

BESTER AUSBILDUNGSBETRIEB 2015 / MEILLEURE ENTREPRISE FORMATRICE 2015: PRO TABLE, ST. GALLEN

Nur das Beste ist gut genug für den Nachwuchs Pour la relève, seul le meilleur suffit



Klein, aber sehr fein: Bei Pro Table in St. Gallen lernt die Detailhandels-Auszubildende ihren Beruf zwischen edlem Porzellan und Top-Kochutensilien – und erhält nebenbei Einblicke in die gehobenen Küche. Die Firma ist deshalb von der Förderstiftung polaris zum «Besten Ausbildungsbetrieb 2015» des Haushaltswaren-Fachhandels gekürt worden.

Ein junger Mann mit Pelzkappe, Lederjacke und engen Jeans steht in der Porzellan-Abteilung von Pro Table in St. Gallen. Er hält eine goldene Versace-Tasse in den Händen, dreht sie vorsichtig hin und her. Mit seinem schrägen Modestil will er so gar nicht ins Bild des eleganten Fachgeschäfts passen. Die Verkäuferin an seiner Seite nimmt sich trotzdem viel Zeit für ihn, lächelt, erklärt. Schliesslich begleitet sie ihn zur Kasse, wo er die Tasse kauft.

Man würde nicht erraten, dass die junge Verkäuferin mit dem professionellen Auftritt eine Auszubildende im 2. Lehrjahr ist. Auch auf der Internetseite von Pro Table wird Daniela Neff als ganz normales Team-Mitglied aufgeführt. «Die Lernende ist bei uns voll dabei, darf alles machen. Sie ist keine billige Arbeitskraft», sagt Roman Wehrle, der das Haushaltsfachgeschäft mit seiner Frau Christine seit über 30 Jahren führt (siehe Infobox).

Mit allen Sinnen lernen

«Learning by doing» lautet die Devise im Lehrbetrieb Pro Table. «Alles machen» bedeutet hier allerdings weit mehr als Kunden bedienen, Waren per Scanner bestellen oder Produkte ausstellen. Denn bei Pro Table verkauft das Personal die Premium-Produkte nicht nur – sondern probiert sie auch aus, wendet sie fachgerecht an, lebt sie. Die Lernende ist da nicht ausgenommen. «Wer selbst einmal Wein aus einem guten Glas getrunken hat, kann viel glaubwürdiger davon schwärmen», sagt Roman Wehrle. Deshalb sei die Lernende beispielsweise immer dabei, wenn ein Vertreter ein neues Produkt präsentiert.

Petite, mais très raffinée: Pro Table à St-Gall. L'apprentie du commerce de détail y apprend son métier entourée de porcelaine noble et d'ustensiles de cuisine haut-de-gamme. En passant, elle obtient des aperçus de la haute cuisine. C'est pourquoi la fondation polaris a désigné cette maison «meilleure entreprise formatrice 2015» du commerce spécialisé en articles de ménage.

Un jeune homme à casquette de fourrure portant une veste de cuir et des jeans étroits se tient dans le rayon porcelaine de Pro Table à St-Gall. Il tient entre les mains une tasse dorée de Versace et la tourne prudemment dans un sens puis dans l'autre. Sa tenue détonne dans l'élégance du commerce spécialisé. La vendeuse lui accorde néanmoins beaucoup de temps, sourit, explique. Finalement, elle l'accompagne à la caisse, où il achète la tasse.

Jamais on ne devinerait que la jeune vendeuse avec sa présence professionnelle est une apprentie de 2^{ème} année. D'ailleurs, sur le site internet de Pro Table, Daniela Neff est présentée comme membre ordinaire de l'équipe. «Chez nous, l'apprentie fait pleinement partie de l'équipe, elle peut tout faire. Elle n'est pas une main d'œuvre bon marché», dit Roman Wehrle, qui dirige le commerce avec sa femme Christine depuis plus de 30 ans.

Apprendre avec tous les sens

«Apprendre par la pratique» est la devise de l'entreprise formatrice Pro Table. «Tout faire» veut toutefois dire ici beaucoup plus que servir des clients, commander de la marchandise par scanner ou exposer des produits. Parce que chez Pro Table, le personnel ne se borne pas à vendre les produits haut-de-gamme, mais les essaie aussi, les utilise dans les règles de l'art, les intègre dans sa vie. L'apprentie ne fait pas exception. «Qui a lui-même bu une fois dans un verre de bonne qualité est beaucoup plus crédible quand il exprime son enthousiasme», dit Roman Wehrle. Pour cette raison, par exemple, l'apprentie assiste toujours à la présentation quand un représentant passe présenter un nouveau produit.



Profunde Produktkenntnis ist allerdings nur ein Teil des Mehrwerts, den Pro Table seinen Kunden bietet: Zusätzlich zu den besten Tellern oder Töpfen liefert das Fachgeschäft nämlich auch noch Zutaten und Ideen für einen delikaten Inhalt.

Das kommt nicht von ungefähr, denn die Wehrles sind bekennende Gourmets. Ihre Liebe zum Essen und Trinken führte die beiden Quereinsteiger – er gelernter Mechaniker, sie Bankerin – vor Jahrzehnten in die Haushaltsbranche. Ihr Know-how geben sie seither an die Kundschaft weiter, und auch an die Lernende: Zur Ausbildung bei Pro Table gehört beispielsweise auch ein Besuch der hauseigenen Kochschule cook + eat. Dort bereitet Roman Wehrle mit den Teilnehmern jeweils seine Lieblingsrezepte zu und weicht sie in die neuesten Küchentrends ein. «Eine gute Kundenbeziehung geht eben auch durch den Magen», sagt er.

Lernende wird zur Barista

Auch im Laden in der St. Galler Altstadt spielt das Kulinarische eine wichtige Rolle. Im Foodstore von Pro Table kann man etwa die bevorzugten Gewürze oder Paste der Wehrles kaufen. «Der Foodstore sorgt dafür, dass die Kunden häufiger zu uns kommen. Neue Teller oder Löffel braucht man schliesslich nicht jede Woche», so Wehrle. Auch für die Lernende ist der Foodstore ein Plus – eine weitere Möglichkeit, die Vorzüge der verkauften Produkte selbst zu erfahren. «Sie darf beispielsweise neue Gewürze nach Hause nehmen und sie ausprobieren», sagt Christine Wehrle.

Im Foodstore erwirbt Daniela Neff zudem auch Fähigkeiten, die weit über eine «normale» Detailhandelsausbildung hinausgehen: Wie eine Profi-Barista bereitet sie für zwei Kundinnen einen Cappuccino zu, giesst den Milchschaum in der

Une connaissance approfondie des produits n'est toutefois qu'un aspect de la valeur ajoutée que Pro Table offre à ses clients: en plus des meilleures assiettes et casseroles, le commerce spécialisé fournit en effet aussi des ingrédients et des idées pour un délicieux contenu.

Ce n'est pas un hasard, car les Wehrle sont des gourmets déclarés. Leur amour de la bonne chère et de la bonne boisson a conduit les deux étrangers à la branche, lui mécanicien qualifié, elle employée de banque, à se lancer dans les articles de ménage il y a quelques décennies déjà. Depuis, ils transmettent leur savoir non seulement à la clientèle, mais aussi à l'apprentie. Par exemple, chez Pro Table, l'apprentie suit aussi les cours de l'école de cuisine interne cook + eat où Roman Wehrle prépare ses recettes préférées et initie les participants aux plus récentes tendances culinaires. «Une bonne relation avec les clients passe évidemment aussi par l'estomac», dit-il.

L'apprentie devient barista

Même dans le magasin situé dans la vieille ville de St-Gall, l'aspect culinaire joue un rôle important. Dans le food store de Pro Table, on peut acheter les épices et les pâtes préférées des Wehrle. «Le food store assure que les clients viennent nous voir plus souvent. On n'a pas besoin de nouvelles assiettes ou de nouvelles cuillères chaque semaine», ajoute Wehrle. Pour l'apprentie, le food store est une aubaine, une possibilité de plus pour apprendre à connaître par l'expérience personnelle les avantages des produits vendus. «Elle peut emporter chez elle de nouvelles épices et les essayer», dit Christine Wehrle.

Dans le food store, Daniela Neff acquiert en outre des aptitudes qui dépassent largement celles d'un apprentissage «normal» dans le commerce de détail. Elle prépare le cappuccino pour deux clientes



Daniela Neff,
Auszubildende im 2. Lehrjahr

Daniela Neff,
apprentie de 2^{ème} année



Tasse kunstvoll zu einem Herz. Der Kaffee ist übrigens hausgeröstet. Rund fünf Tonnen pro Jahr verarbeitet die Röstmaschine im Schaufenster des Ladens, erzählt Wehrle. Seine Frau plaudert indes mit den beiden Kundinnen über Gourmet-Ferien in Italien. Man ist per Du, es wird viel gelacht. «Wir möchten, dass unsere Kunden sagen: «Es war nett hier.», sagt Roman Wehrle.

Fast eine Familie

Nett findet es bei Pro Table auch die Lernende Daniela Neff: «Ich fühle mich hier wie in einer Familie aufgehoben und kann immer jemanden fragen, wenn ich nicht weiter weiss.» Die gute Betreuung gehört mit zum Erfolgsrezept des Lehrbetriebs Pro Table. «Wir lassen unsere Lernende zwar vieles selber machen, halten dabei aber immer ein Ohr und ein Auge offen», sagt Christine Wehrle. Dass das Team so klein und flexibel sei, sei ein Vorteil für die Jugendlichen. Die Kommunikationswege seien kurz, man könne sehr schnell auf fachliche oder persönliche Fragen und Anliegen der Lernenden eingehen.

Nur das Beste ist gut genug: Dieser Philosophie bleiben die Wehrles auch bei der Berufsbildung treu. «Die Jungen sollen von ihrer Zeit bei Pro Table profitieren», sagt Roman Wehrle. «Wir wollen ihnen Lust machen auf diesen Beruf.» Dieser Ansatz scheint aufzugehen: Nach drei Jahrzehnten als Ausbilder können die Wehrles praktisch nur von positiven Erfahrungen mit den Jugendlichen berichten. Laut Christine Wehrle gab es keine einzige LAP-Note unter 4,8 – und das, obwohl man bei der Auswahl künftiger Lernender nicht primär auf die Schulnoten achte. Viel wichtiger seien Ausstrahlung und Motivation.

Begeisterung steckt an

Ihre eigene Motivation für die Ausbildung junger DH-Fachleute bringen die Inhaber von Pro Table ohne zu zögern auf den Punkt: «Wir haben einfach Freude an jungen Menschen und am Ausbilden», sagt Christine Wehrle, die mit ihrem Mann drei Kinder grossgezogen hat. «Wir bilden aus, damit der Fachhandel auf gute Berufsleute bauen kann. Wir leben beide für diesen Beruf und für die Branche», ergänzt Roman Wehrle. Man glaubt es ihm. Spürt die Begeisterung, wenn er beispielsweise voller Elan die Vorzüge eines neuen 800-Grad-Grills preist – und sie aus dem Effeff über den Werdegang einer Porzellan-Designerin berichtet.

Für diesen leidenschaftlichen Einsatz für die Branche und für die Berufsbildung bedankt sich die Förderstiftung polaris beim Team von Pro Table.

Bericht: Nicole Button, Fotos: Alex Buschor

Die Berichterstattung über den besten Ausbildungsbetrieb des Eisenwaren-Fachhandels, Frigerio SA, Locarno, folgt in der nächsten Ausgabe.

comme une barista professionnelle, verse la mousse de lait artistement en forme de cœur dans la tasse. Du reste, le café est torréfié maison. La machine de torréfaction dans la vitrine du magasin traite environ cinq tonnes par an, ajoute Wehrle. Pendant ce temps, sa femme bavarde avec les deux clientes de vacances gastronomiques en Italie. On se tutoie, on rit beaucoup. «Nous aimerions que nos clients puissent dire: «c'est sympathique ici.», dit Roman Wehrle.

Presque une famille



Christine und Roman Wehrle: Wir wollen den «Jungen» Lust auf diesen Beruf machen!

Christine et Roman Wehrle: Nous voulons leur donner envie d'exercer ce métier!

Daniela Neff, l'apprentie appréciée aussi l'ambiance sympathique qui règne chez Pro Table: «Je me sens ici comme en famille et je peux toujours poser une question quand je ne sais plus comment faire.» Le bon suivi fait partie de la recette du succès de l'entreprise formatrice Pro Table. «Nous laissons certes l'apprentie faire beaucoup de choses elle-même, mais nous gardons toujours une oreille et un œil ouvert», dit Christine Wehrle. Une si petite équipe aussi flexible est un avantage pour les jeunes. Les voies de communication sont courtes, on peut très vite répondre aux questions et aux demandes professionnelles ou personnelles de l'apprentie.

Seul le meilleur suffit: les Wehrle restent fidèles à ce principe aussi dans la formation professionnelle. «Les jeunes doivent profiter de leur temps de formation chez Pro Table», dit Roman Wehrle. «Nous voulons leur donner envie d'exercer ce métier.» Cette approche semble fonctionner: après trois décennies comme formateurs, les Wehrle ne peuvent pratiquement parler que d'expériences positives avec les jeunes. Selon Christine Wehrle, aucune note de fin d'apprentissage n'a été inférieure à 4,8, bien que les notes scolaires ne soient pas une priorité pour choisir une future apprentie. Le rayonnement et la motivation sont plus importants.

L'enthousiasme est contagieux

Les propriétaires de Pro Table résumant sans hésiter ce qui les pousse à former de jeunes gestionnaires du commerce de détail: «Les jeunes nous font plaisir et nous aimons les former» dit Christine Wehrle, qui a élevé trois enfants avec son mari. «Nous nous engageons dans la formation pour que le commerce spécialisé puisse compter sur de bons professionnels. Nous vivons tous les deux pour ce métier et pour la branche», complète Roman Wehrle. On peut le croire. Son enthousiasme est sensible quand il fait par exemple l'éloge des avantages d'un nouveau grill de 800 degrés, alors que Madame sait tout sur la carrière d'une femme designer de porcelaine.

La fondation polaris adresse ses vifs remerciements à l'équipe de Pro Table pour son engagement passionné en faveur de la branche et de la formation professionnelle.

Reportage: Nicole Button, photos: Alex Buschor

L'article sur la meilleure entreprise d'apprentissage du commerce spécialisé en quincaillerie, Frigerio SA, Locarno, paraîtra dans la prochaine édition.

Pro Table: Meister der gehobenen Tischkultur

Das Haushaltsfachgeschäft Pro Table in St. Gallen ist für Liebhaber der gehobenen Tischkultur seit 1985 eine feste Adresse. Seine Wurzeln liegen in Weinfelden, wo Roman und Christine Wehrle in den 80er Jahren ein seit 1876 bestehendes Haushaltswarengeschäft übernahmen. 1985 eröffneten sie die St. Galler Filiale in der Webergasse, 1988 folgte der Umzug an die Neugasse im Herzen der St. Galler Altstadt. Auf zwei Etagen mit insgesamt 170 Quadratmetern bietet Pro Table Premium-Produkte aus den Bereichen Porzellan, Besteck, Kristall und Haushalt an. Integriert in den Laden ist zudem ein Foodstore mit Gourmetartikeln wie Gewürze, Pasta, Trüffel, Kaviar oder hausgeröstetem Kaffee. Im Jahr 2000 gründeten die Wehrles die Kochschule cook + eat – mit dem Ziel, den Kunden nebst den genannten Produkten auch jede Menge Ideen und Know-how für deren Anwendung in der Küche zu liefern. 2003 wurde der Standort Weinfelden geschlossen. Im gleichen Jahr erhielt Pro Table in Chicago den GIA Top Window Award, vergleichbar mit einem Weltmeistertitel für Tischkultur. Heute beschäftigt die Firma fünf Mitarbeiter – darunter stets eine Lernende.

Pro Table: maîtrise des arts de la table de haut niveau

Depuis 1985, Pro Table à St-Gall est une première adresse pour les amateurs des arts de la table de haut niveau. Il tire ses racines de Weinfelden, où Roman et Christine Wehrle ont repris, dans les années 80, un commerce d'articles de ménage fondé en 1876. Ils ont ouvert en 1985 une filiale à St-Gall, à la Webergasse, qu'ils ont déménagée en 1988 à la Neugasse, au cœur de la vieille ville de St-Gall. Sur deux étages et une surface totale de 170 m², Pro Table offre des produits haut-de-gamme dans les secteurs de la porcelaine, de la couellerie, de la cristallerie et des articles de ménage. Le magasin comporte en outre un food store intégré avec des articles pour gourmets: épices, pâtes, truffes, caviar et café torréfié maison. En 2000, les Wehrle ont fondé l'école de cuisine cook + eat pour fournir à leurs clients, outre les produits précités, une foule d'idées et de savoir-faire pour la cuisine. En 2003, ils ont fermé le magasin de Weinfelden. La même année, Pro Table a reçu à Chicago le GIA Top Window Award, comparable à un titre de champion du monde des arts de la table. Aujourd'hui, l'entreprise occupe cinq collaborateurs, dont toujours une apprentie.

