

Förderstiftung polaris: Leistungen und Engagement gewürdigt – erstmals dreifach

Die Auszeichnungen für gute Lehrabschlüsse und viel Herzblut in der betrieblichen Ausbildung gehören zum Programm des Nationalen Branchentags. Neu dazugekommen ist der Farbenfachhandel, womit Lob und Anerkennung gleich dreifach ausgesprochen werden konnten. Mit Dr. h.c. Eva Jaisli und Max Feuz treten zwei Gründungsmitglieder der Förderstiftung aus dem Stiftungsrat zurück.

«Die Stiftung polaris honoriert nicht nur persönliche Erfolge, sondern auch den Beitrag an eine funktionierende Gesellschaft. Denn gute Fachkräfte und engagierte Betriebe sind das Fundament einer starken Wirtschaft.»

Dr. h.c. Eva Jaisli, ehm. Stiftungsrätin Förderstiftung polaris

Die Botschaft ist klar: Der Fachhandel ist auf gutes Personal angewiesen, die Berufsbildung hat darum einen hohen Stellenwert. Und die Förderstiftung polaris ihrerseits stärkt diese Berufsbildung durch Ausbildungsmassnahmen, Bücher, Beratungen und durch die jährliche Auszeichnung junger Berufsleute und engagierter Lehrbetriebe. Stiftungsratspräsident Christian Fiechter hielt in seinen einleitenden Worten dazu fest: «Die jährlichen Ehrungen zeigen die Früchte der Anstrengungen des Verbands und unserer Stiftung in Bezug auf die Berufsbildung.» Denn die demografische Entwicklung und der vermehrte Drang an die Mittelschule mache es zunehmend schwierig, alle Lehrstellen qualifiziert zu besetzen. Deshalb müssten Stiftung, Verband und die gesamte Branche (also auch jeder Betrieb mit Ausbildungsmöglichkeiten!) den jungen Menschen und insbesondere den Eltern die Vorzüge der Berufslehre aufzeigen.

Mensch im Fokus

Die zur Preisverleihung 2026 zurücktretende Stiftungsrätin Dr. h.c. Eva Jaisli wandte sich ein letztes Mal in dieser Rolle an das Branchenplenum: «Unsere Auszeichnungen bedeuten mehr als Titel und Noten. Sie sind ein Zeichen der Anerkennung für Einsatz, Disziplin und Leidenschaft. Das gilt für unsere jungen Berufsleute genauso wie für die ausbildenden Betriebe.» Eva Jaisli betonte, dass es nicht nur um die Preisträger:innen oder um die Unternehmen gehe. Die Anerkennung gelte allen im Hintergrund Engagierten, also sämtlichen Ausbilderinnen, Lehrern, üK-Referenten, der verbandlichen Berufsbildung und allen Unternehmer:innen, die sich in irgendeiner Weise für die Berufsbildung engagierten: «Wer seine Fähigkeiten mit Herzblut einsetzt, kann Grosses erreichen!»

Dreimal «Hoch!»

Mit der Fusion von Swissavant und dem Verband Schweizerischer Farbenfachhändler (VSF) kam erstmals auch die Farbenbranche in die Ränge – sowohl mit erfolgreichen Berufsleuten als auch mit einem begeisterten (und begeisternden! – Anm. d. Schreibenden) Ausbildungsbetrieb. Die neu dazugekommene Subbranche Farben hat den Einflussbereich von Swissavant und der Förderstiftung

polaris erweitert. Und so konnten erstmals drei Diplome «Ausbildungsbetrieb des Jahres» verliehen und Berufsleute aus drei Fachbereichen geehrt werden. – Zusammen mit Eisenwaren und Haushalt (und dem Elektrofachhandel!) trägt Swissavant für einen nicht unbeträchtlichen Teil des fachlich spezialisierten Detailhandels die berufsbildnerische Verantwortung.

Es ist vollbracht!

Eine Stiftung zu gründen ist eines, sie zum Fliegen zu bringen das Zweite. Eva Jaisli und Max Feuz haben seit der Gründung 2009 als Stiftungsräte ihr Know-how, ihre Beziehungen und vor allem ihre Überzeugung eingebracht und so mitgeholfen, dass die Förderstiftung polaris heute als etablierte Grösse die Ausbildung im Detailhandel stützt und stärkt, Lernende und Betriebe motiviert und sämtliche Beteiligten mit Weiterbildungsangeboten, Büchern und Einzelberatung inspiriert. Entsprechend ehrlich bedankte sich Christian Fiechter bei den zurücktretenden Gründungsmitgliedern Eva Jaisli und Max Feuz herzlich: «Mit strategischem Denken und praxisnaher Umsetzung habt Ihr viel zum Erfolg unserer Stiftung beigetragen. Euer Wirken zeigt sich in der erreichten Akzeptanz unserer Stiftung in der Branche. Die Übergabe der Verantwortung in neue Hände zeugt von Vertrauen in die gelegte Basis und in ein weiteres fruchtbares Wirkung der Förderstiftung polaris. Herzlichen Dank!»

«Die Angebote für Nachhilfe zur Mittelschulprüfung sind zu einer Industrie geworden. Dem müssen wir entgegenhalten!»

Christian Fiechter, Stiftungsratspräsident Förderstiftung polaris



Dr. h.c. Eva Jaisli & Max Feuz

«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.»

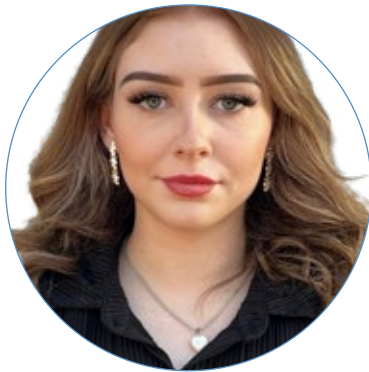


Gerhard Götschi,
Geschäftsführer Götschi AG, Basel

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

Junge Talente mit Wirkung – die Preisträger 2026

Im Rahmen der 17. Preisverleihung der Förderstiftung polaris wurden am 30. März 2026 im Radisson Blu am Flughafen Zürich herausragende junge Berufsleute des Schweizer Detailhandels geehrt. Die feierliche Prämierung, eingebettet in den nationalen Branchentag, würdigte nicht nur exzellente Abschlüsse, sondern vor allem Persönlichkeiten, die mit Engagement, Entwicklungskraft und Charakter überzeugen.



Alysha Laube...

entschied sich für die Lehre im Detailhandel, nachdem sie beim Schnuppern im Peterhans Handwerkercenter sofort ein gutes Gefühl hatte – geprägt von einem sympathischen Team und einer positiven Arbeitsatmosphäre. Ihre Lehrzeit erlebte sie als sehr prägend und erfolgreich, auch weil sie in anspruchsvollen privaten Phasen auf starke Unterstützung im Betrieb zählen konnte. Herausfordernd war insbesondere der Umgang mit teils schwierigen Kundensituationen. Mit der Zeit entwickelte sie jedoch Sicherheit und Stärke in der Kommunikation – eine Fähigkeit, die sie nachhaltig geprägt hat. Die überbetrieblichen Kurse empfand sie als abwechslungsreich und praxisnah, während sie im Lehrbetrieb intensiv begleitet und gefördert wurde. Heute arbeitet sie im Geschäft ihrer Mutter und verfolgt gleichzeitig das Ziel, ein eigenes Tattoo-Studio aufzubauen. Rückblickend bezeichnet sie ihre Lehre als sehr wertvoll und würde diesen Weg jederzeit wieder wählen.

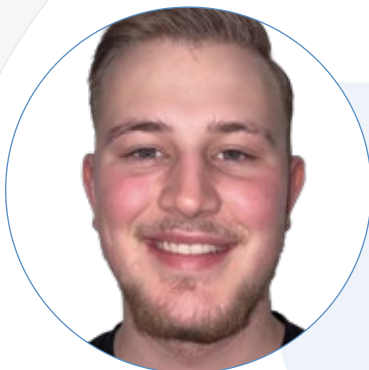
Anina Hug...

fand über ein positives Schnuppererlebnis den Weg in die Eisenwarenbranche. Der Einstieg in die Lehre war für sie zunächst herausfordernd, insbesondere aufgrund ihrer anfänglichen Schüchternheit. Dank der gezielten Unterstützung ihres Lehrmeisters entwickelte sie sich jedoch stetig weiter. Während der Lehrzeit lernte sie insbesondere Geduld, den konstruktiven Umgang mit Fehlern sowie eigenständiges Problemlösen. Die überbetrieblichen Kurse erlebte sie als intensiv, schätzte jedoch besonders den praxisnahen Unterricht gegen Ende der Ausbildung. Heute arbeitet sie bei der Koch Group AG in Wallisellen in der Kundenberatung und Auftragsabwicklung. Eine Weiterbildung im Bereich Marketing zieht sie in Betracht. Rückblickend beschreibt sie ihre Lehre als lehrreich, wenn auch phasenweise anspruchsvoll – geprägt von wertvollen Erfahrungen und persönlichem Wachstum.



Joar Oehler...

interessierte sich früh für das Handwerk und kannte seinen Ausbildungsbetrieb bereits vor Lehrbeginn. Sein Einstieg war geprägt von einem unterstützenden Umfeld und einem Lehrmeister, der ihn konsequent und respektvoll förderte. Als besonderes Highlight beschreibt er die Berufsschule, die für ihn wöchentlich einen wichtigen Fixpunkt darstellte. Gleichzeitig meisterte er auch anspruchsvolle Situationen – sowohl im Kundenkontakt als auch im schulischen Bereich. Aus der Lehre nimmt er zentrale Werte wie Respekt, Pünktlichkeit und einen professionellen Umgang mit Menschen mit. Heute ist er als Springer in verschiedenen Filialen im Einsatz und sammelt vielseitige Erfahrungen. Perspektivisch plant er nach dem Militärdienst eine Weiterbildung, etwa im Rahmen einer BMS oder als technischer Kaufmann. Seine Lehre würde er jederzeit wieder absolvieren.



Lorena Pierotto...

entschied sich bewusst für die Farbenbranche, da sie ihre Leidenschaft für Kunst, Malen und Zeichnen in den Beruf integrieren wollte. Während der Lehrzeit schätzte sie besonders den Zusammenhalt innerhalb der Klasse sowie gemeinsame Erlebnisse wie die Abschlussfeier. Schwierige Phasen erlebte sie kaum, da sie durch ihr Umfeld sowie ihre eigene Lernroutine stets motiviert blieb. Die überbetrieblichen Kurse waren für sie zwar anspruchsvoll und teilweise theorielastig, boten jedoch gleichzeitig fundiertes Fachwissen. Im Lehrbetrieb wurde sie durchgehend unterstützt und gefördert. Heute arbeitet sie weiterhin bei Boesner, jedoch in der Auftragsbearbeitung. Für die Zukunft plant sie verschiedene Weiterbildungen, unter anderem als Berufsbildnerin oder Filialleiterin. Rückblickend bewertet sie ihre Lehre als durchwegs positiv und prägend.



Lucien Jules Gygi...

absolvierte seine Lehre im Detailhandel der Farbenbranche im Rahmen einer Umschulung nach einem Unfall. Als leidenschaftlicher Künstler sah er den Detailhandel eher als ergänzenden Weg zu seiner kreativen Tätigkeit. Während der Lehrzeit blickte er teilweise kritisch auf den Berufsalltag, insbesondere in Bezug auf Ausbildungsqualität und Organisation. Gleichzeitig konnte er durch sein ausgeprägtes Fachwissen viele Herausforderungen selbstständig bewältigen. Heute ist er nicht mehr im Detailhandel tätig, sondern arbeitet als freischaffender Künstler mit Fokus auf Malerei und Modellieren sowie als Mitgründer eines Projekts im Bereich Miniaturenbemalung. Rückblickend würde er die Lehre nicht nochmals wählen, empfiehlt Jugendlichen jedoch klar, auf das eigene Bauchgefühl zu hören und den individuell passenden Weg zu verfolgen.



Marco Luz Nobre...

absolvierte die Lehre im Detailhandel als Weiterentwicklung nach seiner Ausbildung als Maurer. Besonders schätzte er den direkten Kundenkontakt sowie die Dynamik im Arbeitsalltag. Herausforderungen meisterte er dank starker Unterstützung im Betrieb und im persönlichen Umfeld. Die überbetrieblichen Kurse erlebte er als lehrreich und motivierend. Heute ist er als Abteilungsleiter Kundendienst bei der Hemag Nova AG tätig und hat sich kontinuierlich weitergebildet – unter anderem mit einem Bürofach- und Handelsdiplom sowie aktuell im Höheren Wirtschaftsdiplom mit dem Ziel Betriebswirtschafter HF. Seine Lehre bezeichnet er rückblickend als wichtigen Grundstein seiner Entwicklung.



Salome Sonderegger...

entschied sich bewusst für den Detailhandel im Bereich Haushalt, da sie die Vielseitigkeit des Berufs und den täglichen Kontakt mit Menschen schätzt. Besonders prägend war für sie eine Kundensituation, in der sie ein komplettes Badezimmer mitgestalten durfte. Auch anspruchsvolle Phasen gehörten zur Lehrzeit, in denen sie insbesondere durch ihr Umfeld und ihren persönlichen Glauben gestärkt wurde. Die praktischen Inhalte der Ausbildung sowie der Umgang mit Verantwortung zählen zu ihren wichtigsten Lernerfahrungen. Heute arbeitet sie im Coop City Schaffhausen im Kundendienst sowie in verschiedenen Abteilungen. Eine Weiterbildung hat sie bewusst noch zurückgestellt, um sich im Berufsalltag zu festigen. Rückblickend würde sie die Lehre jederzeit wieder absolvieren.



Bereich Haushalt | Secteur ménage

Lernende*r	L'apprenti(e)	Abschlussnote (üK)	Note finale (CIE)	Ausbildungsbetrieb	Entreprise formatrice
Frau Salome Andrea Sonderegger		5,8 DHF / GCD (5,5 üK / CIE)		Manor AG, 8400 Winterthur	

Bereich Eisenwaren | Secteur quincaillerie

Lernende*r	L'apprenti(e)	Abschlussnote (üK)	Note finale (CIE)	Ausbildungsbetrieb	Entreprise formatrice
Herr Marco Luz Nobre		5,5 DHF / GCD		SFS Group Schweiz AG HandwerkStadt, 8500 Frauenfeld	
Frau Anina Stefanie Hug		5,6 DHF / GCD		KOCH Group AG, 8304 Wallisellen	
Herr Joar Oehler		5,5 DHF / GCD		Würth AG, 8808 Pfäffikon SZ	
Frau Alysha Laube		5,5 üK / CIE		Peterhand Handwerkcenter AG, 5436 Würenlos	

Bereich Farben | Secteur peinture

Lernende*r	L'apprenti(e)	Abschlussnote (üK)	Note finale (CIE)	Ausbildungsbetrieb	Entreprise formatrice
Frau Lorena Pierotto		5,7 DHF / GCD (5,5 üK / CIE)		boesner GmbH, 5035 Unterentfelden	
Herr Lucien Gygi		5,6 DHF / GCD		boesner GmbH, 3270 Aarberg	