

BESTER AUSBILDUNGSBETRIEB 2023 / MEILLEURE ENTREPRISE FORMATRICE 2023: **WEBER AG**

«Damit wird unser Auftritt stärker!»

Respekt, Anerkennung, Wertschätzung: Nicht nur Menschen, auch Unternehmungen brauchen und verdienen sie – und sind dafür dankbar. Der polaris Förderpreis bringt genau diese Werte zum Ausdruck. Er verkörpert den Applaus für Einsatz und Initiative rund um die berufliche Ausbildung junger Menschen. Im Bereich Eisenwaren wird die Ehre in diesem Jahr der Weber AG in Chur zuteil.

«Voilà qui renforce notre présence!»

Respect, reconnaissance, estime: les entreprises, tout comme les gens, en ont besoin et les méritent – et elles en sont reconnaissantes. Le prix d'encouragement polaris exprime précisément ces valeurs. Il incarne les félicitations pour l'effort et l'initiative investis dans la formation professionnelle des jeunes. Dans le secteur de la quincaillerie, cette année, l'entreprise Weber AG à Coire est à l'honneur.



Zwei Namen sind es, die man beim Besuch an der Felsenaustrasse 31 in Chur antrifft. Nein, eigentlich einer, bestehend aus zweien: «WeberPrevost». Auf dem Platz Chur (mit Zweigstelle Schluëin) ist die Weber AG seit dem Gründungsjahr 1841 zu Hause. Wenig später wurde in Thusis die Oscar Prevost AG mit Jahrgang 1845 gegründet. Sie hat heute zwei Standorte in Thusis (Dorf und Industrie). Beide Betriebe versorgten das zerklüftete Bündnerland mit seinen 150 Tälern über viele Jahrzehnte mit Eisenwaren und Werkzeugen. Früher wohl auch auf den landwirtschaftlichen Bedarf ausgerichtet, stehen heute vor allem die Geschäftsbereiche Handwerk, Bau und Industrie im Zentrum der Dienstleistung. Und natürlich die anspruchsvollen Heimwerker, die sich auf dem Niveau von Profis ausrüsten.

Zwei Firmen – ein Dach

2016 mündete die Nachfolgefrage bei der Oscar Prevost AG in die Zusammenführung der beiden Bündner Familienunternehmen. Rechtlich firmieren sie als selbstständige Aktiengesellschaften. Am Markt treten sie seit 2023 aber unter der gemeinsamen Dachmarke «WeberPrevost» auf. Während die Weber AG traditionell ein sehr breites Sortiment an Werkzeugen, Beschlügen, Gummi- und Kunststoffartikeln, Arbeitsbekleidung, Stahl, Haustechnikprodukten und Eisenwaren aller Art führt, kamen mit der Oscar Prevost AG vor allem Artikel für das Bauhaupt-

Le visiteur du numéro 31 de la Felsenaustrasse à Coire aperçoit d'abord un nom composé de deux noms propres accolés: «WeberPrevost». À Coire (avec la succursale de Schluëin), la maison Weber SA existe depuis 1841, année de sa fondation. L'entreprise Oscar Prevost AG a été fondée peu après à Thusis, en 1845. Elle a aujourd'hui deux sites à Thusis (village et industrie). Depuis de nombreuses décennies, les deux entreprises fournissent en quincaillerie et en outillage le pays accidenté des Grisons avec ses 150 vallées. Autrefois aussi orientées vers les besoins de l'agriculture, aujourd'hui, leurs prestations de services sont tournées surtout vers l'artisanat, la construction et l'industrie. Et bien sûr aussi vers les bricoleurs avertis qui s'équipent au niveau des professionnels.

Deux entreprises sous un même toit

En 2016, la question de la succession chez Oscar Prevost AG a été résolue par le regroupement des deux entreprises familiales. Juridiquement, elles restent des sociétés anonymes indépendantes. Sur le marché, elles se présentent toutefois sous la marque faitière «WeberPrevost» depuis 2023. Alors que Weber AG tient traditionnellement une très large gamme de produits d'outillage, de ferrures, d'articles en caoutchouc et en plastique, de vêtements de travail, d'aciers, de domotique et de quincaillerie en tout genre, Oscar Prevost AG y a ajouté avant tout des articles pour le gros œuvre, par exemple des aciers à béton armé et des produits pour



gewerbe dazu. So etwa Armierungsstahl oder Tiefbauprodukte. Insgesamt hält WeberPrevost rund 90 000 Artikel an Lager und liefert über den Shop rund 550 000 Produkte aus. Oliver Hohl, Geschäftsführer und Mitinhaber von WeberPrevost, fasst in der Rückschau zusammen: «Das Zusammengehen der beiden Firmen hat markante Synergien ermöglicht und ein erfreuliches Umsatzwachstum generiert!»



le génie civil. WeberPrevost tient en tout près de 90 000 articles en stock et en livre environ 550 000 par la boutique en ligne. Oliver Hohl, directeur et copropriétaire de WeberPrevost, résume ainsi en rétrospective: «La coopération des deux entreprises a permis de réaliser des synergies et une croissance remarquables du chiffre d'affaires.»

«Mit der Anerkennung als Ausbildungsbetrieb des Jahres 2023 können wir sicher punkten – gerade auch bei der Gewinnung von Nachwuchskräften!»

Oliver Hohl, Geschäftsführer und Mitinhaber von WeberPrevost, Chur



«La reconnaissance en tant qu'entreprise formatrice de l'année 2023 nous permettra certainement de marquer des points pour recruter la relève professionnelle!»

Oliver Hohl, directeur et copropriétaire de WeberPrevost, Coire

Know-how-Pflege und soziale Verantwortung

Neben dem Ausbau der regionalen Marktstellung arbeitet WeberPrevost auch an der Pflege und Festigung der Fachkompetenz im eigenen Haus. Jeweils etwa 10 Lernende sind in beiden Unternehmungen in der Ausbildung. Aber: «Wenn wir keine geeigneten jungen Menschen finden, setzen wir auch mal für ein Jahr aus. Umgekehrt nehmen wir gerne jemanden zusätzlich mit, wenn sich das anbietet.» Denn eine Berufslernstelle sei ein gemeinsamer Weg, auf dem es für alle Seiten stimmen müsse. Die Ausbildung (Detailhandel und Logistik) dient zum einen der Nachwuchssicherung beim eigenen Personal. «Aber wir nehmen auch eine Branchen- und Sozialverantwortung wahr, wenn wir geeignete Jugendliche beim Einstieg ins Berufsleben begleiten.» Ja, und wie findet und erreicht man in Chur und Thusis diese «geeigneten Jugendlichen»?

«Wir sind auf allen Kanälen aktiv – nicht nur digital!»

Die Suche und das Heranführen von willigen und talentierten Berufseinsteiger*innen beginnt in Chur bereits in der Stadtschule. «Zusammen mit der Schule machen wir eine «Schüali-Trophy» – einen Wettkampf unter den Klassen.» Die beste Klasse pro Jahrgang bekommt einen schönen Batzen in die Klassenkasse. Sie muss sich diesen aber als ganze Klasse bei einem persönlichen Besuch im Geschäftslokal abholen. «Da haben wir jeweils bis zu 150 Schüler*innen im Laden, denen wir den Betrieb und den Beruf erstmals zeigen können.» Auch wenn Weggli und Schoggistängeli im Moment vielleicht im Vordergrund stehen, lässt sich die Berufsmöglichkeit «Detailhandel Eisenwaren» auf diese Weise recht effizient und frühzeitig aufzeigen. Ein zweiter Draht zur Jugend ist der «Zukunftstag». Da sind nicht nur Eltern und Pat*innen, sondern auch Kolleginnen, Nachbarn und sonstige Bekannte aufgerufen, Kindern und Jugendlichen die Welt von WeberPrevost ein erstes Mal zu zeigen.

Entretien du savoir-faire et responsabilité sociale

En plus du développement de la position sur le marché régional, WeberPrevost s'efforce aussi de maintenir et de renforcer la compétence technique dans l'entreprise. Chacune des deux entreprises forme actuellement une dizaine d'apprentis. Toutefois, «Si nous ne trouvons pas de jeunes qui conviennent, il nous arrive de suspendre cette activité pendant un an. A l'inverse, le cas échéant, nous engageons volontiers une personne supplémentaire.» Car l'apprentissage est un parcours en commun qui doit convenir à toutes les parties prenantes. La formation (commerce de détail et logistique) sert, bien sûr, à assurer la relève professionnelle dans l'entreprise. «Mais nous assumons également une responsabilité sociale vis-à-vis de la branche en accompagnant des jeunes prometteurs qui s'engagent dans la vie professionnelle.» Alors évidemment, la question se pose: comment trouve-t-on à Coire et à Thusis des «jeunes prometteurs»?

«Nous sommes actifs dans tous les canaux, pas seulement en ligne!»

À Coire, la recherche et la formation de jeunes professionnels talentueux et désireux de s'engager dans le métier commence déjà à l'école municipale. «En collaboration avec l'école, nous organisons un «trophée scolaire» sous la forme d'une compétition entre les classes.» La meilleure classe de chaque volée reçoit une belle somme d'argent pour sa caisse de classe. Elle doit toutefois venir au grand complet chercher cette somme lors d'une visite personnelle du magasin. «Cela fait chaque fois jusqu'à 150 élèves dans le magasin. Pour commencer, nous leur présentons notre entreprise et notre métier.» Même si, dans un premier temps, les petits pains et les barres de chocolat sont au premier plan, l'option du métier de «détaillant en quincaillerie» est présentée de façon très efficace et précoce. La «Journée Avenir» est une deuxième façon de contacter les jeunes. A cette occasion, non seulement les parents, parrains et marraines, mais aussi les collègues, voisins et autres connaissances sont invités à



►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

Dazu kommt der «Ferienspass»: In der ersten Sommerferienwoche können sich die Primarschüler*innen – unterstützt von der Stadtschule, und vielleicht noch vor der Abreise in den Familienurlaub – während einer Woche im Unternehmen umsehen und bei kleinen Arbeiten mit-helfen. «Ja, und jene Jugendlichen, die schon richtig zupacken können, finden bei uns auch Ferienjobs. Dabei lernen sie arbeiten und verdienen ein paar Franken.»

«Für den Beschläge- und für den Werkzeug-fachmann hätten wir sofort interessierte Leute, und auch den Bedarf im Geschäft.»

Christian Capatt, Abteilungsleiter Laden von WeberPrevost, Chur



«Dans les ferrements et l'outillage, nous au-rions tout de suite des personnes intéressées ainsi qu'un besoin dans notre entreprise.»

Christian Capatt, responsable du magasin chez WeberPrevost, Coire

Impulse und Ideen

In Chur ist man mit der verbandlichen Grundausbildung im Verkauf – BA oder EFZ – sehr zufrieden. Das sieht Oliver Hohl genauso wie Christian Capatt, Abteilungsleiter Laden. Er befasst sich seit vielen Jahren mit den Lernenden und den strukturellen Fragen rund um eine zeitgemässe Ausbildung.

Bei der beruflichen Weiterbildung erkennt Christian Capatt dennoch Verbesserungsmöglichkeiten – im Angebot, vor allem aber bei der Teilnahme durch die Betriebe. «Für den Beschläge- und für den Werkzeugfachmann hätten wir sofort interessierte Leute, und auch den Bedarf im Geschäft.» Der Aufruf ergeht an die Branche, den Beruf durch Weiterbildungen attraktiver zu machen und die Kurse mit einer aktiven Teilnahme überhaupt zu ermöglichen. Ja, und mit Blick auf den Fachkräftemangel möchte er noch einen Tipp aus der Praxis weitergeben: Eine im Detailhandel Sport ausgebildete Quereinsteigerin – zwangsläufig ohne das erforderliche Fachwissen zu Eisenwaren – klopfte an. Nach Absprache mit dem Leiter Berufsbildung von Swissavant konnte sie die Wissenslücke durch Teilnahme an den üK schliessen. «Dieses Modell sollten wir vermehrt pflegen, damit wir im Wettbewerb um einsatzbereite Mitarbeitende bestehen können!» Denn eine spannende und vielseitige Branche habe engagierte Belegschaften verdient.

Impulsions et idées

A Coire, nous sommes très satisfaits de la formation commerciale de base de l'Association, CP ou CFC. Christian Capatt, responsable du magasin, est du même avis que Olivier Hohl. Il s'occupe depuis plusieurs années des apprentis et des questions structurelles touchant à une formation moderne.

En revanche, dans la formation continue, Christian Capatt entrevoit un potentiel d'amélioration dans l'offre, certes, mais surtout dans la participation des entreprises. «Dans les ferrements et l'outillage, nous aurions tout de suite des personnes intéressées ainsi qu'un besoin dans notre entreprise.» Il adresse cet appel à toute la branche pour qu'elle rende le métier plus attrayant par des formations continues et en rendant ces cours possibles par une participation active tout court. Compte tenu de la pénurie de personnel qualifié, il aimerait encore transmettre un conseil pratique. Récemment, une personne formée dans le commerce de détail de la branche des sports s'est présentée chez nous, bien entendu sans les connaissances nécessaires en quincaillerie. D'entente avec le responsable de la formation professionnelle de Swissavant, elle a pu combler la lacune dans ses connaissances en participant aux cours interentreprises. «Nous devrions appliquer ce modèle plus souvent pour mieux affronter la concurrence sur le plan de l'embauche de personnel opérationnel!» En effet, notre branche passionnante et variée mérite des équipes de personnel engagé.

Der polaris Preis – Ein Bravo für betriebliches Engagement

Die Auszeichnung zum «Ausbildungsbetrieb des Jahres» durch die Förderstiftung polaris beinhaltet die Übernahme der Ausbildungskosten seitens Verband für eine/einen Lernenden während der gesamten Ausbildung. Dazu kommen Film-Materialien zur eigenen Verwendung sowie textliche Unterstützungsarbeiten für die regionale Presse. Visualisiert wird die Auszeichnung mit einem Diplom für das Ladengeschäft – die Kundschaft freut's!

Le prix polaris – un bravo pour l'engagement de l'entreprise

Le prix «Entreprise formatrice de l'année» décerné par la fondation polaris inclut la prise en charge par Swissavant des frais de formation d'un(e) apprenti(e) pendant toute la durée de sa formation. A cela s'ajoutent les films que les entreprises peuvent utiliser pour leurs propres besoins ainsi que les communiqués dans la presse locale. La distinction est rendue visible par un diplôme à suspendre dans le magasin - cela plait aux clients!

Die Berichterstattung über den Gewinner des Förderpreises 2023 im Bereich Haushalt, Kaufmann & Fils SA, La Chaux-de-Fonds, wurde in der letzten Ausgabe der perspective publiziert.

La présentation du lauréat du prix de la meilleure entreprise formatrice 2023 dans le secteur ménage, Kaufmann & Fils SA, La Chaux-de-Fonds, a été publiée dans le dernier numéro de perspective.