

GYRNEWS

DAS **KUNDENMAGAZIN** DER GYR EDELMETALLE AG
LE **MAGAZINE CLIENTÈLE** DE GYR MÉTAUX PRÉCIEUX SA

01 | 24



IM DIENSTE DES HANDWERKS AU SERVICE DE L'ARTISANAT

Lesen Sie in dieser Ausgabe, wie wir mit **neuen Sortimenten** und **erweiterten Dienstleistungen** das Handwerk stärken.

Découvrez dans ce numéro comment nous renforçons le commerce avec de **nouvelles gammes de produits** et des **services élargis**.

04 **Erfolg durch Teamwork**
Le succès du travail d'équipe

08 **Service mit einem Lächeln**
Un service avec le sourire

12 **Regulierung Ankauf von Altedelmetallen**
Réglementation de l'achat de métaux

27 **Ein herzliches Adieu von Jean-Christophe Gyr**
Un adieu chaleureux de Jean-Christophe Gyr

Impressum

HERAUSGEBER / ÉDITEUR

Gyr Edelmetalle AG
Postfach
6341 Baar • Schweiz
Telefon: +41 (0)41 766 00 44
info@gyr.ch | www.gyr.ch

LAYOUT / MISE EN PAGE

Marisa Kreienbühl MK Design Studio | www.mkstudio.ch

REDAKTION / RÉDACTION

Gyr Edelmetalle AG | Tara Gross

BILDER / PHOTOS

Gyr Edelmetalle AG | www.gyr.ch (8-31)
iStock | www.istockphoto.com (4, 7, 18, 21, 22)
Pixabay | www.pixabay.com (25)

VERÖFFENTLICHUNG / PUBLICATION

November 2024 / Novembre 2024

AUFLAGE / TIRAGE

2050 Stück / 2050 exemplaires

ÜBERSETZUNG / TRADUCTION

Sami Gillioz, Gautier Boillat

In dieser Ausgabe Dans cette édition

Editorial	3
Erfolg durch Teamwork.....	4
Service mit einem Lächeln	8
Regulierung des Ankaufs von Altedelmetallen.....	12
OEKOGOLD®-Mitgliedschaft 2025	18
Marketing mit Weitblick	20
Kundennähe in jeder Situation	23
News	26
Ein herzliches Adieu von Jean-Christophe Gyr	27
Im Dienste des Handwerks – Ausblick für 2025	30
Éditorial	3
Le succès du travail d'équipe	4
Un service avec le sourire	8
Réglementation de l'achat de métaux précieux usagés... 12	
Adhésion à OEKOGOLD® 2025	18
Marketing futé.....	20
Proche de la clientèle dans toutes les situations	23
Nouvelles	26
Un adieu chaleureux de Jean-Christophe Gyr.....	27
Au service de l'artisanat – Perspectives 2025.....	30

Übergabe und Zukunftsperspektiven

Succession et perspectives d'avenir

Liebe Leserin, lieber Leser

Chères lectrices, chers lecteurs,

Als vor 30 Jahren, in der Zeit der Wirtschaftskrise, Jean-Christophe Gyr seine Arbeitsstelle verlor und in seiner beruflichen Neuorientierung die Gyr Edelmetalle als Einzelfirma gründete, lag der Goldpreis noch bei CHF 16'000/kg. Zu dieser Zeit war üblich, dass die Industrie teilweise happige Kleinmengenzuschläge für gängige Goldschmiedeateliermengen verlangte. Der Gründer störte sich daran, dass die Industrie die Bedürfnisse des Goldschmiedehandwerks nicht preisgerecht abbilden konnte. In dieser Denkweise entwickelte er das Prinzip der noch heute geltenden Preisstruktur unserer Firma. Aber vieles von damals ist heute anders. Technologischer Fortschritt, gesellschaftlicher Wandel, regulatorische Vorgaben und die wirtschaftlichen Voraussetzungen haben sich seither stark verändert. Dies hat auch die Goldschmiede-Branche als unser Hauptzielmarkt stark in ihrer Entwicklung und Arbeitsleistung beeinflusst.



Lorsque Jean-Christophe Gyr perd son emploi en pleine crise économique il y a 30 ans et que sa réorientation professionnelle lui permet de fonder l'entreprise individuelle Gyr Métaux Précieux SA, le prix de l'or évolue à CHF 16'000/kg. L'usage veut à l'époque que l'industrie demande parfois des suppléments conséquents pour petites quantités, même pour

les volumes usuels commandés par les ateliers de bijouterie. Le fondateur de la société estime alors incompréhensible que l'industrie ne puisse pas répondre aux besoins des artisans bijoutiers à un prix correct. C'est dans cet esprit qu'il décide de développer le principe de la structure des prix de notre entreprise encore en vigueur aujourd'hui. Beaucoup de détails ont cependant changé depuis. Le progrès technologique, les évolutions sociales, les dispositions réglementaires et les conditions économiques n'ont en effet plus grand-chose à voir avec la

Per 1. Januar 2024 wurde mir die Gesamtverantwortung als Geschäftsführer vom Eigentümer übertragen. Damit verbunden habe ich auch seine unternehmerischen Werte zur «treuhänderischen Verwaltung» übernommen. Hierbei steht unsere Verpflichtung gegenüber dem Goldschmiedehandwerk weiter an erster Stelle.

situation de l'époque. Ces développements ont aussi fortement impacté l'évolution et les prestations de travail de notre marché cible, à savoir la branche des bijoutiers.

In meiner neuen Verantwortung darf ich auf ein schlagkräftiges Team zurückgreifen, welches in den letzten 12 Monaten einige Wechsel erfahren hat. Wer die neuen Gesichter sind, erfahren Sie auf den nachfolgenden Seiten. Weiter stellen wir Ihnen mit dieser Ausgabe die neuen Produkte vor, welche unser Sortiment bereichern und unseren Kunden neue Perspektiven bieten sollen. Mit dem seit 01.01.2023 geltenden Bundesgesetz über die Kontrolle des Verkehrs mit Edelmetallen und Edelmetallwaren haben sich einige Gepflogenheiten geändert. Roger Hafner, Chef Aufsicht Edelmetallkontrolle, informiert über die Erfahrungen und Erkenntnisse aus bisherigen Kontrollen. Und zu guter Letzt führt Herr Gyr seine Gedanken zur Stabsübergabe aus und verabschiedet sich von der operativen Bühne der Firma.

Le 1er janvier 2024, le propriétaire de la société m'a transmis la responsabilité de la direction. J'ai donc également hérité de ses valeurs entrepreneuriales relatives à la «gestion fiduciaire». Par conséquent, nous nous engageons ici toujours en priorité vis-à-vis des artisans bijoutiers.

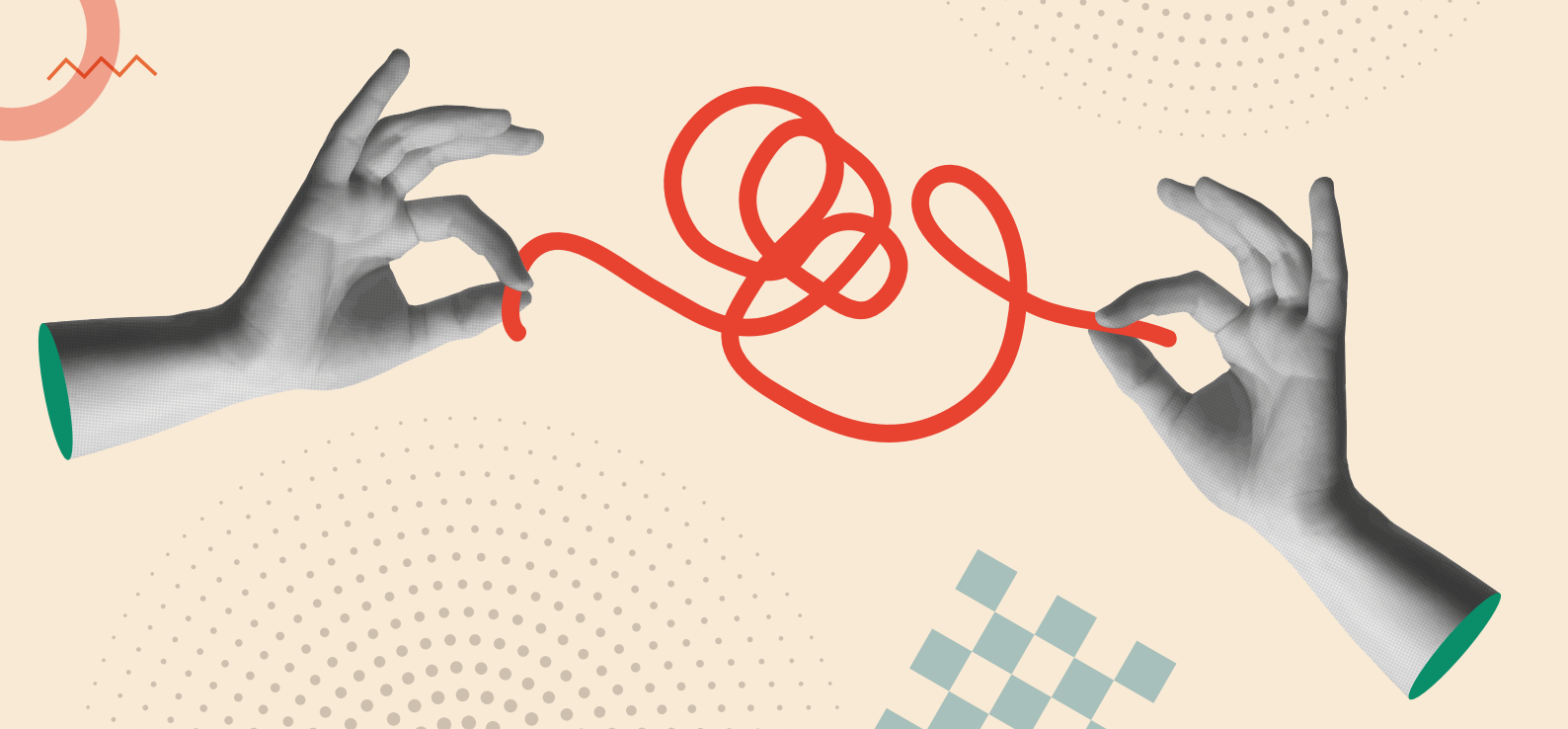
Dans le cadre de mes nouvelles responsabilités, j'ai l'opportunité de compter sur une équipe efficace qui a connu quelques changements ces 12 derniers mois. Vous découvrirez les nouveaux visages dans les pages suivantes. Dans ce numéro, nous vous présentons également les nouveaux produits de notre assortiment qui devraient offrir de nouvelles perspectives à notre clientèle. La loi fédérale sur le contrôle du commerce des métaux précieux et des ouvrages en métaux précieux en vigueur depuis le 1er janvier 2023 a fait évoluer quelques pratiques. Roger Hafner, responsable de la surveillance du contrôle des métaux précieux, donne des informations sur ses expériences et les connaissances recueillies suite aux contrôles réalisés jusqu'à présent. Et pour finir, Monsieur Gyr nous dévoile ses réflexions au sujet de cette remise de témoin et prend congé du secteur opérationnel de la société.

Ich wünsche Ihnen viel Spass bei der Lektüre und freue mich, mit meinen Kolleginnen und Kollegen weiter für Ihre Anliegen da zu sein.

Je vous souhaite une excellente lecture et je me réjouis de répondre à vos demandes avec mes collègues.

Herzlich / Cordialement

Christoph Minder
CEO



SERENA D'ANDREA ÜBER FÜHRUNG UND MOTIVATION
SERENA D'ANDREA PARLE DE DIRECTION ET DE MOTIVATION

Erfolg durch Teamwork

Le succès du travail d'équipe

Seit März 2024 leitet Serena D'Andrea den Schweizer Markt bei Gyr Edelmetalle AG. Mit einem Team von 12 Mitarbeitenden ist sie nicht nur für das tägliche Geschäft verantwortlich, sondern auch für strategische Ziele wie die Digitalisierung des Unternehmens und die Optimierung interner Prozesse. Als Quereinsteigerin bringt sie eine frische Perspektive in die Edelmetallbranche und eine beeindruckende Führungsstärke, die auf Vertrauen und Offenheit basiert. Doch wie genau schafft es Serena, ein solch engagiertes Team zu formen und welche Prinzipien leiten sie in ihrer Arbeit? Ein Interview mit ihr liefert die entsprechenden Antworten.

Depuis mars 2024, Serena D'Andrea est à la tête du marché suisse de Gyr Métaux Précieux SA. Avec les 12 membres de son équipe, elle n'est pas seulement en charge des affaires quotidiennes, mais aussi des objectifs stratégiques tels que la transformation numérique de l'entreprise et l'optimisation des processus internes. Issue d'un autre domaine professionnel, elle fait souffler une brise rafraîchissante sur la branche des métaux précieux et propose un style de conduite impressionnant, basé sur la confiance et l'ouverture. Mais comment Serena D'Andrea a-t-elle réussi à former une équipe aussi engagée et quels sont les principes suivis dans le cadre de son activité? L'interview ci-après répond à ces questions.

Was hat Dich dazu bewegt, Dich für unsere Firma zu entscheiden? Kennst du die Edelmetallbranche?

Als absolute Quereinsteigerin wurde ich durch eine langjährige Mitarbeiterin und sehr enge Freundin, Andrea Egli, auf diese spannende Stelle aufmerksam gemacht. Ich war beim letzten Arbeitgeber in den Startlöchern, eine Führungsstelle anzugehen und genoss die ganze Palette an Kaderausbildungen sowie Assessments auf Konzernbasis. Da ich mich in meinem Leben wie so oft lieber auf der Überholspur bewege, packte ich die Chance und nahm die neue Herausforderung an. Ich betrat gewiss Neuland, was die Branchenkenntnisse angeht. Als «KMU-Kind» fand ich mich schnell zurecht und konnte meinem grossen Wunsch etwas zu bewegen nachkommen.

Welche Ziele hast Du Dir für Deine erste Zeit bei uns gesetzt?

Als Erstes, möchte ich mein Team gut kennen lernen, verstehen, wo ihre Stärken liegen und wie wir sie gewinnbringend und dienstleistungsorientiert für unsere Kunden einbringen können. Zudem möchte ich die Digitalisierung in unserer Unternehmung vorantreiben und gewisse Prozesse vereinfachen, um sie effizienter zu gestalten. Als Basis brauche ich eine gewisse Marktkenntnis. Für mich steht jedoch der Mensch an erster Stelle und ich habe für mein Team immer ein offenes Ohr.

Was macht Dir an Deiner Rolle als Teamleiterin am meisten Freude?

Mitarbeitende als Mensch zu sehen und sie fördern sowie zu fordern. Es macht mir Spass zuzusehen, wenn sich die Teammitglieder weiterentwickeln (möchten) und ich sie begleiten darf. Ich meide auch keine Reibung oder Konflikte: Es muss nicht immer zu 100% harmonisch sein, denn nur wenn man sich aus seiner Komfortzone bewegt, kann man wachsen.

Wie bleibst Du in Deinem Fachgebiet auf dem neuesten Stand?

In Bezug auf die Edelmetallbranche lerne ich jeden Tag etwas Neues dazu – sei es im Gespräch mit Kunden oder auch dank meinen fachkompetenten Teamkolleginnen und -kollegen. In Bezug auf meine Führungsaufgaben, kann ich einerseits aus meinem Erfahrungsschatz, meinen Weiterbildungen, aber vor allem auch im Sparring mit meinem Vorgesetzten, Christoph Minder, meine Führungskompetenzen erweitern.



Qu'est-ce qui t'a poussée à choisir notre entreprise? Connais-tu la branche des métaux précieux?

Je viens d'un domaine professionnel très différent et c'est une collaboratrice de longue date et très bonne amie, Andrea Egli, qui a attiré mon attention sur ce poste passionnant. J'étais prête à assumer un poste de dirigeante auprès de mon dernier employeur et je disposais de toute la palette des formations de cadre requises ainsi que des assessments à un niveau supérieur. J'ai tendance à emprunter le plus souvent possible les voies rapides dans ma vie et j'ai donc saisi cette opportunité afin de relever un nouveau défi. En ce qui concerne les connaissances de la branche, j'arrivais en terre inconnue. Mais l'«enfant de PME» que je suis a rapidement trouvé ses repères et j'ai pu satisfaire mon désir de faire avancer les choses.

Quels objectifs t'es-tu fixés chez nous dans un premier temps?

Je voulais tout d'abord bien apprendre à connaître mon équipe, comprendre quels étaient ses atouts et savoir comment nous pouvions les utiliser de manière rentable et orientée sur le service en faveur de notre clientèle. Je souhaitais par ailleurs faire progresser la numérisation de notre entreprise et simplifier certains processus pour les rendre plus efficaces. Je

devais avoir certaines connaissances du marché pour cela. L'être humain reste cependant prioritaire pour moi et j'ai toujours une oreille attentive pour mon équipe.

Qu'est-ce qui te satisfait le plus dans ton rôle de cheffe d'équipe?

Considérer les membres du personnel comme des êtres humains, les solliciter, mais aussi les encourager. C'est génial de voir les membres de l'équipe (vouloir) se perfectionner et de pouvoir les accompagner dans ce cadre. Je n'évite pas non plus les frottements et les conflits: il n'est pas nécessaire que tout soit toujours parfaitement en harmonie, car ce n'est qu'en quittant sa zone de confort que l'on peut grandir.

Comment restes-tu parfaitement à jour dans ton domaine spécialisé?

Dans la branche des métaux précieux, j'apprends tous les jours quelque chose de nouveau, que ce soit en discutant avec la clientèle ou grâce aux collègues professionnels de mon équipe. En ce qui concerne les tâches de direction, je peux d'une part puiser dans mes nombreuses expériences et formations, et d'autre part, profiter du sparring avec mon supérieur, Christoph Minder, afin d'étendre mes compétences de management.

Welche Führungsprinzipien sind Dir am wichtigsten, und wie setzt Du diese in Deinem Team um?

Ganz nach dem Motto «Happy team, happy customer» liegen mir meine Teammitglieder sehr am Herzen. Mit meinem partizipativen Führungsstil ist ebenfalls die Meinung meiner Mitarbeitenden relevant. Aber am Ende des Tages, habe auch ich eine Aufgabe zu erfüllen und entscheide mich mit einem guten, ausbalancierten Bauchgefühl für die vernünftigste, wirtschaftlich sinnvollste Lösung.

Wie förderst Du die Zusammenarbeit innerhalb Deines Teams, um gemeinsam erfolgreich zu sein?

Eine offene Kommunikation mit viel Humor versuche ich vorzuleben, ebenfalls möchte ich mit gutem Beispiel vorangehen. Ich bin ein offenes Buch für mein Team: Ich sage ganz offen «heute ist nicht so ein guter Tag» oder eben schon. Wobei die vermeintlich schlechte Laune mit ein paar Flachwitzen und Situationskomik schnell verfliegt – das schätze ich sehr an meinem Team, sie akzeptieren und respektieren mich so wie ich bin und das möchte ich ihnen auch zurückgeben.

Welche Herausforderungen begegnen Dir als Teamleiterin und wie meisterst Du diese?

In einem Team gibt es immer unterschiedliche Persönlichkeiten und Arbeitsstile, was manchmal zu Konflikten oder Missverständnissen führen kann. Offene Kommunikation und regelmässige Teambesprechungen oder eben individuelle Gespräche können helfen, Missverständnisse zu klären. Es ist auch wichtig, ein Umfeld zu schaffen, in dem sich alle wohlfühlen und ihre Stärken einbringen können.

Kannst Du ein Beispiel nennen, bei dem Dein Team durch besondere Zusammenarbeit einen Erfolg erzielt hat?

Wir hatten durch das Allzeithoch des Goldpreises und wegen einiger Vakanzen sowie Ausfällen im Team etliches an Mehrarbeit zu bewältigen. Während dieser Zeit konnte ich auf ein engagiertes und sehr stark zusammenhaltendes Team zählen. Dies hat mich ebenfalls motiviert, dem Team von meiner Seite, wenn immer möglich etwas zurückzugeben und meine Wertschätzung zu zeigen.

Wie motivierst Du Dein Team, auch in stressigen Zeiten engagiert zu bleiben?

Die Motivation im Team auf einem konstant hohen Niveau zu halten, kann schwierig sein, besonders wenn es um langfristige Projekte oder wiederkehrende Aufgaben geht. Ich versuche klare Ziele zu setzen und feiere Erfolge, auch wenn sie noch so klein sind.

Was bedeutet Teamarbeit für Dich persönlich und wie prägt das Deine Führungsphilosophie?

Teamarbeit bedeutet für mich, dass man gemeinsam an einem Ziel arbeitet, wobei die Stärken jedes Einzelnen optimal genutzt werden. Teamarbeit bedeutet für mich die Balance zwischen Unabhängigkeit und Kooperation. Ich unterstütze, statt zu kontrollieren, fördere Eigenverantwortung und schaffe ein Umfeld, in dem Feedback

Quels principes de management sont les plus importants pour toi et comment les appliques-tu au sein de ton équipe?

Je suis la devise «Happy team, happy customer». Les membres de mon équipe sont donc très importants pour moi. L'avis de mes collaborateurs et collaboratrices est également pertinent dans mon style de management participatif. Mais à la fin de la journée, j'ai aussi une tâche à accomplir et je choisis avec une bonne intuition équilibrée la solution la plus raisonnable et judicieuse sur le plan économique.

Comment encourages-tu la collaboration au sein de ton équipe pour connaître le succès?

J'essaie d'adopter concrètement une communication ouverte avec beaucoup d'humour, je souhaite également donner le bon exemple. Je suis un livre ouvert pour mon équipe. Je dis très franchement «aujourd'hui n'est pas une très bonne journée» ou l'inverse. Souvent, les accès de mauvaise humeur peuvent être rapidement balayés par quelques plaisanteries et d'autres situations comiques. C'est ce que j'aime beaucoup avec les membres de mon équipe: ils m'acceptent et me respectent comme je suis, et je souhaite leur rendre la pareille.

Quels défis dois-tu relever en tant que cheffe d'équipe et comment les maîtrises-tu?

On trouve différentes personnalités et divers styles de travail dans une équipe. Il arrive que cela entraîne des conflits ou des malentendus. Une communication ouverte et des discussions communes ou individuelles régulières peuvent aider à clarifier les malentendus. Il est aussi important de créer un environnement dans lequel tout le monde se sent bien et peut faire valoir ses atouts.

Peux-tu donner un exemple de collaboration particulière qui a permis à ton équipe d'obtenir un succès?

Le pic historique du prix de l'or, plusieurs postes vacants et des absences ont engendré une charge de travail supplémentaire conséquente. Pendant cette période, j'ai pu compter sur une équipe engagée et très soudée. Cela m'a également motivée à rendre la pareille à mon équipe dès que je le pouvais et à lui montrer mon estime.

Comment motives-tu ton équipe à rester engagée, même en période de stress?

Il peut être difficile de garder la motivation d'une équipe à un niveau élevé constant, surtout lorsqu'il s'agit de projets à long terme ou de tâches récurrentes. J'essaie de définir des objectifs clairs et je célèbre même les succès les plus modestes.

Que signifie le travail d'équipe pour toi et dans quelle mesure influence-t-il ta conception du management?

Pour moi, le travail d'équipe consiste à travailler ensemble pour atteindre un objectif commun et utiliser efficacement les forces de chacun. Le travail d'équipe implique à mon avis un équilibre entre indépendance et coopération. Je soutiens, plutôt que je ne contrôle. J'encourage la responsabilité personnelle et je crée un



willkommen ist. Fehler sehe ich als Chance zur Verbesserung. Vertrauen, Offenheit und die Förderung individueller Potenziale sind die Basis meiner Führung.

Was ist Deiner Meinung nach der wichtigste Wert in einem erfolgreichen Team?

Meiner Meinung nach ist Vertrauen der wichtigste Wert in einem erfolgreichen Team. Vertrauen bildet die Basis für offene Kommunikation, Zusammenarbeit und gegenseitigen Respekt. Wenn Teammitglieder einander vertrauen, können sie ehrlich über Ideen, Bedenken und Fehler sprechen, ohne Angst vor negativen Konsequenzen zu haben. Dies fördert eine Kultur der Innovation und Verbesserung.

Und nun noch zwei persönliche Fragen: Gibt es ein Zitat oder ein Motto, das Dich durch Dein Leben begleitet?

«Nichts ist so beständig wie der Wandel.» - ein Sprichwort vom griechischen Philosoph Heraklit. Ich bin offen für Veränderung und versuche immer am Ball zu bleiben. Besonders in der heutigen schnelllebigen Zeit ist das eine vorteilhafte Eigenschaft.

Welches Gericht kochst Du am liebsten für Freunde und Familie?

Oh, da gibt es ganz viele. Von gutbürgerlichen Äplern Magronen, über Spaghetti Carbonara oder Fajitas für mein Team. Ich bin da sehr international unterwegs, trotz meiner italienischen Wurzeln.

Vielen Dank für deine spannenden Ausführungen!

environnement favorable aux feedbacks. Je considère les erreurs comme des opportunités d'amélioration. Mon style de conduite est basé sur la confiance, l'ouverture et la promotion des potentiels individuels.

Quelle est à ton avis la valeur la plus importante pour qu'une équipe connaisse le succès?

À mon avis, la valeur la plus importante pour qu'une équipe connaisse le succès est la confiance. C'est la base d'une communication ouverte, de toute collaboration et du respect mutuel. Lorsque les membres d'une équipe se font confiance, ils peuvent aborder franchement des idées, des pensées et des erreurs, sans avoir peur d'éventuelles conséquences négatives. Ceci favorise une culture de l'innovation et de l'amélioration.

Et maintenant, deux questions personnelles: y a-t-il une citation ou une devise qui t'accompagne dans ta vie?

«Rien n'est permanent, sauf le changement», une citation du philosophe grec Héraclite. Je suis ouverte au changement et j'essaie toujours de rester à jour. C'est avantageux, en particulier en cette époque où tout va très vite.

Quel plat cuisines-tu le plus volontiers pour tes amis et ta famille?

Oh! Il y en a beaucoup: les traditionnels macaronis de chalet, les spaghetti carbonara ou encore les fajitas pour mon équipe. J'aime beaucoup la cuisine internationale, malgré mes racines italiennes.

Merci pour toutes ces informations très intéressantes!



NURIA ESTEVEZ & TABEA SEITZ IM PORTRÄT
PORTRAIT DE NURIA ESTEVEZ & TABEA SEITZ

Service mit einem Lächeln Un service avec le sourire

Ob telefonisch, per E-Mail oder persönlich – Nuria Estevez und Tabea Seitz sind oft die ersten Ansprechpartnerinnen bei Gyr Edelmetalle für die Kundschaft. Mit ihrer freundlichen und kompetenten Art sorgen sie dafür, dass sich jeder Kunde gut aufgehoben fühlt. Doch wer sind die Menschen hinter den Stimmen? Wir haben den beiden einige persönliche Fragen gestellt, um sie näher kennenzulernen. Lassen Sie sich überraschen von den Einblicken, die sie uns gegeben haben.

Que ce soit par téléphone, par e-mail ou en personne, Nuria Estevez et Tabea Seitz sont souvent les premières interlocutrices de Gyr Métaux Précieux lorsqu'il s'agit de répondre aux questions des clients. Grâce à leur amabilité et à leur compétence, elles font en sorte que chaque client se sente entre de bonnes mains. Mais qui sont les personnes qui se cachent derrière ces voix ? Nous leur avons posé quelques questions personnelles afin de mieux les connaître.

Wie lange arbeitet ihr schon bei Gyr Edelmetalle?
 Depuis combien de temps travaillez-vous chez Gyr Métaux Précieux ?



1 an / 1 an

Welche Sprachen spricht ihr?
 Quelles langues parlez-vous ?



Allemand, espagnol, anglais, français /
 Allemand, anglais, français (un petit peu)

Schokolade oder Chips?
 Chocolat ou chips ?



Chocolat / Chocolat

Was sind eure täglichen Hauptaufgaben?
 Quelles sont vos tâches principales au quotidien ?



Facturation de la fonte, préparation, suivi de la clientèle / service à la clientèle.

Welche Ausbildung habt ihr gemacht?
 Quelle formation avez-vous suivie ?



Commercial / Gestionnaire du commerce de détail Montres & Bijoux

Wie alt seid ihr?
Quel âge avez-vous ?



29 / 20

Habt ihr ein spezielles Talent?
Avez-vous un talent particulier ?



Je ris à chaque blague / Je suis quelqu'un de sympathique

Was ist euer Lieblingsgericht?
Quel est votre plat préféré ?



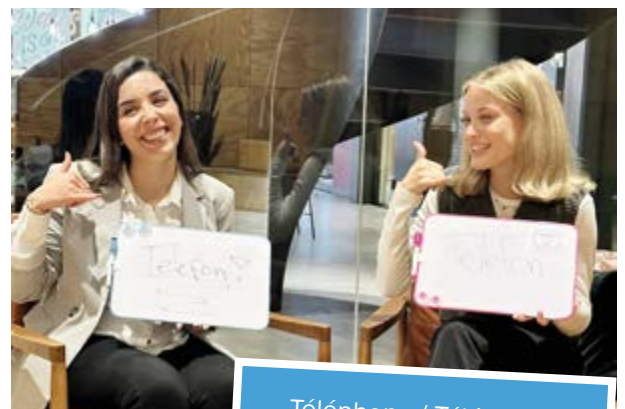
Pizza / Curry thai

Eher Frühaufsteher oder Morgenmuffel?
Plutôt lève-tôt ou lève-tard ?



Lève-tôt / Lève-tôt

Anfragen lieber per Telefon oder E-Mail?
Préférez-vous recevoir vos demandes par téléphone ou par e-mail ?



Téléphone / Téléphone

Mein Lieblingsedelmetall ist...?
 Mon métal précieux préféré est... ?



Or blanc AUPD16 / AU4N + platine

Wenn Du ein Schmuckstück selbst designen könntest, welches wäre es?
 Si tu pouvais créer toi-même un bijou, quel serait-il ?



Bague / Bracelet de tennis avec Fancy Diamonds

Eine Sache, die ich immer bei mir habe...?
 Une chose que j'ai toujours sur moi ... ?



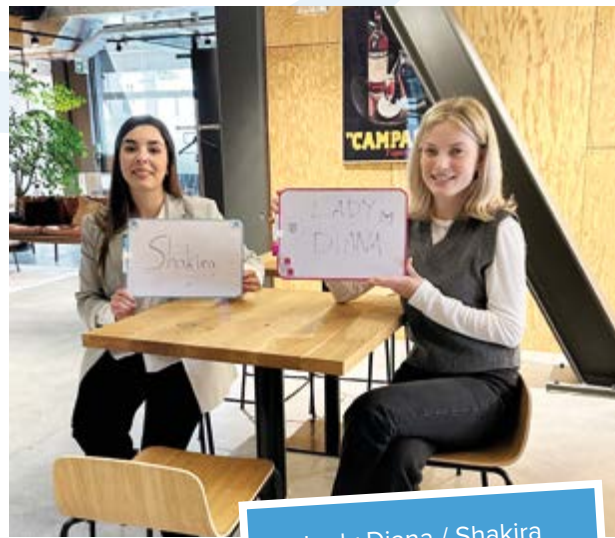
Des bonbons / Carmex (baume à lèvres)

Mit welcher berühmten Persönlichkeit würdet ihr gerne einen Tag verbringen?
 Avec quelle personnalité célèbre aimeriez-vous passer une journée ?

In drei Worten beschreiben mich meine Kolleg*innen so:
 En trois mots, mes collègues me décrivent ainsi :



aimable, serviable, attentif / aimable, décontracté



Lady Diana / Shakira



GROSS FACT

61.2561 g

110/←

Regulierung des Ankaufs von Altedelmetallen

Réglementation de l'achat de métaux précieux usagés

Text Roger Hafner, Chef Aufsicht EMK

Goldverkauf ist Vertrauenssache. So der Volksmund. Nicht alleine deshalb wurde per 1.1.2024 nach einer Übergangsfrist von einem Jahr die neue Regulierung über den gewerblichen Ankauf von Altedelmetallen in Kraft gesetzt. Das Zentralamt für Edelmetallkontrolle berichtet über die ersten Erfahrungen mit der Regelung, den Kontrollen und den grössten Problemfeldern.

Seit dem 1. Januar 2024 müssen gewerbliche Ankäufer von Altedelmetallen bei der Edelmetallkontrolle registriert sein oder über eine entsprechende Bewilligung verfügen. Als gewerbsmässig gilt, wer für mindestens 50'000 Franken pro Jahr Altedelmetalle ankauft. Mittlerweile sind rund 400 Ankäufer registriert. Weitere fünf Unternehmen, die nicht über einen Handelsregistereintrag verfügen, verfügen über eine Ankaufsbewilligung. Sie sind verpflichtet, ihre Kunden zu identifizieren und die Ankäufe zu dokumentieren. Damit soll verhindert werden, dass Edelmetalle aus nicht nachvollziehbaren oder gar illegalen Quellen in den regulären Kreislauf gelangen.

Ankäufer, die als nicht gewerbsmässig gelten (also die den Ankaufswert von 50'000 Franken pro Jahr nicht erreichen) müssen in der Lage sein zu beweisen, dass sie den Schwellenwert eben nicht überschreiten.

La vente d'or est une affaire de confiance. C'est ce que dit le dicton populaire. Ce n'est pas la seule raison pour laquelle la nouvelle réglementation sur l'achat professionnel de métaux précieux usagés est entrée en vigueur le 1.1.2024, après une période de transition d'une année. Le Bureau central du contrôle des métaux précieux fait part de ses premières expériences faites avec la réglementation, les contrôles et les principaux domaines problématiques.

Depuis le 1er janvier 2024, les acheteurs professionnels de métaux précieux usagés doivent être enregistrés auprès du Contrôle des métaux précieux ou disposer d'une patente correspondante. Le caractère professionnel (par métier) est établi lorsque toute personne achète pour au moins 50'000 francs par an de métaux précieux usagés. Entre-temps, environ 400 acheteurs sont enregistrés. Cinq autres entreprises, qui ne sont pas inscrites au registre du commerce, disposent d'une patente d'acheteur. Elles sont tenues d'identifier leurs clients et de documenter leurs achats. L'objectif est d'éviter que des métaux précieux provenant de sources non traçables, voire illégales, n'entrent dans le circuit régulier.

Les acheteurs qui ne sont pas considérés comme professionnels (c'est-à-dire qui n'atteignent pas la valeur d'achat de 50'000 francs par an) doivent être en mesure de prouver qu'ils ne dépassent pas ce seuil.

Weitere Informationen dazu finden sich im Internet unter Gewerbsmässiger Ankauf von Altedelmetallen (Schmelzgut).

Vous trouverez de plus amples informations à ce sujet sur Internet sous achat professionnel de métaux précieux usagés (matières pour la fonte).

Erfahrungen aus ersten Kontrollen

Die Edelmetallkontrolle ist mit der Aufsicht des Altedelmetallhandels beauftragt. Die Mitarbeiter der Kontrollämter führen im Jahr 2024 rund 100 Kontrollen bei registrierten Ankäufern durch. Dabei wird geprüft, ob der Pflicht zur Registrierung sowie den Dokumentations- und Identifikationspflichten nachgekommen wird. Das Gesamtbild der Einhaltung der Pflichten nach Artikel 172e der Edelmetallkontrollverordnung kann grundsätzlich als gut bezeichnet werden. Folgende Mängel werden aber regelmässig festgestellt und wir nehmen die Gelegenheit wahr, nachstehend darauf hinzuweisen:

- **Mangelhafte Kundenidentifikation** (fehlende oder unvollständige Adressen) und **fehlende Angabe des Identifikationsnachweises**: oft wird argumentiert, dass es sich um langjährige Kunden handle, bei denen man nun nicht plötzlich mehr Angaben verlangen könne. Auf diese Minimalangaben kann aus rechtlicher Sicht aber nicht verzichtet werden. Bei regelmässigen und bekannten Kunden kann der Identifikationsnachweis zum Beispiel einmalig geprüft werden.
- Die **Warenbeschreibungen** sind oft zu summarisch. Diese müssen einen genauen Rückschluss auf die Ware zulassen. Einfache Angaben wie «Altgold» oder «Schmuck» sind also zu ungenau. Besser ist z.B. «Ring aus 750er Gold». Im Weiteren bildet auch das **Gewicht** der Ware Bestandteil der Aufzeichnungen.

Aus Kontrollsicht wäre es ideal, wenn z.B. ein gemeinsames Foto von Identifikationsnachweis (ID oder Pass) und der Ware auf der Waage zusammen mit der Quittung abgelegt werden würden (s. Foto). Andernfalls ist aber in jedem Fall darauf zu achten, dass die erforderlichen Aufzeichnungen in vollständiger und nachvollziehbarer Weise erfolgen.

- Registrierte Ankäufer sind verpflichtet, auf Firmenschildern, Briefköpfen oder im Internet **auf die erhaltene Registrierung/Bewilligung hinzuweisen**. Diese Vorgabe beurteilen wir mit angemessener Pragmatik.



BEISPIEL WARE AUF WAAGE MIT ID-KARTE. | EXEMPLE DE MARCHANDISE SUR UNE BALANCE AVEC CARTE D'IDENTIFICATION.

Expériences des premiers contrôles

Le Contrôle des métaux précieux est chargé de la surveillance du commerce des métaux précieux usagés. En 2024, les collaborateurs des bureaux de contrôle effectueront une centaine de contrôles auprès d'acheteurs enregistrés. Ils vérifient à cette occasion l'obligation de s'enregistrer et si les obligations de documentation et d'identification sont respectées. Le respect des obligations prévues à l'article 172e de l'ordonnance sur le contrôle des métaux précieux peut en principe être qualifiée de bonne. Les manquements suivants sont toutefois régulièrement constatés et nous profitons de l'occasion pour les mentionner ci-après :

- **Identification insuffisante des clients** (adresses manquantes ou incomplètes) et **absence d'indication de la preuve de l'identification** : Il est souvent argumenté qu'il s'agit de clients de longue date auxquels on ne peut pas demander soudainement plus d'informations. D'un point de vue juridique, on ne peut toutefois pas renoncer à ces informations minimales. Pour les clients réguliers et connus, la preuve d'identification peut par exemple être vérifiée une seule fois.
- **Les descriptions des marchandises** sont souvent trop sommaires. Elles doivent permettre de tirer des conclusions précises sur la marchandise. De simples indications telles que «vieil or» ou «bijoux» sont donc trop imprécises. Il est préférable d'indiquer par exemple «bague en or 750». Par ailleurs, le **poids** de la marchandise fait également partie intégrante des informations à relever.

Du point de vue du contrôle, l'idéal serait par exemple une photo commune de la preuve d'identification (carte d'identité ou passeport) et de la marchandise déposée sur la balance avec le reçu (voir photo). Sinon, il faut veiller dans tous les cas à ce que les informations nécessaires soient relevées de manière complète et compréhensible.

- Les acheteurs enregistrés sont tenus de **mentionner l'enregistrement/la patente reçue** sur les enseignes, les en-têtes de lettres ou sur Internet. Nous appliquons

In jedem Fall erwarten wir die Anpassung von Formularen bei Akteuren, bei denen der Ankauf von Altedelmetallen der Hauptzweck ist. Inserate oder Flyer, mit welchen explizit für den Ankauf von Altedelmetallen geworben wird, sind auf jeden Fall mit dem entsprechenden Vermerk zu versehen (z.B. «registrierter Ankäufer bei Edelmetallkontrolle»).

Strafen und Sanktionen

Wer der Pflicht zur Registrierung (bzw. Erlangung einer Bewilligung) nicht nachkommt oder den mit der Registrierung/Bewilligung verbundenen Identifikations- und Dokumentationspflichten nicht nachkommt, macht sich strafbar.

Mängel von geringerer Tragweite erledigt die Edelmetallkontrolle mit einer Korrekturmassnahme, deren fristgerechte Umsetzung geprüft wird. Das Zentralamt kann Ordnungsbussen bis zu CHF 2'000 verhängen. Solche Bussen spricht das Zentralamt beispielsweise aus bei der Pflichtverletzung des unterlassenen Hinweises auf die Registrierung in Inseraten und Flyern. Dabei handelt es sich in der Regel um Wiederholungsfälle. Bei systematischen und schweren Verfehlungen entscheidet das Zentralamt über eine allfällige Anzeige bei den für die Strafverfolgung zuständigen kantonalen Behörden.

Risikowaren

Bei der Annahme von **Altedelmetallen aus dem Ausland** müssen Ankäufer besonders vorsichtig sein. Die Einfuhr mit der Absicht des Verkaufs im Inland qualifiziert sich als Handelswarenverkehr und nicht Reiseverkehr. Will ein Kunde offensichtlich aus dem Ausland zugeführtes Altedelmetall verkaufen empfiehlt es sich, sich bezüglich der vorgängig erfolgten Zollanmeldepflicht zu versichern. Andernfalls kann der Ankäufer für die Einfuhrabgaben solidarisch haftbar erklärt werden. Mehr dazu findet sich in der Linksammlung auf Seite 17.

cette exigence avec un pragmatisme raisonnable. Dans tous les cas, nous attendons l'adaptation des formulaires pour les acteurs dont l'achat de métaux précieux usagés est l'activité principale. Sur les annonces ou les prospectus faisant explicitement la promotion de l'achat de métaux précieux usagés, la mention correspondante (p. ex. «acheteur enregistré auprès du Contrôle des métaux précieux») doit être mentionnée.

Peines et sanctions

Toute personne qui ne respecte pas l'obligation de s'enregistrer (ou d'obtenir une patente) ou qui ne respecte pas les obligations d'identification et de documentation liées à l'enregistrement/l'autorisation est punissable.

Les manquements de moindre importance sont réglés par le contrôle des métaux précieux au moyen d'une mesure corrective dont la mise en œuvre dans les délais impartis est vérifiée. Le Bureau central peut infliger des amendes d'ordre d'un montant maximal de CHF 2'000. Le Bureau central prononce de telles amendes par exemple en cas de manquement à l'obligation de ne pas mentionner l'enregistrement dans les annonces et les prospectus. Il s'agit en général de cas de récidive. En cas de manquements systématiques et graves, le Bureau central décide d'une éventuelle dénonciation auprès des autorités cantonales compétentes en matière de poursuite pénale.

Marchandises à risque

Les acheteurs doivent être particulièrement prudents lorsqu'ils acceptent **des métaux précieux usagés en provenance de l'étranger**. L'importation dans l'intention de vendre en Suisse est qualifiée de trafic de marchandises de commerce et non de trafic touristique. Si un client souhaite vendre des métaux précieux usagés manifestement importés de l'étranger, il est recommandé de s'assurer de l'obligation de déclaration en douane préalable. Dans le cas contraire, l'acheteur peut être déclaré solidairement responsable des taxes



AUS PRODUKTIONSABFÄLLEN SELBST EINGESCHMOLZENE ERZEUGNISSE SIND NICHT FREI HANDELBAR. |
LES PRODUITS FONDUS À PARTIR DE DÉCHETS DE PRODUCTION NE SONT PAS LIBREMENT COMMERCIALISABLES.



TYPISCHE INSERATE «FLIEGENDER ANKÄUFER». | ANNONCES TYPIQUES D'«ACHETEURS ITINÉRANTS».

Ebenfalls Risiken birgt der Ankauf von **Schmelzprodukten** zur Verwertung, namentlich **Goldbarren**. Solche dürfen nur angenommen werden, wenn es sich um bekannte, anerkannte Schmelzprodukte von Schweizer Herstellern (Handelsprüfern) handelt oder solche von Herstellern, die auf der «good delivery»-Liste der London Bullion Market Association aufgeführt sind. Der Handel mit Goldbarren, die die obigen Bedingungen nicht erfüllen, stellt einen strafbaren Tatbestand dar.

Vorsicht ist auch bei Schmelzprodukten in anderer Form angebracht, die über keine nachvollziehbaren Bezeichnungen (Stichwort: individuelle Schmelzbewilligung) verfügen. Solche aus Produktionsabfällen geschmolzene Erzeugnisse sind ebenfalls nicht frei handelbar, sollten aber aus privater Hand eher selten vorkommen.

«Fliegende Ankäufer»

Sie kennen sie alle, die Inserate und Flyer der sogenannten «fliegenden Ankäufer». Sie werben vorzugsweise in Zeitungen oder mittels Flyer im Briefkasten mit Spitzenpreisen für den Ankauf vorzugsweise von Gold. Die Inserate sind unübersichtlich und bereiten Identifikation und Kontaktaufnahme bereiten Schwierigkeiten. Meist beschränken sich diese Ankäufer auf die Angabe eines Namens und einer Telefonnummer, die zudem oft wechseln. Adressen oder klare Angaben, die die Person oder das Unternehmen identifizieren lassen, sind nicht vorhanden.

Die Identifikation, Verfolgung und Prüfung dieser Klientel bereitet der Edelmetallkontrolle erheblichen Aufwand.

d'importation. Vous pouvez en savoir plus à ce sujet dans la collection de liens à la page 17.

L'achat de **produits de la fonte** destinés à la valorisation, notamment les **lingots d'or**, comporte également des risques. Ceux-ci ne peuvent être acceptés que s'il s'agit de produits de fonte connus et reconnus de fabricants suisses (essayeurs de commerce) ou de fabricants figurant sur la liste «good delivery» de la London Bullion Market Association. Le commerce de lingots d'or qui ne remplissent pas les conditions ci-dessus constitue une infraction pénale.

La prudence est également de mise pour les produits de la fonte sous d'autres formes qui ne disposent pas de désignations traçables, de marquages (p. ex. : autorisation individuelle de fondeur). De tels produits fondus à partir de déchets de production ne sont pas non plus librement commercialisables, mais ils devraient être plutôt rares en provenance de particuliers.

«Acheteurs itinérants»

Vous connaissez tous les annonces et les prospectus des «acheteurs itinérants». Ils font de la publicité, de préférence dans les journaux ou par le biais de prospectus dans les boîtes aux lettres, en proposant des prix très élevés pour l'achat d'or. Les annonces sont peu claires, l'identification et la prise de contact sont difficiles. La plupart du temps, ces acheteurs se limitent à indiquer un nom et un numéro de téléphone qui, de plus, changent souvent. Il n'y a pas d'adresses ou d'indications claires permettant d'identifier la personne ou l'entreprise.

Dank der zahlreich erhaltenen Inserate und Flyer konnte sich die Edelmetallkontrolle mittlerweile eine gute Übersicht über die Akteure verschaffen und einen Grossteil dieser Klientel identifizieren. Zusammen mit verschiedenen Regionalpolizeien konnten Kontrollen durchgeführt werden, die in mehreren Fällen zu Anzeigen bei den zuständigen Strafverfolgungsbehörden führten. Die grösste Schwierigkeit besteht darin, den Tatbestand des Überschreitens des Schwellenwertes (CHF 50'000/Jahr) und damit des Ankaufs ohne Registrierung/Bewilligung festzustellen. Das lässt sich bei einer Ankaufveranstaltung jedoch kaum überprüfen, da die Unterlagen vor Ort schlicht nicht vorhanden sind. Im Weiteren sieht die Edelmetallkontrollgesetzgebung keine Zwangsmassnahmen vor. Die Edelmetallkontrolle kann also keine Durchsuchungsmassnahmen vornehmen und auch keine Veranstaltungen abbrechen (lassen). Daher setzt die Edelmetallkontrolle weiter auf die Zusammenarbeit mit regionalen Polizeien, um Interventionen durchzuführen mit dem Ziel, dass fehlbare Ankäufer zur Anzeige gebracht werden können.

Um auf die Risiken unseriöser Ankäufer aufmerksam zu machen, hat die Edelmetallkontrolle im Sommer eine Empfehlung an die Konsumenten veröffentlicht.

Fazit

Die Regulierung des Ankaufs von Altedelmetallen hat sich gut eingespielt, die Mehrheit der registrierten Ankäufer hält die Vorgaben weitgehend ein. Die Handhabung unseriöser Ankäufer kann noch verbessert werden. Dazu sind aber strengere Gesetzesgrundlagen erforderlich, die aus Sicht Edelmetallkontrolle nicht zu Lasten der korrekt arbeitenden Ankäufer fallen sollten.

L'identification, la vérification et la poursuite de cette clientèle représentent un travail considérable pour le contrôle des métaux précieux. Grâce aux nombreuses annonces et aux prospectus reçus, le Contrôle des métaux précieux a pu entre-temps se faire une bonne idée des acteurs et en identifier une grande partie. Des contrôles ont pu être effectués en collaboration avec différentes polices régionales et ont abouti dans plusieurs cas à des dénonciations auprès des autorités de poursuite pénale compétentes. La plus grande difficulté consiste à établir l'infraction de dépassement du seuil (CHF 50'000/an) et donc d'achat sans enregistrement/patente. Or, cela ne peut guère être vérifié lors d'une journée d'achat, car les documents ne sont tout simplement pas disponibles sur place. Par ailleurs, la législation sur le contrôle des métaux précieux ne prévoit pas de mesures de contrainte. Le contrôle des métaux précieux ne peut donc pas procéder à des mesures de perquisition ni interrompre ou faire interrompre des activités d'achats de métaux précieux usagés. C'est pourquoi le Contrôle des métaux précieux continue de miser sur la collaboration avec les polices régionales pour effectuer des contrôles dans le but de pouvoir dénoncer les acheteurs fautifs.

Afin d'attirer l'attention sur les risques d'acheteurs peu scrupuleux, le Contrôle des métaux précieux a publié cet été une recommandation à l'attention des consommateurs.

Conclusion

La réglementation de l'achat de métaux précieux usagés est bien établie, la majorité des acheteurs enregistrés respectent largement les exigences légales. La gestion de certains acheteurs itinérant peut encore être améliorée. Mais pour cela, il faut des bases légales plus strictes qui, du point de vue du CMP, ne devraient pas se faire au détriment des acheteurs qui travaillent correctement.

LINKS | LIENS



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Finanzdepartement EFD
Département fédéral des finances DFF
Bundesamt für Zoll und Grenzsicherheit BAZG
Office fédéral de la douane et de la sécurité des frontières OFDF



OEKOGOLD®-Mitgliedschaft 2025

Adhésion à OEKOGOLD® 2025

Die Edelmetalle aus dem gesamten Halbzeugsortiment, die sie bei Gyr Edelmetalle beziehen können, stammen aus recycelten und zertifizierten Quellen.

Gestalten Sie daraus ökologisch nachhaltigen Schmuck mit gutem Gewissen und überzeugen Sie Ihre Kundenschaft: Jetzt kostenlose Mitgliedschaft für 2025 anfragen und profitieren: **info@gyr.ch**

Weitere Informationen auch unter: **www.oekogold.ch** oder QR-Code scannen.

Les métaux précieux de l'ensemble de l'assortiment de produits semi-finis que vous pouvez acheter chez Gyr Métaux Précieux proviennent de sources recyclées et certifiées.

Créez des bijoux durables et écologiques en toute bonne conscience et convainquez votre clientèle: demandez dès maintenant votre adhésion gratuite pour 2025 et profitez-en: **info@gyr.ch**

Plus d'informations sur: **www.oekogold.ch** ou scanner le code QR.

SCAN ME



OEKOGOLD®- STARTER KIT

Marketing mit Weitblick

Marketing futé

Seit Februar 2024 lenkt Tara Gross die Marketing- und Kommunikationsabteilung der Gyr Edelmetalle AG. Mit einem tief verwurzelten Wissen über die Schmuckbranche, der in den Optik-, Uhren- und Schmuckgeschäften ihrer Eltern seinen Ursprung fand, und einer fundierten Ausbildung in der Hotellerie, bringt sie eine einzigartige Mischung aus hoher Dienstleistungsbereitschaft, einer Affinität zu Edelmetallen und einem grossen Verständnis der Kundenbedürfnisse in ihre Arbeit mit ein. Im Frühjahr 2024 schloss die erfahrene Marketingexpertin ihr Masterstudium im Bereich Digitaler Transformation ab und vertiefte damit ihre Fähigkeiten in den Bereichen Digitalisierung, Trends, Innovationen und zukunftsweisendes Marketing.

Aktuelle Trends der Branche sieht Tara Gross vor allem im wachsenden Bedürfnis nach Individualität, ethischem Konsum und persönlicher Beratung – und das zunehmend auch online. «Kunden legen immer mehr Wert auf individuell gestaltete Produkte», erklärt Gross. Besonders in der Schmuckindustrie sind massgeschneiderte Schmuckstücke und personalisierte Gravuren gefragt, da sie nicht nur Individualität bieten, sondern auch eine tiefe emotionale Bindung zum Schmuckstück schaffen.

Ein weiterer wesentlicher Trend sind Nachhaltigkeit und Ethik. Der Einfluss der Nachhaltigkeit auf das Goldschmiedehandwerk hat in den letzten Jahren erheblich zugenommen und stellt eine bedeutende Herausforderung für die Branche dar. Umweltbewusste Verbraucher werden vermehrt nach ethisch und ökologisch verträglichen Schmuckoptionen suchen.

«Kunden achten zunehmend auf die Herkunft der Materialien und die ethischen Standards in der Herstellung», betont Gross. Goldschmiede werden gefordert sein, innovative Wege zu finden, um Nachhaltigkeit in

Tara Gross est à la tête du département Marketing et communication de Gyr Métaux Précieux SA depuis février 2024. Au bénéfice d'une solide formation en hôtellerie ainsi que de connaissances approfondies de la branche joaillière acquises à l'origine dans les commerces optiques, horlogers et joailliers de ses parents, elle intègre à son activité professionnelle une combinaison unique de sens élevé du service, d'affinité pour les métaux précieux et de compréhension des besoins de la clientèle. Au printemps 2024, cette spécialiste expérimentée en marketing termine son master en transformation numérique et approfondit ainsi ses compétences dans les domaines de la numérisation, des tendances, des innovations et du marketing du futur.

Pour Tara Gross, les tendances actuelles de la branche s'articulent surtout autour des besoins croissants d'individualité, de consommation éthique et de conseil personnel, et ce de plus en plus en ligne. «La clientèle donne toujours plus de valeur aux produits réalisés sur mesure», explique-t-elle. Les bijoux et gravures personnalisés sont particulièrement demandés dans l'industrie joaillière, car ils symbolisent non seulement une certaine individualité, mais favorisent aussi un lien émotionnel profond avec le bijou.

Le développement durable et l'éthique constituent une autre tendance. L'impact du développement durable sur l'artisanat des bijoutiers a sensiblement augmenté ces dernières années et représente un défi significatif pour la branche. Les consommatrices et consommateurs respectueux de l'environnement cherchent de plus en plus des bijoux éthiques et écocompatibles.

«La clientèle fait toujours plus attention à l'origine des matériaux et aux standards éthiques de production», souligne Tara Gross. Les bijoutières et bijoutiers sont encouragés à trouver des solutions novatrices pour intégrer



DIGITALISIERUNG IM HANDWERK: NEUE WEGE FÜR PRÄZISION UND EFFIZIENZ. | LA NUMÉRISATION DANS LE COMMERCE: DE NOUVELLES VOIES POUR LA PRÉCISION ET L'EFFICACITÉ.

ihre Geschäftspraktiken zu integrieren und gleichzeitig qualitativ hochwertige Produkte anzubieten. Die Gyr Edelmetalle AG unterstützt die Schmuckschaffenden seit 2013 mit dem Label «Oekogold» und setzt dabei auf höchste Transparenz: Alle Edelmetalle im Halbzeugsortiment sind aus zertifizierten Recyclingquellen und ausschliesslich aus dem Sekundärkreislauf. Das bedeutet, dass nur recyceltes Edelmetall verwendet wird, welches vom Responsible Jewellery Council (RJC) in London zertifiziert wurde. «Damit bieten wir Goldschmiedinnen und Goldschmiedinnen die Grundlage, um den nachhaltigsten Schmuck herzustellen, den man sich vorstellen kann.»

Auch die digitale Präsenz spielt in der Zukunft eine zentrale Rolle. Der Online-Handel wächst weiterhin stark, und auch die Bedeutung des Webauftritts. Die Kommunikation über die digitalen Medien in der Uhren- und Schmuckbranche dürfen nicht unterschätzt werden. «Ein optimiertes Kundenerlebnis, kombiniert mit der Effizienzsteigerung von digitalisierten Prozessen in den Unternehmen ermöglicht es, in der Zukunft beständig zu bleiben und Kunden zu halten», erklärt sie.

Ein weiterer Trend, der zunehmend an Bedeutung gewinnt, ist die Nutzung von KI-gestützten Tools und Programmen zur Verbesserung der Personalisierung in



le développement durable à leurs pratiques commerciales tout en proposant des produits de grande qualité. Depuis 2013, Gyr Métaux Précieux SA soutient les créatrices et créateurs de bijoux avec son label «Oekogold» et mise ainsi sur la transparence: tous les métaux précieux de l'assortiment de produits semi-finis proviennent exclusivement de sources certifiées de filières de recyclage. Cela signifie que seuls sont utilisés des métaux précieux recyclés certifiés par le Responsible Jewellery Council (RJC) à Londres. «Nous proposons ainsi aux bijoutières et aux bijoutiers des bases leur permettant de réaliser les bijoux les plus durables que l'on puisse imaginer.»

La présence numérique jouera également un rôle primordial à l'avenir. Le commerce en ligne continue à progresser, tout comme l'importance d'une présence en ligne. Il ne faut surtout pas sous-estimer la communication via les médias numériques dans la branche horlogère et joaillière. «Une expérience client optimisée, associée à l'amélioration de l'efficacité des processus numériques dans les entreprises, permettra à l'avenir de rester constant et de fidéliser la clientèle», affirme-t-elle.

Une autre tendance qui gagne en importance est l'utilisation d'outils et de programmes basés sur l'IA afin d'améliorer la personnalisation du contact client et d'optimiser les processus opérationnels. Ces technologies permettent



DIGITALISIERUNG BIETET DIE CHANCE, ADMINISTRATIVE AUFGABEN EFFIZIENT ZU AUTOMATISIEREN. | LA NUMÉRISATION OFFRE LA POSSIBILITÉ D'AUTOMATISER LES TÂCHES ADMINISTRATIVES EFFICACEMENT.

der Kundenansprache und zur Optimierung operativer Prozesse. Diese Technologien bieten die Möglichkeit, wiederkehrende und administrative Aufgaben effizient zu automatisieren, wodurch mehr Zeit für den direkten Kundenkontakt frei wird. Insbesondere der Einsatz von Tools wie «ChatGPT» zur Unterstützung bei repetitiven Tätigkeiten und zur Inspiration in Kreativprozessen eröffnet neue Wege, um sich intensiver mit den individuellen Bedürfnissen der Kunden auseinanderzusetzen.

Die Digitalisierung bringt jedoch auch nicht zu unterschätzende Herausforderungen mit sich, insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen. «Begrenztheit in der persönlichen Zeit und der Mitarbeiterressourcen, technologische Komplexität und Widerstand gegen Veränderung» sind laut Gross die grössten Hürden. «Ich empfehle daher unserer Kundschaft, sich frühzeitig und regelmässig mit dem Thema auseinanderzusetzen und sich bei Bedarf auch Rat von Fachexperten einzuholen. Lassen Sie sich auf Veränderungen ein, auch wenn sie am Anfang etwas mühsam sein können, denn vieles ist reine Gewohnheitssache.»

d'automatiser efficacement des tâches administratives et récurrentes, et ainsi de consacrer plus de temps au contact direct avec la clientèle. Le recours à des outils tels que «ChatGPT» pour assister des activités répétitives et inspirer des processus créatifs ouvre en particulier de nouvelles approches pour répondre plus intensivement aux besoins individuels de la clientèle.

La numérisation va cependant aussi de pair avec des défis à ne pas sous-estimer, en particulier pour les petites et moyennes entreprises. Selon Mme Gross, les «limitations en termes de temps personnel et de ressources en personnel, la complexité technologique et la résistance au changement» sont les obstacles les plus importants. «Je recommande donc à notre clientèle d'aborder le sujet rapidement et régulièrement, et si besoin, de demander un conseil d'expert. Adaptez-vous aux changements, même s'ils peuvent être fatigants au début. Il s'agit souvent de nouvelles habitudes à prendre.»

Die Gyr Edelmetalle AG plant in Bezug auf die Digitalisierung in Zukunft bereits weitere Schritte und investiert daher gezielt in den **Ausbau des Webshops** und in **neue Softwarelösungen**, die effizienteres Arbeiten ermöglichen. Davon profitieren vor allem Sie, da Sie unabhängig von den Öffnungszeiten optimal betreut werden können.

Gyr Métaux Précieux SA prévoit déjà de nouvelles étapes en termes de numérisation à l'avenir et investit par conséquent de manière ciblée dans **l'extension de sa boutique en ligne** et dans **nouvelles solutions logicielles** pour un travail plus efficace. Et vous en êtes les premiers bénéficiaires car vous profitez ainsi d'un accompagnement optimal indépendamment des heures d'ouverture.

Kundennähe in jeder Situation

Proche de la clientèle dans toutes les situations

Seit vielen Jahren ist Sonja Zürcher in der Schmuck- und Uhrenbranche im Aussendienst tätig und versteht als erfahrene Ansprechpartnerin vor Ort bei Gyr Edelmetalle AG, auf die Bedürfnisse ihrer Kunden individuell einzugehen und langfristige Beziehungen aufzubauen. Doch was zeichnet Sonja Zürcher aus und wie schafft sie es, in jeder Situation die Zufriedenheit der Kundschaft zu gewährleisten?

Sonja Zürcher begann ihre Karriere im Aussendienst für verschiedene Uhrenmarken, wo sie bereits früh Verantwortung für die Gestaltung des Sortiments für den Schweizer Markt übernahm. Besonders stolz ist sie darauf, den Armani-Schmuck in der Schweiz eingeführt zu haben. Nach Stationen bei Christ und Calida, wo sie als Retail Area Manager tätig war, kehrte sie in die Schmuckbranche zurück und arbeitete siebeneinhalb Jahre bei Furrer Jacot. Dort eignete sie sich umfangreiches Wissen über Trauringe und deren Herstellung an und führte Schulungen für Fachgeschäfte durch. Seit ihrer Zeit bei Gyr Edelmetalle bringt Sonja dieses fundierte Wissen in ihre tägliche Arbeit ein.

Der Kunde im Mittelpunkt

Eine der grössten Stärken von Sonja ist ihre Fähigkeit, die Bedürfnisse ihrer Kundinnen und Kunden zu verstehen und diese stets ins Zentrum ihrer Arbeit zu stellen. «Der Kunde muss sich ernst genommen fühlen, egal um welches Anliegen es sich handelt», erklärt sie. Dabei geht es nicht nur um kurzfristige Lösungen, sondern

Sonja Zürcher est active dans le service externe de la branche joaillière et horlogère depuis des années et, en interlocutrice d'expérience de Gyr Métaux Précieux SA, elle sait répondre aux besoins personnels de ses clients et clientes, ainsi que développer des relations à long terme. Mais en quoi se distingue-t-elle et comment assure-t-elle la satisfaction de sa clientèle dans toutes les situations?

Sonja Zürcher commence sa carrière au service externe de différentes marques horlogères, où elle est très rapidement chargée de définir les assortiments pour le marché suisse. Elle est particulièrement fière d'avoir introduit les bijoux Armani en Suisse. Après un passage chez Christ et Calida, où elle assume le poste de Retail Area Manager, elle retrouve la branche joaillière et travaille pendant sept ans et demi chez Furrer Jacot. Elle y acquiert d'importantes connaissances sur les alliances et leur fabrication, et organise des formations dans des commerces spécialisés. Depuis son arrivée chez Gyr Métaux Précieux, Sonja intègre ses solides connaissances à son travail quotidien.

La clientèle avant tout

L'une des grandes forces de Sonja est sa capacité à comprendre les besoins de ses clients et clientes, et de toujours les placer au centre de son travail. «Le client doit sentir qu'il est pris au sérieux, peu importe sa demande», explique-t-elle. Il ne s'agit pas là de trouver des solutions à court terme, mais d'assurer la satisfaction de la clientèle à long terme. Sonja souligne l'importance de toujours com-

um langfristige Kundenzufriedenheit. Sonja betont, wie wichtig es ist, stets offen und ehrlich zu kommunizieren, auch wenn nicht alle Wünsche sofort erfüllt werden können. «Manchmal sind bestimmte Dinge einfach nicht möglich, aber ich erkläre den Kunden stets nachvollziehbar, warum das so ist und zeige Verständnis für ihre Anliegen», sagt sie.

Flexibilität und Anpassungsfähigkeit im Aussendienst

Der Alltag im Aussendienst ist geprägt von Flexibilität – und Sonja weiss genau, wie wichtig es ist, sich auf jede Situation einstellen zu können. «Der Kunde hat immer Vorrang», sagt sie. Das bedeutet auch, dass sie bereit ist, zu warten oder ihre Pläne anzupassen, wenn im Geschäft des Kunden gerade andere Prioritäten herrschen. Flexibilität ist jedoch nicht nur im Umgang mit Kunden, sondern auch im Hinblick auf den Markt entscheidend. In der aktuellen wirtschaftlichen Lage, wo die Frequenz in den Geschäften rückläufig ist, ist es wichtiger denn je, schnell auf Veränderungen zu reagieren und alternative Lösungen zu finden.



Kundenzufriedenheit durch Vertrauen und Beziehungen

Die Basis für Sonjas erfolgreiche Arbeit im Aussendienst ist das Vertrauen, das sie über Jahre hinweg zu ihren Kunden aufgebaut hat. Viele ihrer Kunden kennt sie bereits seit langer Zeit, und diese Beziehungen zahlen sich besonders in schwierigen Zeiten aus. «Es gibt viele erfolgreiche Kundenbeziehungen, die über Jahre gewachsen sind», erzählt Sonja. Sie betont, dass ein Wechsel des Arbeitgebers in der Branche nicht das Ende der Beziehung bedeuten muss, sondern dass die persönliche Bindung oft bestehen bleibt.

Motivation durch Vielfalt und sportlichen Ausgleich

Was Sonja an ihrer Arbeit besonders schätzt, ist die Abwechslung. «Kein Kundenkontakt ist wie der andere», sagt sie. Diese Vielfalt hält sie motiviert, auch nach

muniquer ouvertement et honnêtement, même s'il n'est pas possible de satisfaire tout de suite tous les souhaits. «Certaines choses sont parfois simplement impossibles, mais j'explique toujours clairement au client pourquoi et je comprends ses demandes», explique-t-elle.

Flexibilität et capacité d'adaptation au service externe

La flexibilité est incontournable au quotidien dans le service externe et Sonja sait qu'il est important de pouvoir s'adapter à chaque situation. «Le client a toujours la priorité», dit-elle. Elle est par conséquent aussi prête à attendre ou à adapter ses plans lorsque sa clientèle a d'autres priorités commerciales. Cette flexibilité est décisive non seulement avec la clientèle, mais aussi en lien avec le marché. Dans la situation économique actuelle qui voit un recul de la fréquentation dans les commerces, il est plus important que jamais de réagir rapidement aux changements et de trouver des alternatives.

Une clientèle satisfaite grâce à la confiance et des relations

Le succès de Sonja au sein du service externe est basé sur la confiance qu'elle a développée avec sa clientèle au fil des ans. Elle connaît bon nombre de ses clients et clientes depuis un certain temps et ces relations sont payantes, en particulier dans des périodes délicates. «De nombreuses bonnes relations clients se sont développées au fil des ans», explique Sonja. Elle souligne qu'un changement d'employeur dans la branche ne signe pas forcément la fin de la relation, puisque les rapports personnels perdurent souvent.

Diversité et équilibre sportif pour source de motivation

Sonja apprécie spécialement la diversité de son travail. «Chaque contact client est différent», dit-elle. Cette variété est une source de motivation, même après plusieurs années au service externe. Sonja fait régulièrement du sport pour garder un équilibre. «Le sport m'aide à me libérer la tête et un jogging me permet souvent de trouver des solutions à des problèmes professionnels», confie-t-elle. Le yoga est un composant essentiel de son quotidien, qui occupe ses lundis soirs.

Le plus grand défi: le trafic routier

Si le trafic routier n'est pas l'aspect le plus important de son travail, il s'agit d'un défi considérable du service externe pour Sonja. «Il faut toujours prévoir suffisamment de temps et s'adapter aux retards imprévus», dit-elle en riant. Mais elle relève ces défis avec calme et flexibilité, des caractéristiques qui lui sont favorables non seulement au milieu du trafic, mais aussi dans ses relations avec la clientèle.

vielen Jahren im Aussendienst. Um in Balance zu bleiben, treibt Sonja regelmässig Sport. «Sport hilft mir, den Kopf freizubekommen, und oft finde ich während einer Joggingrunde auch Lösungen für berufliche Herausforderungen», verrät sie. Besonders Yoga ist für sie ein fester Bestandteil ihres Alltags geworden – der Montagabend ist dafür reserviert.

Die grösste Herausforderung: Der Strassenverkehr

Obwohl der Strassenverkehr nicht zu den spannenden Aspekten ihrer Arbeit gehört, ist er eine der grössten Herausforderungen, denen Sonja im Aussendienst begegnet. «Man muss immer genug Zeit einplanen und sich auf unvorhersehbare Verzögerungen einstellen», sagt sie lachend. Dennoch meistert sie auch diese Herausforderung mit Gelassenheit und Flexibilität – Eigenschaften, die ihr nicht nur auf der Strasse, sondern auch im Umgang mit ihren Kunden zugutekommen.

Empathie und Anpassungsfähigkeit als Schlüssel zum Erfolg

Für Sonja Zürcher sind Empathie und die Fähigkeit, sich auf unterschiedliche Menschen und Situationen einzustellen, die essenziellen Eigenschaften für den Erfolg im Aussendienst. «Man muss den Menschen hinter dem Geschäft sehen», erklärt sie. Diese Haltung hat ihr geholfen, auch in schwierigen Märkten erfolgreich zu bleiben. Besonders in der aktuellen wirtschaftlichen Situation, in der viele Geschäfte mit rückläufigen Umsätzen kämpfen, zeigt sich, wie wichtig es ist, auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen und gemeinsam Lösungen zu finden.

Familie als Rückhalt

Neben ihrer beruflichen Verantwortung spielt die Familie eine zentrale Rolle in Sonjas Leben. Als Mutter einer 13-jährigen Tochter ist es ihr wichtig, Zeit mit ihrer Familie zu verbringen und gute Freundschaften zu pflegen. «Meine Familie gibt mir Kraft und hilft mir, auch in stressigen Zeiten ausgeglichen zu bleiben», sagt sie.



Empathie et capacité d'adaptation, les clés du succès

Pour Sonja Zürcher, l'empathie et la capacité de s'adapter aux différentes personnes et situations sont des facteurs essentiels de succès au service externe. «Il faut voir l'être humain derrière la relation commerciale», explique-t-elle. Cette perspective l'a aidée à connaître la réussite également sur des marchés difficiles. Dans la situation économique actuelle qui voit un recul du chiffre d'affaires de nombreux commerces, on constate en particulier qu'il est important de répondre aux besoins de la clientèle et de trouver des solutions communes.

Un soutien familial

Outre ses responsabilités professionnelles, la famille joue un rôle primordial dans la vie de Sonja. Cette maman d'une fille de 13 ans estime important de passer du temps en famille et d'entretenir ses relations amicales. «Ma famille me donne de la force et m'aide aussi à rester équilibrée dans des moments plus stressants», explique-t-elle.

Sonja Zürchers langjährige Erfahrung in der Schmuck- und Edelmetallbranche und ihre empathische Art machen sie zu einer geschätzten Ansprechpartnerin im Aussendienst, die die Bedürfnisse ihrer Kunden stets in den Mittelpunkt stellt – und das in jeder Situation. Wenn Sie ein Anliegen haben, zögern sie bitte nicht, dieses direkt mit Sonja zu besprechen:

Grâce à son expérience de longue date dans la branche des bijoux et des métaux précieux ainsi qu'à son empathie, Sonja Zürcher est une interlocutrice appréciée du service externe, qui met toujours la priorité sur les besoins de ses clients dans toutes les situations. Si vous avez une demande spécifique, n'hésitez pas à contacter directement Sonja:



Sonja Zürcher, s.zuercher@gyr.ch, 041 766 00 44

NEUE IMPULSE FÜR IHRE KREATIONEN

Demnächst bei uns – spannende Sortimentserweiterungen

DE NOUVELLES IMPULSIONS POUR VOS CRÉATIONS

Prochainement chez nous – des extensions de gamme passionnantes

Als Ihr verlässlicher Partner für hochwertige Edelmetallprodukte sind wir stets bestrebt, Ihr Handwerk mit innovativen Lösungen zu bereichern. Demnächst erweitern wir unser Sortiment um sorgfältig ausgewählte Neuheiten, die sowohl Ihre Arbeit erleichtern als auch Ihr Angebot aufwerten können.

Freuen Sie sich in Kürze auf eine Vielfalt neuer Artikel im Bereich Ketten, Colliers und Verschlüsse in beliebten Legierungen. Unsere Entwicklungen befinden sich in den letzten Zügen, und wir werden Sie zeitnah über unsere bewährten Kanäle mit allen wichtigen Details versorgen.

Unser Ziel ist es, Ihnen mit diesen Sortimentserweiterungen wertvolle Inspiration und zusätzliche Möglichkeiten für Ihre kreative Arbeit zu bieten. Seien Sie gespannt!

En tant que votre partenaire de confiance pour les produits en métaux précieux de haute qualité, nous nous efforçons toujours d'enrichir votre métier avec des solutions innovantes. Nous allons prochainement élargir notre gamme de produits avec des nouveautés soigneusement sélectionnées, qui pourront à la fois faciliter votre travail et valoriser votre offre.

Vous pourrez bientôt découvrir une multitude de nouveaux articles dans le domaine des chaînes, colliers et fermoirs dans des alliages très appréciés. Nos développements en sont aux dernières étapes et nous vous fournirons tous les détails importants en temps voulu par le biais de nos canaux éprouvés.

Notre objectif est de vous offrir, avec ces extensions de gamme, une inspiration précieuse et des possibilités supplémentaires pour votre travail créatif. Soyez impatients!



Ein herzliches Adieu aus meiner operativen Tätigkeit De chaleureuses salutations pour la fin de mon activité opérationnelle

Erlauben Sie mir, mich mit einem kleinen Rückblick einer 30-jährigen Tätigkeit aus den operativen Belangen meiner Firma zu verabschieden.

1994 wagte ich den Schritt in die Selbständigkeit als Dienstleister für das Goldschmiedehandwerk und Halbzug-Lieferant. Dieser Entscheid fiel aus einer Arbeitslosigkeit heraus, denn damals herrschte eine Wirtschaftskrise und offene Stellen waren rar. Sinnigerweise lernte ich das Goldschmiedehandwerk bei meinem letzten Arbeitgeber, der sich, wie ich, in diesem Jahr aus der Tätigkeit zurückzieht.

Meine Geschäftsidee war die Lancierung eines Kleinmengen-Geschäfts von A-Z. Wir wollten kleine Aufträge mit ebenso kleinen Rechnungen, welche wir aus einem kleinen Lager bedienten und uns damit kleinen Risiken aussetzten. Um dieses Geschäftsmodell umzusetzen, legte ich Wert auf eine einfache und nachvollziehbare Arbeitsweise ohne Mindestmengen und ohne damals gängige Mindestmengenzuschläge.

Als Branchen-Unbekannter startete ich im Kanton Zürich und dehnte allmählich die Aktivitäten und Werbung auf die angrenzenden Kantone und zuletzt Gesamtschweizerisch aus. Dabei bedienten wir uns mit Mailing-Aktionen, die wir als Werbung regelmässig verschickten. An neuen Ideen fehlte es dabei nie. Ebenfalls trug das



Permettez-moi de prendre congé en revenant brièvement sur 30 années d'activité opérationnelle au sein de mon entreprise.

En 1994, je franchis le pas de l'indépendance et me lance en tant que fournisseur de produits semi-finis et prestataire pour artisans bijoutiers. Cette décision est prise dans un contexte de chômage important: le monde subit alors une crise économique et les postes vacants sont rares. Heureusement pour moi, j'ai appris l'art de la bijouterie auprès de mon ancien employeur (qui se retire également de la vie active cette année).

Mon idée est à l'époque de lancer un commerce de petits volumes de A à Z. Nous cherchons ainsi à proposer de petits mandats et de petites factures afin de concentrer notre activité dans un petit entrepôt et de prendre moins de risques. Pour mettre ce modèle commercial en œuvre, je place une importance considérable sur une méthode de travail simple et compréhensible, sans volumes minimaux,

et sans suppléments pour volumes minimaux couramment appliqués à l'époque.

Je me lance dans le canton de Zurich en étant inconnu de la branche et j'étends progressivement mes activités et ma publicité aux cantons limitrophes, puis à toute la Suisse. Pour ce faire, nous procédons régulièrement à

persönliche Einsammeln der Gekrätzte zur Hebung der Bekanntheit meiner Firma bei.

Rückblickend bin ich sehr froh und glücklich, dass sehr viele Kundinnen und Kunden von Anfang an mein Unternehmen akzeptierten und mir ihr Vertrauen schenkten. Dies nicht nur durch die Bestellung von Halbzeugen, sondern auch durch das Anvertrauen ihrer Scheidgüter.

In meiner Selbständigkeit war es mir vergönnt viele Ideen in die Tat umzusetzen. Einige gelangen mir gut, andere waren weniger erfolgreich oder scheiterten gar, mitunter weil wir der Zeit zehn oder 20 Jahre voraus waren. Um nur ein paar Projekte zu nennen, wie die Zeitschrift Gold'Or oder eine dreimalig durchgeführte Fachmesse in Bern, die Roadshow mit verschiedenen Branchendienstleistern in sechs Städten, «Design Your Own Watch», USB-Stick als Schmuckstück, Goldhandwerk, Publikumszeitschrift «Tresor» mit einer Auflage von 250'000 Exemplaren, Gyr Stones, Ökogold und viele andere mehr.

Natürlich war mir auch das Glück hold. So denke ich zurück an den Altgold-Boom zwischen 2010-2013, welcher just ein Jahr nach der Fertigstellung unserer eigenen Scheideanstalt in Keltern/DE einsetzte. Diese Investition mit unserem Partner, der Dr. Bernhard Burger AG, war der richtige Schritt, am richtigen Ort, mit dem richtigen Partner zur richtigen Zeit. Unglaubliche Mengen an Altgold wurden damals verarbeitet, heute sind es noch gut 1/3 davon. Diese Jahre ermöglichten es uns weiter in die Infrastruktur und Sicherheit zu investieren und eine

des envois de courriers à des fins publicitaires. Nous ne manquons pas de nouvelles idées. La récolte personnelle des métaux de basse concentration à affiner participe également à la renommée croissante de ma société.

Avec le recul, je suis très heureux et chanceux qu'un nombre important de clientes et clients aient accepté mon entreprise dès le début et m'aient fait confiance, ceci non seulement en commandant des produits semi-finis, mais aussi en me confiant leurs métaux de haute concentration à affiner.

Durant mon activité d'indépendant, j'ai eu la chance de concrétiser de nombreuses idées. Certaines m'ont bien réussi, d'autres ont eu moins de succès ou ont même échoué, parfois parce que nous avions dix ou vingt ans d'avance. Parmi les quelques projets que je pourrais nommer, il y a le magazine Gold'Or ou encore un salon organisé trois fois à Berne, une exposition itinérante avec différents prestataires de la branche dans six villes, «Design Your Own Watch», une clé USB comme bijou, le projet Goldhandwerk, la revue tout public «Tresor» publiée à 250'000 exemplaires, Gyr Stones, l'or écologique et bien d'autres encore.

Mais la chance m'a aussi souri. Je repense par exemple au boom du vieil or entre 2010 et 2013, une année à peine après la fin de la construction de notre usine de séparation des métaux précieux à Keltern (Allemagne). Cet investissement réalisé avec notre partenaire Dr. Bernhard Burger AG a été la bonne étape, avec le bon partenaire, au bon endroit et au bon moment. Des

GOLDSCHMELZE UND DIE ERSTEN ANFÄNGE IM HALBZEUGHANDEL IM JAHR 1994. | LA FONDERIE D'OR ET LES PREMIERS DÉBUTS DANS LE COMMERCE DE PRODUITS SEMI-FINIS EN 1994.





MODERNE SCHEIDEANSTALT IN KELTERN (DE). | USINE MODERNE DE SÉPARATION DES MÉTAUX PRÉCIEUX À KELTERN (ALLEMAGNE).



JEAN-CHRISTOPHE GYR MIT SEINEN TÖCHTERN RAMINEH (L.) UND LAILA. | JEAN-CHRISTOPHE GYR AVEC SES FILLES RAMINEH (À G.) ET LAILA.

substanzielle Kapitalbasis aufzubauen, welche die Firma komplett unabhängig machte.

Und wenn ich schon beim Glück bin, dann möchte ich auch die zahlreichen Lieferanten und Dienstleister erwähnen, welche uns seit Anfang begleiten. Lieferanten-treue und Verbindlichkeit in den Konditionen sind und waren das Fundament der langjährigen Partnerschaften.

Zu guter Letzt bin ich sehr dankbar und glücklich, dass ich die Ehre hatte für meine Goldschmiedekundinnen und -kunden tätig zu sein. Nach 30 Jahren habe ich mich per Anfang 2024 zurückgezogen und durfte die Geschäftsführung Herrn Christoph Minder übertragen, welcher seit 14 Jahren das operative Geschäft leitete. Zusammen mit dem kompetenten Verwaltungsrat und den tollen Mitarbeitenden ist die Zukunft in jeder Hinsicht gesichert. Es ist mein Wunsch und Wille, dass die Firma in der Familie bleibt. Deshalb begleiten meine Töchter Ramineh und Laila das Unternehmen schon seit zehn Jahren im Verwaltungsrat.

Ich werde die Firma weiterhin aktiv begleiten und im Verwaltungsrat tätig sein. Mit diesen Zeilen verabschiedete ich mich von meiner Kundschaft bzw. Lieferanten und danke Ihnen nochmals für das Vertrauen, welches Sie mir und meiner Firma entgegengebracht haben.

Herzlichst, Cordialement,
Jean-Christophe Gyr

quantités incroyables de vieil or ont été traitées à l'époque et nous travaillons aujourd'hui un tiers de ces volumes. Ces années nous ont permis d'investir encore dans l'infrastructure et la sécurité, ainsi que de former une base de capital substantielle qui rendra la société totalement indépendante.

Et puisque je parle de chance, je souhaiterais aussi mentionner les nombreux fournisseurs et prestataires qui nous ont accompagnés depuis nos débuts. Leur fidélité et le respect des conditions étaient et sont aujourd'hui encore les bases de ces partenariats de longue date.

Pour finir, je suis très reconnaissant et heureux d'avoir eu l'honneur de travailler pour mes clientes et clients dans le domaine de la bijouterie. Après 30 ans d'activité, je me suis retiré au début 2024 afin de transmettre les rênes à Monsieur Christoph Minder qui dirige le secteur opérationnel depuis 14 ans. Avec notre conseil d'administration compétent et nos excellents collaborateurs et collaboratrices, notre avenir est assuré à tous les niveaux. Je souhaite vivement que l'entreprise reste dans la famille. Mes filles Ramineh et Laila accompagnent ainsi la société depuis dix ans déjà au sein du conseil d'administration.

Je continuerai aussi à l'accompagner concrètement et serai actif au sein du conseil d'administration. C'est sur ces mots que je prends congé de ma clientèle et de mes fournisseurs. Je les remercie encore pour la confiance qu'ils ont témoignée à mon entreprise et à moi-même.

Im Dienste des Handwerks – Ausblick für 2025

Au service de l'artisanat – Perspectives 2025

In den letzten 13 Jahren als operativer Leiter der Gyr Edelmetalle AG arbeitete ich eng mit Jean-Christophe Gyr zusammen. In dieser Zeit konnte ich die Unternehmensphilosophie in all ihren Facetten kennenlernen und verinnerlichen. Das gibt mir die Sicherheit, die 30-jährige Firmengeschichte ganz im Sinne der Eigentümerfamilie fortzuführen. Dabei stützt mich das eingespielte Team, das trotz personeller Wechsel stets mit Einsatz und Fachkompetenz die hohen und vielfältigen Ansprüche unserer Kunden erfüllt.

Der bewährte Kurs als «Kleiner für die Kleinen» werden wir beibehalten, indem wir im Recycling sowie im Halbzeughandel verlässliche Dienstleistungen erbringen. Gleichzeitig kommen wir nicht einher, auf veränderte Marktbedingungen zu reagieren. Aktuell fordern uns die hohen Metallnotierungen einerseits, andererseits sind wir vermehrt starken Mengenrestriktionen seitens der industriellen Hersteller ausgesetzt, die teils Mindestabnahmemengen von weit mehr als einen Jahresbedarf verlangen. Diese Herausforderungen erfordern eine vorausschauende Anpassung unseres Sortiments.



Dans le cadre de mon activité de directeur opérationnel de Gyr Métaux Précieux SA, j'ai collaboré très étroitement avec Jean-Christophe Gyr ces 13 dernières années. Cette période m'a permis de découvrir et d'assimiler la philosophie de l'entreprise sous toutes ses coutures. J'ai ainsi l'assurance de pouvoir perpétuer les valeurs que la famille des propriétaires a développées au cours des 30 ans d'histoire de la société. Pour ce faire, je m'appuie sur une équipe enjouée qui, malgré des changements de personnel, ne cesse de répondre avec engagement et compétence technique aux exigences élevées et variées de notre clientèle.

Nous garderons le cap «plus petit pour les petits» qui a fait ses preuves en fournissant des prestations fiables dans les domaines du recyclage et du commerce de produits semi-finis. Nous n'avons cependant pas d'autre choix que de réagir aux conditions changeantes du marché. Actuellement, nous sommes d'une part mis au défi par les cotations élevées des métaux, et d'autre part exposés à de plus en plus de restrictions quantitatives importantes des fabricants industriels, qui exigent parfois des commandes minimales largement supérieures aux besoins d'une année. Ces défis nécessitent une adaptation anticipative de notre assortiment.



ERWEITERUNG DER FRÄSDIENSTLEISTUNGEN BEI DER RINGPRODUKTION. | EXTENSION DES SERVICES DE FRAISAGE DANS LA PRODUCTION DE BAGUES.



SORTIMENTSERWEITERUNG MIT SPIRALCOLLIERS UND FERTIG KONFEKTIONIERTEN ANKERKETTEN. | EXTENSION DE L'ASSORTIMENT AVEC DES COLLIERS EN SPIRALE ET DES COLLIERS FORÇATS PRÉCONFECTIONNÉS.

Sortimentserweiterung streben wir in Bereichen an, welche unseren Kunden im Arbeitsalltag mehr Flexibilität und Effizienz bieten. So planen wir beispielsweise, Standardgrößen von fertig konfektioniert Ankerketten anzubieten. Im Zuge der aktuellen Marktentwicklung sehen wir es zudem als notwendig an, unser Sortiment im Bereich der unedlen Metalle auszubauen. Hierdurch möchten wir Goldschmieden die Möglichkeit bieten, auch Kunden im unteren Preissegment attraktive Optionen anzubieten.

Ein weiterer Fokus liegt auf der Ringproduktion: Hier wollen wir unsere Dienstleistungen im Bereich des Fräsens erweitern. Entsprechende Schritte sind eingeleitet und wir hoffen, im Frühsommer 2025 unseren Leistungskatalog auszubauen.

Ein wichtiger Meilenstein wird für uns im Juni 2025 die erneute Zertifizierung durch den Responsible Jewellery Council (RJC) sein, bei der wir die Rezertifizierung des Code of Practice (COP) und die neue Zertifizierung für die Chain of Custody (COC) anstreben. Mit dieser Massnahme möchten wir insbesondere jene Ateliers unterstützen, die die Uhren- und Schmuckindustrie beliefern und zunehmend auf nachhaltige und rückverfolgbare Lieferketten angewiesen sind.

Um den Erfolg des individuellen Schmuckhandwerks auch in der Zukunft sichern zu können, laden wir Sie – geschätzte Kundinnen und Kunden – dazu ein, uns auch jederzeit Hinweise zu geben, was Sie in unseren Sortimenten vermissen. Gerne suchen wir nach Lösungen, die einen gemeinsamen Erfolg sicherstellen.

Nous cherchons à étoffer notre assortiment dans les secteurs qui offrent à notre clientèle plus de flexibilité et d'efficacité dans le quotidien professionnel. Nous prévoyons par exemple de proposer des tailles standards de colliers forcats préconfectionnés. Dans le cadre du développement actuel du marché, nous estimons par ailleurs qu'il est nécessaire d'étoffer également notre assortiment dans le secteur des métaux communs. Nous voulons ainsi donner aux bijoutiers la possibilité de proposer également des options attrayantes à leur clientèle du segment de prix inférieur.

Nous nous concentrons aussi sur la production de bagues: nous souhaitons ici étendre nos services dans le domaine du fraisage. Nous avons lancé les démarches correspondantes et nous espérons agrandir notre catalogue de prestations au printemps 2025.

Le renouvellement de la certification du Responsible Jewellery Council (RJC) en juin 2025 sera une étape importante pour nous: nous visons en effet dans ce cadre un renouvellement de la certification Code of Practice (COP) et une nouvelle certification Chain of Custody (COC). Avec cette mesure, nous cherchons en particulier à soutenir les ateliers qui livrent l'industrie horlogère et joaillière, et doivent par conséquent de plus en plus composer avec des chaînes logistiques durables et traçables.

Afin d'assurer également le succès des artisans bijoutiers individuels à l'avenir, nous vous invitons, chères clientes, chers clients, à nous indiquer aussi à tout moment ce qu'il manque à nos assortiments. Nous cherchons volontiers des solutions pour assurer notre réussite commune.

Schnell und zuverlässig

EDELMETALLRECYCLING

Mit Schweizer Präzision



Rapide et fiable

RECYCLAGE DES MÉTAUX PRÉCIEUX

Avec la précision suisse