

BWB-ANODIZETTE

La revue du groupe BWB – votre partenaire



VOTRE PARTENAIRE POUR LES TECHNIQUES DE SURFACES

Le groupe BWB est animé par beaucoup de gens



«Le groupe BWB a pu clôturer un exercice fructueux. Cette réussite est due à beaucoup d'intervenants – à nos clients et à nos fournisseurs comme aux membres de nos entreprises.»

Sommaire

Fabrication complète à Stans et Bätterkinden	4/5
Site de Schlieren	6
Site de Stans-Oberdorf	7
Site d'Altenrhein	8
Site de Bätterkinden	9
Site de Niederwangen	10
Site de Dresde	11
Culture d'entreprise de BWB	12

Chère lectrice, cher lecteur,

Comme de nombreuses entreprises, nous profitons de la bonne situation économique mondiale. Nous pouvons afficher une nette croissance qui se traduit entre autres par une augmentation des postes de travail: nous avons créé 60 emplois à plein temps en 15 mois.

Autre temps fort: la mise en service de nouvelles installations d'anodisation dure et de traitements Ematal et Ematal dur à Schlieren. A Bätterkinden, nous avons inauguré une salle de fabrication et d'expédition intégrée. Et nous disposons à Dresde de quelque 1200 m² de surface supplémentaire pour l'entreposage, la réception et l'expédition. Nous avons ainsi plus de place pour le contrôle à la réception et pouvons mieux garantir l'assurance qualité.

Outre dans la création d'emplois, nous avons investi dans les installations de production et dans la communication. Nous voulons créer une identité d'entreprise moderne et unifiée pour le groupe BWB et ses filiales. Le concept de communication actuel met l'accent sur les gens, les personnes. On montre des employés à leur travail, mais aussi des clients et des fournisseurs.

Ce sont les gens qui animent le groupe BWB. Nous sommes tous interdépendants: nos clients dépendent des collaborateurs compétents de BWB, et nous de clients fidèles et de fournisseurs fiables. Tous, individuellement, méritent mes remerciements. Et je remplis ma tâche volontiers, afin de favoriser le succès de tous les gens liés d'une manière ou d'une autre à BWB.

Ruedi Wunderlin

Direction générale, groupe BWB, Stans-Oberdorf
rwunderlin@bwb.ch

Coordination groupe BWB Thomas Betschart

Rédaction/conception graphique

Stier Communications AG, Weiningen, www.stier.ch

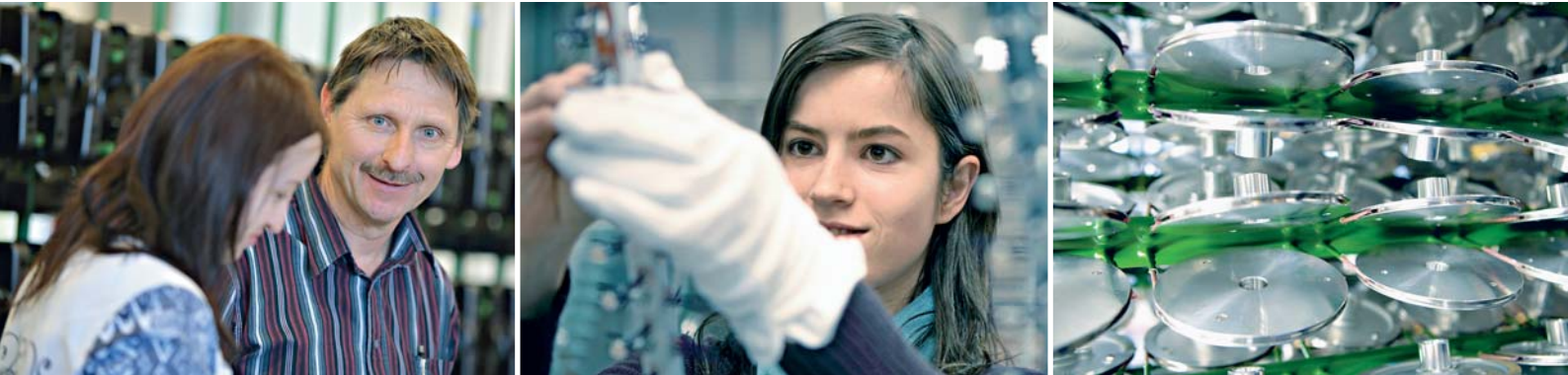
Relecture text control, Zurich

Impression Koprind AG, Alpnach Dorf

Tirage allemand 12000 ex., français 1000 ex.

VOTRE APPEL SERA TOUJOURS LE BIENVENU

Le dialogue nous tient très à cœur



Appelez-nous – nous nous ferons une joie de vous conseiller avec compétence. Composez les numéros directs de vos interlocuteurs et tirez parti des informations de notre site web.

Vous voulez une réponse rapide et compétente concernant votre commande, obtenir un devis ou savoir quel traitement de surface répond le mieux à vos besoins? Interpellez sans détour votre interlocuteur direct chez BWB – il connaît votre situation et vos attentes, il est responsable du traitement soigné et ponctuel de vos commandes. Vous trouverez les numéros de téléphone directs de votre interlocuteur sur sa carte de visite ou sur notre site web.

Site web informatif

Il vaut la peine de visiter régulièrement notre nouveau site web. Vous y trouverez des informations utiles sur nos services, sur les matériaux ou sur le groupe BWB. Et sous la rubrique «Contact», vous trouverez la société BWB la plus proche de chez vous, avec votre interlocuteur désigné, son portrait, sa ligne directe et son adresse électronique. Par la même occasion, vous pourrez vous informer sur les prestations et les sites du groupe BWB.

Un aperçu des activités de BWB

Tant notre site web – www.bwb-group.com – que notre plaquette d'entreprise vous fournissent un aperçu

complet de nos activités: des traitements préalables mécaniques et chimiques aux diverses opérations postérieures en passant par les transformations de surfaces et les dépôts métalliques électrolytiques ou chimiques. Si le site du groupe BWB de votre région n'offre pas la technique nécessaire, appelez tout de même – le groupe BWB est parfaitement interconnecté. Et une logistique de transport bien rodée nous permet de livrer toutes les commandes dans les délais – où que se trouve le siège de nos clients.

Notre plaquette d'entreprise vous indique également quelles sont les prestations offertes sur les différents sites de BWB et aborde des thèmes comme le service, le conseil ou la protection de l'environnement. Vous pouvez imprimer la plaquette au format PDF depuis notre site web ou en obtenir un exemplaire auprès de votre conseiller à la clientèle.

Nous espérons que nos nouveaux instruments de communication vous permettront d'être encore mieux informés sur notre entreprise.

Thomas Betschart

Directeur Marketing & Vente, groupe BWB, Stans-Oberdorf
tbetschart@bwb.ch

À VOTRE SERVICE: FABRICATION COMPLÈTE, DE A À Z

Des prestations qui profitent à tous les partenaires



Le site BWB de Stans-Oberdorf assure une fabrication complète depuis longtemps. L'extension de notre site de Bätterkinden nous permet d'étendre notre offre par l'ajout d'un centre de traitement des profilés.

La demande sans cesse croissante nous prouve que le service de fabrication complet est très prisé. Nous pouvons déjà exécuter toutes sortes de travaux pour nos clients – du traitement mécanique de profilés et d'éléments de grande longueur au montage de meubles et d'autres composants.

D'une manière générale, nous offrons les services suivants:

- Conseil et coopération lors du développement
- Fourniture de matériel
- Traitement de profilés et d'éléments longs
- Traitements de surfaces
- Montages complets
- Compétence en technique de collage
- Conditionnement, entreposage et livraison

Situation gagnant-gagnant

La fabrication complète permet à nos clients de profiter de synergies lors de l'achat de matériel. Notre longue expérience de l'usage de différents alliages d'aluminium constitue une base optimale pour un conseil global. Nos clients bénéficient aussi de la simplification des tâches administratives et des contrôles

de réception de même que des coûts d'entreposage réduits obtenus grâce à des livraisons juste à temp. Grâce à cette offre complète et centralisée du groupe BWB, votre partenaire pour les traitements de surfaces, il devient possible de renoncer aux lourds travaux de conditionnement et de transport entre les différentes étapes de travail. Pour assurer la livraison des éléments terminés, le groupe BWB entretient un système de logistique de transport permettant de gérer les opérations de transfert rapidement et sans heurt. Dans le rôle de coordinateur, nous mettons à disposition notre réseau de relations entre clients et fournisseurs, ce qui profite finalement aux produits et aux prestations de tous les partenaires. Au final, le raccourcissement des transferts et la simplification des processus de production procurent au client un avantage économique considérable.

Deux centres de traitement de profilés

A Stans-Oberdorf, BWB-Betschart AG exploite depuis longtemps un centre d'usinage CNC dimensionné pour traiter des profilés sur une longueur maximale de 3500 mm. Afin d'étendre notre offre dans ce domaine, BWB-Buchser AG a construit une nouvelle salle de



production de quelque 820 m² à Bätterkinden. Outre un entrepôt élargi, cette salle abrite un nouveau centre d'usinage CNC capable de traiter des profilés d'aluminium sur une longueur atteignant 8200 mm. Les deux sites sont dotés de scies à onglets doubles et optimisées pour la coupe de profilés d'aluminium.

Coordination par votre interlocuteur

A Bätterkinden, nous pouvons décharger les profilés d'aluminium et les déposer dans l'entrepôt directement à l'aide du pont roulant de la salle, ce qui ménage au mieux le matériel. Les étapes de travail, des opérations mécaniques au traitement de surface chimique, ou inversement, peuvent être exécutées en interne, de manière coordonnée et ponctuelle. La livraison intervient soit directement par camion, soit par un autre moyen logistique approprié. Sur les deux sites de fabrication, les clients disposent d'un interlocuteur qui coordonne le traitement des commandes et sélectionne le meilleur lieu de production.

Système de fixation pour la Rolls-Royce Phantom Drophead Coupé

Les voitures signées Rolls-Royce forment une classe à part, synonyme de luxe, d'excellent équipement, de moteurs exceptionnels, de design intemporel, bref: d'exclusivité. Pour une Rolls-Royce, seul le meilleur est assez bon. C'est pourquoi nous sommes fiers d'avoir pu exécuter ce travail pour l'entreprise suisse Rieter Automotive Systems de Sevelen SG.

Le système de fixation des bagages du coffre de la nouvelle Rolls-Royce Phantom Drophead Coupé est produit à Stans à l'aide de profilés d'aluminium. Dans un premier temps, les profilés bruts sont coupés à la scie à onglets avant de subir un traitement mécanique au centre d'usinage de profilés. Les hautes exigences optiques imposées à la qualité des surfaces ont exigé tout notre savoir-faire. Seuls un processus de polissage spécial et une anodisation transparente ont pu combler les attentes en la matière. Une surface irréprochable, avec le finissage exigé par Rolls-Royce, est indispensable pour que le futur propriétaire du véhicule puisse y fixer son sac de golf avec plaisir.

Les hautes exigences de qualité ont fait l'objet d'un audit préalable par Rieter et Rolls-Royce. Nous avons pris connaissance avec grande joie de l'approbation du projet, de la confirmation de la commande et des louanges du client.

Bernhard Mayer

Responsable Fabrication complète, BWB-Betschart AG, Stans-Oberdorf
bmayer@bwb.ch

UN VASTE ÉVENTAIL DE PROCÉDÉS

Grâce à un partenariat idéal entre Veralit et BWB



Depuis la fin 2006, BWB-Betschart AG peut offrir les procédés Ematal et Ematal dur ainsi que l'anodisation dure par pulsations à Schlieren (Zurich). Le même site abrite les activités de la société Veralit.

Afin d'élargir son éventail de procédés avec les solutions Ematal et Ematal dur, BWB-Betschart AG a racheté le secteur d'anodisation de Veralit AG. En dix mois seulement, la partie du bâtiment louée au «Wagi» a été rénovée et équipée d'installations de production ultramodernes. Durant ce court laps de temps, BWB s'est chargé de tout: de la projection des rénovations au démarrage de la production en passant par la fabrication et les essais des bains et le déménagement dans le nouveau bâtiment. BWB a investi quelque trois millions de francs suisses dans le nouveau site de Schlieren.

Installations high-tech

L'installation d'anodisation dure par pulsations et de procédés Ematal et Ematal dur est une série de bains entièrement automatisés. L'équipe de BWB a résolument axé la projection sur deux priorités: d'une part, les installations doivent être productives, fiables et garantir une haute qualité; et d'autre part, nous voulions en optimiser le bilan écologique. Nous avons soigné la gestion énergétique du système de refroidissement. Ainsi, l'eau est refroidie dans une tour utilisant le principe de l'évaporation, de sorte que l'eau reste dans un circuit et le tout nécessite moins d'énergie. Pour les bains, nous avons opté pour une solution de rinçage par

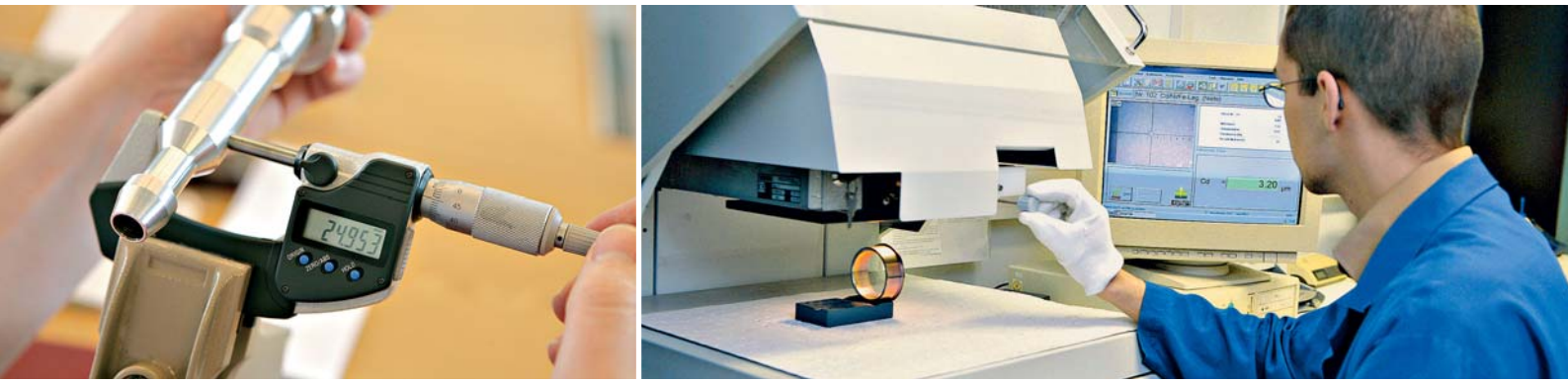
pulvérisation et non de trempage, afin de réduire la consommation d'eau. En même temps, nous avons prévu une gestion des commandes favorable à la clientèle. La logistique est en principe assurée par BWB-Betschart AG. BWB décide si un travail doit être effectué à Schlieren ou sur un autre site BWB et répond du respect des délais convenus.

Alliance avec Veralit AG

Aucun accord financier ou participatif ne lie Veralit AG et BWB-Betschart AG. Veralit AG se consacrera aux procédés de nickelage galvanique, chromage dur, Veralit Nislide et nickelage chimique. Et nous utiliserons certains équipements en commun tels que les vestiaires, le laboratoire, la réception des marchandises, le chauffage, l'eau de processus et l'air comprimé. La collaboration est étroite aussi dans le domaine de la logistique. Les deux sociétés sont donc indépendantes, mais s'épaulent pour offrir de meilleures prestations à leurs clients.

Beat Weber

Conseil & Vente, BWB-Betschart AG, site de Schlieren
bweber@bwb.ch



VOUS EXIGEZ LA QUALITÉ OPTIMALE

La nôtre est certifiée

Les certifications procurent à nos clients la garantie que notre qualité respecte des exigences standardisées. BWB-Betschart AG est maintenant certifiée aussi pour les processus chimiques selon Nadcap.

Nous sommes prestataires de nombreuses branches exigeantes et devons obtenir les certifications de qualité nécessaires. Il y a un an, BWB-Betschart AG et BWB-Altentrhein AG sont devenues les 11^e et 12^e sociétés suisses certifiées selon la norme du secteur aéronautique DIN EN 9100.

BWB-Betschart AG franchit un nouveau pas avec la certification Nadcap. Les initiateurs de Nadcap sont les «primes», les grands groupes de l'aéronautique – Boeing, Airbus, Rolls-Royce, Northrop. Ces primes exigent désormais de tous leurs fournisseurs qu'ils présentent une certification Nadcap. Pour BWB-Betschart AG, les certifications Nadcap concernent les processus chimiques: un défi de taille pour nous, mais nous remplissons déjà de nombreuses conditions Nadcap dans le cadre de la certification DIN EN 9100.

Important: une vaste base de collaboration

Le management s'est donné pour principe d'appliquer le système Nadcap de manière aussi durable et efficace que possible. Cette réflexion a favorisé une participation intensive des collaborateurs à tous les niveaux. Comme nous collaborions déjà avec de nombreux clients exigeants, il s'agissait surtout d'intégrer les

règles acquises dans un système global et d'optimiser les méthodes et les flux d'informations correspondants. La partie la plus délicate à réaliser pour une petite entreprise était la documentation, que nous devons réaliser en anglais et en allemand, et l'harmonisation du système de qualité américain avec l'ancien système européen.

Les avantages des clients BWB

A l'avenir, la certification Nadcap remplacera les audits des primes. Le respect des standards de qualité Nadcap élevés profite également à d'autres clients. Nous sommes maintenant parfaitement préparés aux audits des clients. Nous disposons ainsi de plus de temps et de ressources à consacrer directement aux commandes en cours et à d'autres optimisations des processus. De plus, tous les collaborateurs sont ainsi d'autant plus préoccupés par la qualité – tant pendant l'exécution d'un processus que lors du traitement de leurs produits.

Oliver Wunderlin

Chef de projet, BWB-Betschart AG, Stans-Oberdorf
owunderlin@bwb.ch

VOUS VOULEZ UN ESPRIT BIEN PARTICULIER

Nous satisfaisons aussi ce souhait



L'équipementier automobile Novem Car Interior Design exige de ses fournisseurs qualité, précision et propreté absolue. BWB-Altenrhein AG possède à la fois le savoir-faire professionnel et les facultés requises.

Depuis peu, la société allemande Novem Car Interior Design GmbH fait également appel à notre savoir-faire. Novem est spécialisée dans le design de l'habitacle de voitures. L'entreprise développe ainsi avec talent des éléments décoratifs en bois, en métal et en plastique.

«La parfaite interaction des dernières technologies et de la sensibilité vécue fait naître des éléments décoratifs qui suscitent l'émotion.»

Klaus Bauer, Novem Car Interior Design

Chaque ligne de produits a son propre centre de compétence.

Pièces métalliques

Les surfaces métalliques évoquent un style moderne, épuré. Dans le design des habitacles de voitures, ces surfaces inhabituelles symbolisent l'individualité et le goût. Impression, brossage, ponçage, laquage ou anodisation – le traitement des matériaux exige des connaissances approfondies et des technologies modernes. C'est alors seulement que le résultat obtenu rayonne d'une qualité sans pareille.

Exigences de qualité élevées

Novem Car Interior Design a confié l'anodisation de ses pièces métalliques à BWB-Altenrhein AG, car BWB peut

satisfaire ces exigences de qualité. Les installations high-tech de la nouvelle salle de production prouvent dès la présentation d'entreprise qu'on y travaille proprement et précisément. L'automatisation des installations assure la reproductibilité et la sécurité des processus. BWB-Altenrhein AG produit pour Novum – et en fait pour BMW – des consoles en aluminium, des revêtements de pare-soleil, des éléments décoratifs de portières, de boîtes à gants et de consoles centrales.

Des collaborateurs convaincus

Les connaissances et l'expérience des collaborateurs sont d'autres points décisifs. Le conseiller de BWB doit discerner les besoins du client, proposer des solutions optimales et créer la confiance. Pendant la production, les points cruciaux sont l'attention et la fiabilité des experts aux différentes étapes. Nous pouvons maîtriser les hautes exigences imposées aux collaborateurs grâce à une organisation bien structurée et à une culture d'entreprise ouverte et agréable.

Daniel Stutz

Conseil & Vente Industrie, BWB-Altenrhein AG, Altenrhein
dstutz@bwb.ch



VOUS SOUHAITEZ DE LA FLEXIBILITÉ

Nous avons créé l'espace nécessaire

BWB-Buchser AG, à Bätterkinden, s'est dotée d'un bâtiment annexe construit d'août 2006 à février 2007. Cette extension présente de nombreux avantages tant pour les collaborateurs que pour les clients.

Le bâtiment annexe offre une surface utile de 870 m². La réception et l'expédition sont maintenant mieux organisées et l'expédition dispose d'un espace généreux pour préparer au transport les précieuses commandes de nos clients. Nous avons investi dans l'amélioration de la logistique afin d'accroître l'efficacité du traitement des commandes et d'assurer que le matériel soit prêt à l'enlèvement ou à l'expédition.

Centre moderne d'usinage de profilés

Le nouveau centre d'usinage sur cinq axes installé dans l'annexe permet à la division de fabrication complète de traiter des profilés sur une longueur atteignant 8200 mm. Les pièces y sont coupées, percées, rainurées, taraudées et façonnées. Les deux scies à onglets couplées à l'ensemble travaillent sur trois axes et découpent des onglets à 90°, 45° ou n'importe quel autre angle avec une précision de 0,1 mm. Nous pouvons aussi traiter les surfaces directement dans notre propre centre d'usinage, ce qui ouvre des perspectives intéressantes à nos clients: frais d'entreposage réduits, donc diminution des besoins en capitaux; processus de travail simplifiés, sans conditionnement ni transport, d'où une économie de temps et de ressources; et la fabrication complète – un seul four-

nisseur – permet de minimiser les tâches de coordination et de planification.

Client de longue date

Kaba Gilgen AG, une filiale du groupe Kaba renommée dans le monde entier, produit des systèmes de portes et de parois automatisés. Depuis des années, elle confie à BWB-Buchser AG l'ensemble des travaux de traitements de surface de ses profilés d'aluminium, de l'anodisation au conditionnement. Ces pièces sont utilisées par exemple dans le métro de Hong Kong. Kaba Gilgen a décidé d'opter pour BWB car, au-delà des aspects fonctionnels, l'esthétique revêt une énorme importance pour ses produits, de sorte que les exigences de qualité des surfaces de profilés d'aluminium sont très élevées.

«En tant qu'entreprise suisse, nos chances sur le marché dépendent de fournisseurs capables d'offrir un bon rapport prix-performances.»

Karl Binggeli, Kaba Gilgen AG, Schwarzenburg

Marc Buchser

Directeur commercial, BWB-Buchser AG, Bätterkinden
marcbuchser@bwb.ch

VOUS PRODUISIEZ DES SPÉCIALITÉS

Nous réalisons des séries minimales



Séries très limitées ou contrats de grande envergure – nous offrons toujours le même service: un traitement soigneux et rapide des commandes à des prix conformes au marché.

Le magasin de vélos Thömus Veloshop AG, à Niederscherli dans le canton de Berne, est tout proche de Schlierholz Eloxal AG à Niederwangen. Le propriétaire,

«Le fait de pouvoir faire traiter nos cadres tout près de notre atelier est un grand avantage pour nous.

La qualité et les performances conviennent idéalement pour nos vélos.»

Thomas Binggeli, Thömus Veloshop AG

Thomas Binggeli, a déjà une impressionnante carrière derrière lui. Il créa un magasin de vélos en 1991, à l'âge de 17 ans, avec lequel il réalisa un chiffre d'affaires de 250 000 francs suisses dès la première année. La même année que son école de recrues, il mit sur pied sa propre équipe cycliste. Et celle-ci décrocha son premier titre de champion suisse en 1995.

Allure vertigineuse

Thomas Binggeli et son équipe ne sont pas rapides qu'au guidon. Thömus Veloshop augmente son chiffre d'affaires d'année en année – celui-ci a atteint 9 millions de francs suisses en 2005. La PME occupe aujourd'hui plus de 30 personnes et vend plus de 3000 vélos par an. En 2006, cette réussite a valu à Thomas Binggeli de recevoir le Swiss Economic Award.

Vendre ses propres produits

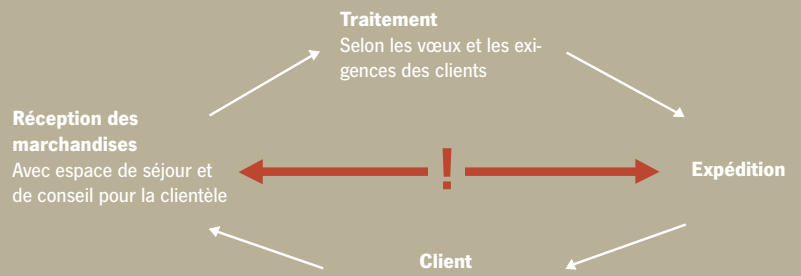
Thomas Binggeli a sa propre marque, Thömus, et compte depuis longtemps parmi les fabricants de vélos innovants. Outre les VTT et les vélos de course, il vend des vêtements de sport d'été et d'hiver et, depuis peu, des articles de sports d'hiver – souvent sous son propre logo – dans sa ferme «Thömus Snowfarm».

VTT Thömus avec cadres spéciaux

Dès le début, l'anodisation individualisée des cadres de Thömus Veloshop a été effectuée par Schlierholz Eloxal AG. Les cadres sont d'abord sablés puis lustrés chimiquement, ce qui leur donne un éclat satiné. Enfin, ils sont anodisés et colorés selon la sélection du client dans notre éventail de coloris. Il est également possible d'anodiser d'autres composants des vélos. Nos prestations sont exécutées de manière quasiment individuelle en fonction des souhaits des clients de Thömus – elles favorisent la protection et soulignent le design des vélos.

Mathias Buchser

Directeur technique, Schlierholz Eloxal AG, Niederwangen
mathiasbuchser@bwb.ch



VOUS SOUHAITEZ UN SERVICE PARFAIT

Nous vous prenons au sérieux

Afin de séparer les espaces de réception et d'expédition des marchandises, la surface de production de l'usine de Dresde a été agrandie de 1200 m². Une amélioration sensible pour nos clients.

L'idée est simple mais réalisable uniquement grâce à une surface de production agrandie: dès maintenant, la réception des marchandises et l'expédition occupent des locaux séparés. Les structures de production sont ainsi plus claires et les durées des travaux plus aisément planifiables. Et surtout, nous pouvons mieux organiser le suivi des clients, afin de mieux mettre en valeur nos hauts standards de qualité.

Nos clients sont enthousiasmés par notre nouvelle réception: le suivi personnel se déroule maintenant dans des locaux clairs et séparés. Le conseiller BWB y établit les souhaits et les besoins du client et aborde les éléments de la commande ainsi que l'offre et les délais de livraison. Notre entreprise se distingue par une gamme impressionnante de procédés de traitement de surface par anodisation et galvanisation. Il est donc essentiel pour la satisfaction du client que nous déterminions le procédé adéquat et le processus de production optimal.

Expédition plus efficace

L'espace supplémentaire clarifie la vision et accélère l'accès aux différents articles des clients. Et nous mettons également l'accent sur le contact personnel avec

la clientèle lors de l'expédition. Les nouveaux locaux reflètent clairement cette préoccupation. Ainsi, sur demande, nous pouvons aussi réaliser rapidement des emballages individualisés. L'accès est bien dégagé pour les voitures et les camions, l'attente est minimisée. Les soins attentifs que nous portons à la documentation des travaux restent en revanche invisibles. Mais ils permettent aux responsables de BWB de connaître à tout moment l'essentiel sur les progrès d'une commande donnée.

Améliorations à la chaîne

L'an dernier, un étudiant de la faculté de génie mécanique de l'Université technique de Dresde a étudié nos processus de travail. Son mémoire faisait surtout état d'un potentiel d'optimisation des durées de traitement. Son analyse nous a déjà permis de mettre en œuvre quelques-unes des mesures proposées. Celles-ci ainsi que les optimisations futures de la production profitent également à nos clients.

Stefan Kaßner

Directeur technique, Nehlsen-BWB Flugzeug-Galvanik Dresden GmbH & Co. KG, Dresden
stefan.kassner@flugzeuggalvanik.de

VOUS SOUHAITEZ DE LA FIABILITÉ

Nous travaillons avec exactitude et ponctualité



«Les collaborateurs de BWB savent que nos clients veulent des produits de qualité. Nous sommes fiers de travailler pour des clients exigeants.»

Thomas Betschart,

Directeur Marketing & Vente, groupe BWB

Le succès durable du groupe BWB se fonde sur des facteurs tels qu'un personnel motivé, la qualité, le respect des délais et un bon service. Nous savons que vous nous confiez des biens précieux, auxquels nos traitements de surface apportent une valeur supplémentaire. Conscients de cette haute valeur, qui doit se refléter dans nos prestations, nos collaborateurs travaillent avec soin, précision et concentration.

Un personnel bien formé

Les collaborateurs de BWB travaillent souvent depuis plusieurs années dans notre entreprise. Ils connaissent donc les exigences de qualité de nos clients. Outre une bonne formation, le groupe BWB leur fournit des formations complémentaires régulières pour rafraîchir et élargir leurs connaissances. Des collaborateurs motivés sont la base de notre entreprise, c'est pourquoi nous tenons à assurer un climat de travail agréable, de bonnes prestations sociales et des mesures exemplaires de protection de la santé au travail. Nous avons également lancé récemment un magazine du personnel paraissant deux fois par an.

Nous sommes toujours très heureux de vous satisfaire. Si ce n'est pas le cas, n'hésitez pas à nous interpeller – vos critiques sont autant de chances de nous améliorer.

Thomas Betschart

Directeur Marketing & Vente, groupe BWB, Stans-Oberdorf
tbetschart@bwb.ch