

BESTER AUSBILDUNGSBETRIEB 2021 / MEILLEURE ENTREPRISE FORMATRICE 2021: **ARTHUR WEBER AG, SEEWEN**

«Die Auszeichnung gibt uns neuen Schub!»

Ausbildungsbetrieb des Jahres 2021 zu sein, gilt etwas in der Branche. Man schätzt die Anerkennung, aber auch den Denkanstoss. «Wo stehen wir? Was brauchen wir? Stimmt die Richtung?» – Für Christoph Weber, Geschäftsleiter der Firmengruppe Arthur Weber AG in Seewen, ist die Ehrung vor allem eines: Impuls zu Analyse und Entwicklung.

«La distinction nous donne un nouvel élan»

Être l'entreprise formatrice de l'année 2021, cela compte dans la branche. C'est à la fois un signe de reconnaissance et une invitation à réfléchir. «Où en sommes nous? De quoi avons-nous besoin? Sommes-nous sur la bonne voie?» Pour Christoph Weber, directeur du groupe d'entreprises Arthur Weber à Seewen, cette distinction représente avant tout l'occasion d'analyse et de développement.



Das Unternehmen hat eine lange Tradition: «Mein Ur-Urgrossvater Anton Weber eröffnete 1868 in Schwyz eine kleine Eisenwarenhandlung. Seine Eltern hatten ein Hotel und eine Schlosserei geführt. Es war somit der eigenwillige Neustart eines Zwanzigjährigen.» Zu der Zeit habe ein regelrechter Boom für Start-ups im Eisenwarenhandel geherrscht, erzählt Christoph Weber. Man hatte weder Strom, noch Autos, noch Eisenbahnen. Zulieferung und Feinverteilung erfolgten mit Pferdefuhrwerken und Leiterwagen, entsprechend klein war der Aktionsradius. Anton Webers Sohn Melchior führte die Geschäfte weiter, und dessen Sohn Arthur – Grossvater des heutigen Geschäftsleiters – gab den Vornamen für die gesamte Gruppe. Es kamen der Stahlhandel und die Haustechnik dazu, und mit dem Bau der Gotthard-Linie setzte ein enormer Bedarf an Werkzeug und Material ein. «Um hier besser dabei zu sein, zogen unsere Vorfahren nach Seewen, direkt an die neue Bahnlinie.» – Die Innerschweiz war damals wie heute nicht mit grossen Industrien gesegnet. Das rief nach geografischer Expansion. «Ende der 60er Jahre konnten wir die erste Filiale in Schattdorf eröffnen. Die zweite kam 1990 in Küssnacht dazu.» Der Nationalstrassenbau seinerseits gab nachhaltige Wachstumsimpulse. Heute gehören diverse angeschlossene Einzelunternehmen, rund 1000 Mitarbeitende und über 30 Standorte zur familiengeführten Arthur Weber Gruppe.

154 Jahre Wandel

Zu Rolle und Entwicklungen im Markt erklärt Christoph Weber: «Wir konzentrierten uns früh auf das B2B-Geschäft. Fax, EDV und Digitalisierung haben unser Wachstum dabei beschleunigt, aber auch

L'entreprise a une longue tradition. «Mon arrière-arrière grand-père Anton Weber a ouvert une petite quincaillerie à Schwyz en 1868. Ses parents avaient dirigé un hôtel et une serrurerie. C'était donc le départ aventureux d'un jeune de vingt ans.» A cette époque, dit Christoph Weber, il y avait un vrai boom de start-ups dans le commerce de la quincaillerie. Il n'y avait ni courant électrique, ni autos, ni chemins de fer. L'approvisionnement et la distribution fine s'effectuaient en chariots à ridelles tirés par des chevaux. Le rayon d'action était d'autant plus réduit. Melchior, le fils d'Anton Weber, a continué les affaires de son père, et Arthur, le fils de ce dernier et grand-père du directeur actuel, a donné son prénom à tout le groupe. Le commerce de l'acier et la technique ménagère s'y sont ajoutés et la construction de la ligne du Gotthard a suscité une demande gigantesque d'outils et de matériaux. «Pour se rapprocher de leurs clients, nos ancêtres ont déménagé à Seewen, à proximité immédiate de la nouvelle ligne de chemin de fer.» A l'époque, comme aujourd'hui, la Suisse centrale ne comptait peu de grandes industries. Une expansion géographique s'avérait nécessaire. «A la fin des années 60, nous avons ouvert la première filiale à Schattdorf. La deuxième, à Küssnacht am Rigi, s'est ouverte en 1990.» La construction des routes nationales a donné à son tour des impulsions de croissance durables. Aujourd'hui, différentes entreprises individuelles font partie du groupe familial Arthur Weber, qui compte plus de 1000 collaborateurs et plus de 30 implantations.

154 années de changement

Sur le rôle et le développement de l'entreprise sur le marché, Christoph Weber déclare: «Nous nous sommes concentrés très tôt sur le commerce

«Die Auszeichnung macht uns die Ausbildung wieder einmal bewusst. Wir sind dankbar, Lernende zu haben und nutzen die Gelegenheit gerne, um wieder einmal genau hinzuschauen – und uns vielleicht auch Fragen zu stellen.»

Christoph Weber, Geschäftsleiter der Arthur Weber AG

«Cette distinction nous fait prendre de nouveau conscience de l'importance de la formation. Nous sommes reconnaissants d'avoir des apprentis et saisissons volontiers cette opportunité pour y regarder d'un peu plus près, et peut-être aussi pour nous poser des questions.»

Christoph Weber, directeur d'Arthur Weber AG



Christoph Weber

das Marktverhalten der Kunden beeinflusst.» Denn kundenindividuelle Preise, Markttransparenz und globale Lieferketten seien Erscheinungen der letzten 40 Jahre und die Folgen von Internet und digitalen Prozessen, mit denen man sich heute täglich auseinandersetzen müsse. «Der Eisenwarenhändler von einst wartete im Laden, bis jemand etwas kaufte. Heute gehen wir aktiv auf die Kunden zu und pflegen eine permanente, oft freundschaftliche Beziehung.» Die Firmengeschichte spiegle den Wandel vom Verkäufer- zum Käufermarkt gut, auch in der Entwicklung vom reinen Verkauf zur intensiven Begleitung und Lösungssuche für und mit den Kunden.

Gute Fachleute sind gesucht

Die Arthur Weber Gruppe bildet rund 50 Lernende in 7 Berufen aus, sagt Christoph Weber, und weiter: «Bei allen technischen Entwicklungen ist und bleibt der Faktor Mensch entscheidend!» Es sei deshalb aus gesellschafts- und branchenpolitischer wie auch aus unternehmerischer Sicht unabdingbar, den Berufsnachwuchs gut auszubilden. Hinzu komme, dass die Arthur Weber AG im Zuge des strukturellen Wandels als nunmehr einziger Ausbildungsbetrieb in den Regionen Schwyz und Uri Lehrstellen für den Eisenwarenfachhandel biete. «Die Branchenkonsolidierung zwingt zur Ausbildung eigener Berufsleute, um unser Geschäft überhaupt betreiben zu können.» Alternativ behelfe man sich auch mit gelernten Handwerkern, die dann aber intern doch intensiv geschult werden müssten. In jedem Fall gehe es bei der Berufsbildung nicht nur um Fachwissen, sondern auch um menschliche Kompetenzen. Und das mache den Eisenwarenfachhandel spannend: «Beratungsintensive Produkte, gemeinsame Problemlösungen und regelmässige Kundenkontakte prägen unseren Beruf. Das macht ihn speziell, wenn nicht sogar einzigartig – wenn man es weiss! Und das müssen wir noch besser publik machen!»

Bericht: Andreas Grünholz

B2B. Le fax, le traitement électronique des données et la numérisation ont certes accéléré notre croissance, mais aussi influencé le comportement des clients.» En effet, les prix individualisés selon les clients, la transparence du marché et les chaînes mondiales d'approvisionnement ont apparu ces 40 dernières années à la suite de l'Internet et des processus numériques avec lesquels nous devons aujourd'hui composer au quotidien. «Le quincaillier de l'époque attendait le client dans son magasin. Aujourd'hui, nous nous adressons activement aux clients et nous entretenons avec eux des relations permanentes, souvent même amicales.» L'histoire de l'entreprise reflète bien le passage d'un marché de vendeurs à un marché d'acheteurs, où la vente pure évolue vers un accompagnement intensif et la recherche de solutions avec et pour le client.

Les professionnels capables sont très recherchés

Le groupe Arthur Weber forme environ 50 apprentis dans 7 métiers différents, dit Christoph Weber, en ajoutant: «Dans tous les développements techniques, le facteur humain est et reste déterminant!» C'est pourquoi, tant sur le plan sociétal que sur celui de la politique de branche et d'entreprise, il est indispensable de bien former la relève professionnelle. A cela s'ajoute le fait que dans la foulée de la transformation structurelle, Arthur Weber AG est désormais la seule entreprise formatrice dans les régions de Schwyz et d'Uri offrant des places d'apprentissage en quincaillerie. «La consolidation de la branche nous oblige à former nos propres professionnels pour pouvoir exercer notre activité.» Alternativement, nous nous débrouillons aussi avec des artisans qualifiés, qu'il faut toutefois former intensivement à l'interne par la suite. En tous cas, la formation professionnelle ne transmet pas seulement des connaissances techniques, mais aussi des compétences humaines. C'est cela qui rend le commerce spécialisé en quincaillerie passionnant: «Des produits exigeant des conseils intensifs, la recherche de solutions en commun et des contacts réguliers avec les clients caractérisent notre métier et le rendent spécial, voire même unique, quand on le sait. Nous devons encore mieux faire connaître ce facteur dans le grand public!»

Entretien: Andreas Grünholz



Die Berichterstattung über den Gewinner des Förderpreises 2021 im Bereich Haushalt, Iseli + Albrecht AG, Schaffhausen, wird in der April-Ausgabe in der perspective publiziert.



La présentation du lauréat du prix de la meilleure entreprise formatrice 2021 dans le secteur ménage, Iseli + Albrecht AG, Schaffhouse, paraîtra dans le numéro d'avril de perspective.