

GYRNEWS

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

01 | 14

20 JAHRE **LEIDENSCHAFT** 20 ANNEÉS DE **PASSION**

Lesen Sie ab Seite 7 den Rückblick von Jean-Christophe Gyr auf die 20-jährige Erfolgsgeschichte der Gyr Edelmetalle AG.

Lisez dès la page 7 la rétrospective de Jean-Christophe Gyr après 20 ans d'histoire de la Gyr Métaux Précieux SA.

4 **Ökolabel 2014**
Label or écologique 2014

12 **Direkt gefragt:** Rafael Metzger
Questions directes à Rafael Metzger

14 **Von der Bestellung** bis zur Auslieferung
De la commande à la livraison

16 **Ein Façonrappen** für den Nachwuchs
Le centime de façon pour les apprentis

18 **Schweizer** Goldschmiede-Meisterschaft
Championnat suisse des bijoutiers

19 **Gyrstones** in Freiburg
Gyrstones à Fribourg-en-Brîsgau

Impressum

HERAUSGEBER / ÉDITEUR

Gyr Edelmetalle AG
Postfach 1348
6341 Baar • Schweiz
Telefon: +41 (0)41 766 00 44
info@gyr.ch
www.gyr.ch

LAYOUT / MISE EN PAGE

web://contact | www.webcontact.de

REDAKTION / RÉDACTION

Gyr Edelmetalle AG
Daniela Bellandi

BILDER / PHOTOS

dominik golob photography | www.golob.ch
Gyr Edelmetalle AG | www.gyr.ch

VERÖFFENTLICHUNG / PUBLICATION

März 2014 / Mars 2014

In dieser Ausgabe Dans cette édition

Editorial	3
Ökolabel 2014.....	4
20 Jahre Leidenschaft	5
Mitarbeiterinterview mit Rafael Metzger.....	12
Von der Bestellung bis zur Auslieferung	14
Ein Façonrappen für den Nachwuchs	16
Schweizer Goldschmiede-Meisterschaft	18
Gyrstones in Freiburg	19

Editorial	3
Label or écologique 2014.....	4
20 années de passion	5
Interview avec Rafael Metzger.....	12
De la commande à la livraison.....	14
Le centime de façon pour les apprentis	17
Championnat suisse des bijoutiers	18
Gyrstones à Fribourg-en-Brigau	19

20 Jahre Gyr Edelmetalle AG

Les 20 ans de Gyr Métaux Précieux SA

Liebe Freunde der edlen Metalle

Mit Freude und Stolz blicken wir zurück auf zwei Dekaden Einsatz im Dienste der Goldschmiede und der Edelsteinverarbeiter. Ab sofort werden wir Ihnen mit diesem Magazin regelmässig interessante Neuigkeiten, nutzbringende Informationen und spannende Einblicke in unsere Firma liefern.

Seefahrer pflegen zu sagen: „Die Segel bestimmen den Kurs, nicht der Wind“. In diesem Sinne wollen wir die nächsten 20 Jahre unserer Firmengeschichte gestalten und Sie mit Kompetenz, Professionalität und exzellentem Service unterstützen.

In diesem Firmenmagazin sollen auch freche, neue Ideen Platz haben. Gerne berücksichtigen wir dabei Ihre Wünsche. Zögern Sie nicht, uns diese mitzuteilen. Wir freuen uns darauf.

Herzlich, cordialement,



Markus Eicher
CHIEF EXECUTIVE OFFICER



Chers amis des métaux précieux

C'est avec joie et fierté que nous célébrons deux décennies d'engagement au service du secteur de la bijouterie et de la joaillerie. Dès à présent, nous vous présenterons à intervalles réguliers dans ce magazine d'intéressantes nouveautés, des informations utiles et de captivants aperçus sur notre maison.

Les marins affirment volontiers que « la voile détermine le cap et non le vent ». C'est précisément dans cet esprit que nous souhaitons façonner les 20 prochaines années de notre entreprise et vous apporter notre soutien par nos compétences, notre professionnalisme et notre excellent service.

Notre magazine est également destiné à l'expression de nouvelles idées et nous serions heureux de recevoir vos suggestions à ce propos. N'hésitez pas à nous faire part de vos souhaits – nous sommes impatients de les découvrir!

Ökolabel 2014

Label or écologique 2014



RJC-Ethikkodex

Als zertifiziertes Mitglied des Responsible Jewellery Council trägt die Gyr Edelmetalle AG einer nachhaltigen Entwicklung bei, indem sie die Prinzipien folgender Punkte des RJC-Ethikkodex befolgt: Geschäftsethik, Menschenrechte und soziale Leistungen, Umweltleistungen und Managementsystem.

Code éthique du RJC

En qualité de membre certifié du Responsible Jewellery Council, la Maison Gyr Métaux Précieux SA contribue au développement durable, en respectant de la manière suivante les principes du Code éthique édicté par le RJC : éthique commerciale, droits humains, considérations sociales et environnementales ainsi que le système de management.

Endlich ist es soweit: Mit dem schweizweit ersten Oekogold-Label hält eine auserlesene Kundschaft von Schweizer Goldschmieden eine Bestätigung in den Händen, die ihr Engagement für die sozial und ökologisch verantwortungsvollen Praktiken in der Schmuckbranche manifestiert.

Mit dem Bezug von Halbzeug aus unserem geschlossenen Edelmetall-Recyclingkreislauf übernimmt der Goldschmied die Werte, die wir als zertifiziertes Mitglied des Responsible Jewellery Council, London (RJC) einhalten.

Dabei handelt es sich um Handelspraktiken, die seit Jahren von der Gyr Edelmetalle AG gelebt werden und im August 2013 nun offiziell bestätigt wurden. Das RJC hat befunden, dass wir die Prinzipien des Ethikkodex für die Schmuckindustrie einhalten und es hat uns als akkreditiertes Vollmitglied aufgenommen.

Weitere Informationen über Mitglieder, Zertifizierung und Standards finden Sie in englischer Sprache unter:
www.responsiblejewellery.com

Ce moment tant attendu est enfin arrivé : avec le premier label d'or écologique en Suisse, la clientèle exigeante de notre pays dispose désormais d'un instrument qui atteste de l'engagement des bijoutiers suisses en faveur de pratiques sociales et écologiques responsables dans notre branche.

Par l'acquisition de produits semi-finis issus de notre cycle de recyclage fermé des métaux précieux, le bijoutier adhère aux valeurs que nous observons en notre qualité de membre certifié du Responsible Jewellery Council, Londres (RJC). Il s'agit là de pratiques commerciales qui sont appliquées depuis de nombreuses années par Gyr Métaux Précieux SA et sont officiellement attestées depuis août 2013. Le RJC considère en effet que nous respectons les principes du Code éthique (voir encart) dans le domaine de la bijouterie et a accepté notre maison au titre de membre à part entière.

Vous trouverez des informations complémentaires sur les membres, la certification et les normes sur le site:
www.responsiblejewellery.com



20 JAHRE **LEIDENSCHAFT**
20 ANNÉES DE **PASSION**



JEAN-CHRISTOPHE GYR

Wie alles begann

Comment tout a commencé

Dieses Jahr feiert die Gyr Edelmetalle AG ihr 20-jähriges Bestehen. Das ist einer der Gründe, warum wir unseren Kunden von nun an mit diesem Firmenmagazin einen neuen Service bieten wollen. Doch blenden wir zuerst einmal zurück:

Vor 20 Jahren hat er sich entschlossen selbstständig zu werden und die kleinen Betriebe in der Schweiz mit Edelmetallen zu beliefern. Sein Weg war unkonventionell, der Erfolg liess nicht lange auf sich warten. Statt alles durchzuplanen hat Jean-Christophe Gyr einfach losgelegt, einen Schritt nach dem anderen angepackt und sich weiterentwickelt. Viel ist geschehen in dieser Zeit, vieles hat sich gewandelt.

Aus dem Einmann-Betrieb wurde ein Unternehmen mit 25 Mitarbeitern. Nicht alles ist gelungen aber Vieles. Gyr war immer offen für Neues, er war innovativ und risikofreudig. Vor einem Jahr hat er sich aus dem Tagesgeschäft zurückgezogen und die Leitung Markus Eicher übergeben. Langjährige Mitarbeiter waren erstaunt, dass Gyr das ohne Wimpernzucken tun konnte.

Heute trifft man ihn im Geschäft nur noch an, wenn der Verwaltungsrat tagt. Ansonsten geniesst der bald 60-Jährige zusammen mit seiner Frau Farah und den beiden Töchtern die Freiheiten eines Frührentners.

Cette année, la maison Gyr Métaux Précieux SA célèbre son vingtième anniversaire. C'est d'ailleurs l'un des motifs qui nous ont incités à éditer ce nouveau magazine destiné à nos clients. Jetons, avant tout, un premier regard rétrospectif:

Il y a 20 ans, Jean-Christophe Gyr a résolu d'embrasser la voie de l'indépendance et de livrer des métaux précieux aux petits ateliers suisses. Sa manière d'agir était peu usuelle, mais le succès ne s'est pas fait attendre. Plutôt que de prévoir minutieusement chaque étape, il a simplement accompli un pas après l'autre. Au cours des deux dernières décennies, les évolutions et les changements ont été nombreux.

Son activité d'indépendant s'est transformée en une entreprise qui compte 25 collaborateurs. Si toutes ses initiatives n'on pas été couronnées de succès, il s'en est fallu de peu car J.C. Gyr a toujours été ouvert à la nouveauté ainsi qu'à l'innovation avec un certain goût pour le risque. Il y a un an, il a transmis les rênes à Markus Eicher, à la surprise générale de ses collaborateurs de longue date.

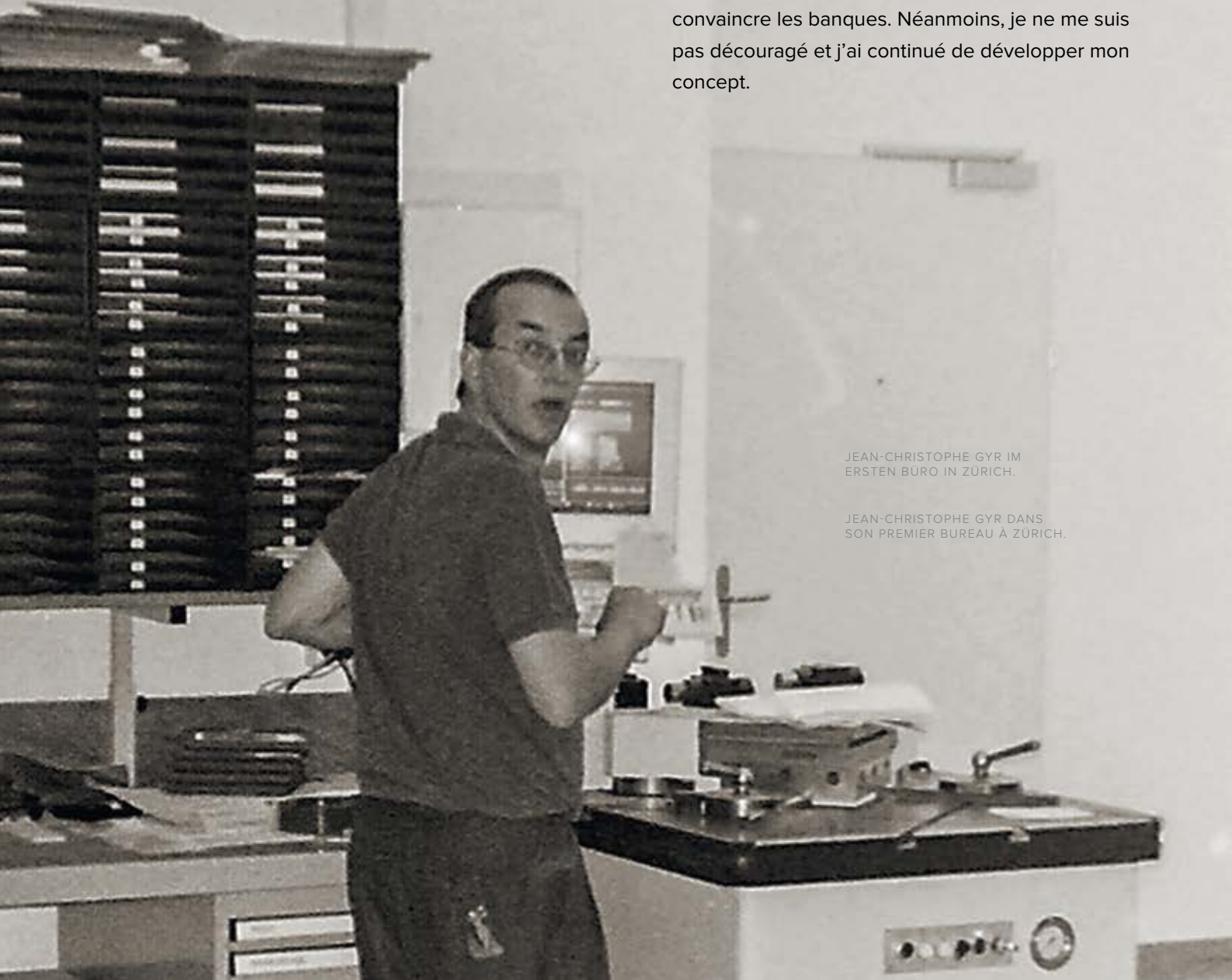
Aujourd'hui, il n'apparaît que pour les séances du conseil d'administration. Cet entrepreneur qui fêtera bientôt son soixantième anniversaire peut enfin consacrer une grande partie de son temps à son épouse Farah et à leurs deux filles.

Jean-Christophe Gyr ist ein Mensch, der polarisiert, ein „Hidden Champion“, also ein „heimlicher Gewinner oder Führer in seinem Markt“, wie er sich selber sieht. Er steht nicht gerne im Rampenlicht und musste dazu überredet werden, die aussergewöhnliche Firmengeschichte der Gyr Edelmetalle zu erzählen – wer könnte das besser, als der Pionier und ehemalige Patron persönlich:

„Ende 80er-, Anfang 90er-Jahre arbeitete ich bei Johnson & Matthey. Immer wieder sagten mir Goldschmiede, dass es zu wenig Halbzeug-Anbieter gäbe. Während der Krise 1993/94 verlor ich meine Arbeitsstelle und musste mich neu orientieren. Stellenangebote waren dünn gesät. Um meine Familie ernähren zu können, fasste ich den Aufbau einer eigenen Firma ins Auge und erstellte einen Businessplan. Dieser vermochte die Banken aber nicht zu überzeugen. Doch ich liess mich nicht entmutigen und arbeitete weiter an meinem Konzept.

Jean-Christophe Gyr est un homme qui ne laisse pas indifférent. C'est un « hidden champion » et un « leader sur son marché » ainsi qu'il se définit volontiers. Fuyant depuis toujours les feux des projecteurs, il nous a fallu user de notre force de persuasion pour qu'il accepte de raconter l'histoire de la maison Gyr Métaux Précieux. Qui, en effet, aurait pu le faire mieux que son fondateur à l'esprit de pionnier:

„A la fin des années 1980 et au début des années 1990, je travaillais chez Johnson & Matthey. Les bijoutiers se plaignaient souvent du nombre insuffisant de fournisseurs en produits semi-finis. Pendant la crise de 1993-1994, j'ai perdu mon poste et j'ai dû prendre une nouvelle direction. Les offres d'emploi se réduisaient alors comme peau de chagrin. Afin de subvenir aux besoins de ma famille, j'ai songé à fonder ma propre entreprise et élaboré un businessplan qui n'est toutefois pas parvenu à convaincre les banques. Néanmoins, je ne me suis pas découragé et j'ai continué de développer mon concept.



JEAN-CHRISTOPHE GYR IM ERSTEN BÜRO IN ZÜRICH.

JEAN-CHRISTOPHE GYR DANS SON PREMIER BUREAU À ZÜRICH.

Eines war klar: Um neben dem damaligen Marktleader Metalor eine Chance zu haben, musste ich von Anfang an selbstbewusst auftreten. Meine Produkte mussten bei gleicher Qualität günstiger sein und die damals üblichen Gebühren wollte ich eliminieren. So entwickelte ich ein degressives, noch heute gültiges Preisschema. Ein einfaches EDV-Programm musste installiert werden, so dass ein Auftrag innert acht Minuten abgewickelt und verbucht werden konnte. Nur so versprach ich mir eine reelle Überlebenschance. Die Kunden sollten die Möglichkeit haben, ihre Ware in mehreren kleinen Lieferungen zu bestellen. Statt einer anonymen Aktiengesellschaft oder GmbH, liess ich eine einfache Familienfirma im Handelsregister eintragen.

Zusammen mit Michel Bernasek, meinem ersten Mitarbeiter, machte ich mich in meiner Wohnung in Uitikon an die Vorbereitungsarbeiten: Wir gestalteten den Katalog und trugen Adressen aus allen möglichen Verzeichnissen zusammen. Anschliessend bezogen wir an der Räfelstrasse in Zürich ein 65 Quadratmeter grosses Büro.

Tresore, Möbel, Waage, Computer und für 2000 Franken ein erstes Handy wurden angeschafft.

Im Februar 1994 verschickten wir die ersten Werbriefe an alle potentiellen Kunden in den Kantonen Zürich, Schaffhausen und Thurgau. Alle zwei Wochen folgte eine weitere Aufforderung, den neuen Katalog gratis zu bestellen. Die Branche wurde von uns richtiggehend bombardiert. Die massive Werbung führte dazu, dass schon vor der offiziellen Geschäftsaufnahme am 1. April 1994 Bestellungen eingingen. Weil es pressierte, wurde die erste Sendung nicht „eingeschrieben“ versendet und ging prompt verloren. Daraus resultierte der erste Versicherungsfall.



Un élément était évident: il me fallait passer d'emblée à l'offensive pour m'imposer face à Metalor, qui était alors le leader du marché. A qualité égale, mes produits devaient être plus avantageux et j'entendais bien supprimer les suppléments qui étaient monnaie courante à l'époque. C'est ainsi que j'ai mis au point un schéma de prix dégressif, qui est encore en vigueur aujourd'hui. Un simple programme informatique permettait l'enregistrement et l'exécution d'une commande dans un délai de huit minutes. Je considérais que ces conditions étaient indispensables pour me donner une chance de survie. Les clients devaient avoir la possibilité de commander leurs articles en plusieurs petites livraisons. Au lieu de fonder une société anonyme ou à responsabilité limitée, j'ai simplement inscrit au

registre du commerce une société en nom propre.

Avec Michel Bernasek, mon premier collaborateur, j'ai déterminé les premières étapes dans mon appartement d'Uitikon. Nous avons conçu un catalogue et compilé des adresses de tous les annuaires imaginables. Finalement, nous avons

emménagé dans un bureau de 65 mètres carrés à la Räfelstrasse de Zurich. J'ai acheté un coffre-fort, des meubles, une balance, un ordinateur et un premier téléphone portable pour 2000 francs.

En février 1994, nous avons envoyé les premières communications publicitaires aux clients potentiels des cantons de Zurich, Schaffhouse et Thurgovie. Un autre courrier suivait toutes les deux semaines afin de proposer l'envoi gratuit de notre catalogue. Nous bombardions littéralement les opérateurs de la branche. Cette publicité massive nous a valu des commandes avant le début officiel de nos activités le 1er avril 1994. Comme le temps pressait, notre première livraison n'a pas été expédiée en colis « inscrit » et n'est jamais parvenue à son destinataire.



AM MEHRWERTSTEUER-SEMINAR 1994.

LORS DU SÉMINAIRE SUR LA TVA DE 1994.

Ein paar Wochen später machten wir auch in anderen Regionen auf uns aufmerksam. Anfangs verarbeiteten wir vier bis fünf Bestellungen pro Tag, nach zwei Monaten waren es schon fast doppelt so viele. Mitte Juli 1994, also nur drei Monate später, kannte uns die ganze Schweiz. So kam ich zur Überzeugung, dass wir überleben werden. Wir schaffen es! Das feierte ich mit meiner Familie am Meer. Die Mailingkampagnen wurden weitergeführt. Die Konkurrenz kochte. Es gab auch Goldschmiede, die unsere Werbemethoden als zu aggressiv empfanden. Trotzdem sind uns viele Kunden der ersten Stunde bis heute treu geblieben.

1994 wurde die Mehrwertsteuer eingeführt. Alle waren verunsichert. Immer wieder hörte man die gleichen Fragen. Also organisierten wir gegen Ende Jahr zu diesem Thema ein eintägiges Seminar im Zürcher Kongresshaus – mit viel Erfolg: Rund 100 Goldschmiedinnen und Goldschmiede aus der ganzen Schweiz nahmen daran teil.

Quelques semaines plus tard, nous avons étendu notre campagne à d'autres régions. Au début, nous traitions quatre ou cinq commandes par jour. Leur nombre a doublé dans les deux mois suivants. A la mi-1994, la Suisse entière nous connaissait. A partir de ce moment, j'étais convaincu que nous pourrions survivre. J'ai fêté ces heureuses perspectives avec ma famille au bord de la mer. Nous avons poursuivi nos envois de mailings. La concurrence était en ébullition. Si certains bijoutiers trouvaient nos méthodes publicitaires trop agressives, de nombreux clients de la première heure nous sont restés fidèles.

En 1994, la TVA a remplacé l'ICHA. Les bijoutiers étaient dans l'incertitude, ils me posaient tous les mêmes questions. Nous avons donc organisé en fin d'année un séminaire d'une journée à ce sujet dans la salle des congrès de Zurich et il a rencontré un vif succès. Près de 100 professionnels venus de toute la Suisse y ont pris part.

Das Thema Gekrätze kam auf. Bis anhin war es niemandem in den Sinn gekommen, diese Metallabfälle einzusammeln. So haben wir alle Ateliers eingeladen, das Material anzumelden. Versprochen wurde ihnen, dass der Chef die Ware – egal wo – gratis abholen würde.

Da viele Goldschmiede das Gekrätze während Jahrzehnten gesammelt haben, kam innert kürzester Zeit eine enorme Menge zusammen.

Um die welschen Kunden besser bedienen zu können, musste eine zweite, französisch-sprechende Mitarbeiterin engagiert werden. Der erste Jahresabschluss fiel erfreulich aus. Das Unternehmen konnte allen Verpflichtungen nachkommen und es bestand sogar die Aussicht, dass der Eigentümer in Zukunft etwas verdienen würde. Dies musste gefeiert werden. So kam es zum ersten Firmenausflug, der uns um die Weihnachtszeit nach Guernsey in England führte.“

*Aufgezeichnet von
Daniela Bellandi*

In der nächsten Ausgabe der GYRNEWS folgt die Fortsetzung der Geschichte.

Le sujet de la limaille d'or est arrivé ensuite sur le devant de la scène. Jusqu'alors, personne n'avait eu l'idée de recueillir ces résidus métalliques. Nous avons donc invité tous les ateliers à nous annoncer leur limaille en leur promettant que le chef viendrait les chercher en personne dans toute la Suisse.

Comme de nombreux bijoutiers avaient conservé leur limaille depuis des dizaines d'années, nous en avons récolté une quantité gigantesque en très peu de temps.

Pour mieux servir la Suisse romande, j'ai rapidement engagé une deuxième collaboratrice qui parlait le français. La première année s'est conclue sur de bons résultats. L'entreprise a pu faire face à toutes ses obligations et son propriétaire pouvait même espérer en vivre à l'avenir. Nous avons donc réalisé notre première excursion d'entreprise, qui nous a conduits en fin d'année à Guernsey en Angleterre.“

*Propos recueillis par
Daniela Bellandi*

Découvrez la suite de cette étonnante histoire dans le prochain numéro de GYRNEWS.



DIE ERSTE GEKRÄTZESAMMLUNG.
LA PREMIÈRE RÉCOLTE DE LIMAILLE.



GEMÜTLICHE RUNDE BEIM ERSTEN WEIHNACHTSESSEN IN GUERNSEY.

CHALEUREUSE ATMOSPHÈRE LORS DU PREMIER REPAS DE FIN D'ANNÉE À GUERNSEY.

Direkt gefragt: Rafael Metzger, Leiter Markt Schweiz

Questions directes à Rafael Metzger, responsable du marché suisse



RAFAEL METZGER IM GESPRÄCH
MIT RETO ANDERHUB.

RAFAEL METZGER EN DISCUSSION
AVEC RETO ANDERHUB.

In jeder Ausgabe der **GYRNEWS** stellen wir Ihnen einen Mitarbeiter vor. Wir beginnen hier mit Rafael Metzger, unserem Leiter für den Schweizer Markt.

Rafi, du bist 26-jährig und arbeitest schon seit bald neun Jahren bei der Gyr Edelmetalle AG. Du magst wohl keine Veränderungen?

Das kann man so nicht sagen. Einerseits mag ich einfach die Stabilität, andererseits hat sich meine Arbeit immer wieder verändert. Wie Herr Gyr jeweils sagte: „Wir sind heute nicht mehr die gleiche Firma wie vor drei Monaten.“ Ich durfte laufend neue Aufgaben übernehmen.

Seit Juni bist du Leiter Markt Schweiz. Was bringt dieser Job mit sich?

Mehr Stress, gewichtigere Jahresziele und wie vorher ange-tönt: mehr Verantwortung. Es ist speziell, plötzlich der Vorgesetzte von langjährigen Kollegen zu sein. Ich muss mich noch daran gewöhnen.

Dans chaque édition de **GYRNEWS** nous vous présentons un de nos collaborateurs. Nous commençons par Rafael Metzger, notre responsable pour le marché suisse.

Rafi, tu as 26 ans et tu travailles bientôt depuis neuf ans chez Gyr Métaux Précieux SA. Tu n'apprécies donc pas le changement?

Ce n'est pas si simple. D'une part, c'est vrai que j'apprécie la stabilité et, de l'autre, mon travail ne cesse de se modifier. Comme Monsieur Gyr aimait à le dire: « Nous ne sommes plus la même entreprise qu'il y a trois mois. » J'ai constamment assumé de nouvelles missions.

Depuis juin dernier, tu es responsable du marché suisse. Que t'apporte cette nouvelle fonction?

Davantage de stress, des objectifs plus importants et, naturellement, de plus grandes responsabilités. C'est un sentiment particulier de devenir soudainement le supérieur de collègues de longue date. Je dois encore m'y habituer.

**Wo siehst du dich in zehn Jahren?**

Ich will an meiner Aufgabe wachsen und die Firma weiterbringen. Konkrete Pläne habe ich momentan keine, die ganze Situation ist noch neu.

Und im Privatleben?

Da mache ich auch keine Pläne, nicht mal für das nächste Wochenende.

Viele junge Leute gehen nach der Lehre auf Reisen oder machen einen Sprachaufenthalt. Wäre das nichts für dich gewesen?

Doch, das hätte ich auch gerne gemacht. Aber Sprachen kann ich immer noch lernen. Nach meiner KV-Lehre und der Rekrutenschule wollte ich die Chance bei der Gyr Edelmetalle AG nutzen und endlich einmal Geld verdienen.

Kann es sein, dass du nie dazu gekommen bist, weil du nicht über das nächste Wochenende hinaus planst?

Ja und nein. Ich bin bald nach der RS von zu Hause ausgezogen. Da kann man nicht einfach ein paar Monate unbezahlten Urlaub nehmen, auf teure Reisen gehen und gleichzeitig Wohnungsmiete bezahlen.

Wie verbringst du deine Freizeit üblicherweise?

Ich schaue viel Fussball, gehe in den Ausgang, ins Fitness und auf Städtereisen. Es läuft immer etwas, ich wohne mit einem Freund in einer Wohngemeinschaft.

Wie holst du dir den oft zitierten Ausgleich zum Arbeitsalltag?

Da mir mein Beruf so gut gefällt, brauche ich keinen Ausgleich.

Où te vois-tu dans dix ans?

Je souhaite accroître mes compétences et contribuer à faire progresser l'entreprise. Pour l'heure, je n'ai pas de projets concrets, la situation est encore trop nouvelle.

Et dans ta vie personnelle?

Je ne fais pas non plus de projets, même pas pour le week-end prochain!

A l'issue de leur apprentissage, de nombreux jeunes partent en voyage ou effectuent un séjour linguistique. Tu n'en avais pas envie?

Si, bien sûr. Mais j'ai toujours le temps d'apprendre les langues. Après mon apprentissage de commerce et l'école de recrues, j'ai souhaité saisir la chance d'intégrer Gyr Métaux Précieux et de gagner enfin ma vie.

Est-ce parce que tu ne prévois rien même pour le prochain week-end que de telles idées ne te sont jamais venues?

Oui et non. Au retour de l'armée, j'ai quitté la maison familiale. Ce n'est pas simple de prendre quelques mois de vacances non payés pour faire un voyage lointain tout en continuant de payer un loyer.

Que fais-tu pendant ton temps libre?

J'aime suivre le foot à la télévision, je vois des amis, je vais au fitness et je fais de temps à une autre une escapade dans une ville européenne. Il se passe toujours quelque chose, car j'habite en colocation.

Et comment décompresses-tu de ton activité professionnelle?

Comme j'aime ce que je fais, je n'ai pas besoin de décompresser.

Reto Anderhub

Reto Anderhub

Von der Bestellung bis zur Auslieferung

De la commande à la livraison

1. Bestellung

Unsere Öffnungszeiten sind nach den Bedürfnissen der Kundschaft ausgerichtet. Bestellungen nehmen wir montags bis freitags von 8 bis 12 Uhr und von 13 bis 17 Uhr entgegen. Kunden, die den persönlichen Kontakt bevorzugen, werden von einem der sechs Kundenbetreuer am Telefon (041 766 00 44) in Deutsch, Französisch oder Englisch bedient. Auf elektronischem Weg können Bestellungen im Onlineshop (www.gyr.ch) getätigt werden. Selbstverständlich nehmen wir auch Bestellungen per Mail (info@gyr.ch) oder Fax (041 766 00 55) entgegen.



1. Commande

Nos heures d'ouverture sont établies en fonction des besoins de nos clients. Nous prenons note de vos commandes du lundi au vendredi de 8 à 12 heures et de 13 à 17 heures.

Les personnes qui apprécient le contact personnel peuvent transmettre leurs commandes par téléphone (041 766 00 44) en allemand, français ou anglais à l'un de nos six conseillers. Naturellement, il est également possible de passer commande par voie électronique (www.gyr.ch), par e-mail (info@gyr.ch) ou par fax (041 766 00 55).

2. Erfassen

Ihre Bestellung wird im System erfasst und die Dimensionen sowie das Gewicht gemäss den individuellen Wünschen hinterlegt. Diese Angaben können anschliessend beim Rüsten abgerufen werden. Damit gewährleisten wir eine rasche, fehlerfreie Übergabe des Auftrages zur Bereitstellung im Lager.



2. Enregistrement

Votre commande est enregistrée dans le système informatique avec son poids et ses dimensions selon vos souhaits personnels. Ces indications sont consultées lors de la préparation de l'envoi et elles nous permettent d'assurer la transmission rapide et sans risque d'erreur aux responsables du stock.

3. Lagersortiment

Halbzeug ab Lager wird innerhalb von 24 Stunden ausgeliefert. Diese Frist kann durch das breite Sortiment von über 3800 Artikeln in 99,98 Prozent der Bestellungen eingehalten werden. Durch eine systematische Beschriftung sowie ordentliche Aufbewahrung haben wir das erwünschte Produkt rasch zur Hand. Der Verantwortliche prüft die Lagerbestände wöchentlich. Produkte, die nicht an Lager sind, lassen wir den individuellen Kundenwünschen entsprechend anfertigen.



3. Assortiment en stock

Les produits semi-finis présents dans notre stock sont livrés sous 24 heures. Ce délai peut être respecté dans 99,98 pour cent des cas grâce à notre large assortiment de plus de 3800 articles. Un étiquetage scrupuleux et un stockage systématique garantissent l'identification rapide du produit recherché. Le collaborateur responsable vérifie chaque semaine le nombre de pièces disponibles. Nous faisons réaliser selon les désirs exprimés par nos clients les articles qui ne figurent pas dans notre stock.

4. Rüsten: Zuschneiden

Unsere Infrastruktur ist komplett auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet. Dank präzisen Schneidemaschinen können Kleinmengen in individuellen Abmessungen bereitgestellt werden. Die von Hand bedienten Maschinen ermöglichen ein genaues Zuschneiden von Blechen, Drähten und Rohren.



4. Préparation: découpage

Notre infrastructure est conçue en sorte de répondre aux besoins de la clientèle. Des appareils de coupe ultraprécis nous permettent de préparer même les plus petites quantités aux dimensions requises. Ces machines pilotées manuellement assurent une découpe exacte des tôles, des fils et des tubes.

5. Rüsten : Sicherheit

Auf die Sicherheit unserer Mitarbeiter legen wir grossen Wert. Diverse Schutzvorkehrungen nach strengen Vorschriften beugen Verletzungen vor.



5. Préparation: sécurité

Nous accordons une importance prépondérante à la sécurité de nos collaborateurs. Des mesures adaptées et de sévères prescriptions servent à prévenir les accidents.

6. Präzision: Abmessungen

Mit grösster Sorgfalt werden die kleinen Teile auf ihre korrekten Abmessungen hin nachkontrolliert.



6. Précision: dimensions

Les dimensions des petites pièces sont minutieusement contrôlées.

7. Präzision: Gewicht

Anschliessend wird das Produkt gewogen. Unsere Präzisionswaagen liefern auf Hundertstelgramme genaue Gewichtsangaben.



7. Précision: poids

Le produit final est pesé. Nos balances de précision indiquent le poids exact au centième de gramme près.

Fortsetzung folgt in der nächsten Ausgabe unseres Kundenmagazins.

A suivre dans le prochain numéro de notre magazine clients.

Ein Façonrappen für den Nachwuchs

Die Nachwuchsförderung in der Schmuckbranche liegt uns am Herzen. Um diese nachhaltig unterstützen zu können, verrechnet die Gyr Edelmetalle AG jedem Kunden im In- und Ausland seit sieben Jahren konsequent 70 Rappen pro 100 Franken Façonkosten. Dieses Geld wird der Interessengemeinschaft Goldschmiede-Ausbildung überwiesen und an die Lehrbetriebe verteilt.

Die Interessengemeinschaft Goldschmiede-Ausbildung (IGG) hat sich vor sieben Jahren zum Ziel gesetzt, den Nachwuchs in der Schmuckbranche zu fördern und die Lehrbetriebe zu unterstützen. So hat Jean-Christophe Gyr, Inhaber der Firma Gyr Edelmetalle, zusammen mit sechs weiteren Gründungsmitgliedern den sogenannten Façonrappen ins Leben gerufen. Seither fließen bei jedem



LERNENDE AN DER ARBEIT.
Bild: Schweizer Goldschmiede-Meisterschaft

Mehr als 200'000 Franken

Dank diesem Engagement konnte die Interessengemeinschaft Goldschmiede-Ausbildung mehr als 350'000 Franken an insgesamt 120 Lehrbetriebe verteilen. 200'000 Franken davon kamen von der Gyr Edelmetalle AG. Heute ergibt das für jeden Lehrmeister pro Lernenden einen Zustupf von ungefähr 500 Franken pro Jahr.

ALLE PROFITIEREN

Die IGG-Mitglieder, alles Lieferanten aus der Schmuckbranche, verrechnen ihren Kunden, den Schmuckschaffenden, einen im Promillebereich liegenden Betrag auf ihre erbrachten Leistungen (0.7 % der Façonkosten). Mit diesem Beitrag werden die Leistungen der wenigen Ausbilder und Ausbilderinnen unterstützt und möglichst auf die ganze Branche verteilt. Davon ziehen alle Beteiligten

einen Nutzen. Lehrmeister bezahlen nie so viel an Façonrappen, wie sie profitieren, wenn sie ausbilden. Gold- und Silberschmiede, die nicht ausbilden, ziehen ihren Vorteil von jungen Berufsleuten, die für die Bedürfnisse der Branche in der Schweiz optimal gerüstet sind.

Auftrag 70 Rappen pro 100 Franken Façonkosten in die IGG, die damit Goldschmiede in ihrer verantwortungsvollen Arbeit unterstützt (siehe Box).

Einen weiteren Beitrag an die IGG wird mit dem Feingolderlös aus vergoldeter Ware geleistet. Der Aufwand für die Extraktion des Feingoldes entspricht gerade etwa dessen Wert. Ermöglicht wird dieser Beitrag an die IGG, indem vergoldete Ware von den Kunden ohne Gegenvergütung angenommen und vom Feingolderlös kein Abzug für den Verarbeitungsaufwand gemacht wird.

In Namen der gesamten Branche danken wir den Mitgliedern und Kunden für die Unterstützung und bitten zusätzliche Branchenmitglieder um ihren Beitrag für das weiterhin erfolgreiche Gelingen dieses Projektes.

Über das Engagement für die Nachwuchsförderung im Rahmen der logistischen Unterstützung der Schweizer Goldschmiede-Meisterschaft werden wir in der nächsten Ausgabe der Gyr News berichten. (cm)

Le centime de façon pour les apprentis



APPRENTIS AU TRAVAIL.
Photographies : Concours suisse des bijoutiers

La Communauté d'intérêts pour la formation des artisans bijoutiers (CIFAB) s'est fixé comme objectif il y a sept ans d'encourager la formation des jeunes bijoutiers et de soutenir les entreprises formatrices. C'est ainsi que Jean-Christophe Gyr, propriétaire de la Maison Gyr Métaux Précieux SA, a décidé avec six autres membres fondateurs de lancer l'initiative « Centime de façon ». Depuis lors, 70 centimes

Pour la maison Gyr Métaux Précieux SA, l'encouragement de la formation professionnelle revêt une signification particulière. Afin de la soutenir de manière concrète, notre maison facture depuis sept ans à chaque client en Suisse comme à l'étranger 70 centimes par 100 francs de coûts de façon. Ces montants sont versés à la Communauté d'intérêts pour la formation des artisans bijoutiers qui les répartit entre les entreprises d'apprentissage.

Plus de 200'000 francs

Grâce à cet engagement, la CIFAB a pu distribuer plus de 350'000 francs à 120 entreprises de formation. Sur cette somme, 200'000 francs provenaient de la maison Gyr Métaux Précieux SA. Actuellement, chaque maître d'apprentissage reçoit environ 500 francs par année et par apprenti.

TOUT LE MONDE EN PROFITE

Les membres de la CIFAB, tous fournisseurs de la branche de la bijouterie, facturent à leurs clients, les créateurs en bijouterie, un montant de 0,7 % sur les coûts de façon. Les sommes ainsi réunies permettent d'apporter un appui concret aux rares formatrices et formateurs, réparti dans toute la mesure du possible sur l'ensemble de la branche. Cette initiative est bénéfique pour tous. Les maîtres d'appren-

tissage ne versent jamais autant au titre du centime de façon qu'ils ne reçoivent lorsqu'ils forment un apprenti alors que les bijoutiers et les orfèvres qui ne forment pas d'apprentis peuvent engager de jeunes professionnels formés de manière optimale pour répondre aux besoins de la branche en Suisse.

par 100 francs de coûts de façon sont versés à la CIFAB, qui peut ainsi apporter un précieux appui financier aux bijoutiers qui forment des apprentis (voir encadré).

Une autre participation à la CIFAB est versée sur le produit du recyclage des articles dorés. Cette contribution à la CIFAB est rendue possible, d'une part, par la cession sans contrepartie des marchandises plaquées or de la part des clients et, de l'autre, par l'absence de perception des coûts engagés par la transformation des articles à recycler.

Au nom de toute la branche, nous remercions les adhérents et les clients de leur contribution et encourageons d'autres membres de notre secteur à s'associer à la réussite de ce projet.

Dans le prochain numéro de Gyr News, nous évoquerons une autre initiative destinée à soutenir la formation professionnelle dans le cadre de l'appui logistique offert au Championnat suisse des bijoutiers. (cm)

Alte Technik modern umsetzen

Transposition contemporaine de techniques anciennes



DAS SIEGERSTÜCK 2013 VON
GERALDINE ROHRER.

LA CRÉATION DE GÉRALDINE ROHRER
COURONNÉE EN 2013.

„Archaic modern“ lautet die Aufgabe in der Kategorie Design der diesjährigen Schweizer Goldschmiede-Meisterschaft. Dabei soll eine alte Technik in die Moderne umgesetzt werden.

33 angehende Goldschmiedinnen und Goldschmiede werden ihrer Kreativität freien Lauf lassen und das von der Firma Gyr Edelmetalle zur Verfügung gestellte Feingold durch Umschmelzen und mechanische Veränderung in das Konzept einfließen lassen. Bis am 4. März müssen sie ihre Arbeiten eingereicht haben. Die Jury besteht aus einem fünfköpfigen Team.

Die Meisterschaft in der Kategorie Technik wird vom 25. bis 27. April in Genf und Luzern durchgeführt. 42 Teilnehmende werden ein Schmuckstück nach vorgegebener Zeichnung anfertigen. In beiden Disziplinen werden die besten drei Arbeiten mit Preisen zwischen 1000 und 4000 Schweizer Franken prämiert. Die Preisverleihung findet am Montag, 28. April, im Kultur- und Kongresszentrum Luzern KKL statt. (db)

« Archaic modern », tel est le sujet retenu cette année pour la catégorie design du Championnat suisse des bijoutiers. Les 33 concurrents inscrits sont invités à transposer une ancienne technique dans une création contemporaine et à laisser libre cours à leur créativité.

Ils sont tenus d'intégrer à leur concept, par fusion ou formage mécanique, l'or fin mis à disposition par la Maison Gyr Métaux Précieux SA et de remettre avant le 4 mars prochain leurs travaux qui seront évalués par un jury composé de cinq personnalités.

Dans la catégorie technique, le concours se déroulera du 25 au 27 avril à Genève et à Lucerne. 42 concurrents réaliseront un bijou selon un modèle donné.

Dans les deux disciplines, les trois meilleurs travaux sont récompensés par des prix entre 1000 et 4000 francs. La cérémonie de remise des prix se tiendra le lundi 28 avril au KKL, le Centre de culture et de congrès de Lucerne. (db)

Info: www.smgold.ch

Informations: www.smgold.ch

Gyrstones in Freiburg

Gyrstones à Fribourg-en-Brigau

Nachdem sich die Anzahl der Nutzer von Anfang 2013 verdoppelt hat, kann Gyrstones.com zufrieden auf das vergangene Jahr zurückschauen.

Mehr als 2400 Käufer und Verkäufer sind heute auf der professionellen Internet-Plattform für Steinhandel aktiv. Rund 80 Länder sind vertreten. Die meisten Fachleute kommen aus der Schweiz und Deutschland sowie aus den USA und dem asiatischen Raum. Durch die weltweite Expansion konnten die Verkäufe und Anfragen auf der Plattform massiv erhöht werden. Gyrstones-Hubs in Bangkok und Sri Lanka unterstützen mittlerweile Kunden auch in der Handhabung von Steinen aus fernen Ländern.

Rund 15'000 Inserate sind auf der Plattform zu finden. Diese Vielfalt ermöglicht den Goldschmieden den Zugriff auf riesige Steinlager, die nicht selber finanziert werden müssen. Die Online-Seite hilft zudem Zeit und Geld zu sparen.

Avec un nombre d'utilisateurs deux fois plus élevé qu'au début de l'année 2013, Gyrstones.com peut considérer avec une légitime satisfaction l'année écoulée.

Plus de 2400 acheteurs sont aujourd'hui actifs sur la plateforme consacrée au négoce des pierres précieuses. Plus de 80 pays sont représentés alors que les professionnels proviennent pour la plupart de Suisse, d'Allemagne, des Etats-Unis et d'Asie. Grâce à cette expansion mondiale, les ventes et les demandes adressées à Gyrstones.com ont connu un accroissement fulgurant. Des centres Gyrstones à Bangkok et au Sri Lanka apportent également leur soutien aux clients désireux d'acquérir des pierres issues de pays lointains.

La plateforme recense actuellement quelque 15'000 annonces. Cette diversité offre aux bijoutiers l'accès à une immense réserve de gemmes, sans qu'ils aient à le financer par eux-mêmes. En outre, le site Internet permet d'économiser du temps et de l'argent.

JETZT KOSTENLOS TESTEN!

Wenn auch Sie Gyrstones.com nutzen wollen, so melden Sie sich unter www.gyrstones.com an und testen die Plattform mit einer Silber-Mitgliedschaft kostenlos. Gold- und Platin-Mitgliedschaften sind bereits ab 6.40 US-Dollar im Monat erhältlich.

INSCRIVEZ-VOUS GRATUITEMENT!

Si vous souhaitez découvrir la plateforme Gyrstones.com, inscrivez-vous sur le site www.gyrstones.com et testez-la gratuitement en qualité de membre argent. Vous pouvez également devenir membre or ou platine à partir d'un montant mensuel de 6,40 dollars US.

Über 400 Aussteller

Gyrstones.com wird an der **Jewellery and Gem Fair Europe**, die dieses Jahr in Freiburg im Breisgau parallel zur Baselworld ihr Debüt feiern wird, am **Stand Nummer 2H21** eine Auswahl der Mandatssteine präsentieren. Auf einer Fläche von 17'000 Quadratmetern werden über 400 Aussteller aus 28 Ländern ihre Ware anbieten.

Plus de 400 exposants

Gyrstones.com participera à la **Jewellery and Gem Fair Europe** de Fribourg-en-Brigau, qui se tiendra cette année parallèlement à Baselworld, sur le **stand 2H21** et présentera une sélection de gemmes en commission. Plus de 400 exposants de 28 pays dévoileront leurs assortiments sur une surface qui dépasse 17'000 mètres carrés.

G^RSTONES

DER ONLINE-MARKTPLATZ
FÜR EDELSTEINE

VOTRE PLATEFORME INTERNET
POUR LES PIERRES PRÉCIEUSES

www.gyrstones.com



Besuchen Sie uns vom **01. bis 04. April**
in Freiburg im Breisgau auf der

Rendez-nous visite à partir du **1er à 4 avril**
à Fribourg-en-Brigau lors de la foire

JEWELLERY AND GEM FAIR EUROPE

Stand 2H21