

BESTER AUSBILDUNGSBETRIEB 2024 / MEILLEURE ENTREPRISE FORMATRICE 2024: ROBERT JOST AG

«**Geht nicht? Gibt's nicht!**»

«Bei uns gestalten die Kunden das Geschäft!» – Was phantastisch klingen mag, spürt man in Suhr doch deutlich: Kundennähe ist Programm! Erkennbar am herzlichen «Hoi, Peter», wenn die Ladenglocke läutet. Oder an den zahlreichen Artikeln mit handschriftlichem Abholschein, die auf Peter – im Haushalt vielleicht auf Gabi – warten. Das Eisenwaren- und Haushaltsgeschäft Jost ist in und um Suhr bestens vernetzt – und bildet aus!

«**Impossible? Ça n'existe pas!**»

«Chez nous, ce sont les clients qui façonnent le magasin!» Ça paraît fantastique, mais à Suhr, c'est une réalité: le programme, la proximité des clients est une priorité! On le remarque au cordial «Salut, Pierre!» qui retentit quand la clochette à l'entrée tinte. Ou encore aux nombreux articles avec un bon de retrait manuscrit qui attendent Pierre, ou Gaby dans le ménage. Le magasin de quincaillerie et d'articles ménagers Jost est très bien implanté à Suhr et dans les environs et forme aussi des apprentis.



Die Räumlichkeiten sind limitiert, das Lagersortiment umfangreich; und die Herzlichkeit kompensiert, was andernorts vielleicht mit digitaler Eleganz und professionellem Styling erreicht wird: Handgestrickt und sympathisch, allenfalls leicht neben dem modernen Zeitgeist ... und doch gut unterwegs. Das ist die Robert Jost AG in Suhr. Mit ihr ehrt die Förderstiftung polaris ein klassisches Haushalt- und Eisenwarengeschäft dörflichen Zuschnitts als «Ausbildungsbetrieb 2024 für Eisenwaren».

Vier Jahrzehnte Engagement

Die Wurzeln reichen bis in die späten Fünfzigerjahre zurück: Damals gehörte das Geschäft an der Tramstrasse 21 einem Herrn Willi Eyer, der es im Sommer 1968 dem Ehepaar Robert und Hermine Jost verkaufte. 1985 erfolgte der Umzug ins heutige Domizil an der Tramstrasse 25. Die aufgegebenen Bahngleise in diesem Strassenbereich erklären den Namen. – Mit dem Umzug übernahmen die beiden Nachkommen Thomas und Lisa Jost in zweiter Generation die Verantwortung. Thomas Jost dazu: «Mein Beruf ist seit 40 Jahren unser Geschäft. Nur das, aber mit Herzblut!»

Les locaux sont limités, l'assortiment en stock est vaste et la cordialité compense ce que d'autres commerces essaient souvent d'atteindre par l'élégance numérique et un agencement professionnel. Artisanal et sympathique, peut-être un peu déphasé par rapport à l'ère moderne et pourtant sur la bonne voie. C'est Robert Jost AG à Suhr. La fondation polaris honore ainsi un commerce de ménage et de quincaillerie classique de taille villageoise, comme entreprise formatrice 2024 spécialisée en quincaillerie.

Quatre décennies d'engagement

Les racines remontent à la fin des années cinquante. À l'époque, l'entreprise sise à la Tramstrasse 21 appartenait à un certain Willi Eyer, qui l'a vendue en 1968 au couple Robert et Hermine Jost. En 1985, le magasin a déménagé au domicile actuel Tramstrasse 25. Les sections de rails abandonnés expliquent le nom de la rue. A l'occasion du déménagement, la deuxième génération, Thomas et Lisa Jost, a repris la responsabilité. À ce sujet, Thomas Jost s'explique: «Depuis 40 ans, mon métier, c'est notre commerce. Rien d'autre, mais avec tout mon cœur!»



«Als ich von der Verleihung der polaris-Auszeichnung erfuhr, war ich gerade in Übersee. Dass diese Ehre einem kleinen Betrieb wie uns erfährt, hat mich extrem gefreut! Das habe ich spontan mit einem Extratropfen zelebriert ...»



Thomas Jost

«Quand j'ai appris que la fondation polaris nous avait attribué un prix, j'étais outre-mer. Que cet honneur échoie à une petite entreprise comme la nôtre m'a fait grand plaisir! J'ai spontanément célébré l'événement par un verre de bon vin...»

Im Dorf verwurzelt – mit der Industrie verbunden

Einen Webshop sucht man auf der Homepage vergeblich. Dafür finden sich Fotoreihen zu den jährlichen Grillkursen, zur Gewerbeausstellung BUGA oder zum 50-jährigen Firmenjubiläum: Dorf, Nähe, Menschlichkeit bilden den Rahmen! – Das Lagersortiment weist eine enorme Breite und Tiefe auf. Für den Neuankömmling ist es auf Anhieb nicht überschaubar. Dafür lädt es zum Stöbern, Entdecken und sich Inspirieren ein – und erinnert an die eigene Jugendzeit. Schrauben und Dübel aller Dimensionen lagern in Schachteln, Drahtseilklemmen gibt es von ganz klein bis ganz gross. Spannschlösser und Karabinerhaken ebenso, um nur einige unscheinbare Untergattungen anzusprechen. Die Preise findet man auf Klebern ohne Barcode, der Einzelverkauf ist selbstverständlich. Dennoch steht die Laufkundschaft nur für den kleineren Teil am Umsatz. Denn auch in Suhr nimmt die digitale Affinität der Privatkunden deutlich zu. Aber: «Wir arbeiten mit Handwerkern und langjährigen Industriekunden intensiv zusammen. Die Schliess- und Sicherheitstechnik ist dabei ein grosses Standbein.» Mehr als 80 Prozent würden mit Profis und Industrie umgesetzt – die mit Abstand wichtigste Säule.

Verkaufen heisst Dienen

Die Grundhaltung, und das gebe man den Lernenden so mit, sei Dienen und Helfen: «Zufriedene Kunden erreichen wir nicht durch Produkte. Die sind überall gleich, im Netz vielleicht etwas günstiger. Unsere Kunden bekommen Unterstützung, Beratung, Fachkompetenz, After-sale-Service – und unsere persönliche Präsenz vor Ort, wenns einmal brennt.» Diese klassisch-konservative Rollenauffassung gehört zur DNA der Robert Jost AG. Sie pflegt damit ein eigenes Profil am lokalen Markt.

Intégré dans le village et lié à l'industrie.

On cherche en vain une boutique en ligne sur la page d'accueil. En revanche, on y trouve des séries de photos des cours de grillades annuels, de l'expo artisanale BUGA ou du jubilé de l'entreprise. Le village, la proximité et l'humain forment le cadre! L'assortiment en stock est à la fois large et profond. Au nouvel arrivant, de prime abord, il semble ingérable. En revanche, il invite à fouiner, découvrir, s'inspirer, ça nous rappelle notre propre jeunesse. Des vis et des chevilles de toutes les dimensions sont stockées en boîtes de carton, il y a des serre-câbles du plus petit au plus grand, ainsi que des tendeurs et des mousquetons pour ne citer que quelques articles peu communs. Les étiquettes de prix collantes n'ont pas de code barre, la vente à la pièce va de soi. Pourtant la clientèle de passage ne représente que la plus petite partie du chiffre d'affaires. Parce qu'à Suhr, la préférence des clients privés pour le numérique augmente aussi nettement. Toutefois, «Nous travaillons intensément avec des artisans et des clients industriels de longue date. La technique de fermeture et de sécurité est une grande source de revenus.» Les professionnels et l'industrie sont, avec 80%, de loin notre plus important pilier de chiffre d'affaires.

Vendre, c'est servir

Servir et aider, c'est l'attitude fondamentale que nous transmettons aux apprentis. «La satisfaction des clients ne dépend pas des produits. Ceux-ci sont les mêmes partout, peut-être un peu moins chers sur l'internet. Nos clients bénéficient d'un soutien, de conseils, de notre expertise, d'un service après-vente et de notre présence personnelle sur place en cas d'urgence.» Cette conception classique et conservatrice des rôles fait partie de l'ADN de Robert Jost AG et lui donne son propre profil sur le marché local.



►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE



«Wir begrüssen und verabschieden unsere Kunden immer persönlich – wenn möglich mit Namen. Das wird geschätzt!»

«Nous accueillons et prenons toujours congé personnellement de nos clients, si possible avec leur nom. Les clients apprécient.»

Ausbilden? Selbstverständlich!

Das Fachgeschäft hatte und hat immer jungen Menschen den Weg ins Berufsleben geebnet – das ist Tradition. «Wir durften über 150 Lehren erfolgreich begleiten.» Die allermeisten Abgänger*innen hätten ihren Berufsweg in der näheren Umgebung gemacht. Und nicht selten würden sie – teilweise mit der eigenen Familie – einfach auf einen Sprung hereinschauen. – Aktuell macht eine Lernende bei der Robert Jost AG die zweijährige Attest-Ausbildung EBA, aber man hat oft auch zwei junge Menschen in der Obhut. Die Ausbildung wurde lange Zeit von einem Mitarbeiter gecoacht, der selbst einmal Lehrling im Hause Jost war. Heute arbeitet dessen Tochter – eine begeisterte Quereinsteigerin – als Ausbilderin und Prüfungsexpertin mit.

Quereinsteiger: Potenzial besser ausschöpfen

Die Forderungen an Berufsinteressierte junge Menschen liegen vor allem in der Persönlichkeit. Man setze auf ein freundliches Wesen, auf Kommunikationsfähigkeit und auf Bereitschaft zum Engagement. Weiterbildung ist erwünscht, die Robert Jost AG sieht sich gerne als Sprungbrett für eine grösere Karriere. Sei es in der Branche, aber durchaus auch ausserhalb. «Zur Berufsbildung treibt uns ein Wunsch immer mal wieder um: Die Zweitausbildung in unserer Branche!» Thomas Jost sieht hier noch Möglichkeiten, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. «Wenn ein gelernter Schreiner oder Mechaniker Freude an Schlössern und Schliessanlagen hat, sollte er sich bei uns weiterbilden und seine Affinität vertiefen.» Diese Möglichkeit attraktiv zu gestalten und in geeigneten Berufen bekannt zu machen, wäre aus seiner Sicht eine vornehme Aufgabe für den Verband Swissavant.

Ja, und beim Blick voraus erwähnt Thomas Jost auch, dass die langfristigen Weichen für die Robert Jost AG noch nicht gestellt seien: «Für konstruktive Ideen sind wir offen!»

La formation? Elle va de soi!

Le commerce spécialisé a toujours facilité l'entrée des jeunes dans la vie professionnelle, c'est une tradition. «Nous avons accompagné avec succès plus de 150 apprentis». La plupart d'entre eux ont fait leur chemin professionnel dans la région proche. Il n'est pas rare qu'ils passent nous voir, parfois avec leur famille. Actuellement, une apprentie suit une formation d'AFP de deux ans chez nous, mais nous avons souvent aussi deux jeunes sous notre responsabilité. Pendant longtemps, le collaborateur responsable de la formation était l'un de nos anciens apprentis. Aujourd'hui, c'est sa fille qui, après avoir changé d'orientation professionnelle, travaille avec enthousiasme comme formatrice et experte aux examens.

Reconversions professionnelles: un potentiel à mieux exploiter

Les jeunes que le métier intéresse doivent avant tout avoir une personnalité adaptée: aimable, communicative et prête à s'engager. Perfectionner ses connaissances professionnelles est souhaitable, Robert Jost AG sert volontiers de tremplin vers une carrière plus grande. Que ce soit dans la branche ou en dehors de celle-ci. «Un vœu nous mobilise régulièrement en matière de formation professionnelle: la deuxième formation dans notre branche!» Dans ce domaine, Thomas Jost voit encore des possibilités pour lutter contre le manque de personnel qualifié! «Si un menuisier ou un mécanicien qualifié est attiré par les serrures et les installations de fermeture, il devrait parfaire sa formation chez nous et approfondir son intérêt.» À son avis, rendre attrayante cette possibilité et la faire connaître dans des métiers appropriés serait une noble tâche pour l'association Swissavant.

Pour l'avenir, il concède aussi que les options à long terme de Robert Jost AG ne sont pas encore fixées. «Nous sommes ouverts à toute idée constructive!»

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 – ça plaît aux clients!

Die Berichterstattung über den Gewinner des Förderpreises 2024 im Bereich Haushalt, Vanoli AG, Thalwil, wurde in der letzten Ausgabe der perspective publiziert.

La présentation du lauréat du prix de la meilleure entreprise formatrice 2024 dans le secteur ménage, Vanoli AG, Thalwil, a été publiée dans le dernier numéro de perspective.

Autor/Auteur: Andreas Grünholz ■