

«Die Auszeichnung belohnt uns alle!» «Ce prix nous récompense tous!»



Gibt's nicht? Gibt's nicht! – Ein Wortspiel? Vielleicht! Vor allem aber ein Synonym für das immense Lagersortiment der Joggi AG in Murten. Die 35 000 Artikel, strukturiert in 10 Themenbereiche, sind ein ideales Trainingsumfeld. Der Ausbildungsbetrieb vermittelt seinen Jungen aber noch mehr: Werte wie Teamverantwortung und Leistung im Kollektiv gelten viel. – Die Förderstiftung polaris würdigt die Berufsbildung bei der Joggi AG mit dem Preis als «Bester Ausbildungsbetrieb Eisenwaren 2017».

«Ausbilden heisst fordern, fördern und gefordertwerden ... aber es lohnt sich!» Liliane Kramer ist seit 2011 Geschäftsführerin und Inhaberin der Joggi AG in Murten. Sie weiss, wovon sie spricht, denn ihr Unternehmen hat stets rund fünf Lernende im Detailfachhandel Eisenwaren und drei in weiteren Berufen bei sich. Man bildet schon lange aus, sehr lange ... doch der Reihe nach.

Kontinuierlich gewachsen

95 Jahre ist es her, dass Ernst Joggi seinerzeit das Unternehmen als klassische Eisenwarenhandlung im mittelalterlichen Städtchen Murten gründete. «Haushalt, Sport und Eisenwaren für die Region Murten», so umschreibt Liliane Kramer das ursprüngliche Geschäftsmodell von 1923.

«Die berufliche Mobilität in unserer Gesellschaft ruft nach mehr Ausbildungsplätzen und mehr Lehrabgängern. Wir brauchen mehr Berufseinsteiger als früher.»



Liliane Kramer

Y a pas? Y a pas! Ce jeu de mots traduit surtout l'immense stock de Joggi AG à Morat: 35 000 articles, répartis en 10 domaines thématiques, sont un terrain de formation idéal. Mais l'entreprise formatrice transmet encore plus à ses jeunes: la responsabilité d'équipe et la performance collective, par exemple, qui sont des valeurs très importantes. La Fondation polaris récompense la formation professionnelle chez Joggi AG par l'attribution du prix de la «Meilleure entreprise formatrice en quincaillerie 2017».

«Former, c'est exiger, encourager et être mis au défi... mais ça vaut le coup!» Liliane Kramer, directrice et propriétaire de Joggi AG à Morat depuis 2011, sait de quoi elle parle. Car son entreprise compte toujours environ cinq apprentis dans le commerce de détail spécialisé en quincaillerie et trois dans d'autres métiers. Elle forme des apprentis depuis longtemps, très longtemps... mais une chose après l'autre.

Une croissance continue

Il y a 95 ans, Ernst Joggi a fondé l'entreprise en tant que quincaillerie classique dans la cité médiévale de Morat. Liliane Kramer décrit le modèle d'entreprise original de 1923 comme suit: «articles de ménage, sport et quincaillerie pour la région de Morat».

«La mobilité professionnelle dans notre société exige plus de places d'apprentissage et plus de personnes ayant terminé leur apprentissage. Nous avons besoin de plus de jeunes professionnels qu'autrefois.»



Mit dem Sohn Sigwart Joggi verliess man 1974 die Stadtmauern und fand unweit vor den Toren in einer ehemaligen Getränkehandlung ein neues Domizil. 1990 übernahmen Ernst und Lisette Kramer die Firma und übergaben sie 2011 an ihre Tochter Liliane. Bereits 2003 hatte man das Gebäude erweitern können, 2017 erfolgte nochmals ein grosser Anbau. Zwischenzeitlich war auch noch die Firma Mäder Werkzeuge AG ins Unternehmen integriert worden. «Es ist schon wieder etwas eng», schmunzelt Liliane Kramer. «Aber der zentrale und gut erreichbare Standort ist ideal.» Heute setzen sich insgesamt 55 Mitarbeitende für den Erfolg der Firma ein. Neben den Lehrstellen im Detailhandel gibt auch je eine für Logistiker, KV und Kleingerätemechaniker.

En 1974, le fils Sigwart Joggi, décidé à quitter la ville, a trouvé, non loin des portes de celle-ci, un nouveau domicile dans un ancien magasin de boissons. En 1990, Ernst et Lisette Kramer ont repris l'entreprise qu'ils ont cédée à leur fille Liliane en 2011. Le bâtiment, déjà agrandi en 2003, l'a de nouveau été en 2017. Entre-temps, la maison Mäder Werkzeuge AG a été intégrée dans l'entreprise. «C'est de nouveau un peu serré», sourit Liliane Kramer. «Mais l'emplacement central et facile d'accès est idéal.» Aujourd'hui, 55 employés s'engagent pour le succès de l'entreprise. En plus des places d'apprentissage dans le commerce de détail, il y en a aussi une de logisticien, d'employé de commerce et de mécanicien sur petits appareils.

«Mit der zweisprachigen Ausbildung bekommen unsere Jungen bedeutend mehr Möglichkeiten und Chancen.»



Heinz Kramer

«L'éducation bilingue donne à nos jeunes beaucoup plus de possibilités et de chances.»

«Für uns alle ein Geschenk!»

Bei der Auswahl der angehenden Berufsleute schaut man auf die schulischen Kapazitäten. Diese alleine geben aber noch nicht Aufschluss über das Potenzial der Jugendlichen. «Wir beginnen nicht selten mit der zweijährigen Assistentenausbildung. Wenn wir die junge Person besser kennen, schalten wir gerne auf die dreijährige Fachausbildung um. Das hat sich bewährt!» Liliane Kramer schätzt die Auszeichnung zum «Besten Ausbildungsbetrieb 2017» sehr. Die Nachricht sei für sie eine grosse Ehre und Überraschung gewesen. «Aber», so präzisiert sie, «das ist natürlich eine Anerkennung für uns alle. Die Ausbildung bei uns ist wie ein Gesamtkunstwerk, zu dem viele Leute beitragen.» Das Kollektiv als Voraussetzung für den Erfolg, und damit auch für das Wohl des einzelnen, wird bei Joggi grossgeschrieben.

Es braucht mehr Berufsleute

Liliane Kramer kennt die aktuellen Herausforderungen des stationären Fachhandels bestens. Sie sieht aber für kompetente, leistungsfähige und kundenorientierte Fachgeschäfte weiterhin sehr gute Chancen. «Wir brauchen immer wieder gute Nachwuchskräfte, nicht zuletzt wegen der beruflichen Mobilität in unserer heutigen Gesellschaft.» Die Anstellung fürs Leben gibt es bekanntlich nicht mehr, nur schon deshalb nehme der Bedarf an Fachkräften generell zu. Jede Ausbildung eines jungen Menschen sei ein Einzelfall, und nicht selten gebe es Phasen, wo Geduld, Fingerspitzengefühl und auch mal eine klare Ansage nötig seien. Aber bisher sei praktisch aus allen jungen Leuten etwas «Anständiges» geworden, so Liliane Kramer. Man vermittele nicht nur Fachwissen und Verkaufstechnik, sondern wolle auch das Selbstwert- und Verantwortungsgefühl der Berufsanfänger wecken und stärken. «Unsere Jungen sollen wissen: Sie sind keine Nummern, sondern wertvolle Menschen. Menschen, die wir im betrieblichen Alltag schätzen und in unserer Branche dringend brauchen!»

Bericht: Andreas Grünholz, Fotos: Alex Buschor

«Un cadeau pour nous tous!»

Lors de la sélection des professionnels à venir, on tient compte de leurs résultats scolaires. Toutefois, à eux seuls, ceux-ci ne fournissent pas d'informations sur le potentiel des jeunes. «Il n'est pas rare, chez nous, de commencer par la formation d'assistant de deux ans. Quand nous connaissons mieux la jeune personne, nous passons volontiers à la formation spécialisée de trois ans. Ce procédé a fait ses preuves!» Recevoir le prix de la «Meilleure entreprise formatrice 2017» a été une grande surprise pour Liliane Kramer et représente pour elle un grand honneur. «Mais», précise-t-elle, «ce prix est bien sûr une reconnaissance pour nous tous. La formation, chez nous, est comme une œuvre d'art collective à laquelle beaucoup de gens contribuent.» Le collectif en tant que condition préalable au succès, et donc aussi pour le bien-être de l'individu, est une priorité absolue chez Joggi.

Il faut plus de professionnels

Liliane Kramer connaît très bien les défis actuels du commerce spécialisé stationnaire. Cependant, elle voit encore de très bonnes opportunités pour des magasins spécialisés compétents, efficaces et orientés vers la clientèle. «Nous avons toujours besoin d'une bonne relève professionnelle, notamment en raison de la mobilité dans la société d'aujourd'hui.» Comme on le sait, il n'y a plus d'emplois à vie, c'est pourquoi la demande de travailleurs qualifiés augmente de façon générale. Chaque formation d'un jeune est un cas individuel, et il y a souvent des phases où la patience, le tact et aussi parfois une annonce claire sont nécessaires. Mais jusqu'à présent, pratiquement tous les jeunes sont devenus «quelqu'un de bien», dit Liliane Kramer. Le but n'est pas seulement de transmettre des connaissances spécialisées et des techniques de vente, mais aussi d'éveiller et de renforcer l'estime de soi et le sens des responsabilités des jeunes professionnels. «Nos jeunes doivent savoir qu'ils ne sont pas de simples numéros, mais des gens de valeur. Des personnes appréciées au quotidien dans l'entreprise et dont notre branche a un besoin urgent!»

Reportage: Andreas Grünholz, photos: Alex Buschor