GYR NEWS

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

02 | 14

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

ZWEITER TEIL | DEUXIÈME PARTIE

Lesen Sie ab Seite 8 den Rückblick von Jean-Christophe Gyr auf die 20-jährige Erfolgsgeschichte der Gyr Edelmetalle AG.

Lisez dès la page 8 la rétrospective de Jean-Christophe Gyr après 20 ans d'histoire de la Maison Gyr Métaux Précieux SA.

4 **Marktneuheit:** Rotgold 6N Extra
Nouveauté: Or rouge 6N extra

5 **MWST:** Es gibt keine Schlupflöcher
TVA: Aucune lacune dans la loi

12 **Kennen Sie ...?** Remo Meyer
Connaissez-vous ...? Remo Meyer

15 **Sicherheits-Talk** am 15. September
Security Talks le 15 septembre

16 **Einsatz** für den Nachwuchs
En faveur des prochaines générations

18 **Von der Bestellung** bis zur Auslieferung (2)
De la commande à la livraison (2)

Impressum
Empreinte

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

Juni 2014 / Juin 2014

AUFLAGE / TIRAGE

4200 Stück / 4200 Exemplaires

In dieser Ausgabe
Dans cette édition

Editorial 3
Marktneuheit: Rotgold 6N Extra 4
Mehrwertsteuer: Es gibt keine Schlupflöcher 5
20 Jahre Leidenschaft 8
Kennen Sie...? Remo Meyer 12
Die Branche trifft sich zum Sicherheits-Talk 15
Einsatz für den Nachwuchs 16
Von der Bestellung bis zur Auslieferung 18

Editorial 3
Nouveauté: Or rouge 6N extra 4
TVA: aucune lacune dans la loi 5
20 anneés de passion 8
Connaissez-vous ...? Remo Meyer 12
La branche se retrouve lors des Security Talks 15
En faveur des prochaines générations 16
De la commande à la livraison 18

20 Jahre Leidenschaft
20 années de passion

Liebe Freunde der edlen Metalle,

die positiven Rückmeldungen auf die erste Ausgabe dieser Kundenzeitschrift ermuntern uns, damit fortzufahren. Gerne präsentieren wir Ihnen hiermit wieder einen bunten Strauss an spannenden Informationen.

Lassen Sie sich von unserer neuen Legierung Rotgold 6N Extra inspirieren und begeistern Sie auch Ihre Kunden mit diesem trendigen, warmen Farbton. Mehr dazu auf Seite 4.

Mehrwertsteuer: für viele ein kompliziertes, leidiges Thema. Um unliebsame Situationen auszuschliessen ist es wichtig, bei der Abrechnung keine Fehler zu machen. Die Informationen auf den Seiten 5 - 7 werden Ihnen dabei helfen.

Nirgends sind die Talente des Nachwuchses so gut sichtbar, wie an den Goldschmiede-Meisterschaften. Dieses Jahr war die Beteiligungsquote sehr hoch und die Resultate konnten sich wahrlich sehen lassen. Die Gyr Edelmetalle AG stellt für diesen Wettbewerb jeweils das Edelmetall unentgeltlich zur Verfügung. Lesen Sie auf Seite 13, wie sich unsere Mitarbeiter sonst noch dafür engagieren.

Ich wünsche Ihnen wundervolle und erfolgreiche Sommermonate.

Herzlich, cordialement,

Markus Eicher
GESCHÄFTSFÜHRER

Chers amis des métaux précieux,

Les échos positifs reçus après la publication du premier numéro de notre magazine clientèle nous ont réjouis et donné du cœur à l'ouvrage. Nous avons donc le plaisir de vous présenter à nouveau un joyeux pêle-mêle d'informations passionnantes.

Laissez-vous inspirer par notre nouvel alliage d'or rouge 6N extra et éveillez l'intérêt de vos clients pour cette teinte chaleureuse, très tendance. Vous en apprendrez davantage à ce propos en page 4.

La TVA est pour beaucoup un thème complexe et peu agréable. Afin d'éviter de se retrouver en fâcheuse situation, il est important de ne pas commettre d'erreur lors de l'établissement du décompte. Les renseignements à ce sujet en pages 5 - 7 vous seront assurément utiles.

Le talent de la nouvelle génération n'apparaît jamais aussi clairement que lors du Championnat Suisse des Bijoutiers. Cette année, le taux de participation s'est révélé particulièrement élevé et les travaux présentés ont suscité l'admiration des professionnels. La Maison Gyr Métaux Précieux met gracieusement à disposition les métaux précieux utilisés dans le cadre de cette compétition. En page 13, vous découvrirez en outre la manière dont nos collaborateurs s'engagent en faveur de ce concours.

Je vous souhaite un bel été couronné de nombreux succès.

Rotgold 6N Extra
Or rouge 6N extra

Rotgold liegt mit seiner warmen Ausstrahlung im Trend. Im Angebot der Gyr Edelmetalle AG gibt es ab sofort eine neue Rotgoldlegierung. Sie heisst Rotgold 6N Extra und lässt sich äusserst vielseitig einsetzen.

Gyr Edelmetalle hat eine neue 750-er Goldlegierung auf den Schweizer Markt gebracht. Neben Anteilen an Silber und Kupfer enthält Rotgold 6N Extra auch 4‰ Platin. Gegenüber unseren bewährten Legierungen Rosé (4N) und Rotgold (5N) ist die Farbe leicht dunkler und der Ton sehr warm mit edler Ausstrahlung. Das Material ist einfach zu polieren und lässt sich thermisch bestens härten.

Zum Standard-Sortiment dieser Legierung gehören Bleche in den Dicken 0.6, 0.8, 1.0, 1.5 und 2.0 Millimeter, Runddraht mit Durchmesser 1.0, 1.5, 2.0 und 3.0 Millimeter sowie Walzdraht in 4.0, 5.0 und 6.0 Millimeter Dicke. (cm)

Avec sa nuance chaleureuse, l'or rouge est très tendance. L'assortiment de la maison Gyr Métaux Précieux SA propose dès maintenant un nouvel alliage d'or rouge. Il porte le nom d'or rouge 6N extra et offre des possibilités d'utilisation particulièrement variées.

La maison Gyr Métaux Précieux SA a introduit sur le marché suisse un nouvel alliage d'or 750. Hormis de l'argent et du cuivre, l'or rouge 6N extra comprend également 4 ‰ de platine. Par rapport à nos habituels alliages en or rose (4N) et en or rouge (5N), il présente une couleur légèrement plus sombre et un rayonnement chaleureux d'une superbe distinction. Ce matériau peut être poli et durci très aisément.

Cet alliage est proposé dans un assortiment standard composé de tôles aux épaisseurs de 0.6, 0.8, 1.0, 1.5 et 2.0 millimètres, de fils de section ronde aux diamètres de 1.0, 1.5, 2.0 et 3.0 millimètres ainsi que de fils laminés d'une épaisseur de 4.0, 5.0 et 6.0 millimètres. (cm)

Mehrwertsteuer: Es gibt keine Schlupflöcher
TVA: aucune lacune dans la loi

Im Bewusstsein, dass es ein sehr komplexes Thema ist und dass es Spannenderes gibt als die Mehrwertsteuer, nehme ich das Wichtigste vorneweg: Edelmetall-Halbzeug ist voll und ganz mehrwertsteuerpflichtig – auch der Feingold-Anteil.

Wenn es um die Mehrwertsteuer (MWST) geht, gibt es bei den Edelmetallen keine legalen Schlupflöcher – auch für pauschalbesteuerte Ateliers nicht. Die eidgenössische Steuerverwaltung geht mittlerweile rigoros gegen Steuersünder vor, fordert rückwirkend über fünf Jahre die geschuldeten Steuern ein und spricht immer wieder drakonische Bussen aus. Für fehlbare Ateliers und Halbzeug-Lieferanten kann dies das Aus bedeuten. Die gute Nachricht: Halbzeug-Kunden der Gyr Edelmetalle AG sind davon nicht betroffen!

Auf den 1. Januar 1995 hat die Schweiz von der damaligen Warenumsatzsteuer (WUST) auf die MWST-Praxis gewechselt. Um allen Interessengruppen gerecht zu werden, entschied sich das Parlament für ein eigenes, für den Normalbürger fast undurchschaubares, MWST-System. Generell gibt es drei Kategorien: nicht abrechnungspflichtige Firmen oder Personen mit zu kleinen Umsätzen, pauschal abrechnende, kleinere Betriebe, die einen reduzierten MWST-Satz ohne Vorsteuer-Abzug auf ihren Umsatz bezahlen und normal Abrechnende, die den Umsatz voll versteuern und alle Vorsteuern abziehen.

Feingold und Edelmetall-Konti

Für die Schmuck- und Uhrenbranche waren unter anderem die Aspekte von Bedeutung, dass Feingold in physischer Form von der MWST befreit war, während Silber-, Palladium- und Platinbarren wie Industriemetalle behandelt wurden. Legierungen, die ein oder mehrere Edelmetalle enthalten, galten jedoch als gefertigte Industrieprodukte. Diese waren, ihrem gesamten Wert entsprechend, von Beginn weg der MWST unterworfen. Ebenfalls unklar war die Regelung für Edelmetall-Konti. Da gab es für pauschal abrechnende Kunden zumindest

Même si je sais parfaitement qu'il existe des sujets moins complexes et infiniment plus passionnants, permettez-moi d'aller droit au but: les produits semi-finis sont entièrement soumis à la TVA, qui s'applique donc également à leur teneur en or fin.

En matière de TVA, la loi ne présente aucune lacune relative à l'imposition des métaux précieux, même pour les ateliers qui s'acquittent de cet impôt selon le régime forfaitaire. L'administration fédérale ne badine pas avec les contrevenants, elle exige les impôts dus avec effet rétroactif sur les cinq dernières années et prononce régulièrement de sévères amendes. Pour les ateliers et les fournisseurs de produits semi-finis pris en faute, les conséquences peuvent être terribles. La bonne nouvelle: les clients en produits semi-finis de la maison Gyr Métaux Précieux SA ne sont pas concernés par ces fâcheux désagréments!

Le 1er janvier 1995, la Suisse a abandonné l'Impôt sur le chiffre d'affaires (ICHA) pour adopter le système de la Taxe sur la valeur ajoutée (TVA). Afin de traiter toutes les catégories socio-professionnelles de manière équitable, le parlement a retenu un mode d'application qui demeure peu perceptible pour le citoyen lambda. Dans les grandes lignes, il se compose de trois catégories: les entreprises et les personnes non assujetties à la TVA en raison de leur chiffre d'affaires modeste, les petites entreprises assujetties selon le régime forfaitaire qui sont imposées à un taux réduit sans déduction de l'impôt préalable et les assujettis ordinaires, qui sont soumis à l'impôt sur la totalité de leur chiffre d'affaires et déduisent l'impôt préalable.

Or fin et compte en métal précieux

Pour la branche de la bijouterie et de l'horlogerie, il convenait de prendre en considération que l'or fin sous sa forme physique n'est pas soumis à la TVA, contrairement à l'argent, au palladium et au platine qui entrent dans la catégorie des métaux industriels comme les alliages qui

einen Spielraum, wenn nicht sogar ein Steuerschlupfloch. Je nach Interpretation lief man jedoch Gefahr, über fünf Jahre rückwirkend die MWST (damals 7,6%) nachzuzahlen. Deshalb baten wir die Steuerverwaltung schon sehr früh um Klärung.

1999 erfolgte die erste Steuerprüfung in unseren Räumlichkeiten. Dabei wurde festgestellt, dass Firmen ohne eigene MWST-Nummer nicht zum MWST-freien Bezug von Gold-Halbzeug berechtigt sind. Anfang 2000 änderten wir also die MWST-Handhabung und publizierten die neuen Anweisungen in der Gold'Or sowie durch ein Mailing an alle Betriebe. Zusätzlich informierten wir die Branchenmitglieder an unentgeltlichen Seminaren darüber. Weil wir schon zu Beginn auf dieses Problem hingewiesen hatten, konnten unsere Firma und unsere Kunden nicht belangt werden.

Falsch interpretiert

2006 trat ein neuer Halbzeug-Anbieter auf dem Schweizer Markt auf. Eines seiner schlagenden Argumente lag darin, dass kein Kunde bei ihm MWST auf den Feingoldanteil des Halbzeugs bezahlen müsse. Obwohl wir wussten, dass unser Mitbewerber die MWST falsch interpretiert, konnten wir nichts dagegen unternehmen, da wir uns des Nachforderungsrisikos und Konkurspotentials bewusst waren. Dasselbe galt auch für unsere Kundschaft. Verschiedene Interventionen betroffener Goldschmiede-Ateliers und des Verbandes weckten in Bern Aufmerksamkeit. Dies führte dazu, dass die Gyr Edelmetalle AG im Sommer 2012 nochmals eingehend geprüft wurde. Dabei stellte der Beamte fest, dass insbesondere auch die pauschal abrechnenden Ateliers die MWST auf den gesamten Halbzeug-Wert zu entrichten hätten.

Als Folge dieser Klärung gab es per Januar 2013 definitiv keinen Interpretationsspielraum der MWST-Praxis mehr. Ab diesem Datum mussten alle Kunden beim Halbzeug den vollen Satz auf den Goldgehalt und dessen Wert bezahlen, egal ob das Feingold verrechnet oder ab eigenem Metallkonto abgebucht wurde. Für die effektiv Abrechnenden machte diese Änderung wenig aus, für die pauschal Abrechnenden ergab sich daraus aber eine massive Erhöhung der bisherigen Steuern. Eine Pauschalbesteuerung macht aus heutiger Sicht keinen Sinn mehr, da die Abrechnungssysteme für die Ausweisung

EDELMETALL-HALBZEUG UNTERLIEGT VOLL UND GANZ DER MEHRWERTSTEUER.

contiennent un ou plusieurs métaux précieux. Depuis le début, ces derniers sont soumis à la TVA sur la totalité de leur valeur. Les règles en vigueur pour les comptes en métal précieux étaient peu claires et laissaient une marge de manœuvre selon l'interprétation qui leur était donnée. Néanmoins, le danger d'une application restrictive subsistait sous la forme d'une perception rétroactive de la TVA (alors au taux de 7,6 %) sur cinq ans. Aussi avons-nous immédiatement demandé des explications à ce sujet à l'administration des contributions.

Le premier contrôle relatif à la TVA s'est déroulé en 1999 dans nos locaux. Il a permis de constater que les entreprises qui ne disposent pas de leur propre numéro de TVA n'étaient pas autorisées à acquérir des produits semi-finis sans s'acquitter de cet impôt. Dès l'an 2000, nous avons donc modifié nos modalités d'application de la TVA, publié les nouvelles dispositions dans Gold'Or et informé nos clients par e-mail. De surcroît, nous avons informé les membres de la branche lors de séminaires gratuits. Comme nous avions attiré l'attention sur ce problème dès l'adoption de la TVA, notre entreprise et nos clients ont échappé aux foudres de l'administration fiscale.

Interprétation erronée

En 2006, un nouveau fournisseur de produits semi-finis s'est établi sur le marché suisse. Il invoquait comme argument qu'aucun de ses clients ne devait verser la TVA sur la teneur en or fin de ses produits semi-finis. Même si nous avions conscience que l'interprétation de ce concurrent était erronée, toute action nous était proscrite, en raison du risque de réclamation rétroactive et de possib-

LES PRODUITS SEMI-FINIS EN MÉTAL PRÉCIEUX SONT ENTIÈREMENT SOUMIS À LA TVA.

der MWST-Rückforderungen keinerlei Mehraufwand mehr bedeuten.

Dramatische Konsequenzen

Wer heute im Halbzeug-Handel bei Edelmetall-Legierungen die MWST nicht auf den vollen Betrag (inkl. Feingold) abrechnet, macht sich strafbar, sowohl als Lieferant als auch als Kunde. Die Konsequenzen der Nach- und Strafsteuern sind dramatisch. Man rechne, was acht Prozent eines Jahresumsatzes, multipliziert mit den Jahren der Falschhandhabung, als Nachforderung bedeuten können.

Die Gyr Edelmetalle AG hat viel Geld und Zeit aufgewendet, um sich von den besten MWST-Experten beraten zu lassen. Mehrmals wurde uns bestätigt – auch direkt von der eidgenössischen Steuerverwaltung – dass wir korrekt abrechnen. Das kommt unseren Kunden heute zugute, denn für sie besteht keinerlei Gefahr von Nach- und Strafsteuern.

Markus Eicher

les mises en faillite. Il en allait de même pour nos clients : diverses interventions d'ateliers de bijouterie concernés et de l'association professionnelle ont attiré l'attention de l'administration fédérale à ce propos. La maison Gyr Métaux Précieux SA a été soumise à un nouveau contrôle approfondi en 2012. A cette occasion, les fonctionnaires fédéraux ont pu notamment constater que les ateliers au bénéfice du régime forfaitaire s'acquittaient de l'impôt sur la valeur totale des produits semi-finis.

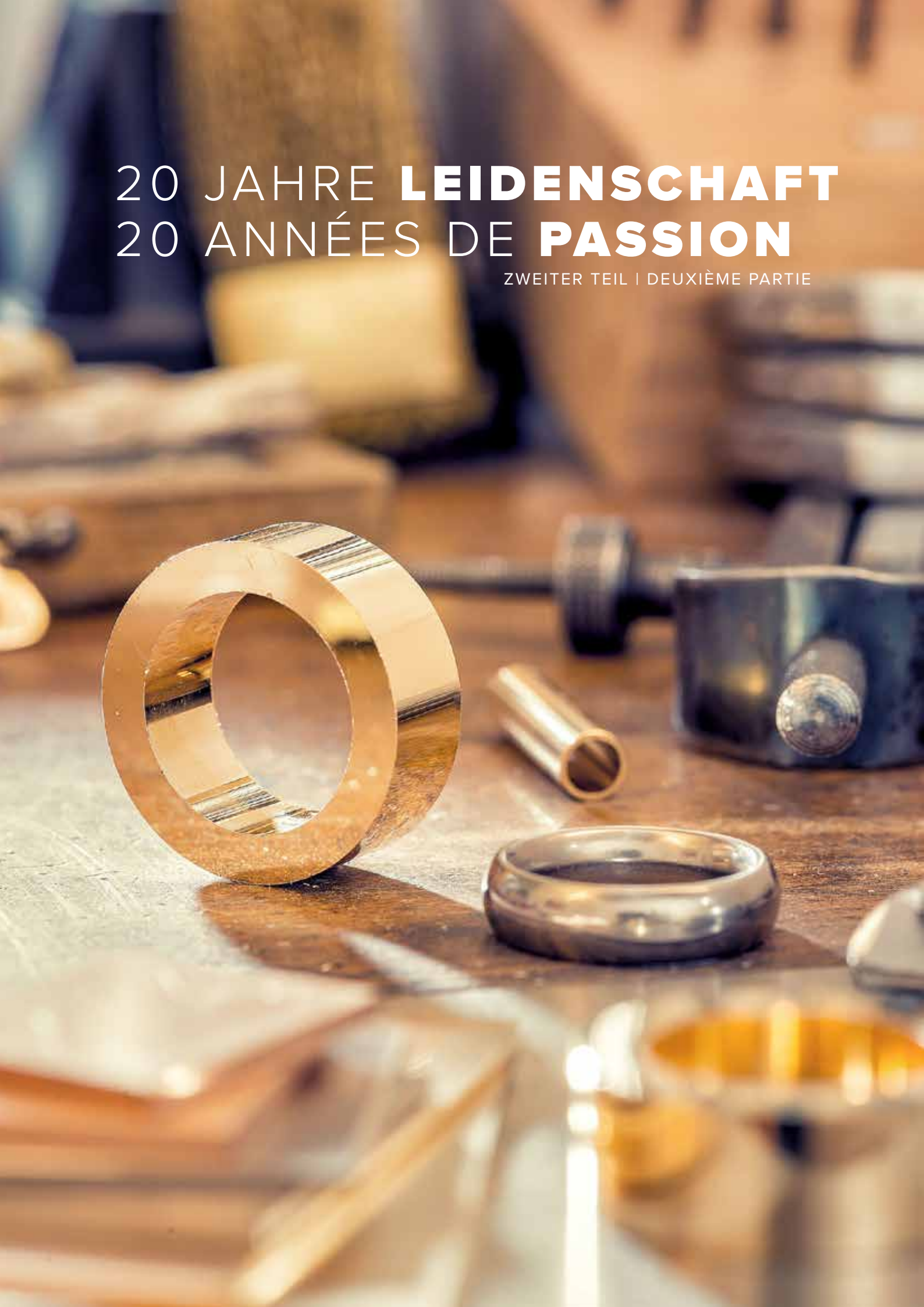
Cette explication a sonné le glas de la marge de manœuvre pour l'application de la TVA. A partir de janvier 2013, tous les acheteurs de produits semi-finis s'acquittent de l'impôt complet sur la teneur en or, que cette valeur soit facturée ou comptabilisée sur un compte en métal précieux. Pour les personnes qui décomptent la TVA de manière effective, le changement était presque indolore alors qu'il a représenté une hausse massive pour les ateliers au bénéfice d'un régime de forfait. Une imposition forfaitaire n'est plus guère pertinente actuellement, car les systèmes de décompte pour déduire l'impôt préalable n'exigent plus guère de travail administratif supplémentaire.

Des conséquences dramatiques

Les personnes et entreprises qui ne décomptent pas aujourd'hui dans le commerce des produits semi-finis en métaux précieux la TVA entière (y compris la teneur en or fin) sont punissables, tant en qualité de fournisseur que de client. Les conséquences entraînées par le paiement des arriérés d'impôt et des pénalités peuvent se révéler dramatiques. Un simple calcul permet de s'en rendre compte: 8 % du chiffre d'affaires annuel multiplié par les années de mauvaise application conduit rapidement à une somme considérable.

La maison Gyr Métaux Précieux SA a consacré énormément d'argent et d'efforts afin de se faire conseiller par les meilleurs experts en matière de TVA. A plusieurs reprises, nous avons reçu l'assurance – également de la part de l'administration fédérale des contributions – que notre mode de calcul est correct. Cet avantage est précieux pour nos clients, car ils sont à l'abri de tout risque de réclamations rétroactives et de pénalités.

Markus Eicher



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

ZWEITER TEIL | DEUXIÈME PARTIE

Unternehmer und Verleger
Entrepreneur et éditeur

Dieses Jahr feiert die Gyr Edelmetalle AG ihr 20-jähriges Bestehen. Wie alles begonnen hat und das Geschäft aufgebaut wurde, konnten Sie im ersten Teil der Rückblende in den **GYR**NEWS 01/14 im März lesen. Hier berichtet Jean-Christophe Gyr, was zwischen 1995 und 2000 geschehen ist:

„Was war eigentlich mit dem systematischen Sammeln von Altgold? Wir stellten fest, dass es das gar nicht gab. Also machten wir uns daran, diese Dienstleistung zu strukturieren. Wir bestellten 2000 Sammelbüchsen für Scheidgut, die wir fein säuberlich etikettierten, verpackten und unseren Kunden zustellten. Diese konnten die Büchsen mit Feilung und Altgold füllen und uns ohne Aufwand wieder retournieren.

Der Rücklauf wie auch die visuelle Präsenz bei den Kunden war über die Jahre gesehen sehr gut. Dieses Vorgehen hat sich schon längst institutionalisiert: Für jede gefüllte

Cette année, la Maison Gyr Métaux Précieux fête son 20e anniversaire. Publiée dans **GYR**NEWS 01/14, la première partie de notre rétrospective vous a permis de découvrir comment tout a commencé et les débuts de l'entreprise. Dans cet article, Jean-Christophe Gyr relate les événements survenus entre 1995 et 2000.

« Comment s'est organisée la récolte systématique du vieil or? Nous avons simplement constaté qu'elle brillait par son absence. Nous nous sommes donc attelés à développer cette prestation. Nous avons passé commande de 2000 boîtes destinées à récolter le vieil or que nous avons étiquetées, emballées et expédiées à nos clients. Ces derniers avaient ainsi la possibilité de les remplir avec de la limaille ou du vieil or et de nous les renvoyer sans frais. A long terme, les retours se sont révélés excellents ainsi que notre présence visuelle auprès de notre clientèle. Aujourd'hui, cette approche est institutionnalisée de longue

JEAN-CHRISTOPHE GYR

Büchse, die bei uns eintrifft, bekommt der Kunde automatisch eine leere zugestellt.

Das Bedürfnis kam auf, mit den Kunden zu kommunizieren. Unter dem Titel Gyr News erschien im Juni 1995 erstmals ein achtseitiger Newsletter. Dieser fand bei unseren Kunden grossen Anklang. An Stelle einer zweiten Ausgabe erschien Ende 1995 – eher unverhofft – erstmals die Gold'Or, die bis heute einzige umfassende Fachzeitschrift der Uhren- und Schmuckbranche in der Schweiz. All die Themen, über die wir zu berichten hatten, fanden in einem Newsletter nicht genug Platz. Wegen der hohen Kosten mussten bald Abonnements und Inserate verkauft werden. Bis Ende 2007 erschien das Magazin vierteljährlich, seither werden zehn Ausgaben pro Jahr publiziert. Die Redaktionen in Baar und Neuchâtel arbeiten unabhängig von der Gyr Edelmetalle AG.

Um unsere Kunden treffen zu können, führten wir im August 1996 in Bern die erste eigene Schweizer Fachmesse für die Uhren- und Schmuckbranche durch. 180 Aussteller konnten gewonnen werden, die genauso wie wir den Kontakt zu den Marktteilnehmern suchten, um diesen ihre Neuheiten zu präsentieren. 1997 fand in den BEA-Hallen in Bern die zweite Fachmesse statt. 220 Aussteller zeigten ihre Ware einem 2300-köpfigen Publikum. Für einen Besucher-Wettbewerb konnten von den Ausstellern gespendete Preise im Wert von 65'000 Franken verlost werden.

Ein Jahr später, an der dritten Fachmesse, haben wir ein Ring-Rohling-Sortiment an Lager genommen. Wir liessen vier Modelle in allen Grössen und Materialien herstellen. 700 Sets à 17 Stück konnten von der ersten Serie verkauft werden, 400 von der zweiten. Anschliessend kamen Holz-Rondellen dazu, die auch heute noch zum Sortiment gehören. In der Zwischenzeit gehören 3500 Artikel, bestehend aus 17 unterschiedlichen Legierungen, zum Lager der Gyr Edelmetalle.

1997 stand der erste Umzug an. Unser 65 Quadratmeter grosses Büro in Zürich wurde zu klein. Inzwischen arbeiteten wir zu fünft und füllten sechs Tresore mit Halbzeug.

date. Pour chaque boîte remplie qui arrive chez nous, le client en reçoit automatiquement une nouvelle.

Le besoin de communiquer avec les clients s'est bientôt fait sentir. Une newsletter de huit pages est parue pour la première fois en juin 1995 et elle a rencontré un formidable écho auprès de nos clients. Au lieu d'une seconde édition, le premier numéro de Gold'Or est sorti de presse à la fin 1995 – de façon plutôt inattendue. Aujourd'hui encore, cette publication demeure l'unique revue spécialisée de la branche de l'horlogerie et de la bijouterie en Suisse. Tous les thèmes que nous souhaitions traiter ne pouvaient trouver place dans une lettre d'information. Les coûts de production élevés nous ont rapidement conduits à proposer des abonnements et à vendre des annonces. Jusqu'à la fin 2007, Gold'Or était publié quatre fois par année. Depuis lors, le rythme de parution s'est élevé à dix numéros par an. Les rédactions à Baar et à Neuchâtel travaillent de manière indépendante à la Maison Gyr Métaux Précieux SA.

AN DER FACHMESSE SCHMUCKTAGE BERN 1997.

LORS DE L'ÉDITION 1997 DES JOURNÉES DE LA BIJOUTERIE DE BERNE

Afin d'aller à la rencontre de nos clients nous avons organisé en août 1996 notre propre salon de l'horlogerie et de la bijouterie. Quelque 180 exposants y ont pris part pour présenter leurs dernières nouveautés à leurs clients. La deuxième édition s'est tenue en 1997 dans les halles de la BEA à Berne et elle a accueilli 220 exposants et 2300 visiteurs. Les entreprises ont offert des lots d'une valeur totale de 65'000 francs pour un concours organisé à l'attention du public.

Une année plus tard, pour la troisième édition, nous avons intégré un choix d'ébauches à notre assortiment. Nous avons fait fabriquer quatre modèles dans divers matériaux et grandeurs. La première année, nous avons vendu 700 sets de 17 pièces, 400 l'année suivante. Nous avons complété cette offre par des rondelles de bois qui figurent encore dans notre catalogue aujourd'hui. Désormais, l'assortiment de Gyr Métaux Précieux SA se compose de 3500 articles confectionnés dans 17 alliages.

En 1997, notre entreprise a connu son premier déménagement, car notre bureau de 65 mètres carrés à Zurich

DIE NEUEN BÜROS IN BAAR. | LES NOUVEAUX LOCAUX DE BAAR.

In Baar fanden wir Räumlichkeiten mit Böden, die verstärkt werden konnten, um 2000 Kilogramm Gewicht pro Quadratmeter zu tragen. Peter Glättli wurde als kaufmännischer Leiter engagiert. Als erste Firma der Schweiz kreierten wir 1998 eigene bunte Couverts mit aufgedruckten Briefmarken.

Gerne hätten wir eine vierte Messe lanciert, leider konnten wir dazu keine geeigneten Hallen mehr finden. Der Versuch, diese in Zürich durchzuführen, gelang auch nicht. So wurde das Projekt widerwillig begraben. Dafür gab es einen anderen Grund zum Feiern: die 25. Ausgabe der Fachzeitschrift Gold'Or. In dieser erschien erstmals ein Stellenmarkt für unsere Branche. Zum kleinen Jubiläum luden wir 100 Kunden ein und organisierten in der Zürcher Frauenbadi ein Fest."

Aufgezeichnet von Daniela Bellandi

Lesen Sie in den nächsten GYRNEWS **den dritten und letzten Teil der Firmengeschichte.**

était devenu trop exigu. Nous étions déjà cinq et les produits semi-finis remplissaient six coffres-forts. A Baar, nous avons trouvé des locaux dont le sol pouvait être renforcé afin de supporter un poids de 2000 kilos par mètre carré. A cette époque, Peter Glättli a été engagé comme directeur commercial. Nous avons été la première entreprise de Suisse à créer en 1998 nos propres enveloppes de couleur avec des timbres imprimés.

Nous aurions volontiers organisé une quatrième édition des Journées suisses de la bijouterie, mais avons dû renoncer à ce projet faute de disposer de surfaces adaptées. Nous avons également tenté en vain de la déplacer à Zurich. En revanche, nous avons eu la joie de fêter le 25e numéro du magazine Gold'Or. Il comprenait pour la première fois des annonces d'offres et de recherches d'emploi pour notre banche. A cette occasion, nous avons invité 100 clients à une fête qui s'est tenue dans le Frauenbadi de Zurich. »

Propos recueillis par Daniela Bellandi

Lisez dans le prochain numéro des GYRNEWS**, la troisième et dernière partie de l'histoire de notre entreprise.**

PETER GLÄTTLI WAR DER ERSTE KAUFMÄNNISCHE LEITER DER FIRMA.

PETER GLÄTTLI, LE PREMIER DIRECTEUR COMMERCIAL DE L'ENTREPRISE.

DIE 25. AUSGABE DER GOLD'OR WURDE IN DER FRAUENBADI IN ZÜRICH GEFEIERT.

LE 25E NUMÉRO DE GOLD'OR A ÉTÉ DIGNEMENT CÉLÉBRÉ DANS LE FRAUENBADI DE ZURICH.

„Es braucht immer den nötigen Biss“
„Le punch est indispensable“

REMO MEYER

Unter dem Titel „Kennen Sie ...?“ stellen wir Ihnen jeweils einen Mitarbeiter oder eine Mitarbeiterin des Gyr-Teams vor. Den Anfang macht der 33-jährige Remo Meyer, der 2011 dazugestossen ist.

Drittliga-Fussball verbindet man vor allem mit Bratwurst und Bier. Mir geht das jedenfalls so. Fussballerische Leckerbissen kann man da keine erwarten. Oder vielleicht doch? „Es ist auch im regionalen Fussball nicht mehr wie früher“, sagt Remo Meyer, Spielertrainer des Drittligisten FC Algro (Altbüron/Grossdietwil.) „Die Spieler sind besser geworden, alles geht viel schneller als vor zehn Jahren.“ Meyer muss es wissen. Er hat eine beeindruckende Karriere als Profispieler hinter sich: FC Luzern, Lausanne-Sports, TSV 1860 München und Red Bull Salzburg heissen die Stationen, bei denen der Luzerner Hinterländer Erfahrungen sammeln konnte. Mit der Schweizer U21 Auswahl kam er 2002 bis ins EM-Halbfinale, ehe der damalige Natitrainer Köbi Kuhn den Verteidiger für die A-Nationalmannschaft nominierte.

Frühes Ende

2009 kam die Bilderbuchkarriere ins Stocken – trotz soeben gewonnenem Meistertitel mit Salzburg. Meyer erzählt: „Ich hatte plötzlich mit vielen Verletzungen zu kämpfen, wurde viermal operiert. Chronisch entzün-

Sous le titre « Connaissez-vous...? », nous vous présentons dans chaque numéro de ce magazine un collaborateur ou une collaboratrice de l’équipe Gyr. Remo Meyer, 33 ans, qui a rejoint notre maison en 2011, est le premier à affronter le feu des projecteurs.

A première vue, le football de troisième ligue évoque davantage des après-midi passés à manger des saucisses et à boire de la bière que des prouesses footballistiques. Et si nous avions tort? « Même à l’échelle régionale, le football a beaucoup changé », déclare Remo Meyer, qui entraîne le FC Algro (Altbüron/Grossdietwil.) « Les joueurs sont meilleurs et le rythme est plus soutenu qu’il y a une dizaine d’années ». Il peut en juger mieux que quiconque, car ce Lucernois à la carrière impressionnante a joué avec les FC Lucerne, Lausanne-Sports, TSV 1860 München et Red Bull Salzbourg. Dans la sélection suisse junior, il est parvenu en 2002 en demi-finale du championnat d’Europe après avoir été choisi comme défenseur par Köbi Kuhn, l’ancien entraîneur de la Nati.

Une fin prématurée

En 2009, ce remarquable parcours s’est brutalement interrompu – malgré le titre de champion remporté avec l’équipe de Salzbourg.

REMO MEYER GEGEN THIERRY HENRY 2003 IN EINEM LÄNDERSPIEL GEGEN FRANKREICH.

REMO MEYER CONTRE THIERRY HENRY EN 2003 DANS UN MATCH INTERNATIONAL CONTRE LA FRANCE.

dete Sprunggelenke verunmöglichten schliesslich den Profifussball.“ Eine schwierige Situation für den erfolgsverwöhnten Fussballer. Er sei froh gewesen um seine Familie, die ihm Halt gegeben habe. Seine vier Kinder waren es auch, die wieder in die Deutschschweiz wollten. „Meine Frau und ich hätten uns auch ein Leben in der Romandie vorstellen können“, erinnert er sich.

« J’ai souffert de plusieurs blessures et me suis fait opérer à quatre reprises. Une inflammation persistante de la cheville m’a finalement éloigné du football professionnel. » Un constat difficile pour un sportif habitué au succès, mais il s’en est réjoui pour sa famille: ses quatre enfants désiraient retrouver la Suisse allemande. « Ma femme et moi aurions pu vivre en Romandie. »

Heute lebt Familie Meyer wieder im Kanton Luzern, in Rothenburg. Während Remos Frau Sylvie sich zu Hause um Tochter Naomi und die drei Jungs Sascha, Leny und Jamie kümmert, konzentriert er sich auf den Job und seine Weiterbildung im Rechnungswesen. „Die will ich gut abschliessen, das ist mir wichtig. Ob das wirklich die Richtung ist, in die ich künftig gehen will, weiss ich noch nicht. Aber im Leben ist es doch wie im Fussball; die Zukunft ist schlecht planbar." Mit dem vorzeitigen Ende als Fussballprofi gehadert hat Meyer nie, im Gegenteil: „Ich war schnell wieder motiviert Neues zu lernen." Man glaubt ihm, dass die Umstellung vom Rasen zum Bürotisch nicht allzu schwierig war. „Es war eine spannende Zeit, doch die ist abgeschlossen. Mit dem Fussball bin ich durch meine Tätigkeit in Altbüron noch immer verbunden", sagt er.

Einige Parallelen

Vollzeit-Bürojob, Fussballtrainer, Weiterbildung, Frau und vier Kinder – bleibt da noch Zeit für sich selbst? „Das geht schon irgendwie", versichert Meyer. „Ich hatte auch früher strenge Zeiten und solche, die mehr Freiraum boten." Die Welt eines Fussballprofis scheint sich gar nicht so stark zu unterscheiden von der eines „normalen" Angestellten. Zumindest lassen sich einige Parallelen ziehen, ist Remo Meyer überzeugt: „Egal was man macht, es braucht immer den nötigen Biss und die richtige Einstellung."

Langsam kann ich erahnen, warum mein Kollege als Fussballer erfolgreich war. Ob er auch als Amateur-Trainer noch so ambitioniert ist? „Unsere Mannschaft ist stark. Wenn alles normal läuft, sollten wir diese Saison aufsteigen", sagt Meyer selbstbewusst. Er ist auf dem Boden geblieben. Seine Art kommt gut an, in sein neues Umfeld hat er sich schnell integriert. Was sind seine heutigen Ziele im Leben? Auch mal Bier und Bratwurst geniessen während eines Spiels? Meyer lacht. „Ich will jetzt erst einmal Berufserfahrung sammeln und für meine Familie da sein", sagt er. „Was die Zukunft bringt, werden wir sehen. Ich versuche einfach überall mein Bestes zu geben, genauso wie früher im Fussball."

Reto Anderhub

La famille Meyer est donc revenue dans le canton de Lucerne, à Rothenburg. Alors que son épouse Sylvie demeure à la maison pour s'occuper de leurs enfants Naomi, Sascha, Leny et Jamie, lui se concentre sur son travail et son perfectionnement professionnel en comptabilité. « C'est essentiel pour moi de le mener à bien, même si je ne sais pas encore si je poursuivrai dans cette voie. La vie ressemble un peu au football et l'avenir est difficilement prévisible. » Remo Meyer a accepté avec sérénité la fin de sa carrière sportive. « Rapidement, j'ai ressenti l'envie de nouvelles découvertes. » Le passage du gazon au bureau ne s'est donc pas révélé trop douloureux. « Non, c'était une époque passionnante, mais elle est révolue. Et grâce à mon activité à Altbüron, je suis toujours en contact avec le monde du football. »

Parallèles possibles

Un emploi de bureau à temps complet, un poste d'entraîneur de football, des cours de perfectionnement professionnel, une femme et des enfants – quand trouve-t-il du temps pour lui? « J'en grappille toujours un peu », nous rassure Remo Meyer. « Auparavant aussi, des périodes très intenses alternaient avec des moments plus calmes ». L'univers d'un footballeur professionnel ne semble pas être si différent de celui d'un employé qui se rend tous les jours au bureau. En tous les cas, il est possible de tirer certaines parallèles. Remo Meyer en est convaincu. « Quelle que soit l'activité, le punch et une attitude juste sont indispensables ».

Peu à peu, je commence à percer les raisons qui lui ont permis de rencontrer le succès au cours de sa carrière de footballeur. A-t-il les mêmes ambitions en entraînant un club d'amateurs? Remo Meyer se dit confiant: « Notre équipe est forte. Si tout se passe bien, nous devrions monter en seconde division cette année. » Il a gardé les pieds sur terre et s'est rapidement intégré à son nouvel environnement. Quels sont ses objectifs actuels et prend-il aussi le temps de savourer une bière et une saucisse pendant un match? Il rit. « Je souhaite avant tout acquérir de l'expérience dans ma profession et être présent pour ma famille », dit-il. « Nous verrons bien ce que l'avenir nous réserve. J'essaie simplement de donner le meilleur de moi-même, comme je le faisais déjà dans le football. »

Reto Anderhub

Die Branche trifft sich zum Sicherheits-Talk
La branche se retrouve lors des Security Talks

Sicherheit ist ein zentrales Thema der Uhren- und Schmuckbranche: Experten laden zu einem Treffen zum führenden Hersteller von Tresorräumen und Tresoren, Kaba AG Safes + Vaults, nach Rümlang ein und bieten Einblick in die vielseitigen Facetten des Themas.

La sécurité est un thème essentiel pour l'horlogerie et la bijouterie: Des experts invitent à rencontrer le producteur leader dans le secteur des chambres fortes et des coffres-forts, Kaba AG Safes + Vaults, à Rümlang, ZH et donneront un aperçu des différents aspects que revêt la sécurité.

AUF DEM PROGRAMM / AU PROGRAMME

Markus Atzenweiler: *Präventionsberater und Sicherheitstrainer / conseiller en prévention et coach en sécurité*

› Überfall- und Diebstahlprävention, Schutz vor Trickdiebstahl

› Prévention des attaques et des vols, protection contre les vols à l'astuce.

Maximilian Spitzy: *CEO der Uhrenmarke Fortis / directeur de la marque horlogère Fortis*

› Fortis ist Ausrüster des russischen Raumfahrtprogramms sowie von mehr als 60 professionellen Flugstaffeln.

› Fortis est fournisseur officiel du programme spatial russe et de plus de 60 flottilles aériennes professionnelles.

Peter Hässig: *Ex-REGA-Chefpilot / ancien chef pilote de la REGA*

› Rettung per Helikopter, ein kalkuliertes Risiko. Sicherheit aus einer anderen Perspektive.

› Le sauvetage par hélicoptère, un risque calculé. La sécurité depuis une autre perspective.

Kaba AG Safes + Vaults

› Entwicklung der letzten 1000 Jahre im Bereich Tresore und Schlösser (Museumsbesuch). Besichtigung der Fertigungsstätte für Tresore, Tresorräume und Panzertüren. Angriffsversuche auf die neuesten Panzerungsmaterialien.

› L'évolution au cours des 1000 dernières années dans le domaine des coffres-forts et des serrures (Découverte du musée). Visite du site de production pour les coffres-forts, les chambres fortes et les portes blindées. Essais d'effraction sur les plus récents matériaux de blindage.

Nehmen Sie teil!

Datum: 15. September 2014

Zeit: 13.30 - 17.00 Uhr

Ort: Kaba AG Safes + Vaults, Rümlang

Participez!

Date: le 15 septembre 2014

Horaire: 13 h 30 - 17 h

Lieu: Kaba AG Safes + Vaults, Rümlang

Weitere Informationen sowie Anmeldungen (bis 30. Juli) unter:
Plus d'informations et inscriptions (jusqu'au 30 juillet):

Kaba AG Safes + Vaults
8153 Rümlang
tresore.marketing@kaba.com
www.kaba.com/safes-vaults/sicherheitstalk

Partenaires

Gyr Edelmetalle AG: *Branchenpartner / partenaire de la branche*

Gold'Or: *Medienpartner / partenaire médiatique*

Fachzeitschrift der Uhren- und Schmuckbranche / revue professionelle pour la bijouterie et l'horlogerie

Einsatz für den Nachwuchs
En faveur des prochaines générations

JEDES EINTREFFENDE EXPONAT WIRD SORGFÄLTIG ERFASST.

CHAQUE RÉALISATION FAIT L'OBJET D'UN ENREGISTREMENT MINUTIEUX.

DER SORGFÄLTIGE UMGANG MIT DEN EXPONATEN MUSS STETS GEWÄHRLEISTET SEIN.

D'INFINIES PRÉCAUTIONS SONT REQUISES POUR NE PAS ENDOMMAGER LES CRÉATIONS.

Mit der Preisverleihung am 28. April im KKL Luzern erreichte die Schweizer Goldschmiede-Meisterschaft ihren diesjährigen Höhepunkt. Seit Jahren trägt die Gyr Edelmetalle AG diesen Anlass als Sponsor mit. Dabei unterstützt sie ihn logistisch und stellt das Edelmetall unentgeltlich zur Verfügung.

Die Vorbereitungen beginnen bereits Anfang Dezember, wenn unsere Mitarbeiter den Versand der Ausschreibung zur Schweizer Goldschmiede-Meisterschaft durchführen. Nach Anmeldeschluss wurden Anfang Januar die Grundmaterialien in identischen Mengen zusammengestellt und mit der Aufgabenstellung für die Kategorie Design an alle Teilnehmenden verschickt. Für die Kategorie Technik wird das Material per Ende März bereitgestellt. Nach und nach treffen die Arbeiten mit Skizzen und Konzepten bei uns ein. Dieses Jahr waren es 32, die anschliessend registriert und dokumentiert werden mussten.

Nun gilt es jeweils, die Objekte sicher aufzubewahren. Unsere Mitarbeiter bereiten anschliessend die Beurteilungsbogen für die Jury vor und leiten die Werke zur professionellen Ablichtung an den Fotografen weiter. Rechtzeitig müssen daraufhin die Einladungen an Branchenmitglieder und Pressevertreter

Cette année également, la cérémonie de remise des prix, qui s'est tenue le 28 avril au KKL de Lucerne, a représenté le point d'orgue du Concours suisse des bijoutiers. Depuis de nombreuses années, la maison Gyr Métaux Précieux apporte son soutien à cette compétition ouverte aux jeunes talents, d'une part au titre de sponsor en mettant gratuitement à disposition les métaux précieux et, de l'autre, en lui assurant un appui logistique.

Dès le début décembre, les préparatifs vont bon train alors que nos collaborateurs procèdent à l'envoi du dossier officiel du Concours suisse des bijoutiers. A l'issue du délai d'inscription, ils préparent les granules d'or dans des quantités identiques afin de les expédier avec le thème du concours à tous les participants de la catégorie design. Dans le domaine technique, le matériau est mis à la disposition des organisateurs à la fin mars. Les travaux en design accompagnés de leurs esquisses correspondantes arrivent peu à peu dans nos bureaux où ils doivent être minutieusement enregistrés. En 2014, nous avons réceptionné 32 créations.

Il importe désormais de conserver les bijoux en lieu sûr. Nous prépa-

WÄHREND SICH DIE TEILNEHMER GEBÜHREND FEIERN LASSEN ...

ALORS QUE LES PARTICIPANTS SONT DIGNEMENT FÊTÉS ...

verschickt werden. Am Vormittag der Preisverleihung werden die Schmuckstücke an verschiedene Goldschmiedeateliers in Luzern verteilt, wo sie im Schaufenster ins rechte Licht gerückt werden. Punkt 18 Uhr beginnt die Preisverleihung. Gleichzeitig werden die Namen der Gewinnerinnen und Gewinner landesweit an 230 Presseredaktionen durchgegeben.

Tour de Suisse

Nachdem die Exponate drei Wochen in den Luzerner Schaufenstern zu bewundern waren, werden sie wieder eingesammelt und im ganzen Lande für weitere Ausstellungen ausgeliehen. Nach Abschluss dieser Tour de Suisse finden die Arbeiten im Herbst wieder zu uns zurück, damit sie ihren Schöpfern retourniert werden können.

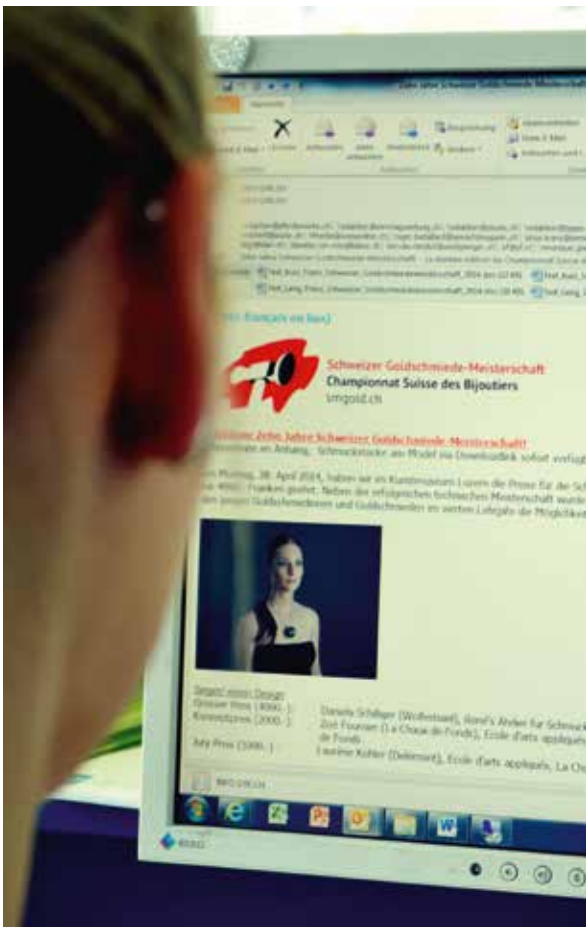
Für einen so bedeutenden Anlass wie die Schweizer Goldschmiede-Meisterschaft setzen wir uns mit grosser Freude ein und zählen die mehr als 200 Arbeitsstunden nicht. Schliesslich ist es der Nachwuchs, der davon profitieren kann und so eine Gelegenheit erhält, sich mit künftigen Berufskollegen messen zu können. (cm)

rons également les formulaires d'évaluation pour le jury et transmettons les travaux aux photographes qui les saisiront sous leur plus bel angle. Il est temps d'envoyer les invitations aux membres de la branche et aux représentants des médias. Le matin de la remise des prix, les créations sont apportées à Lucerne pour être exposées dans les vitrines des bijouteries de la ville où elles sont particulièrement mises en valeur. La cérémonie de remise des prix commence à 18 heures précises. Simultanément, les noms des lauréats sont communiqués à 230 rédactions dans toutes les régions de notre pays.

Tour de Suisse

Après avoir été proposés à l'admiration du public pendant trois semaines à Lucerne, les bijoux sont à nouveau réunis afin de prendre part à de nouvelles présentations. A l'issue de ce tour de Suisse, les bijoux retrouvent le chemin de nos bureaux à l'automne et nos collaborateurs se chargent de les renvoyer à leurs auteurs.

Nous sommes fiers de contribuer à une manifestation aussi importante pour notre secteur et nous nous engageons avec passion pendant plus de deux cents heures en faveur des jeunes talents qui ont ainsi l'opportunité de se mesurer avec de futurs confrères et consœurs lors de cette compétition unique. (cm)



... WERDEN DIE NAMEN DER GEWINNER AN DIE PRESSE GELEITET.

... LES NOMS DES LAURÉATS SONT COMMUNIQUÉS À LA PRESSE SUISSE.

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

ZWEITER TEIL I DEUXIÈME PARTIE

In den **GYR**NEWS 01/14 wurden die ersten sieben Arbeitsschritte von der Bestellung über das Erfassen und Rüsten bis zur Abwägung aufgezeigt. Wie bereits angekündigt, werden nun hier die restlichen Vorbereitungen von der Deklaration bis zum Versand dokumentiert:

Dans **GYR**NEWS 01/14, nous vous avons présenté les sept premières étapes de l'exécution d'une commande, de l'enregistrement à la préparation et au pesage. Aujourd'hui, nous vous invitons à découvrir les opérations suivantes, de la déclaration à l'expédition.

8. Deklaration

Jedes Produkt wird umgehend angeschrieben. Die korrekte und transparente Deklarierung (Produkt und Legierung, Gewicht, Abmessung) haben wir durch die externe Zertifizierungsstelle „Responsible Jewellery Council" in London bestätigen lassen.

8. Déclaration

Chaque produit est précisément décrit. Le mode de déclaration correct et transparent (article, alliage, poids, dimensions) a été défini par l'instance de certification indépendante « Responsible Jewellery Council » de Londres.

9. Verpacken

Die Ware wird sorgfältig verpackt und nach Bedarf verstärkt. Nur so kann sie ohne Schaden bei den Kunden eintreffen.

9. Emballage

La marchandise est soigneusement conditionnée et son emballage renforcé en cas de nécessité. Ces précautions assurent qu'elle parviendra sans le moindre dommage chez le client.

10. Rechnungserstellung

Halbzeug ab Lager wird innerhalb von 24 Stunden ausgeliefert. Diese Frist kann durch das breite Sortiment von über 3500 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 wir nicht an Lager führen, lassen wir den individuellen Kundenwünschen entsprechend anfertigen.

10. Etablissement de la facture

A l'issue de la préparation, le collaborateur responsable procède à l'établissement de la facture qui comprend des indications détaillées sur le produit telles que la teneur en métal précieux, le prix de l'or fin et le coût de la façon. Les métaux fins sont habituellement imputés sur le compte en métal précieux du client. Sur demande, le métal fin peut également être facturé, en l'absence de compte, au cours du métal précieux au moment de la préparation de la livraison.

11. Einschreiben

Briefe und Pakete mit einem Wert von über 100 Franken werden eingeschrieben versendet. Die Briefe und Pakete erhalten individuelle Nummern, welche auf einer Liste erfasst werden. Dies ermöglicht eine gezielte Rückverfolgung jeder einzelnen Lieferung auf ihrem Postweg. Jede Sendung ist zudem vollumfänglich versichert.

11. Recommandé ou inscrit

Les lettres et les paquets d'une valeur supérieure à 100 CHF sont envoyés recommandés ou inscrits. Les lettres et les paquets sont dotés de numéros personnels répertoriés sur une liste. Cette mesure permet d'assurer la traçabilité de chaque envoi lors de son trajet vers le destinataire. Chaque envoi bénéficie en outre d'une assurance complète.

12. Versand

Alle Bestellungen ab Lager, die bis 17 Uhr bei uns eintreffen, werden noch am selben Tag per Post verschickt. Jährlich verlassen mehr als 12'000 Halbzeugsendungen unser Unternehmen.

12. Envoi

Toutes les commandes pour des articles de stock qui nous parviennent avant 17 heures sont expédiées le jour même par la poste. Chaque année, plus de 12'000 envois de produits semi-finis quittent notre entreprise.

GYR
EDELMETALLE AG

MARKTNEUHEIT
NOUVEAUTÉ

ROTGOLD 6N **EXTRA!**
OR ROUGE 6N **EXTRA!**

Edle Ausstrahlung und leicht in der Verarbeitung. Zwei unschlagbare Argumente für die neue 750-er Legierung in trendigem, sattem Rot. Für einen weiteren Farbtupfer in Ihrem Schaffen! Ab sofort verfügbar mit dem bewährten Gyr-Service: heute bestellt – morgen geliefert!

Une chaleureuse brillance et un matériau aisé à travailler. Deux arguments en faveur du nouvel alliage d'or 750 au rouge intense très tendance. Une touche de couleur pour vos créations, aussitôt disponible avec le légendaire service Gyr : commandé aujourd'hui – livré demain.

Alle Informationen unter:
Toutes les informations sous: WWW.GYR.CH