

«AUSBILDUNGSBETRIEB 2025 – EISENWAREN»: POLARIS EHRT GÖTSCHI AG IN BASEL

Ausbildungsbetriebe des Jahres 2025

Haushalt:	Loeb AG, Filiale Bern/Abteilung Haushalt, 3000 Bern (<i>perspective</i> 04/2026)
Eisenwaren:	Götschi AG, 4053 Basel (<i>perspective</i> 05/2026)
Farben:	boesner GmbH, 5035 Unterentfelden (<i>perspective</i> 06/2026)

Die Fassade ist schlicht, der Claim «Für Industrie und Handwerk» bescheiden, die Lage im Gewerbepark Dreispitz unauffällig. Beim Betreten wähnt man sich in einem Eisenwarenladen oder einem Handwerkercenter. Doch die Götschi AG beliefert auch die Industrie, insbesondere zu Hochdruck und Hydraulik. Sie vermittelt ihren Lernenden mehr als den Pflichtstoff – weit mehr.

Man schrieb das Jahr 1963. Wirtschaftlich ging es nur noch aufwärts, auch auf dem Bau. Damals prägten vor allem die Gastarbeiter aus Südeuropa das Bild. – Firmengründer Rudolf Götschi nutzte den Schwung und startete nach einer Inventarübernahme mit dem Verkauf von Gipserwerkzeug und Besen. «Der erste Firmensitz war eine Holzbaracke» erklärt Gerhard Götschi, heute Geschäftsführer in zweiter Generation. «Mein Vater versorgte seinerzeit Stadt und Kanton mit Eisenbahnwagen voller Erikabesen.» Das Sortiment wurde laufend erweitert, primär mit Bauwerkzeug. Die Ölkrise von 1973 war zunächst ein Dämpfer, mündete aber recht rasch in eine Hochkonjunktur.

«Kommunikation ist unser wichtigstes Werkzeug!»

Rück- und Ausblick

1984 trat Gerhard Götschi als gelernter Kaufmann und fünfter Mitarbeiter ins noch kleine Geschäft ein. Er richtete schon bald eine vielseitige Reparaturwerkstatt ein: «Nachhaltigkeit war uns wichtig, lange bevor sie zur Öko-Devisen wurde.» Die prosperierende Entwicklung führte 2003 zur Umwandlung in eine AG und zur Übernahme der Geschäftsleitung durch Gerhard Götschi. Im Jahr 2009 kamen in enger Kooperation mit einem engen Lieferpartner die Industriekomponenten dazu. Ja, und 2015 trat mit Marco Götschi – gelernter Polymechniker – die dritte Generation aktiv ins Geschäft ein. «Mit den Industriekomponenten im MRO-Bereich konnten wir unseren Aktionsradius weit über Basel hinaus ausdehnen. Beim Handwerks- und Baubedarf versorgen wir aber weiterhin die Region.» MRO steht für Maintenance, Repair and Operations und bezieht sich auf Instandhaltung, Reparatur und Betrieb von Anlagen. Bei der Götschi AG geht es dabei hauptsächlich um technische Schläuche, Ventile, Kupplungen, Dichtungen, Steuereinheiten – hochspezialisierte Produkte also: «Wir sehen unsere Chance in individueller Beratung und Dienstleistung sowie in Halbfertigprodukten mit zwingender Zusatzleistung. Diese Felder lassen sich nicht digitalisieren.»

Sonderfelder für Lernende

Die MRO-Versorgung der Industrie ist bei Götschi auch integrierender Bestandteil der Ausbildung. «Wir bilden unsere aktuell fünf Lernenden in diesem Spezialgebiet systematisch aus. Sie können dieses Wissen nach der Lehre bei uns direkt anwenden, wenn sie bei uns

bleiben. Oder es verbessert ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt.» Die Götschi AG engagiert sich daneben auch im Beschaffungswesen. Für junge Berufseinsteiger sei es wichtig zu lernen, dem Kunden in jedem Fall weiterzuhelfen – ob mit den eigenen Diensten oder mit der qualifizierten Weiterleitung auf dem Weg zum Ziel. «Ja, und hier zählt die Beratungskompetenz, der persönliche Umgang, das gemeinsame Streben nach einer Lösung ganz besonders.» Für Gerhard Götschi stehen im Detailhandel die sozialen Fähigkeiten, die Kommunikation, das «Rede miteneinander» zuoberst. Und das heisse nicht zwingend, ständig zu reden. «Wir müssen auf unser Gegenüber individuell eingehen, ohne zu manipulieren. Auch dazu wollen wir unsere Jungen schulen und sensibilisieren.»

Praxis, Praxis, Praxis!

Die Lernenden der Götschi AG bekommen zudem möglichst viel Praxis mit, also die konkrete Anwendung von Werkzeugen und Geräten. «Unsere Branche gewinnt, wenn wir unsere Praktiker-Kundschaft mit eigener Erfahrung beraten und unterstützen können.» Deshalb findet er das Konzept der üK richtig und wichtig und würde noch mehr Praxis in der Ausbildung begrüßen. Denn oft kämen die jungen Leute bei Lehreintritt aus einer Stadt-Wohnung. Sie hätten noch nie einen Hammer in der Hand gehabt oder ihr Velo selbst geflickt: «Dem sollten wir Rechnung tragen und noch mehr Begeisterung und Verständnis für die manuelle Arbeit vermitteln.» Intern werde das intensiv gemacht, insbesondere bei den Industriethemen oder beim Umgang mit Textilien. Und Werte wie «Ordnung, Übersicht und Genauigkeit» schule man bei Götschi während sechs Monaten Mitarbeit im Lager. «Es geht um Fach- und Verkaufskompetenz, aber auch um Persönlichkeitsentwicklung. Um die Begleitung beim Übergang von der Schülerin zur Berufsfrau, vom Jugendlichen zum Erwachsenen. Und damit um die Vorbereitung auf die berufliche, aber auch auf die generelle Praxis für ein gelingendes Leben.»



Gerhard Götschi,
Geschäftsführer Götschi AG, Basel

«Sobald es um die Sicherheit geht, richtig einzukaufen, kommt der Handwerker zu uns. Darauf müssen wir uns mit Fachkompetenz konzentrieren.»