

# prompt

und bündig

Das Kundenmagazin der prometall

Ausgabe 02/November 2003

Die Geschichte des Kupfers

Gindre Duchavany –  
eine Partnerschaft mit Folgen

prometall handel ag zum 3. Mal mit SQS-Zerti-  
fikat ausgezeichnet

Die Verkaufsabteilung der prometall

Zoran Malisevic – von Belgrad nach Oensingen

Wettbewerb – Gewinnen Sie Bares

## Inhalt

**Editorial** Seite 2  
GL-Mitglied Stephan Gsellmann blickt zurück.

**DT Swiss** Seite 2  
Die DT Swiss AG aus Biel ist mehr als nur ein Speichenhersteller!

**Dienstleistungen/Service** Seite 3  
Ihr direkter Draht zur Verkaufsabteilung der promettall. Menschen hinter dem Telefon.

**Titelgeschichte** Seite 4  
Gindre Duchavany – eine Partnerschaft mit Folgen. Die Gindre Duchavany Gruppe im Überblick.

**Kupfer** Seite 5  
Ein edles und wichtiges Metall. Lesen Sie Interessantes zur Geschichte des Kupfers.

**Inside promettall** Seite 6  
Zoran Malisevic, Aussenvertreider bei Roter Stern Belgrad. Ein Blick zurück auf ein bewegtes Fussballerleben.

**Das Mitarbeiterporträt** Seite 6  
Heute mit Michael Wettstein und Alain Märki.

**Der Betriebsausflug** Seite 7  
Mit der promettall unterwegs. Heute in Solothurn und im Emmental.

**SQS-Zertifizierung** Seite 7  
promettall handel ag zum 3. Mal mit SQS-Zertifikat ausgezeichnet. Ein Bericht von Ricardo Müller, Lead Auditor und EOQ TQM Assessor der SQS.

**Das neue Logo** Seite 7  
Das neue Logo der promettall. Warum es neu ist und was geändert wurde.

**Wir gratulieren** Seite 8  
Nachwuchs bei Familie Borer. Das jüngste „promettall Kind“ heisst Kevin.

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



## Editorial



Liebe Kunden, Mitarbeiter und Freunde der promettall. Als ich die erste Ausgabe des neuen prompt & bündig in meinen Händen hielt, war ich schon ein bisschen stolz. Stolz auf das neue Magazin und stolz auf das, was wir mit und in der promettall während der letzten 16 Jahre erreicht haben. Das neu gestaltete Kundenmagazin «prompt & bündig» steht

für diese Veränderungen und hat sich quasi parallel mit unserem Unternehmen gewandelt und weiter entwickelt.

Ich möchte die Gelegenheit nutzen und Ihnen, liebe LeserInnen danken. Denn eines ist klar: Ohne die Unterstützung von Ihnen wäre uns dies nie gelungen. Sei es, weil Sie uns als Kunden die Treue gehalten und auf die promettall als Partner gesetzt oder weil Sie uns mit Ihren Kommentaren und Reaktionen gezeigt haben, dass ein Kundenmagazin wie das prompt & bündig als Informations-träger zwischen Kunden und Lieferanten eine wichtige Rolle spielt.

Deshalb haben wir auch in der neusten Ausgabe von prompt & bündig darauf geachtet, einen sinnvollen Informationsmix aus den verschiedensten Bereichen unseres Unternehmens zusammenzustellen. So dass es für jede

und jeden etwas über die promettall zu erfahren und zu lesen gibt. Heute unter anderem zu den Themen Kupfer, unsere Zusammenarbeit mit der Firmengruppe Gindre Duchavany, die DT Swiss, einen stillen Fussballhelden, und, und, und! Ein Blick auf die Inhaltsübersicht auf dieser Seite zeigt, wie viel auch dieses Mal wieder im prompt & bündig steckt!

So bleibt mir eigentlich nur noch zu erwähnen, dass wir weiter auf Ihre kritischen Stimmen hören und uns auf jeden Beitrag aus dem Leserkreis freuen. Und, weil schon bald Weihnachten ist, Ihnen natürlich auch eine schöne Festzeit und einen guten Rutsch ins neue Jahr zu wünschen. Auf dass all Ihre Wünsche in Erfüllung gehen mögen!

Stephan Gsellmann, Mitglied Geschäftsleitung, promettall handel ag

## DT Swiss AG – nicht nur Speichenhersteller!



Mit 28 Angestellten beginnt die Firma Speichen herzustellen. Schnell geht es aufwärts. Bereits 1996 wird eine Niederlassung in den USA gegründet. Und heute, fast 10 Jahre nach der Gründung, arbeiten bereits 90 MitarbeiterInnen für die DT Swiss. Mittlerweile werden weltweit 300 Kunden in 45 Ländern beliefert. Zu den bekanntesten gehören dabei Marken wie Cannondale, Trek und Specialized. Sogar Profiteams wie zum Beispiel das US-Postal-Team – mit dem Tour de France-Gewinner Lance Armstrong – fahren heute mit DT Swiss Laufradkomponenten.

Die Geschichte der DT Swiss ist eine eigentliche Erfolgsgeschichte aus der Fahrradindustrie! Das internationale tätige Unternehmen stellt unter anderem Radnaben und technisch innovative Stossdämpfersysteme aus Aluminium her. Aluminium, geliefert von der promettall. Wir von der promettall sind auf diesen Umstand besonders stolz. Denn schliesslich gilt DT Swiss als der Anbieter im Fahrradkomponenten Bereich. Eine hohe Lieferbereitschaft, ein guter Lieferservice und hohe Flexibilität sind in diesem oftmals hektischen Markt wichtige Voraussetzung für den Erfolg. Sowohl für die DT Swiss AG als auch für die promettall!

Angefangen hat alles 1994 mit Speichen für Fahrräder. Durch ein Management Buyout der Vereinigten Drahtwerke AG Biel entsteht die DT Swiss. D steht dabei für Drahtwerke, T für Tréfileries.

Zur Zeit produziert DT Swiss in zwei Produktionsstätten (Schweiz und USA) rund 200 Millionen Speichen (inklusive Nippel) pro Jahr. Ab 1995 beginnt die DT Swiss mit der Produktion von Fahrrad- und Rollstuhl-Naben. 2001 wagt DT Swiss den ersten und bisher einzigen Schritt hin zur Herstellung «laufradfremder» Produkte. Das erste Luftfederbein wird entwickelt und etabliert sich schneller als erwartet auf dem Markt.

Mit der Einführung von Felgen im Jahre 2002 ist DT Swiss der weltweit einzige Hersteller, der alle Laufradkomponenten zu 100% in der Schweiz herstellt. So ist es heute möglich, Laufräder für verschiedene Einsatzbereiche mit diesen Komponenten aufzubauen. Bevor die Produkte jedoch auf den Markt gelangen werden intensive

Labor- und Feldtests durchgeführt.

Einen grossen Erfolg durfte die DT Swiss in diesem Jahr verbuchen. Zum einen gewinnt sie den erstmals verliehenen «Unternehmerpreis Espace Mittelland 2003», zum anderen belegt die Firma in der Zeitschrift «Bilanz» in der Kategorie «Industrie» unter den Schweizerischen 50 Top-KMU's den ausgezeichneten 3. Platz. Erfolge, die motivieren und sich in Form von neuen Produkten niederschlagen werden.

Mehr Informationen zu DT Swiss finden Sie unter: [www.dtswiss.com](http://www.dtswiss.com)



## Impressum

p&b, das Kundenmagazin der promettall, 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

## Der direkte Draht

«Wählen Sie Ihren direkten Ansprechpartner!»

Die promettall handel ag ist in den letzten Jahren stetig gewachsen. Unser Unternehmen blickt auf ein gesundes Wachstum zurück, das immer aus eigener Kraft finanziert wurde und welches auch in Zukunft unabhängig finanziert werden soll. Zum «Wachsen» gehört natürlich auch, dass die betrieblichen Strukturen kontinuierlich den veränderten Umständen angepasst werden.

Mehr Personal – speziell im Verkauf und Aussendienst – erzeugt mehr Resonanz und verlangt optimierte Abläufe sowie einen grösseren administrativen Aufwand. Wir von der promettall sehen diese Bewegung im Sinne eines positiven Kundennutzens und sind bereit, mit einem erweiterten Personalbestand eine noch bessere Betreuung unserer Kundschaft zu gewährleisten.

Trotz dem Einsatz modernster Kom-

munikationsmittel sehen wir den persönlichen Kundenkontakt nach wie vor als wichtigstes Element und als Basis für den gemeinsamen Erfolg. Online und mit der Möglichkeit über eine e-shop-Applikation Produkte in den Warenkorb zu packen ist zwar zweckmässig und modern, ersetzt aber das persönliche Gespräch, die Beratung und/oder den Kontakt vor Ort nie. Die Erfahrung hat gezeigt, dass am Telefon Probleme oftmals schneller gelöst werden können und über eine Auftragsvergabe direkter entschieden werden kann.

Es gehört zum Konzept der promettall sich neuen Kommunikationswegen und

–möglichkeiten nicht zu verschliessen, im Gegenteil! Selbstverständlich werden wir zu gegebener Zeit eine bedürfnisorientierte Plattform im e-shop-Bereich anbieten. Die persönliche Betreuung wird aber bei der promettall wie bisher immer erste Priorität genießen. Gerade in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten messen wir dem partnerschaftlichen Austausch eine grosse Bedeutung zu. Eine Philosophie, für die wir uns bewusst entschieden haben und die unsere Kunden deshalb immer ins Zentrum unserer Bemühungen setzen wird! Komme was wolle!

## Wählen Sie den direkten Draht\*:

Lernen Sie unser Verkaufsteam, die einzelnen Teammitglieder und Ihre entsprechenden Ansprechpersonen kennen. Wir geben Ihnen die Möglichkeit dazu!

**Verkaufsgebiet West**  
Bruno Bosco, Gebietsverantwortlicher  
062 389 80 56



Alain Märki, SB Verkauf  
062 389 80 66



José Miguez, Aussendienst (Franz-CH)  
079 405 69 08



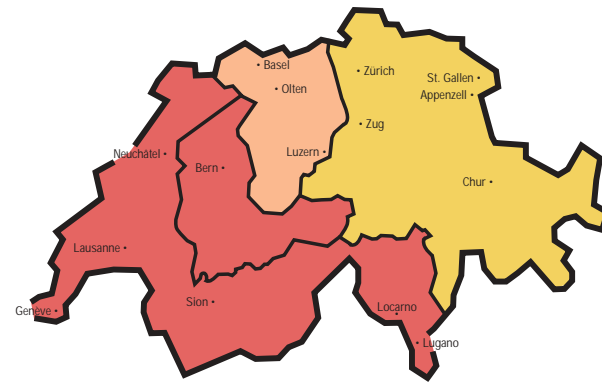
Franco Capobianco, Aussendienst (Deutsch-CH)  
079 701 59 72



**Gesamtverantwortung**  
Urs Ramseier, Verkaufsleiter  
062 389 80 59



Stephan Gsellmann, Stv. VKL  
062 389 80 63



**Verkaufsgebiet Mitte**  
Pascal Habegger, Gebietsverantwortlicher  
062 389 80 54



Michael Wettstein, SB Verkauf  
062 389 80 57



Franco Capobianco, Aussendienst  
079 701 59 72

**Verkaufsgebiet Ost**  
Philippe Flückiger, Gebietsverantwortlicher  
062 389 80 55



Daniela Portmann, SB Verkauf  
062 389 80 69



Edgar Stempfel, Aussendienst  
079 778 91 29



\* Direktnummer



## prometall und Gindre Duchavany – eine Partnerschaft mit Folgen

Bei der Gründung der prometall handel ag im Jahre 1987 war die Frage nach geeigneten Lieferanten von entscheidender Bedeutung. Da sich das Sortiment zu diesem Zeitpunkt auf Kupfer- und Messinghalbfabrikate beschränkte und für den Bereich Messing bereits Lieferanten vorhanden waren, ging es nunmehr darum, geeignete Partner für den ganzen Kupferbereich zu finden. Aluminiumhalbfabrikate wurden erst später ins Sortiment aufgenommen.

Was also lag näher als mit dem ehemaligen Kupferlieferanten, der unmittelbar zuvor geschlossenen Metall-Serva AG Bannwil, Kontakt aufzunehmen. Eine Reise nach Lyon zur dort ansässigen Firma Gindre Duchavany brachte rasch Klarheit. Die Idee, mit der prometall zusammenzuarbeiten, wurde von den Gindre-Verantwortlichen positiv aufgenommen. Und die prometall handel ag bekam den Zuschlag für das exklusive Verkaufsrecht aller Gindre-Produkte für die Schweiz. Eine einmalige Ausgangslage – sich im Bereich der Kupferhalbfabrikate auf dem Schweizermarkt zu etablieren – war für die prometall geschaffen.

Eine Zusammenarbeit, die bis heute dauert. So ist es uns mit der Unterstützung von Gindre Duchavany gelungen, im Kupfermarkt Schweiz die Marktleaderschaft zu übernehmen. Eine Position, die die prometall mit all ihrer Erfahrung und mit diesem starken Partner im Rücken auch in Zukunft zu verteidigen bereit ist. Wir von der prometall danken Gindre Duchavany für das Vertrauen und freuen uns auf eine weiterhin erfolgreiche Zukunft.

### Gindre Duchavany – Ein starker Partner für Kupfer

Gindre Duchavany ist ein traditionsreiches, französisches Privatunternehmen, welches auf eine über 160 Jahre alte Firmengeschichte zurückblicken kann. Anfangs beschäftigte sich die Firma vor allem mit der Fertigung von Kurzwaren für die damalige Herrenmode und stellte Gold- und Silberfäden sowie Zubehör für Kirchendekorationen her. Im Zuge der Industrialisierung und der Nutzung von Elektrizität entwickelte sich Gindre Duchavany zum Lieferanten von Drähten und gepressten oder gezogenen Stangen aus Kupfer.

Heute ist die Gindre-Gruppe mit 9% Marktanteilen am gesamten Weltmarkt einer der bedeutendsten Anbieter überhaupt. Mit Kunden wie ABB, Siemens, Alstom, Schneider und General Electric beliefert Gindre Duchavany weltweit alle bedeutenden Industrieunternehmen der Elektroindustrie.

### Die Gindre-Gruppe in der Übersicht

**Gindre Duchavany, F, Lyon**  
Das 1825 von Charles Marie Duchavany gegründete und später von seinem Schwiegersohn Johannès Gindre übernommene Unternehmen ist heute weltweit aktiv und stellt für die Elektroindustrie Halbfabrikate wie Stangen, Profile, Drähte und Bänder aus Kupfer her, in blanker oder oberflächenveredelter Ausführung. 400 Mitarbeiter produzieren jährlich über 40'000 t Halbfabrikate.

**Gindre Composants, F, D'Anthon**  
1986 wurde – aufgrund der stets steigenden Nachfrage aus der energieverteilenden Industrie – Gindre Composants gegründet. Die Firma gehört zu 100% zu Gindre Duchavany und stellt mechanisch gefertigte Komponenten aus Kupfer in blanker sowie oberflächenveredelter Ausführung in Grossserien her. Das Angebot umfasst sämtliche mechanischen Verfahren wie Bohren, Stanzen, Biegen usw. Zur Zeit werden in diesem noch jungen Betriebszweig 130 Mitarbeiter beschäftigt.

**Kupferrheydt, D, Mönchengladbach**  
Mit der Übernahme der Firma Lacroix & Kress durch die Gindre-Gruppe wurde im Jahre 2000 die Firma Kupferrheydt gegründet. Die Firma kann als ehemalige Alcatel-Tochter auf eine über hundertjährige Vergangenheit schauen. Dank Know-How, verbunden mit neusten Technologien, nimmt Kupferrheydt eine Spitzenstellung auf dem europäischen Markt ein. Produziert werden Kupferhalbfabrikate wie Stangen, Profile, Bänder und Drähte zum Teil im neusten «Conform-Technologie»-Verfahren. Mit 60 Mitarbeitern produziert Kupferrheydt jährlich über 10000 t Kupferhalbfabrikate. Eine weitere Spezialität aus dem Hause Kupferrheydt sind die flexiblen Stromschienen, die unter dem Namen MAXIFLEX vertreten werden (siehe Kasten).

Seit einem Jahr vertreibt die prometall in der Schweiz exklusiv die MAXIFLEX Stromschienen. Aufgrund der grossen Nachfrage wird das Lagersortiment weiter ausgebaut.

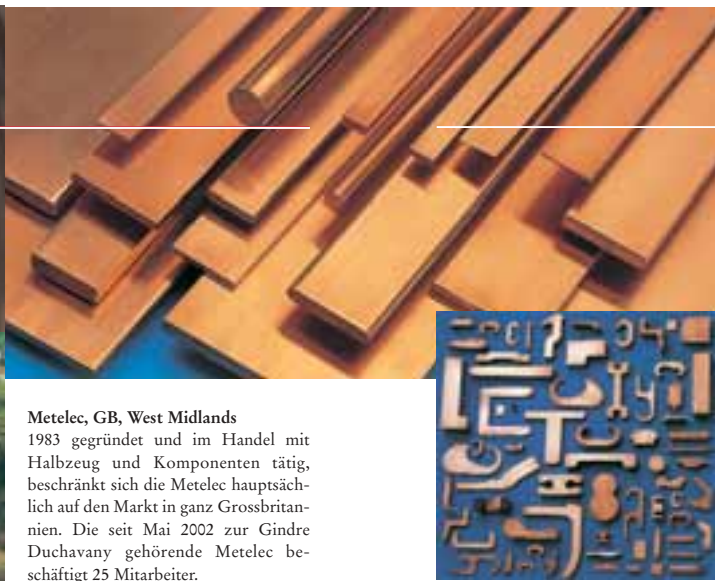
**Metelec, GB, West Midlands**  
1983 gegründet und im Handel mit Halbzeug und Komponenten tätig, beschränkt sich die Metelec hauptsächlich auf den Markt in ganz Grossbritannien. Die seit Mai 2002 zur Gindre Duchavany gehörende Metelec beschäftigt 25 Mitarbeiter.

**Gindre Copper LLC, USA, New Jersey**  
Gehört seit 2000 zu Gindre Duchavany und konzentriert sich hauptsächlich auf den Handel. Gindre Cooper LLC verfügt jedoch auch über ein kleines Lager an Halbzeug und Komponenten. Sie ist in ganz Amerika inkl. Kanada, USA und Mexiko vertreten.

**MAXIFLEX Stromschienen**  
Diese Stromschienen sind aus hochflexiblen Kupferbändern hergestellt und mit einer mechanisch und elektrisch hochwertigen, selbsterlöschenden PVC-Mischung isoliert. Sie können überall eingesetzt werden, wo besonders geringe Einbauhöhe, Flexibilität und leichte Kontaktierbarkeit wichtig sind. Die Stromschienen sind sowohl leicht biege- als auch tordierbar.

**Anwendungsgebiet**  
- Verbindungen in Schaltanlagen  
- Schaltschränke  
- Transformatoren  
- Motoren und Generatoren  
- USV-Anlagen  
- Überwachungseinrichtungen

**Daten und Eigenschaften**  
- Eine grosse Zahl verschiedener Querschnitte  
- Hohe dielektrische Festigkeit  
- Biegung und Torsion von Hand möglich  
- Der Biegeradius ist deutlich geringer als bei vergleichbaren Kupferleitungen  
- Standardlänge 2 m



**Veredeltes Kupfer ab unserem Lager**  
Haben Sie gewusst, dass wir folgende Abmessungen mit einer entsprechenden Oberflächenbeschichtung am Lager führen?

<b>Kupferbänder, Cu-ETP, für Erdleitungen</b> in verschiedenen Ringgrössen, mit verzinneter Oberfläche	Dim. 30x3 mm Dim. 40x3 mm
Flachkupfer, Cu-ETP, vernickelt, verzinkt, in Längen von 3 m	Dim. 10x3 mm
Rundkupfer, Cu-ETP, rohglanzvernickelt, in Längen von 3 m	Dim. 8 mm

Natürlich können wir auf Kundenwunsch auch andere Abmessungen und Veredelungsverfahren anbieten.

## Kupfer – ein edles und wichtiges Metall

Kupfer, das rote Element mit dem chemischen Symbol Cu, gehört wie Silber und Gold zur Gruppe der Metalle. Dank seiner vielfältig nutzbaren Eigenschaften ist Kupfer heute eines der wichtigsten Gebrauchsmetalle und ein lebensnotwendiges Spurenelement.

**Kupfer – Wegbereiter der Bronzezeit**  
Kupfer gilt als des Menschen ältestes Gebrauchsmetall. Durch seine vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten hat es die Kulturgeschichte der Menschheit stark beeinflusst. Archäologische Funde belegen, dass schon der Steinzeitmensch den Wert von Kupfer vor allem als Werkzeug erkannt haben muss. Auch im Kunsthandwerk spielt Kupfer eine wichtige Rolle. Vor ca. 9000 Jahren entdeckte, zierte das rötlich schimmernde Metall als Schmuck so manchen Körperteil der Frauen in der Jungsteinzeit. Am Anfang der Kupferbearbeitung wurde das Erz so, wie man es dem Boden entnommen hat, lediglich in Form gehämmert. Vor ca. 6500 Jahren begann man dann, den «roten Stein» zu schmelzen und in Formen zu giessen. Die alten Ägypter wiederum waren vor rund 5000 Jahren vermutlich die ersten, die Kupfer mit anderen Materialien wie Zinn (Bronze) oder Zink (Messing) legierten, wodurch sie bestimmte Materialeigenschaften wie Härte und Schmelzpunkt verändern konnten.

**Die Römer als Namensgeber**  
Seinen Namen erhielt «Kupfer» übrigens von der Insel Zypern. Im Altertum versorgte die Mittelmeerinsel Griechenland, Rom und andere mediterrane

Länder mit dem roten Metall. Die Römer bezeichneten es daher als «Erz aus Zypern», auf lateinisch «aes cyprium», später als «cuprum». Der lateinische Begriff steht heute noch hinter dem Kürzel Cu, mit dem Kupfer im Periodensystem der Elemente steht.

**Kupfer – ein begehrter Bodenschatz**  
In geringen Konzentrationen enthalten alle Böden Kupfer. Sei es in metallischem Zustand, als Bestandteil von Mineralien oder als Bestandteil unterschiedlicher chemischer Verbindungen. Der Kupfergehalt in der Erdrinde beträgt durchschnittlich etwa 0,006 Prozent.

Zu den wichtigsten Kupferabbaugebieten zählen die Seengebiete Nordamerikas und der Südwesten der USA, Sambia sowie der südliche Teil des afrikanischen Kontinents, die Westküste Südamerikas (v. a. Chile und Peru) und Mexiko, ausserdem die Kupferreviere von Kasachstan und von Usbekistan. Auch Australien, China, Indonesien, Papua-Neuguinea und die Philippinen verfügen über nennenswerte Lagerstätten. In Europa sind nur noch die Kupfervorkommen in Polen von wirtschaftlicher Bedeutung.

**Kupfer hat eine hohe Leitfähigkeit**  
Kupfer und Gold sind die beiden einzigen farbigen metallischen Elemente. Kupfer und Silber wiederum sind die besten Leiter für Elektrizität. Dank seiner vielfältig nutzbaren Materialeigenschaften ist Kupfer heute eines der wichtigsten Gebrauchsmetalle und überdies ein wichtiges Spurenelement.



### Kupfer – das wichtigste in Kürze

Name: Kupfer, lat. Cuprum  
Ordnungszahl im \*PSE: 29  
Schmelzpunkt: 1.083° C  
Siedepunkt: 2.595° C  
Dichte/spezifisches Gewicht: 8,9 kg/dm3

\*Periodensystem der Elemente

Ohne Kupfer wäre menschliches und tierisches Leben, wie wir es heute kennen, gar nicht möglich.

Kupfer besitzt nach dem wesentlich teureren Silber die höchste elektrische Leitfähigkeit. Die Nutzung elektrischer und elektronischer Anwendungen ist ohne Kupfer nicht denkbar. Die Übertragung von Daten und Informationen auf elektronischer Basis basieren auf diesem Werkstoff. Ebenso gut wie die elektrische ist die thermische Leitfähigkeit von Kupfer. In Kühlschränken, Heizungen, Solaranlagen etc. sorgt Kupfer dafür, dass möglichst wenig Energie verloren geht.

**Und ausserdem: Kupfer**  
- ist ein Werkstoff mit hervorragenden Qualitäten  
- hat eine hohe Lebensdauer  
- ist gut verarbeitbar  
- ist billig  
- kann recyclet werden  
- ist gas- und sauerstoffdicht  
- ist absolut UV-beständig  
- hat eine hohe mechanische Widerstandsfähigkeit  
- lässt sich verbinden  
- ist sicher  
- ist von Natur aus schön



Beim Blick auf das Mannschaftsfoto von Roter Stern Belgrad fällt ein Spieler sofort auf: Der Mann in der oberen Reihe in der Mitte (obere Reihe, 3. v. l.). Wie alle trägt auch er ein rot-weiss gestreiftes Trikot. Auf der Brust prangt ein grosser roter Stern. Ein Stern, der vielen Fussballfans ein Begriff ist und für eine Mannschaft mit ruhmreicher Vergangenheit steht und stand. Roter Stern Belgrad. Mehrfacher Meister und Cupsieger Ex-Jugoslawiens. Heute eine der besten Mannschaften Serbiens und immer wieder auch im europäischen Spitzenfussball vertreten.

Zoran Malisevic hat im Fussball einiges erlebt. In Bosnien aufgewachsen, spielte Zoran Malisevic schon bald in seiner Heimatstadt Lukavac und durchlief alle Jugend- und Juniorenmannschaften, bis er es 1973 zum ersten Mal in die U17 Jugoslawiens schaffte. Als Amateur gelang ihm 1977 der Sprung in die U21 und schon bald auch jener zum Profi, wo er alsbald in der höchsten Liga beim FC Sloboda den Ball kicken durfte. In jene Zeit fiel auch die erste Teilnahme am UEFA-Cup. Kein Wunder also, dass die Talentspäher von Roter Stern Belgrad ihr Augenmerk auf den talentierten Fussballer richteten und ihn 1981 als Aussenverteidiger in ihr Team holten. «Bei Lukavac war ich Stürmer und wurde mit 26 geschossenen Toren einmal sogar Torschützenkönig der Liga. Erst nachher wurde ich Aussenverteidiger», ergänzt Malisevic.

Als grössten Erfolg bezeichnet Malisevic den nationalen Cup-Sieg 1982 mit Belgrad. Und während man Malisevics Worten lauscht, kehrt man unweigerlich mit ihm in dessen erfolgreichstes Fussball-Jahr zurück. Cupsieger, Champions League-Teilnahme und Mitglied des 30-Mann Kaders für die Fussballweltmeisterschaft 1982 in Spanien. «Ich konnte damals gut vom Fussball Leben. Und noch einmal vom Fussball leben zu können, wäre mein grösster Traum», erzählt Malisevic. Um diesem Ziel näher zu kommen, trainiert Zoran Malisevic heute den FC Oensingen. «Es ist meine 3. Trainerstation in der Schweiz, und bisher sind wir am Schluss der Saison immer aufgestiegen. Und nächstes Jahr mache ich noch das Trainer A-Diplom und wer weiss...» erzählt mir Zoran Malisevic mit glän-

zenden Augen. Man spürt und merkt, dass Fussball in seinem Leben eine wichtige Rolle spielt.

Vorderhand jedoch arbeitet Zoran Malisevic noch als Chef der Rüsterei bei der prometall. «Die beste Arbeit mit den besten Vorgesetzten, die ich in der Schweiz jemals hatte, das müssen Sie im Bericht unbedingt schreiben», sagt Malisevic beharrlich. Eigentlich wollte er nur ein wenig die Schweiz besuchen, damals, 1989. Als dann der Krieg ausbrach hat, habe er seine Familie nachgeholt und sei hier geblieben. Mittlerweile ist er sogar Schweizer geworden. Und wer weiss, vielleicht wird er ja sogar einmal Trainer einer bekannten Mannschaft. Zuzutrauen ist es ihm auf jeden Fall. Wir jedenfalls wünschen ihm viel Glück dabei!



## «Vor 60'000 Zuschauern zu spielen ist das Grösste!»

Wer zum ersten Mal vor Zoran Malisevic steht würde kaum glauben, dass dieser Mann einmal vor 60'000 Zuschauern Fussball gespielt hat und sogar im erweiterten Kader Jugoslawiens zur Fussball-WM 82 stand. Auch heute noch spielt der Fussball im Leben des prometall-Mitarbeiters eine grosse Rolle.

### Mitarbeiterporträt

Hier stellen sich – passend zum Magazin – kurz und bündig MitarbeiterInnen der prometall vor, heute:



Michael Wettstein, Verkaufsmitarbeiter Gebiet Mitte

Nach meinem KV-Abschluss – «gestiftet» habe ich bei der Firma Heizmann in Aarau - habe ich mich wie so viele leider, erst mal ein halbes Jahr intensiv

um Arbeit bemühen müssen. So war ich sehr froh, als mir die prometall-Verantwortlichen eine Chance gaben zu beweisen, was alles in mir steckt. Natürlich wusste ich, dass es Zeit brauchen würde, den Metallhandel in seiner ganzen Breite kennen zu lernen und mich einzuarbeiten. Heute, ein Dreivierteljahr später, so denke ich, habe ich die ganze Sache schon ganz gut im Griff. Natürlich brauche ich noch etwas Zeit, um alle Bereiche umfassend zu kennen. Aber eines darf ich sagen: Es macht unheimlich Spass und es wird nie langweilig. Ich liebe meine Arbeit! Auch weil ich das Glück habe, in einem Superteam zu arbeiten. Ein Team, welches mich unterstützt und mir mit Rat und Tat zur Seite steht! Ein grosses Merci ans ganze Team an dieser Stelle. In meiner Freizeit spiele ich Handball beim BTV Aarau und zweimal in der Woche amte ich gar als Trainer der U17 Junioren. Ich liebe DVD's und gehe oft

ins Kino. Ganz wichtig ist mir auch die Gesundheit. So versuche ich wann immer es geht, natürlich gesund zu bleiben!



Alain Märki, Verkaufsmitarbeiter Gebiet West

Vor etwas mehr als einem Jahr habe ich bei der prometall als Sachbearbeiter im Verkaufsgebiet West angefangen. Mit meinem Kollegen Bruno Bosco bearbeite ich hauptsächlich die West-

schweiz. Da ich aus Biel stamme und mich die Zweisprachigkeit von früherer Kindheit an begleitet hat, bereitet mir das Französische keine Probleme mehr. Zur prometall gekommen bin ich, weil mich obenerwähnter Kollege auf eine freie Stelle angesprochen hat. Da ich mit Bruno Bosco schon früher zusammen gearbeitet habe und wir uns gut kennen, habe ich das Angebot gerne angenommen. Ich arbeite nun schon fünf Jahre in der Metallbranche und kenne mich mittlerweile ganz gut aus. Die Luftveränderung tat mir sehr gut und hat mich neu motiviert. Ich setze auf Teamwork! Ob wie früher beim Eishockey – heute bin ich Fan des EHC Lugano – oder im prometall-Team. Teamwork geht vor und ist wichtig. Nur im Team haben wir Erfolg und nur so erreichen wir die gemeinsam gesteckten Ziele!

# Rückschau

## Der Betriebsausflug

Es ist Samstag, der 13. September 2003. Wie jedes Jahr treffen wir uns auf dem Parkplatz unserer Firma. Mit dem Car geht es dann auf der Autobahn Richtung Bern. Bei der Verzweigung nach Solothurn biegen wir ab. Vor den Toren der Stadt entsteigen wir dem Car. Wir machen eine Stadtführung. Wir teilen uns in zwei Gruppen à 20 Personen auf und los gehts. Wie wenig man über die Stadt Solothurn weiss, erkennt man erst, wenn man sich näher mit ihr befasst. So war Solothurn beispielsweise von 1530–1752 Sitz der französischen Ambassadoren in der Eidgenossenschaft. Wir erfahren, dass Solothurn als 11. Kanton der Schweizer Eidgenos-

schaft beitrug und dass es in dieser Stadt 11 Kirchen und Kapellen, 11 historische Brunnen, 11 Türme und in der St.-Urnen-Kathedrale gar 11 Altäre sowie 11 Glocken gibt. Erstaunlich! Nach der ungefähr 90 Minuten dauernden Führung durch eine sehr interessante Stadt geht es dann schnellen Schrittes Richtung Schloss Waldegg. In diesen alten, wunderschön ornamentierten Räumen des 17. Jahrhunderts geniessen wir den versprochenen Apéro und gönnen unseren Beinen eine kurze Ruhepause.

Und weiter geht's! Wir fahren mit dem Car durchs landschaftlich schöne



Emmental nach Weier i.E.. Nun wird's sportlich! Man kann Feldkegeln, Nägel einschlagen – alles Dinge, die wir kennen, aber was ist Platzgen? Wie geht das? Wie sich herausstellt, ist Platzgen eine Wurfspielart. Der Wurfkörper, eben «Platzg» genannt, ist aus Stahl, hat einen Durchmesser von 18 cm und ist sternförmig mit 5 bis 7 Zacken und sieht einem Ahornblatt sehr ähnlich. Sein Gewicht liegt zwischen 1 und 3 kg - Aluminium wäre leichter! Die Spielregeln sehen vor, den Platzgen so nahe wie möglich an das Ries (Ziel) zu werfen. In der Mitte dieses Ries steht ein eiserner «Schwirren», welcher 35 bis 40 cm aus dem ihn umgebenden Lehmbö-

den ragt und leicht nach vorne zum Platzger (Werfer) geneigt ist. Es wird «2geplatzget», Nägel werden eingeschlagen und es wird «feldgekegelt»! Doch schon bald geht die Sonne unter und es heisst Adieu sagen. Nach kurzer Fahrt erreichen wir Sumiswald. In einem wunderschönen Landgasthof aus der Gotthelfzeit erwartet uns ein reichhaltiges Abendessen. Das Essen ist wunderbar! Weit nach Mitternacht geht's heimwärts nach Kestenholz. Und eines ist klar: Beim nächsten Spaziergang durch Solothurn werden alle Ausflügler diese Stadt mit anderen Augen sehen und ihre Kinder mit geschichtlichem Wissen beeindruckten.

## prometall handel ag zum 3. Mal mit SQS-Zertifikat ausgezeichnet

Die Schweizerische Vereinigung für Qualitäts- und Management-Systeme (SQS) leistet als führende Bewertungs- und Zertifizierungsinstitution einen wichtigen Beitrag zur Stärkung der Unternehmen und deren Position in der Wirtschaft. Auch die prometall handel ag in Kestenholz wurde kürzlich mit dem begehrten ISO-Zertifikat 9001:2000 der SQS ausgezeichnet.

Mit dem rasanten Technologiewandel und der Globalisierung der Märkte wird «Total Quality Management» (TQM) für die Wirtschaft zum Muss. Dahinter steht das Bestreben nach ständiger Verbesserung der unternehmensinternen Abläufe und Prozesse. Die gestiegene Erwartungshaltung von Kunden, Behörden und der Umwelt verlangt heute

umfassende und integrierte Managementsysteme.

**Aufwärtstrend hält an**  
Bis Oktober 2003 führte die SQS insgesamt 7'741 Zertifizierungen nach ihrem Leistungsangebot durch. Davon sind 1'360 internationale Zertifizierungen und 661 nach ISO 14001 (Umweltmanagementsystem). Zusammen repräsentieren die SQS-zertifizierten Unternehmen über 566'965 Mitarbeitende.

Gegenwärtig befinden sich 3'300 Firmen aus den verschiedensten Branchen auf dem Wege zur SQS-Zertifizierung. Auch Klein- und Kleinstbetriebe haben die Vorteile der Zertifizierung erkannt. Zudem fordern immer mehr Kunden von ihren Lieferanten, dass sie sich über

ihre Qualitätsfähigkeit ausweisen. Der Aufwärtstrend der Zertifizierungen hält weltweit an. Mit über 1000 Neuzertifizierungen konnte auch die SQS im letzten Jahr einen Rekord verzeichnen.

**Höhere Anforderungen erfüllt**  
Die prometall handel ag setzte schon sehr früh auf zertifizierte Abläufe und verfügt seit 1994 über ein Managementsystem. Im vergangenen Sommer baute sie die erhöhten Anforderungen der revidierten Norm ISO 9001:2000 in ihr Führungssystem ein. Und dies mit Erfolg: Ricardo Müller, Lead Auditor und EOQ TQM Assessor der SQS, durfte der prometall nach umfassender Prüfung des Systems den international anerkannten Qualitätsausweis persönlich überbringen.

**Adresse:**  
Schweizerische Vereinigung für Qualitäts- und Management-Systeme (SQS), Postfach, 3052 Zollikofen  
Tel. +41 31 910 35 35  
Fax +41 31 910 35 45  
headoffice@sqz.ch



## Das neue Logo der prometall

Eine funktionierende und in sich einheitliche Corporate Identity wirkt für viele Unternehmen wie eine Wunderwaffe im harten internationalen Wettkampf. Eine klare Corporate Identity soll dem Unternehmen eine einzigartige Identität verleihen und zu einer starken Wettbewerbsposition führen.

Im Hinblick auf die Überarbeitung verschiedener bisher eingesetzter Kommunikationsinstrumente, entschieden sich die Verantwortlichen der prometall, die Corporate Identity als Ganzes und das

Corporate Design im Einzelnen zu überprüfen und wenn nötig zu ändern.

Das Corporate Design als eigentliche Visitenkarte des Unternehmens liefert erste Impulse zur Wahrnehmung einer Unternehmensidentität. Das visuelle Firmenbild ist der Bereich, mit dem man eine Firma in der Öffentlichkeit am deutlichsten wahrnehmbar von anderen unterscheiden kann. Dabei gilt: Je klarer und eindeutiger das visuelle Bild eines Unternehmens gestaltet ist, desto weniger Worte sind notwendig, um das

Unternehmen mit allen Merkmalen zu identifizieren.

Optimal ist ein Logo, wenn es alleine durch sein Design auf die Tätigkeit des Unternehmens schliessen lässt. Um dies zu gewährleisten werden Logos meist in Bild und Wortmarken unterteilt oder kombiniert. Die wesentlichste Änderung widerfuhr dem alten prometall Logo, indem die Bild-Wortmarkenkombination getrennt und das Bild, sprich das rote prometall-Zeichen, durch den Buchstaben o ersetzt wurde. Die Wortmarke steht nun alleine, die Bildmarke steht nun am Ende des Wortes „prometall“. Eine kleine Änderung



mit nachhaltiger Wirkung. Denn schliesslich gilt es, alle bestehenden Werbemittel anzupassen. Ein Prozess, der Zeit benötigt und dazu führt, dass bisweilen zwei unterschiedliche Logos im Einsatz stehen. Eines jedoch ist sicher: Das neue Logo ist gut angenommen worden und lässt das bisherige, im wahren Sinn des Wortes, ganz schön alt aussehen.

## Lösung Ratekrimi Ausgabe 01

Peter ist der Täter! Wenn der Täter die Bohrmaschine für 200 Franken stiehlt, gleichzeitig aber 20 Franken als «Wechselgeld» zurücklässt, dann stiehlt er eigentlich nur 180 Franken. Weil der Klient genau diesen Betrag nur Peter schuldet, kann nur Peter der Täter sein, der sich sein Geld zurückholt.

**Gewinner des Wettbewerbes sind:**  
Rolf Steiner, Frutigen; Rosmarie Tschudin, Bennwil; Ernst Marti, Hitzkirch; Andreas Köberl, Gibswil; Monika Widmer, Horriwil

Wir gratulieren allen Gewinnern und wünschen viel Spass beim Lesen!



## Irenes Backegge

Meitschibei

**Zubereitung:**  
Milch, Zucker, Vanillezucker und Honig aufkochen. Die Mandeln beifügen und alles gut mischen. Auskühlen lassen.

**Zutaten für ca. 15 Stück:**  
500 g Leisi-Kuchenteig,  
bereits viereckig ausgewählt

**Füllung:**  
1 dl Milch  
50 g Zucker  
1 P. Vanillezucker  
2 El Honig  
200 g gemahlene Mandeln

1 Eiweiss  
1 Eigelb  
1 El Milch

Aus dem Teig ca. 18 cm lange und 6 cm breite Teigstreifen ausschneiden. Die Füllung auf den Teigstücken verteilen. Die Teigenden mit Eiweiss bepinseln. Zu langen Rollen aufrollen. An den Enden fest zusammendrücken und zu einem U formen. Auf ein mit Backpapier belegtes Blech legen. Eigelb und Milch verquirlen, die Meitschibei damit bestreichen und im auf 180°C vorgeheizten Ofen 20 Minuten backen. Fertig! E guete!

## Die Erpressung

Ein Ratekrimi von Jens Klausnitzer

«Also, das begann alles am Dienstag!», begann mein Klient und das Whiskyglas in seiner Hand zitterte wie freche Frühlingsblätter im Frischwind. «Da kam der erste Anruf und da sagte mir dieser miese Kerl, dass er Fotos von mir habe und dass er diese Fotos an die Presse geben würde, wenn ich nicht den geforderten Betrag zahle!»

Welcher Art konnten die Fotos sein, die der schlimme Schlingel besaß? Badehosenfotos vom letzten Jahr, Frisurfotos von diesem Jahr oder gar schon Küssfotos vom nächsten Jahr? Mein Klient wusste es nicht und ich wusste es erst recht nicht.

«Am übernächsten Tag wollte der wieder anrufen, was er auch gemacht hat. Und bei diesem Anruf sagte er mir, dass ich am nächsten Tag den Geldübergabeort genannt bekäme!»

Wahrscheinlich war der Bösewicht terminlich ziemlich dicht, denn den Termin hielt er nicht ein, er meldete sich erst einen Tag später als vereinbart. «Und da hieß es dann: „In genau zwei

Tagen wirst du mit der vereinbarten Summe in einer unauffälligen Sporttasche an der alten Sporthalle auf mich warten, an der Hinterseite, direkt vor dem großen Fenster, Sportsfreund! Also werde ich warten, was bleibt mir übrig?»

Wissen Sie, an welchem Tag der Sportsfreund mit der Sporttasche an der alten Sporthalle warten sollte?

## Raten Sie mit und gewinnen Sie...

... einen von 5 Büchergutscheinen im Wert von Fr. 100.00

An welchem Tag soll der Sportsfreund warten?

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

### Das Schachproblem

Symbole «+» = Schach  
«++» = Schachmatt  
«x» = nimmt

### Lösung zur Ausgabe 01

1. Möglichkeit	2. Möglichkeit	3. Möglichkeit
Weiss Schwarz	Weiss Schwarz	1. Sc8+ Kg8
1. Sc8+ Kg8	1. Sc8+ Kg8	2. Te8+ Sf8
2. Te8+ SxTe8	2. Te8+ SxTe8	3. TxSf8++
3. Se7+ Kf8	3. Se7+ Kh8	
4. Sxh7++	4. Sxf7++	

Wir danken allen Teilnehmern: Gewonnen haben je einen Büchergutschein:

Monsieur Bobilier, Gilpa SA, Mollens; Frau Scholl, Engel AG, Biel; Herr Huber, Regionales Ausbildungszentrum Au; Herr Wiedmann, Wiedmann Elektro AG, Derendingen; Herr Trachsel, Blispa Metallwaren, Zofingen

### Stimmungen & Meinungen

Heute zum neuen prompt & bündig

«Da ich Hintergrundgeschichten mag, passt mir das p&b ausgezeichnet. Die gute Gliederung und zu wissen mit wem man es zu tun hat, gefällt mir!»  
Heinz Dysli, Gebr. Gloor AG, Burgdorf

«Die Aufmachung gefällt mir. Ebenso die Zweiteilung in Business und Hintergrundgeschichten. Der Kubabericht hat mich als Kubareisender natürlich besonders interessiert.»  
Heinrich Bader, Bürgerspital, Basel

«So erfrischend wie die Zusammenarbeit mit der prometal ist, so erfrischend war auch das Lesen des neuen Kundenmagazins!»  
Hermann Burri, AMG, Studen

## Wir gratulieren...

...der Familie Roland, Irene und Larissa Borer zum Nachwuchs!

Name: Kevin Borer  
Geboren am: 16.07.2003  
Zeit: 04:09 Uhr  
Gewicht: 2010 g  
Grösse: 45 cm



prometal  
handel ag



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

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