

Auf dem Land gut verankert

«Bester Ausbildungsbetrieb 2011 für Eisenwaren»

Die Keller Ruswil AG ist von der Stiftung polaris mit dem Förderpreis für das Jahr 2011 ausgezeichnet worden. Edy Keller und sein Team haben bisher 11 Lernenden den Weg ins Berufsleben gewiesen. Ausbilden ist für ihn ein integrierender Bestandteil im Berufsbild des Fachhändlers. Die Förderstiftung polaris belohnt diese Haltung mit dem Anerkennungspreis 2011.

Lokal verwurzelt, kontinuierlich gewachsen und im vergangenen Jahr an die dritte Generation übergeben – das ist die Keller Ruswil AG. Ein Fachhandelsgeschäft mit Tradition, das die ländliche Bevölkerung zwischen Luzern und Willisau mit Eisenwaren, Werkzeugen, Farben, mit Haushalt-, Sport- und landwirtschaftlichen Artikeln versorgt. Senior-Chef Edy Keller schätzt das Sortiment auf 30'000 bis 40'000 Artikel, er schmunzelt: «Wir haben noch nie genau gezählt ...» – Vor einem Jahr, zum 80sten Bestehen des Unternehmens, hat er die Aktienmehrheit seinem Sohn David als heutigem Geschäftsinhaber übergeben. Heute arbeiten fünf Personen im Geschäft, zwei davon sind Lernende.

Start von Null – kontinuierliches Wachstum

Firmengründer Alois Keller-Röllli eröffnete 1931 das Geschäft an der Hellbühlerstrasse 21 in Ruswil. Bemerkenswert ist, dass er aus einfachsten Verhältnissen kam und ohne jegliche Eigenmittel ins Geschäftsleben einstieg: «Mein Vater war nach der Sekundarschule Melker beim



polaris-Preis 2011 Eisenwaren: Dora und Edy Keller.

Gemeindeamman von Ruswil», erklärt Edy Keller. Neben der Arbeit im Stall hatte er früh damit begonnen, Velos zu reparieren. Das lief so gut, dass er als Velohändler den Schritt in die Selbständigkeit wagte. Bald kamen Eisenwaren, Berufskleider und Artikel für den landwirtschaftlichen Bedarf dazu: «Er führte alles – über Nägel und Hosenknöpfe bis hin zu Schlittschuhen.» Zeitweise gehörte auch eine Autoreparaturwerkstatt zum Betrieb, die von Alois, einem Bruder von Edy Keller betrieben wurde. 1975 ging das Unternehmen an die drei Söhne Edy, Franz und Willy über. Verschiedene Erweiterungsbauten, Umstrukturierungen sowie die Gründung einer Aktiengesellschaft formten die heutige Firma Keller Ruswil AG: Im Ort verwurzelt, mit engen Beziehungen zur Region.

Ausbilden – motivierend und herausfordernd

Edy Keller selbst machte in den Jahren 1962 bis 1964 in Luzern seine Lehre als Eisenwarenfachhändler. Er schätzt diese Zeit noch heute als gut und wertvoll. Die eigene Lehrzeit war ihm stets auch

Motivation auszubilden – also weiterzugeben, was ihm einst selbst mit auf den Weg gegeben worden war. «Ausbilden ist für mich keine Selbstverständlichkeit, sondern Teil meines Selbstverständnisses.»

Die Keller Ruswil AG hat stets mehr Anfragen als Ausbildungsplätze, die jungen Menschen kommen durchwegs aus der näheren Umgebung. Es sind immer ein Bursche und ein Mädchen gleichzeitig in der Lehre. «Der Mix hat sich bewährt!» – Und wie wird ausgewählt? «Interessierte Jugendliche arbeiten bei uns drei bis vier Tage mit, das gibt einen persönlichen Eindruck. Wir begrüssen es zudem, wenn sie den Stellwerk-Test mitbringen. Damit bekommen wir Einblick in Stärken und Schwächen, besonders in Deutsch und Mathematik.» Trotz sorgfältiger Auswahl kann eine Lehrzeit dennoch zur Herausforderung werden. Edy Keller erinnert sich an einen Jugendlichen, bei dem es nicht an den Fähigkeiten, wohl aber an der Lernmotivation fehlte. «Wir wurden vom Amt für Berufsbildung intensiv unterstützt und ermutigt, an den Jungen zu glauben

«Wir brauchen Nachwuchskräfte, die neben den fachlichen auch menschliche Kompetenzen einbringen.»

und seine Lehrzeit zu Ende zu führen. In gemeinsamer Anstrengung mit den Eltern und dem Amt für Berufsbildung ist das auch gelungen. Das war sehr befriedigend!»

Freude am Kontakt – Freude am Beruf

Edy Keller stellt fest, dass der Druck auf die Jugendlichen, eine Lehre zu machen, gestiegen sei – meist von den Eltern verursacht. Keller versuchte stets zu erkennen, ob die Eisenwarenbranche aktiv gewählt wurde oder als Lückenbüsserin herhalten musste. «In eine Lehre gezwungene Menschen werden generell keine guten Verkäufer.» Er begrüsst das Brückenschuljahr, während dem die Jugendlichen einen Arbeitstag pro Woche im Betrieb arbeiten, aber schulisch und persönlich weiter gefestigt werden: «Wir sehen in dieser Zeit oft eine besondere Reifung.» Diese Reife, die innere Sicherheit junger Menschen, ist ihm ein Anliegen. Deshalb hat er auch schon einer jungen Frau eine Lehrstelle freigehalten, die nach der Schule zuerst ein Welschlandjahr machte. «Denn wir brauchen Nachwuchskräfte, die neben den fachlichen auch menschliche Kompetenzen einbringen. Das wollen wir fördern, heute und morgen!» – Die Ausbildungsleistungen der Keller Ruswil AG werden von der Förderstiftung polaris mit dem Preis als «Bester Ausbildungsbetrieb 2011 im Bereich Eisenwarenfachhandel» gewürdigt. ag