daten zurufen. Für einen Laien wirkt das wie ein heilloses Durcheinander von Zahlen und Zeichen, das scheinbar zufällig abflaut, wieder stürmisch wird und irgendwann durch eine Glocke beendet wird.

#### Kurz vor Mittag wird es hektisch

Um 11.45 beginnt der «erste Ring». Die «traders» und die «clerks» (Helfer) finden sich ein paar Minuten vorher in der Börse ein. Jeder «trader» hängt sich vorher seinen skipassähnlichen Börsenausweis um, auf dem der eigene Name und der Name der Firma vermerkt sind. Ein

wichtiges Faktum. Denn schliesslich gilt es, im riesigen Durcheinander von den anderen Börsenmitgliedern erkannt zu werden.

Die Ausweise haben verschiedene Farben. Die Farben geben an, auf welcher hierarchischen Ebene sein Träger zur Zeit steht.

Wenn die Glocke das Zeichen zum Beginn gibt, setzt sich von jeder Firma ein Händler in den Ring. Seine Kollegen und die «clerks», die telefonisch mit dem Büro verbunden sind und alle wichtigen Informationen weitergeben, stellen sich hinter ihm auf, und der Handel beginnt.

Je nach Metall und den vielen sonstigen Faktoren, die bestimmen, ob der Tag an der Börse «quiet» oder «busy» wird, reden, schreien oder brüllen sich die «traders» Zahlen zu, zeigen mit den Händen irgendwelche Zeichen, springen von ihren Bänken auf, setzen sich wieder hin, machen Notizen und besprechen sich mit Kollegen und «clerks», die hinter ihnen stehen. Nach 5 Minuten unterbricht die Glocke das Geschrei und das nächste Metall wird gehandelt. Wenn die 7 an der Börse zugelassenen Metalle gehandelt wurden, nach 35 Minuten also, gibt es eine kurze Pause.

Es ist nun am Börsenkomitee nachzuvollziehen, wie hoch der jeweils letztgenannte Preis für jedes Metall war. Stehen diese fest, erscheinen sie auf der grossen Anzeigetafel an der Börse. Ist einer der Händler mit dem vom Komitee festgelegten Preis nicht einverstanden, kann er Einspruch erheben. Dies geschieht dann, wenn der Händler als letzter einen anderen Preis geboten oder zu einem anderen Preis gekauft hat.

Sind die Differenzen bereinigt, beginnt der zweite Ring. Da nach diesem Ring der Weltmarktpreis für jedes Metall festgesetzt wird, geht es in dieser Runde noch hektischer zu als im ersten. Zweite Pause, gleiches Prozedere, nächstes Highlight, die «kerb».

In der sogenannten «kerb» werden eine halbe Stunde lang alle Metalle auf einmal gehandelt. Mindestens 50 Männer stehen oder sitzen dabei brüllend und

wild gestikulierend im Kreis. Es ist kaum vorstellbar, dass in diesem Chaos Preis, Menge und Art des gehandelten Metalles überhaupt verstanden werden kann.

#### Und ein ruhigerer Nachmittag

Nach dem Glockensignal und dem damit verbundenen Ende der «kerb» wird es deutlich ruhiger. Der Tumult löst sich auf, letzte Informationen werden ausgetauscht und die «traders» gehen in ihre Büros zurück.

Sekretärinnen übernehmen administrative Arbeiten und tippen zustandegewordene Verträge ins Computersystem des Clearing House ein. Das Clearing House hat dabei die Funktion, noch einmal zu überprüfen, ob die Verträge, die von beiden Seiten eingetippt worden sind, auch wirklich übereinstimmen.

Ab 15.30 Uhr wiederholt sich das ganze Prozedere. Mit dem Unterschied, dass die «zwei abgehaltenen Ringe» sowie die «afternoon kerb» deutlich kürzer und deutlich halb so busy als am Morgen ablaufen. Dem ist so, weil am Nachmittag deutlich weniger Aufträge der Kunden vergeben werden.

#### Was bringt die Zukunft?

Beim Leser stellt sich nun die Frage, warum der Ring der LME nicht durch eine elektronische Börse ersetzt wird. Die Gründe hierfür sind unterschiedlichster Natur. Die Händler betrachten den «open outcry» Handel als den fairsten. Andere wiederum meinen, dass finanzielle Aspekte ausschlaggebend sein dürften. Die Mitglieder der LME und die Börse selbst an dieser Art des Handels nämlich ganz gut verdienen. Die dritte Kategorie präferiert den Mythos und die Tradition und zelebriert den Ring einer Analogie gleich. Sich in die Schlacht zu stürzen und sich von den anderen als Helden feiern zu lassen.

Die Zukunft wird zeigen, wohin der Weg führt. Denn mittlerweile existieren auch anderswo in der Welt Metallbörsen (z.T. auch elektronische) so z.B. in New York und in Tokio, und es ist keineswegs sicher, dass die LME langfristig ihre weltweite Bedeutung für den Metallhandel halten können.



## Buggy-Kiting

Buggy-Kiting ist vermutlich die populärste Form des Powerkiting (Drachenfliegen). Beim Buggy-Kiting steuert der Pilot einen Buggy (Fahrzeug) und lenkt dabei gleichzeitig den ihn ziehenden Lenkdrachen. Es ist einfach und schnell zu lernen. Das benötigte Material kann gekauft oder auch selber gebaut werden. Fahren kann man grundsätzlich überall, wo genug Platz

und Wind vorhanden sind. Ideal ist zum Beispiel ein Sandstrand am Meer. Auch in der Wüste oder auf ausgetrockneten Salzseen kann es ein unvergleichliches Erlebnis sein, nur mit der Kraft des Windes zu fahren. Je nach Bodenbeschaffenheit lassen sich Geschwindigkeiten von rund 50 Km/h bis 100 Km/h fahren.

### Der Buggy:

Dreirädriges Fahrzeug, Stahlkonstruk-

tion, gelenkt wird mit den Füssen. Bremsen gibt es nicht. Um anzuhalten, wird der Buggy in den Drift gebracht oder angeluvt, das heisst, gegen den Wind gefahren. Je nach Untergrund werden verschiedene Räder montiert.

### Der Drachen:

Eigentlich eine kleinere Version eines Gleitschirms. Bei den Schirmen wird grundsätzlich zwischen Anfängerschir-

men und Hochleistern unterschieden. Ein Anfängerschirm zeichnet sich durch eine sehr hohe Stabilität aus, und fliegt sich somit leichter und sicherer als ein Hochleister. Der Hochleister fliegt schneller und aggressiver.

**Wenn man mit Viktor von Däniken über das Buggy-Kiting spricht und ihm dabei tief in die Augen blickt, erkennt man sie sofort, die Leidenschaft fürs Kiting. Ein Bericht von und übers Powerkiting mit Viktor von Däniken, Wareneingang der prometal.**

Anfangen habe alles 1997 beim Drachenclub Olten. Er sei einfach hingegangen und habe die Leute gefragt, wo und wie man das mache, mit den Drachen. Damals, als er sie gesehen habe, wie sie die Drachen steigen liessen. Schnell sei es dann gegangen und er Mitglied des Clubs geworden. Und dann sei es dann halt um ihn geschehen. Die Leidenschaft hätte ihn flugs gepackt. Am 3-tägigen Drachenfest in Fanoe

in Dänemark habe er dann zum ersten Mal einen Buggy ausprobiert und gefahren. Toll sei es gewesen. So toll, dass Viktor von Däniken seither Jahr für Jahr mit Gleichgesinnten in den hohen Norden an die Strände Dänemarks pilgert, um seinem Hobby zu frönen. «Ideale Bedingungen (20 Km lange und 1 Km breite Strände) lizenzfreies Fahren und eine wunderschöne Gegend sind Grund genug» erzählt von Däniken. Welt- und Europameisterschaften gäbe es übrigens auch. Früher sei Bogenschiessen sein liebstes Hobby gewesen. Aber seit er Buggy-Kiting betreibt, sei er angefressen mit Haut und Haar. Er liebe die Freiheit, das Gefühl und vor allem den Wind. Bei Geschwindigkeiten zwischen 50 und 100 Km/h sei das Feeling, das Spüren

des Windes einfach genial. 1 Buggy, 9 Drachen, 10 Lenkdrachen sowie 6 Einzelner besässe er mittlerweile.

In der Schweiz sei es halt ein wenig schwierig, geeignete Plätze zu finden zum Fahren. Aber es gäbe sie. Zum Beispiel auf dem Feld hinter der prometal. Da sei er dann schon 2 bis 3 mal pro Woche anzutreffen mit seinem Buggy und dem Drachen. Ein Buggy kostet so um die 1000 Franken, ein guter Drachen für das Buggy-Kiting bis zu 1000 Franken. Je nach Grösse. Freuen tut sich Viktor von Däniken schon jetzt auf den nächsten Trip nach Dänemark. Bald gehe es los, und schon glänzt es wieder in den Augen. Auf die Frage, was er in Bezug auf das Kiting noch machen möchte, kommt die Antwort

prompt. «Kite-Surfing» – das Windsurfen auf Wasser mit dem Drachen – möchte er unbedingt mal ausprobieren. Bis es aber soweit sei, bleibe er dem Buggy-Kiting treu! Wer es gerne mal ausprobieren würde, sei herzlich eingeladen. Auf dem Feld, hinter der prometal. Anruf genügt!



## Ein Tag aus dem Leben von...

**Heute mit: Franco Capobianco**  
(Aussendienstmitarbeiter Deutsche Schweiz)

Aussendienstmitarbeiter gibt es in fast jeder dienstleistungsorientierten Firma. Sie leisten einen wertvollen und unverzichtbaren Beitrag am Erfolg des Unternehmens. Sein eigener Chef zu sein, bedingt ein hohes Mass an Eigenverantwortung und Flexibilität. Gute Kenntnisse der Produkte, des eigenen Unternehmens und Verhandlungsgeschick gehören unabdingbar dazu. Wie der Tag eines prometal Aussendienstmitarbeiters in etwa aussieht, lesen und sehen Sie hier.

06.00 Zeit zum Aufwachen. Ich gönne mir noch ein paar Minuten «schlummern.»



06.30 Morgenessen, dann ab unter die Dusche. Jetzt bin ich richtig wach und fit für den Tag.

06.45 Jetzt noch anziehen und stylen.

07.00 Mein erster Besuch führt mich nach Thörigen. Ab geht's auf die Autobahn. Tempolimit beachten!



08.00 Ankunft bei der Firma Leo Gumbiller. Mein Gesprächspartner heute ist Hr. Jauer.



08.30 Nach dem Gespräch schnell ins Auto und das Besprochene auf dem Kundenstammbuch festhalten, um es am Nachmittag in den Rapport übertragen zu können.

08.40 Auf geht's zum nächsten Kunden. Es sind bloss 10 Kilometer. Gute Organisation ist alles.



09.00 Ich treffe beim Kunden ein und werde schon erwartet.

10.00 Das Ganze noch einmal von vorne.

11.00 Und noch einmal! Vier Kunden heute morgen sind optimal!

12.00 Hunger! Das Mittagessen habe ich mir verdient. Ein Salatteller – wunderbar!



13.30 Nach dem guten Mittagessen geht es ab zum nächsten Kunden.

14.30 Ein zweiter Besuch am Nachmittag macht das Ganze perfekt.

15.30 Es geht heimwärts. Administrative Arbeiten stehen an.

16.15 Ich treffe zu Hause ein. Jetzt müssen die Besuchsrapporte ins Computersystem eingegeben werden.



17.00 Alles fertig. Nun geht's ab in den Feierabend.

# Paul Gugelmanns «Poetische Maschinen»

Wo immer Paul Gugelmanns «poetische Maschinen» gezeigt werden, lösen sie als Beispiele höchster Handwerkskunst begeisterte Besucherströme aus; Jung und Alt bleiben stauend vor den phantastisch schönen Skulpturen stehen und setzen sie neugierig in Betrieb.

Die Tiefe ihrer Botschaft und ihrer so überzeugenden Menschlichkeit fasziniert. In wunderbarer Ausgewogenheit haben sich in ihnen die Originalität der Ideen und die Perfektion ihrer Ausführung zum vollkommenen Kunstwerk vereinigt. Die Umsetzung der Einfälle wirkt dabei so einfach und überzeugend und bei ihrer ganzen Verständlichkeit so hintergründig und komplex, dass jeder Betrachter sich spontan vom Spiel der Figuren und der ihnen eigenen Mischung von Phantasie und technischer Vollkommenheit verzaubern lässt.

Das Geheimnis der so faszinierenden Werke besteht in der kunstvollen Verbindung von Bild und Bewegung und den sich durch ihr erfindungsreiches Zusammenspiel ergebenden mehrschichtigen Gestaltungsdimensionen. Sie sind darin den alten Zeitglockenspielen und astronomischen Uhren vergleichbar, in deren Werk zu vorgesehenen Zeiten bestimmte Bild- und Klangabläufe (z.B. das Erscheinen der Apostel, Drehen der Sanduhr, Krähen des Hahns) abgerufen werden, verwandt aber auch den kunstvollen Figuren- und Musikautomaten des 18. und 19. Jahrhunderts, in denen sich – wie in

modernen Robotern – Energie vorprogrammiert in Bewegung umsetzt. In gleichnishaftem Sinn entwirft Paul Gugelmann Gestalten und Konfigurationen, die er mittels eines speziell entwickelten Systems von Drähten, Rädern und Ketten sowie verschiedenen Übersetzungssystemen in Bewegung setzt.

Thesenhaft stellt also Gugelmann in seinen Objekten Grunderscheinungen vor, welche in einer wunderbar karussellhaften Folge von Abläufen zum eigenen Widerruf werden, in einer Welt des vollkommenen Spiels der Harmonie der Gegensätze, in welchem zarte Kristalle klirren, Hunderte von Rädern surren, Glöcklein erklingen, Töne und Bewegungen wie von selbst entstehen.



Der Betrachter sieht sich dabei dauernd mit zwei sich widersprechenden – paradoxen – Grundaussagen konfrontiert, in der steten dialektischen Spannung zwischen Satz und Gegensatz, These und Antithese, ohne dass sich je eine Lösung abzeichnen würde. Es sei denn, im Widerspruch mit sich selbst, in der Paradoxie an sich, deute sich eine mögliche Grunderkenntnis an, nach der es eine statisch-objektive Wahrheit an sich nicht gibt, sondern nur das dynamische Sich-Annähern an die eine oder andere Position.

## Die Doppeldeutigkeit liegt im Detail

Die Figuren sind alle Träger des einen offenen Geheimnisses, dass ihre Erscheinung ohne ihr Gegenteil nicht denkbar ist: Der königliche Herrscher erweist sich, getrieben von einem motorhaft-aufziehbaren System, als ferngesteuerte Marionette; die freundliche Stute entpuppt sich als das trojanische Pferd, die lebenswürdig lächelnden Gesichter als Heuchelei, und umgekehrt.

Paul Gugelmanns Werke besitzen eine bewusst spielerische, der Freiheit verpflichtete, überideologische Ausstrahlung. Ihr Phantasieerichtum vermag die Welt der Technik wohl gleichnishaft zur Idylle zu verzaubern, gleichzeitig aber auch die ihr innewohnenden gefährlichen Konsequenzen spielerisch-virtuos aufzudecken. Der Künstler übernimmt mit dieser Doppeldeutigkeit gewissermassen die Rolle des Narren, der in Schönheit, lachend, die



Wahrheit sagt, wissend, dass im Grunde alles eine Frage der schwarzen oder der weissen Magie, der dahinterstehenden Grundkräfte und deren Einsätzen, ist.

Angesichts der gedanklichen wie formalen Geschlossenheit seines Oeuvres begreift man den unbedingten Wunsch des Künstlers, alle seine Werke in einem einzigen Museum vereinigt zu sehen; er allein weiss, wie sehr sie sich aneinander orientieren und aufeinander anspielen.

In einer Welt, wo alles auseinanderfällt und alle Werte sich immer mehr verlieren, baut Paul Gugelmann in stiller Besessenheit an seinen Versatzstücken weiter, die er liebevoll schmiregelt und glänzt, um sie als Teile eines möglichen Ganzen, als eigentliche Attrappen von Wahrheit, in immer neue Gesamtzusammenhänge zu bringen. Seine Lust am Arbeiten gründet in der Trauer über den Verlust einer glaubwürdigen Wirklichkeit, die ihn verzweifeln macht, aber verbissen ein gegenweltliches satirisches Universum entwerfen lässt, in dessen Vollendung sich seine Phantasie zu erfüllen sucht, in grösster menschlicher künstlerischer Perfektion, wie es nur dem Sehenden eigen ist.

Peter André Bloch



## Paul Gugelmann – 75 Jahre und kein bisschen müde

Vor 75 Jahren, am 19. Mai 1929, es war ein Pfingstsonntagmorgen, erblickt Paul Gugelmann, als fünftes von sieben Kindern die Welt. Trotz grosser materieller Sorgen verstehen es die Eltern – einfache Arbeiter aus Schönenwerd – ihren zwei Töchtern und fünf Söhnen ein glückliches Zuhause zu bieten.

Spielsachen sind rar, der Erfindergeist und der Tatendrang der Kinder dafür um so grösser.

Nach seiner Ausbildungszeit tritt Paul Gugelmann in die Werbeabteilung der Bally Schuhfabriken ein, wird Grafiker, dann Createur. Als ausgebildeter Schuhdesigner zieht es ihn 1951 nach Paris, wo er für Bally ein Kreationstudio aufbaut und während Jahren leitet. Er gründet eine Familie und wird Vater einer Tochter und eines Sohnes. Trotz grösster beruflicher Anspannung erfüllt ihn ein unbändiger Schaffensdrang.

Eine Spielzeugdampfmaschine, die er als Geschenk für seinen Sohn gekauft hat, zerlegt er in ihre Bestandteile und verwandelt sie durch allerlei Beifügungen phantasievoll in seine erste mobile

Skulptur. Bis zu seiner Rückkehr in die Schweiz entstehen in konsequenter Weiterentwicklung acht weitere mit Dampf betriebene phantastische Skulpturen.

In der Schweiz setzt er sein künstlerisches Schaffen unbeirrt fort. Zahlreiche Ausstellungen im In- und Ausland bringen grosse Erfolge und finden eine begeisterte Anhängerschaft. Trotz bedeutender Angebote bleiben die



«poetischen Maschinen» unverkäuflich; nach dem Willen des Künstlers werden sie 1994 in eine Stiftung eingebracht, wo sie heute im eigens für sie geschaffenen Museum in Schönenwerd besichtigt werden können.

## Und übrigens...

- Einen Grossteil des für seine Kunstwerke benötigten Materials bezieht Paul Gugelmann bei der prometall.

- Das Paul Gugelmann-Museum befindet sich an der Schmiedengasse 37, 5012 Schönenwerd (Telefon 062 849 65 40; Öffnungszeiten beachten!)

- Mehr Informationen finden Sie unter: [www.gugelmann-museum.ch](http://www.gugelmann-museum.ch)

## Raten Sie mit und gewinnen Sie...

... einen von 5 Büchergutscheinen im Wert von Fr. 100.-

Wer ist der Täter und wie verrät er sich?

Schreiben, faxen, mailen oder senden Sie uns ihre Lösung bis spätestens am 31. August 2004 an: prometall handel

### Der Auftrag

Ein Ratekrimi von Jens Klausnitzer

CH-Detektiv Christian Hämmerli neuester Fall:

Eine kleine Wohnung, aber ein großer Streit zwischen drei Männern im Wohnzimmer, wie man mit Freddie, einem unfreundlichen Bekannten umgehen sollte.

«Der Hämmerli wird den drei Tage beobachten, dann wissen wir, ob wir uns auf ihn verlassen können oder nicht!», schlug Stefan vor, als ich gerade auf leisen Socken ins Zimmer trat.

Karl schlug nicht vor, er schlug zurück. «Quatsch! Beobachten bringt nichts und kostet nur Geld. Wir müssen mit ihm reden, so, wie wir bisher mit jedem geredet haben. Dann wird er uns sagen, auf welcher Seite er steht!»

ag, „Ratekrimi“ Industriestrasse 35, 4703 Kestenholz. Die Gewinner werden persönlich benachrichtigt und in der nächsten Ausgabe von prompt & bündig veröffentlicht. Viel Glück!

Jörg schleppte noch eine dritte Variante heran, eine für alle Beteiligten äusserst bequeme. «Wir ignorieren ihn, wir ignorieren ihn so sehr, dass wir uns fragen werden: «Freddie? Wer ist eigentlich Freddie?» Da gibt's keinen Stress!»

Aber auch auf diese Nerven schonende Variante konnte man sich nicht einigen, deshalb zogen sich meine drei neuen Freunde Minuten später schmallend in verschiedene Räume zurück – Jörg ins Schlafzimmer, Stefan ins Bad und Karl in die Küche. Und ich sass erdnussknabbernd vor dem Fernsehgerät.

Wissen Sie, wer kurz darauf den Hörer des Telefons direkt neben dem Bett abhob, eine lange Nummer wählte, «Legt diesen dämlichen Freddie um! Sofort!» flüsterte und so den Mordauftrag gab?

### Lösung und Wettbewerbsgewinner Ausgabe 02

Der Klient sollte am Montag warten!

#### Gewinner Ratekrimi:

Einen Büchergutschein im Wert von Fr. 100.- gewonnen haben:

Armin Bader, Balsthal, A. Lanz, Huttwil, Claudia Schlup, Arch, Michel Gunten, Sion, Giovannini Gioraio, Quartino

Wir gratulieren allen Gewinnern und danken fürs Mitmachen!

#### Gewinner Weihnachtswettbewerb:

Einen Weihnachtseinkaufsgutschein im Wert von Fr. 500.- gewonnen haben:

Roman Huber, SIMAG Sirnacher Maschinen AG, 8370 Sirnach, Monsieur Wisser, Wisser SA, 2855 Glovelier, Walter Oberhänsli, Walter Oberhänsli AG, 8240 Thayngen



## Irenes Backegge

Vogelnestli  
Zubereitungszeit:  
ca. 55 Min.

**Teig:**  
200 g Mehl  
100 g Epifin  
1 gestr. Teel. Backpulver

mischen und in eine Schüssel sieben.  
Der Reihe nach

200 g Butter oder Margarine, weich  
100 g Zucker  
1/2 P. Vanilin-Zucker  
1/2 P. Zitronen-Aroma  
1 Ei

dazugeben und mit dem Rührgerät (Knethaken) auf niedriger Stufe alles rasch zu einem glatten Teig kneten. Von Hand nochmals kurz durchkneten und 20 Minuten kalt stellen.

**Form:**  
Backblech mit Backpapier belegen. Den Teig ca. 3 mm dick auswallen, Scheiben von etwa 8 cm Durchmesser ausstechen und aufs Blech legen.



**Makronenmasse:**  
4 Eiweiss  
zu steifem Schnee schlagen, dann 150 g Zucker esslöffelweise darunter schlagen.  
400 g Mandeln, gemahlen unter den Eischnee rühren. Die Makronenmasse in einen Spritzsack mit Sterntülle füllen und Kränzchen auf die Teigscheiben dressieren.

**Füllung:**  
200 g Kirschenkonfitüre  
in die Kränzchen füllen.

**Backen:**  
In Ofenmitte bei 190-200° (Heissluft 170-180°, Gas 3-4) ca. 18 Minuten backen.  
Die Vogelnestli auf einem Kuchengitter auskühlen lassen.

**Tip:**  
Die Vogelnestli können auch mit einer beliebigen anderen Konfitüre gefüllt werden.

(Quelle: Oetker Backen macht Freude)

### Wir gratulieren



**zum Geburtstag:**  
Roger Obrecht, 30 Jahre

**Dienstjubiläen (v.l.)**  
Roger Obrecht, 10 Jahre  
Reto Wyss, 10 Jahre  
Christian Riozzi, 10 Jahre

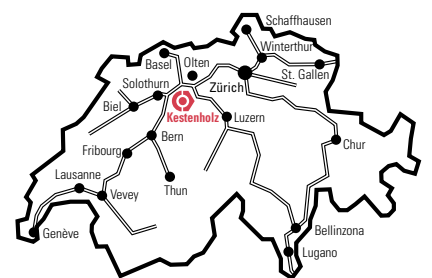


**Messedauer:** Dienstag, 16. bis Freitag, 19. November 2004  
**Öffnungszeiten:** 09.00–17.00 Uhr  
**Ort:** Messe Basel

### Impressum

p&b, das Kundenmagazin der prometall, erscheint 2 – 3 Mal jährlich.

Auflage: 8'000 Ex. deutsch,  
2'000 Ex. französisch  
Konzept/Idee:  
faktor plus, Büro für integrierte Kommunikation/www.faktorplus.ch  
Grafik: Barbara Regli-Bissig  
Druck: Coloroffset, Bern  
Redaktion: René Wirth/  
Franciska Gysin/Patrice Mosimann



Industriestrasse 35  
Postfach  
CH-4703 Kestenholz/SO  
Telefon 062 389 80 60  
Telefax 062 393 22 72  
E-Mail: info@prometall.ch  
www.prometall.ch

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