



VALMEDIA
KOMMUNIKATION · BERATUNG · DRUCK

Editorial

Seit der Fusion der nbv druck ag und der BON AG und der Gründung der neuen Firma Valmedia AG im Jahre 2008 hat sich sehr viel geändert.

Ein neuer, junger und initiativer Verwaltungsrat und ein modernes zielorientiertes Führungsmanagement haben das neu gegründete Unternehmen strategisch und operativ in eine neue Zukunft geführt. Aber auch der grosse Einsatz aller Mitarbeitenden der Valmedia AG, die auf die Standorte Visp, Naters und Sitten sowie der Deutschschweiz verteilt sind, haben uns den Wandel und die neue Ausrichtung ermöglicht. Mit den differenzierten, geographisch breit gestreuten Angeboten und den verschiedenen Standorten sollen den Bedürfnissen der Kunden aber auch des Marktes Rechnung getragen und die Stärken des Unternehmens effizient genutzt werden. Auch werden in Zukunft weitere Partnerschaften und Kooperationen angestrebt.

Wir bedanken uns herzlich bei unserer geschätzten Kundschaft und hoffen weiterhin auf Ihre Unterstützung und Partnerschaft.

Team der Valmedia AG

ein**blicke**

kundenzeitung | September 2009

Inhalt

■ Editorial	2
■ Digitaldruck / Print on Demand	4-5
■ Valmedia als «Lehrwerkstätte»	6-7
■ Team Valmedia	8-9
■ ISO-Zertifizierung	10
■ Verkauf und Beratung	11
■ Markus – Der Mann für alles!	12
■ Pension und 30-jähriges Jubiläum	13
■ EHC Visp	14-15

Digitaldruck / Print on Demand



Hugo Treyer

Digitaldruck / Print on Demand

Auf den folgenden zwei Seiten möchte ich versuchen, Ihnen die Möglichkeiten und den Nutzen des Digitaldrucks ein wenig näher zu bringen. Gleichzeitig zeige ich Ihnen auf, wofür die neue Technologie geeignet ist.

Was ist der Digitaldruck nicht?

Der Digitaldruck ist keine Kopiermaschine (kein Copy-Shop).

Der Digitaldruck ist kein «Billig-Druck».

Was kann der Digitaldruck?

Alternative für den Offsetdruck

Auflage «1» möglich

Individueller Druck bei Text und Bild

Just-In-Time

Aktueller Inhalt

Sicherheitsdrucke

Papierwahl

Ihr Nutzen

Kleinauflagen können wirtschaftlicher gedruckt werden.

Wir drucken für Sie nur die Menge, die Sie benötigen.

Eine **zielgruppenorientierte Ansprache** Ihrer Kunden ist möglich. Das heisst, jedes Exemplar kann individuell, durch Sie bestimmt, ein «Einzel-Exemplar» sein.

Aufgrund kurzer Herstellzeiten erhalten Sie die Auflage in der richtigen Menge zur rechten Zeit.

Bestellen Sie nur die Auflage, die Sie benötigen. Also keine Jahresmengen. Ihre Dokumente bleiben immer aktuell.

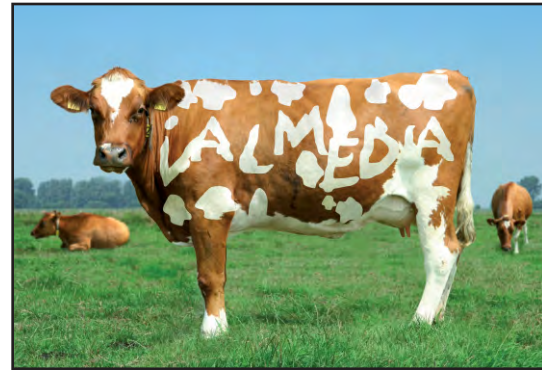
Unsere digitale Druckmaschine arbeitet mit einem fluoreszierenden Gelb, welches nur unter einer Spezial-Lampe ersichtlich ist. Diese Anwendung eignet sich für Tickets, Sicherheitsdrucke, usw.

Auch gerippte, unebene «Kreativ-Papiere» und Grammaturen von 75 – 300 g/m² sind bedruckbar.

Digitaldruck–Print on Demand

Die Summe der Anwendungsmöglichkeiten sind unbegrenzt, folgend einige Beispiele:

- Personalisierte Seminarunterlagen
- Offerten für Grossprojekte
- Persönliche Kalender mit eigenen Bildern
- Kleinserien im Verpackungsdruck
- Clubkarten
- Hochzeitsalben
- Fotobücher
- Individuelle Karten
- Voraufagen digital, ⇒Druck Offset ⇨, Nachdrucke digital
- Broschüren in Kleinstauflagen
- Proofing von Offsetdruckaufträgen (auf dem **Auflagepapier**)
- Bedienungsanleitungen Just-In-Time, mit exakter Ausstattung und Sprache
- Bildpersonalisierung



Beispiel für eine Bildpersonalisierung

Die Liste kann unendlich weitergeführt werden, der Phantasie sind keine Grenzen gesetzt und Sie können sich von der Masse abheben.

Es ist nicht möglich, auf diesen beiden Seiten alles auf zu zeigen. Ich hoffe, trotzdem Ihr Interesse geweckt zu haben.

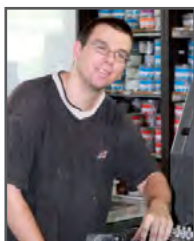
Gerne berate ich Sie in einem persönlichen Gespräch über die zahlreichen Anwendungen.



Valmedia als «Lehrwerkstätte»



Jony Margelist



Roger Pfammatter



Sandro Bellwald



Robert Filippini

Drucktechnologie Jony Margelist/Roger Pfammatter

In welchem Lehrjahr bist du zurzeit?

Jony: Im nächsten Jahr beginne ich das 4. Lehrjahr.

Roger: Nächstes Jahr bin ich im 2. Lehrjahr

Was für Aufgaben hast du bei der Valmedia AG?

Jony: Die wichtigsten Aufgaben sind: Maschinen einrichten, drucken und fortlaufende Druckkontrolle. Nebenbei trage ich die Verantwortung, dass genügend Arbeitsmaterial vorhanden ist.

Roger: Meine Aufgaben sind die selben wie von Jony. Jedoch arbeite ich mit anderen Druckmaschinen.

Wie verläuft dein Arbeitstag?

Jony: Nachdem ich meinen Tagesplan erhalten habe, richte ich die Druckmaschine ein und beginne mit den diversen Aufträgen. Für jeden Auftrag muss die Maschine neu eingerichtet werden. Gegen Abend reinige ich die Maschine, damit die Druckqualität gewährleistet ist.

Roger: Am Morgen erhalte ich meinen Tagesplan, daraufhin bereite ich meine Arbeit vor und beginne mit dem Drucken. Der Arbeitsablauf ist wieder sehr ähnlich wie bei Jony.

Was gefällt dir am besten an deiner Arbeit?

Jony: Am besten gefällt mir an meinem Job, dass dieser sehr abwechslungsreich ist. Mir bereitet es grosse Freude, dass ich das selbstgedruckte Produkt am Schluss in den Händen halten kann.

Roger: Die Arbeit ist sehr vielfältig. Ich finde jeden Tag spannend und abwechslungsreich, da man nie weiss, welche Arbeiten auf einen zukommen.

Printmedienverarbeiter Sandro Bellwald

In welchem Lehrjahr bist du zurzeit?

Ich habe das 1. Lehrjahr erfolgreich abgeschlossen und beginne im Sommer mein 2. Lehrjahr.

Was für einen Aufgabenbereich hast du bei der Valmedia AG?

Printmedienverarbeitung, unter diesen Bereich gehören folgende Tätigkeiten: schneiden, falzen, sammelnheften, heften, Maschinen einrichten etc.

Wie verläuft dein Arbeitstag?

Ich fange den Arbeitstag um 7.15 Uhr an. Daraufhin bespreche ich mit meinen Lehrmeister Hans Jenelten meine Arbeit für den Tag. Je nach Arbeit gehe ich an die verschiedenen Maschinen, welche ich individuell einrichte. Dann beende ich meist meine Arbeit um 16.45 Uhr.

Auf was ist ein Printmedienverarbeiter eigentlich spezialisiert?

Auf die Einrichtung verschiedener Maschinen, unter anderem die Falzmaschine, die Schneidmaschine und den Sammelhefter, jedoch je nach Auftrag auch Tischarbeit.

Die Herstellung von Printmedien ist eine sehr komplexe Aufgabe. Was gefällt dir am besten an deiner Arbeit?

Das Einrichten der Maschinen, was nicht allzu leicht ist.

Valmedia als «Lehrwerkstätte»

Polygraf **Robert Filipponi/Barbara Seiler/Sabine Kalbermatter**

In welchem Lehrjahr bist du zurzeit?

Robert: Ich habe gerade mein GVK-Jahr beendet und beginne Mitte August das 2. Lehrjahr.

Barbara: Ich beginne im August das 4. und letzte Lehrjahr.

Sabine: Ich habe das 3. Lehrjahr erfolgreich beendet und trete nun das letzte Lehrjahr an.

Was für Aufgaben hast du bei der Valmedia AG?

Robert: Da man im 1. Lehrjahr nur einige Wochen im Lehrbetrieb arbeitet, war mein Aufgabenbereich noch nicht so vielfältig. Ich konnte mir aber einen Einblick verschaffen, was mich in den kommenden Jahren erwartet.

Barbara: Der Beruf ist sehr vielseitig, aber hauptsächlich bereite ich Aufträge für den Druck oder die elektronische Veröffentlichung vor.

Sabine: Neben dem Erledigen der Aufträge, Sorge ich dafür, dass wir genügend Papier, Schreibmaterial sowie genügend Ersatzmaterial für die Digitaldruckmaschine haben.

Möchtest du dich nach deiner Lehre auf eine spezielle Fachrichtung weiterbilden?

Robert: Ich entscheide mich im letzten Lehrjahr in welche Richtung ich mich weiterbilden möchte.

Barbara: Leider habe ich mich da bisher noch nicht entschieden.

Sabine: Mich interessiert vor allem die gestalterische Arbeit. Daher ist es mein Ziel, mich nach meiner abgeschlossenen Lehre im Bereich Gestaltung weiterzubilden.

Kaufmännische Angestellte **Svenja Abgottspon/Rafaella Ritz**

In welchem Lehrjahr bist du zurzeit?

Svenja: Ich bin im 1. Lehrjahr

Rafaella: Im 3. Lehrjahr.

Was für Tätigkeiten hast du bei der Valmedia AG?

Svenja: Kundenkontakte, allgemeine Tätigkeiten im administrativen Bereich, wie z.B. Posteingang bearbeiten, Stundenrapporte erfassen etc.

Rafaella: Meine Tätigkeiten fallen vor allem in den Bereich Kundenkontakt, allgemeine Sekretariatsarbeiten sowie z.B. Buchhaltung, Post etc. Nebenbei führe ich noch die Stundenrapporte der Mitarbeitenden.

Was gefällt dir am besten an deiner Arbeit?

Svenja: Vor allem gefällt mir der Kundenkontakt, weil man z.B. ein Produkt vorstellen oder den Kunden bei der Auswahl beraten kann.

Rafaella: Am besten gefällt mir der direkte Kontakt mit den Kunden und dass ich Sie auf ihren Wunsch beraten und bei allfälligen Problemen verschiedene Lösungen anbieten kann.



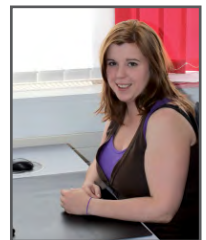
Barbara Seiler



Sabine Kalbermatter



Svenja Abgottspon



Rafaella Ritz



Unser Team

einblicke: **kundenzeitung** der Valmedia AG



VALMEDIA
KOMMUNIKATION · BERATUNG · DRUCK

einblicke: **kundenzeitung** der Valmedia AG

ISO-Zertifizierung



Viktor Borter

Vom Kunden zum Partner

Die strengen Umweltauflagen, die energieintensive Produktion und das relativ hohe Lohnniveau der Druckbranche in der Schweiz, zwingen die Anbieter zu einer konsequenten Spezialisierung auf qualitativ hochwertige und technologisch aufwendige Produkte. Auch bei uns setzte sich im Verlauf der vergangenen Monate die Strukturberreinigung fort.

Für die grafische Industrie ist unter anderem die Qualität der Printprodukte sowie der Dienstleistungen ein Erfolgsrezept um im Wettbewerb zu bestehen und Mehrwert zu generieren. Dies ist mitunter ein Grund, dass unser Unternehmen seit 1998 ISO zertifiziert ist.

So gesehen ist es für uns unabdingbar, dass wir unsere Prozesse laufend messen, regeln und steuern. Auch eine kritisch eingestellte Kundschaft, die es versteht unser Team zu Höchstleistungen zu motivieren, gehört ebenfalls zu einer erfolgreichen Unternehmung und Partnerschaft.

Besten Dank für Ihre Partnerschaft!



Qualität als Wettbewerbsfaktor

Seit 1998 betreue ich als leitender Auditor bei SQS (Schweizerische Verbindung für Qualität- und Managementsysteme) die «nbv druck ag» und seit 3 Jahren die «Borter : Meichtry AG – Marketing- und Managementsupport» und neu seit 2008 die Firma «Valmedia AG» – auf ihrem Weg hin zur Bestleistung und zur Sicherung des Erfolgs. Ich darf mit Freude feststellen, dass sich die Unternehmung auf dem richtigen Weg befindet und diesen konsequent weitergehen muss, will sie gerüstet in die Zukunft schauen und zu den Gewinnern im umkämpften Printmarkt gehören.

Peter Mollet
Auditor bei SQS

Verkauf und Beratung

Welchen Stellenwert hat der Verkauf in einer Unternehmung?

Obwohl der Verkauf in der gesamten Unternehmung nicht als «einzelnes» oder «wichtigstes» Instrument angesehen werden kann, kommt diesem eine grosse Bedeutung zu. Ist der Verkauf doch das Bindeglied zwischen Unternehmung und Kunden. Sowohl nach innen als auch nach aussen wirkt der Verkauf beratend, informierend, unterstützend und repräsentiert somit die Valmedia AG. Schlussendlich ist der Verkauf ein Rädchen im gesamten Betrieb, das nur zusammen mit Produktion und Verwaltung funktioniert.

Wie ist der Verkauf in der Valmedia AG organisiert?

Die Valmedia AG arbeitet an drei Standorten: in Sion, betreut durch Fabienne Pignat, in unserem Digitaldruckcenter in Naters, unter der Leitung von Elias Salzmänn und im Hauptsitz in Visp. Ausgenommen von Fabienne Pignat, die zu 100% im Aussendienst arbeitet, wirken Roland Heinzmann, Thomas Kreuzer, Elias Salzmänn, Pascal Berchtold und meine Wenigkeit als ganzheitliche Kundenberater/-betreuer. Martin Theler und Beni Kreuzer als «freie» Mitarbeiter ergänzen das Team. Das heisst, wir sind die Kontaktpersonen und betreuen und begleiten unsere Kunden vom ersten Moment an über die Offerte, Auftragsvorbereitung bis zur Auslieferung. Die klassische Trennung des Innen-/ und Aussendienstes findet in der Valmedia AG nicht statt. Genau darin sehe ich unsere Stärke.

Was schätzt der Kunde an der Valmedia AG?

Know-how, Termintreue, Fachkompetenz und Qualität sind in der heutigen Zeit ein absolutes «Muss». Einzig mit diesen Eigenschaften kann sich ein Un-

ternehmen auf dem Markt nicht mehr positionieren. Die Kunden der Valmedia AG schätzen unsere Unkompliziertheit, unser Verständnis für ihre Anliegen und vor allem unsere Flexibilität. Die Valmedia AG ist Ansprechpartner für Beratung, Kommunikation und Druck.

Wann hat ein Verkäufer sein Ziel erreicht?

Gemäss unserem Grundsatz möchten wir unsere Kunden nicht nur einmal bedienen können. Wir streben eine langjährige Partnerschaft an. Damit uns dies gelingen kann, ist unser höchstes Ziel, die Kundenzufriedenheit.



Pascal Berchtold



Roland Heinzmann



Elias Salzmänn



Fabienne Pignat

Verkaufsteam



Hugo Treyer



Thomas Kreuzer

Markus – Der Mann für alles!



Markus Christen

Am liebsten ist er ein feines Cordon bleu mit frischem Gemüse, dazu genießt er gerne ein Glas Rotwein (Pinot Noir).

Zu seinen Hobbys zählt er das Reisen wie auch das Fotografieren.



1) Material holen



2) Falzmaschine einrichten



3) Produkt kontrollieren

Hallo liebe Leserinnen und Leser

Ich möchte euch gerne mit dieser kleinen Fotostory einen Einblick in meine Arbeitswelt gewähren.

Auf dem ersten Bild kann man erkennen, wie ich einen Stapel Papier aus unserem Lager hole. Dieses liefere ich zum Bedrucken an die zuständigen Mitarbeiter. Nachdem das Papier bedruckt ist, wird es an die Abteilung Ausrüsterei ausgehändigt, um dort gefalzt zu werden. Hierfür richte ich die Falzmaschine ein, was auf dem zweiten Foto abgebildet ist. Während des Falzvorgangs wird das Produkt immer wieder auf seine Richtigkeit überprüft. Sobald die Ware anhand der Kundenwünsche bereit gestellt ist, wird sie in Schachteln verpackt und dem Kunden geliefert.

Ich hoffe, es hat euch Spass gemacht, mich bei meiner Arbeit zu begleiten. Es wartet schon der nächste Auftrag auf mich...

Bis bald
Ever Markus



4) Lieferung der Produkte

Pension und 30-jähriges Jubiläum

Pension



Elias Salzmänn



Rino Camanni

Kaum zu glauben, wie schnell die Zeit vergeht, wie viel gearbeitet und erlebt wurde...

Für die super Arbeit, für das Durchhalten und für die Unterstützung, möchten wir – die Valmedia AG – uns recht herzlich bei Elias Salzmänn, welcher während 45 Jahren mit viel Enthusiasmus, Leidenschaft und Identifikation die frühere BON AG und die Filiale der heutigen Valmedia AG in Naters leitete, bedanken.

Auch bedanken wir uns bei unserem Drucker Rino Camanni für die jahrelange Treue und den unermühtlichen Einsatz im Interesse unseres Unternehmens.

Für die Zukunft wünschen wir Elias Salzmänn und Rino Camanni viel Gesundheit und nur das Allerbeste.

«Mehr als die Vergangenheit interessiert mich die Zukunft, denn in ihr gedenke ich zu leben.»

Albert Einstein

30-jähriges Jubiläum



Roland Heinzmann



Edwin Theler

Zum 30-jährigen Jubiläum möchten wir Roland Heinzmann und Edwin Theler ganz herzlich gratulieren.

Wir bedanken uns für die geschätzte Arbeit der letzten 30 Jahre und hoffen auch zukünftig auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

«Es braucht häufig Mut zum Verlassen des bisherigen Weges und auch mal die Bereitschaft, ein paar Vorstellungen ganz über Bord zu werfen.»

Roland Heinzmann

EHC Visp



Sébastien Pico

Geboren am 21.07.1977

Zu seinen Hobbys gehören: Wandern, die kulinarische Küche, Lesen und Sport im Allgemeinen.

Am liebsten trinkt er ein Glas Walliserwein. Zu seinem Lieblingsessen gehört die asiatische Küche.

Rückblick auf die Saison 2008/09. Wie ist diese für Sie/EHC Visp verlaufen?

Aus sportlicher Sicht hatten wir einen eher durchgezogenen Saisonstart. Aufgrund der Verstärkungen von Roman Botta, Marco Charpentier und Cory Pecker konnten die vom Verwaltungsrat definierten Saisonziele erreicht werden. In der Qualifikationsrunde erreichte unser Klub hinter Lausanne den 2. Rang.

«Knapp daneben ist auch vorbei»

Leider sind wir im Playoff 1/2-Finale gegen La Chaux-de-Fonds ausgeschieden. Entsprechende Massnahmen wurden für die Saison 2009/10 getroffen und umso grösser ist unsere Motivation für die nächste Saison.

Und in betriebswirtschaftlicher Hinsicht?

Durch die Unterstützung von «Gemeinde & Partnern», war die Sanierung der EHC Visp Sport AG erst möglich. Daraufhin wurde eine Vereinbarung unterzeichnet, welche das Ziel verfolgte; Kontinuität und Nachhaltigkeit der Klubführung. Mit viel Engagement wurde das Ziel angesteuert und so war die Einführung eines strikten Kostenmanagement wie Controlling des Verwaltungsrates und der Geschäftsführung unumgänglich. Durch diesen Einsatz entstanden neue Ressourcen in den Bereichen, Logen, Catering, Werbeplattformen sowie die Durchführung verschiedener Events.

Im Durchschnitt konnten wir in der Saison 2008/09 pro Spiel rund 3'000 Zuschauer begrüßen.

Durch die grosszügige Unterstützung der Zuschauer und unserer Partner haben wir ein Jahresergebnis von CHF 86'668.– nach Abschreibungen und Rückstellungen erzielen können. Allgemein betrachtet war es ein sehr erfolgreiches Jahr.

Was bedeutet für Sie die Partnerschaft mit der Valmedia AG?

Für uns sind unsere Partner sowohl finanziell wie auch moralisch eine sichere Stütze. Wir dürfen nicht vergessen, dass die Beiträge unserer Sponsoren sich heute auf rund CHF 1'000'000.– belaufen. Ohne diese finanzielle Unterstützung und Identifikation mit unserem Klub wäre das Unternehmen EHC Visp Sport AG nicht tragbar.

Welche Ziele haben Sie sich in sportlicher sowie in wirtschaftlicher Hinsicht für die Saison 2009/10 gesetzt?

Sicher ist es für uns wichtig, dass wir vor Beginn der Platzierungsrunde einen der sieben ersten Ränge belegen. Nach Ende der Qualifikationsrunde streben wir die «Top 4» an. Weiter hat unser Verwaltungsrat als Saisonziel die 1/2-Final-Qualifikation definiert. Dies ist jedoch nur möglich, wenn wir die entsprechende Unterstützung auch von Seiten der Zuschauer erhalten. Im weiteren muss auch in Zukunft die EHC Visp Sport AG nach unternehmerischen Grundsätzen geführt werden und hat klar zum Ziel die Jahresrechnung 2009/10 positiv zu präsentieren.

EHC Visp

Mit was für einem Budget kann die EHC Visp Sport AG in der nächsten Saison arbeiten?

Für die Saison 2009/10 haben wir ein Budget von CHF 2.5 Mio zur Verfügung. Unter anderem verwaltet die EHC Visp Sport AG zwei Mannschaften mit ca. 50 aktiven Spielern. Nicht zu vergessen, die rund 200 freiwilligen Mitarbeitenden.

Welche Visionen schweben dem EHC Visp vor?

Der EHC Visp ist das überregionale, sportliche Aushängeschild des Oberwallis mit Nationalliga Format. Er muss in Zukunft weiterhin eine Spitzenposition anstreben, seinen eigenen Nachwuchs fördern und als ideale «Plattform» für all seine Partner, Sponsoren, Freunde, Donatoren und Zuschauer dienen.

Ein Traum wäre natürlich, dass die Vision des Verwaltungsrates, eine neue multifunktionale Halle in Zusammenarbeit mit Partnern aus Politik und Wirtschaft zu bauen und gleichzeitig eine konkurrenzfähige, starke Mannschaft zu entwickeln, Realität wird.

Meisterschaft NLB/Championnat NLB - Saison 2009/10 (Heimspiele)			
Datum		Zeit	Mannschaften
Freitag,	11.09.2009	20.00 Uhr	Visp – Neuchâtel
Samstag,	19.09.2009	17.45 Uhr	Visp – Lausanne
Dienstag,	22.09.2009	20.00 Uhr	Visp – Chaux-Fds
Dienstag,	29.09.2009	20.00 Uhr	Visp – Olten
Dienstag,	06.10.2009	20.00 Uhr	Visp – Basel
Dienstag,	13.10.2009	20.00 Uhr	Visp – Langenthal
Dienstag,	20.10.2009	20.00 Uhr	Visp – Ajoie
Sonntag,	01.11.2009	17.45 Uhr	Visp – Thurgau
Freitag,	13.11.2009	20.00 Uhr	Visp – Sierre
Samstag,	21.11.2009	17.45 Uhr	Visp – GCK Lions
Dienstag,	24.11.2009	20.00 Uhr	Visp – Neuchâtel
Sonntag,	29.11.2009	17.45 Uhr	Visp – Lausanne
Freitag,	04.12.2009	20.00 Uhr	Visp – Thurgau
Dienstag,	08.12.2009	17.45 Uhr	Visp – Langenthal
Samstag,	12.12.2009	17.45 Uhr	Visp – Olten
Dienstag,	22.12.2009	20.00 Uhr	Visp – Basel
Sonntag,	27.12.2009	17.45 Uhr	Visp – Sierre
Samstag,	09.01.2010	17.45 Uhr	Visp – GCK Lions
Dienstag,	19.01.2010	20.00 Uhr	Visp – Chaux-Fds
Samstag,	23.01.2010	17.45 Uhr	Visp – Ajoie

VALMEDIA

KOMMUNIKATION · BERATUNG · DRUCK



Hauptsitz

Valmedia AG
Kantonsstrasse 55
Postfach 400
3930 Visp
Tel. +41 (0)27 948 00 30
Fax +41 (0)27 948 00 35
www.valmedia.ch
info@valmedia.ch

Filiale Sion

Valmedia SA
Av. de la Gare 41
Case postale 1033
1950 Sion
Tel. +41 (0)27 321 26 47
Fax +41 (0)27 321 26 48
www.valmedia.ch
info.sion@valmedia.ch

Filiale Naters

Valmedia AG
Furkastrasse 25
Postfach 48
3904 Naters
Tel. +41 (0)27 923 74 55
Fax +41 (0)27 924 32 85
www.valmedia.ch
info.naters@valmedia.ch