

BESTER AUSBILDUNGSBETRIEB 2024 / MEILLEURE ENTREPRISE FORMATRICE 2024: **VANOLI AG**

«Wir sind anders!»

Das Gras wachsen hören – eigene Wege suchen – Neues wagen: So lässt sich die Denke im Hause Vanoli wohl auf den Punkt bringen. Das Fachgeschäft mit Tradition und Ideen für die Zukunft bildet aktuell drei Detailhandelsfachfrauen EFZ aus. Die bestehende Filiale in Baar und die neu eröffnete in Lyssach bestätigen die Einschätzung von Inhaber und Geschäftsführer Reto Vanoli: «Wir sind auf Wachstumskurs!»

«Nous faisons autrement!»

Réfléchir – chercher sa propre voie – oser la nouveauté: Tel est en résumé le mode de pensée de la maison Vanoli. Le magasin spécialisé traditionnel avec des idées pour l'avenir forme actuellement trois femmes gestionnaires du commerce de détail avec CFC. La filiale à Baar et celle nouvellement ouverte à Lyssach confirment l'appréciation du propriétaire et directeur Reto Vanoli: «Nous avons mis le cap sur la croissance!»



Tradition hat das Fachgeschäft für Ess-, Tisch- und Wohnkultur in Thalwil: Reto Vanoli führt es seit 2008 in zweiter Generation. Seine Eltern hatten vor weit über 30 Jahren in Thalwil ein klassisches Haushalt- und Eisenwarengeschäft mit zwei Standorten übernommen. Im heutigen, vor 17 Jahren bezogenen solitären Domizil lässt sich alles auf einer Verkaufsfläche von 700 m² bewirtschaften. Nach dem Umzug wurde das Sortiment – ausgenommen die Schliess- und Sicherheitstechnik – auf den Haushalt fokussiert. Warum? Reto Vanoli ist offen und ehrlich: «Meine Leidenschaft sind nicht Bohrmaschinen und Rasenmäher, sondern die Tafel- und Wohnkultur!»

Aller guten Dinge sind drei

Dabei hat er es nicht mit «Haus- halt» bewenden lassen: An der Gotthardstrasse 49 wird die feine Lebensart zelebriert – ein besonderer «Brennpunkt» ist dabei die umfangreiche Grillabteilung. Neben Beratung und Verkauf finden hier jährlich weit über hundert Grill- und Kochkurse, Firmenevents und Vereinsanlässe statt – sämtliche



Le magasin spécialisé en art culinaire, art de la table et art de vivre à Thalwil repose sur la tradition: Reto Vanoli fait partie de la deuxième génération et dirige l'entreprise depuis 2008. Il y a bien plus de 30 ans, ses parents avaient repris à Thalwil un commerce classique d'articles de ménage et de quincaillerie avec deux sites. À l'unique adresse actuelle occupée depuis 17 ans, tout est géré sur une seule surface de 700 m². Après le déménagement, l'assortiment a été concentré sur le ménage, excepté la technique de fermeture et de sécurité. Pour quelles raisons? Reto Vanoli déclare franchement: «Ma passion, ce ne sont pas les perceuses et les tondeuses, mais les arts de la table et l'habitat!»

Toutes les bonnes choses vont par trois

Mais il ne s'en est pas tenu au «ménage»: à la Gotthardstrasse 49, on célèbre l'art de vivre raffiné, le rayon des barbecues constituant un point focal particulier. En plus des conseils et de la vente, plus d'une centaine de cours de barbecue et de cuisine, d'événements d'entreprise et de manifestations d'association



«Was wir heute zusammen mit unseren Lernenden verwirklichen, ist einfach stark: Sie gestalten unsere Auftritte in den sozialen Medien wie Profis und arbeiten Zuhause an den digitalen Botschaften weiter: Freiwillig und aus Freude!»



Reto Vanoli

«Ce que nous réalisons aujourd'hui avec nos apprentis est tout simplement génial: ils gèrent nos apparitions sur les réseaux sociaux comme des pros et continuent à travailler sur les messages numériques chez eux: de leur plein gré et par plaisir!»

auf Genuss und Geselligkeit, auf Emotion und Lebensfreude ausgerichtet. – Ja, und Zukunft hat das Unternehmen sicher auch: Sohn Sandro Vanoli hat Betriebswirtschaft studiert und übernimmt die Führung des Ende Februar 2025 neu eröffneten Fachgeschäfts in Lyssach. Zusammen mit «Vanoli Casa» in Baar – spezialisiert auf Wohnkonzepte und Wohnaccessoires – kommt somit unweit von Bern der dritte Standort der Vanoli AG in Schwung. «Dort werden Events noch wichtiger sein», deutet Reto Vanoli an.

Mit Begeisterung anstecken

«Ware hin – Geld her! So geht Fachhandel heute nicht mehr!» Diese Grundhaltung vermittelt die Vanoli AG auch ihren Lernenden. Man setze vielmehr auf Erlebnisse und Stories, Emotionen und Erinnerungen. Der Verkaufstresen seien heute die Events, die aber mit Ideen und Leidenschaft beseelt werden müssten: «Vor einigen Jahren hatte fast jedes gehobene Warenhaus einen Event-Bereich. Ohne Leben, ohne Feu sacré blieben das aber oftmals teure Warenträger.» Die Begeisterung für Produkte genauso wie für Menschen mache es aus, so Vanoli.

«Wir müssen die digitale Kommunikation unserer Branche fest in die bestehende Berufsausbildung integrieren. Damit können wir junge Menschen begeistern und dem Mangel an Lernenden und Fachkräften entgegenwirken.»

Ausbildung: Modern, umfassend, zukunftsgerichtet

Für Reto Vanoli sind die Leistungen von Swissavant unverzichtbar, allen voran die gesamte Berufsbildung. Allerdings wünscht er sich – und der gesamten Branche – dass Handel und Verkauf in der Gesellschaft wieder den Stellenwert bekommen, den sie verdienen: **«Wir müssen den Fachhandel als das zeigen, was er ist. Ein anspruchsvolles, spannendes, vielseitiges und kreatives Tätigkeitsfeld.»**

Im Hause Vanoli setzt man dazu stark auf die digitalen Fähigkeiten der Lernenden. Von Profis gecoacht, gestalten sie die Auftritte in den sozialen Medien mittlerweile perfekt. Themenwahl, Filmaufnahmen, Schnitte und Implementierung im Netz würden von den Jungen praktisch selbstständig betreut. Sie brächten (nicht nur) digitale Fähigkeiten mit und entwickeln diese weiter.

ont lieu ici chaque année, tous axés sur le plaisir et la convivialité, sur l'émotion et la joie de vivre. – Et l'entreprise a sûrement aussi de l'avenir: le fils Sandro Vanoli a étudié l'économie d'entreprise et pris la direction du magasin spécialisé récemment ouvert fin février 2025 à Lyssach. En collaboration avec «Vanoli Casa» à Baar, spécialisé en concepts d'habitat et en accessoires d'intérieur, la troisième implantation de Vanoli AG prend son essor près de Berne. «Là-bas, les événements joueront un rôle encore plus important», déclare Reto Vanoli.

Transmettre l'enthousiasme

«Échanger la marchandise contre de l'argent! De nos jours, dans le commerce spécialisé, ça ne marche plus!» L'entreprise Vanoli AG transmet aussi cette attitude fondamentale à ses apprentis. Il faut au contraire miser sur les expériences et les histoires, les émotions et les souvenirs. Aujourd'hui, les comptoirs, ce sont les événements, qu'il faut animer par des idées et de la passion, «Il y a quelques années, tout grand magasin de classe avait aussi un domaine événementiel. Sans vie ni feu sacré, il demeurait souvent un entrepôt coûteux.» L'enthousiasme, pour les produits comme pour les gens, fait toute la différence, selon Vanoli.

«Il faut intégrer fermement la communication numérique de notre branche dans la formation professionnelle existante. Nous pouvons ainsi enthousiasmer des jeunes et lutter contre la pénurie d'apprenti(e)s et de personnel qualifié.»

La formation: moderne, complète et tournée vers l'avenir

Pour Reto Vanoli, les prestations de Swissavant sont indispensables, en tout premier lieu toute la formation professionnelle. Toutefois, il se souhaite, ainsi qu'à toute la branche, que le commerce et la vente retrouvent la place qu'ils méritent dans la société. **«Nous devons montrer le commerce spécialisé dans sa réalité: un domaine d'activité exigeant, passionnant, varié et créatif.»**

Chez Vanoli, on mise fortement sur les aptitudes numériques des apprentis. Avec un coaching par des pros, les jeunes arrivent désormais à créer des présentations parfaites dans les médias sociaux. Ils prennent en charge de façon quasi autonome le choix des sujets, le tournage de films, le montage et la mise en ligne. Non seulement ils apportent des aptitudes numériques, mais ils les développent,



►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

Sie identifizierten sich über die Desktop-Aktivitäten auch mit der Materie, mit den Produkten und mit ihrem Ausbildungsbetrieb – kurz: Mit der DNA ihres Berufs. «Unsere Jungen machen das in einem enormen Tempo und mit sehr viel Eigenmotivation.» Diese modernen Bereiche – also Social Media, digitale Kommunikation und Omni-Channel-Präsenz – gehörten aus Sicht von Reto Vanoli zwingend in den Lehrplan einer modernen Berufsausbildung. Damit gewannen die Lehrberufe, die Lehrbetriebe und die gesamte Branche an Anziehungskraft. Sein Credo: «Das ist unsere Zukunft!»

Mais par leur activité à l'écran, ils s'identifient aussi avec la matière, les produits et leur entreprise formatrice. Bref: avec le DNA de leur métier. «Nos jeunes le font à une vitesse vertigineuse et avec beaucoup de motivation personnelle.» Selon Reto Vanoli, ces domaines modernes, à savoir les médias sociaux, la communication numérique et la présence tous canaux devraient impérativement figurer dans tout programme de formation professionnelle moderne. Cela rendrait leur attrait aux métiers d'apprentissage, aux entreprises formatrices et à toute la branche. Son credo: «Voilà notre avenir!»

Storytelling und Emotionen?

Ein Beispiel aus Thalwil

Die Vanoli AG verkauft auch Dry Aged Beef: Lokales Rindfleisch – also «Züriffleisch» – das im Reifeschränk während mehrerer Wochen trocken abhängt. Es reift dabei geschmacklich und in der Konsistenz für höchsten kulinarischen Genuss.

Der Clou in Thalwil ist die Webcam mit Blick in den Reifeschränk. Vorbestellte Fleischstücke werden gut sichtbar mit dem Kundenvornamen bezeichnet und können so jederzeit von zuhause oder von unterwegs begutachtet, eigentlich begleitet werden. Einladungen zum Festessen lassen sich damit unterhaltsam wiederholen, der mentale Kontakt zum Fachgeschäft bleibt wach, die Vorfreude steigt – und der Appetit vermutlich auch ...



Des narratifs et des émotions?

Un exemple de Thalwil

La maison Vanoli AG vend aussi du Dry Aged Beef: de la viande de bœuf produite localement, séchée pendant plusieurs semaines dans une armoire de maturation. Elle gagne ainsi en saveur et en consistance pour un plaisir culinaire ultime.

Le clou à Thalwil est la webcam orientée sur l'armoire de maturation. Les pièces de viande réservées bien visibles portent le prénom du client et peuvent ainsi être examinés, il faudrait dire accompagnés, à tout moment, depuis chez soi ou en déplacement. Les invitations à un repas de fête sont ainsi renouvelées de manière ludique, le contact mental avec le magasin spécialisé reste vivant, l'anticipation augmente – et l'appétit aussi, sans doute...

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 Swissavand 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 Eisenwaren, Robert Jost AG, wird in einer nächsten Ausgabe der perspective publiziert.

La présentation du lauréat du prix de la meilleure entreprise formatrice 2024 dans le secteur quincaillerie, Robert Jost AG, sera publiée dans un prochain numéro de perspective.

Autor/Auteur: Andreas Grünholz ■