

Quand clairvoyance et esprit d'entreprise donnent naissance à un exceptionnel shop de station-service à Stans:

Assortiment innovateur – présentation innovatrice



On pourrait presque croire que la station-service et son shop Guetli à Stans sont le cœur même de la Suisse: les clients y vont et viennent – pour faire le plein ou leurs courses ou encore pour se restaurer. Lorsque l'on entre dans le Guetli-Shop, on comprend vite pourquoi: il propose bien davantage que l'assortiment d'un shop de station-service conventionnel. Il répond à tous les besoins, d'une sélection de vins de haut niveau jusqu'à de nombreux et délicieux produits faits maison en passant par des spécialités régionales. Les snacks, sandwiches et mets très variés préparés à la minute sont mis en scène de manière optimale dans les vitrines de vente et de présentation de la maison Beer Grill AG de Villmergen et font vraiment monter l'eau à la bouche.

Texte: Katia Corino, photos: Rolf Neeser

La petite ville de Stans se situe en plein milieu de la Suisse. Si l'on observe les nombreux véhicules qui fréquentent la station-service Avia à proximité de l'entrée et de la sortie d'autoroute, on pourrait presque croire effectivement que l'on est au cœur de la Suisse. C'est il y a 22 ans, voyant se dessiner avec clairvoyance le développement futur de la région, que Josef Gut a fait construire la station-service en y adjoignant un shop en guise de source de revenus supplémentaire. L'histoire de la famille Gut a commencé avec l'arrière-grand-père qui faisait le commerce de bois. Le grand-père Gut a ajouté le commerce de charbon et le père Gut le mazout. Aujourd'hui, les deux fils Patrick et Christoph Gut gèrent donc la société Josef Gut AG en quatrième génération.

A l'époque du père des deux gérants actuels, la zone sur



Mise en scène Food



Le magasin aux généreuses dimensions propose un assortiment complet de produits alimentaires régionaux et d'articles pour l'hygiène et les animaux domestiques ainsi que d'excellents vins, des cadeaux et des accessoires, le tout répartis sur plusieurs îles de présentation. Depuis mars 2018, une surface plus importante a été octroyée au secteur de restauration.

laquelle se trouve aujourd'hui la station-service et le Guetli-Shop se trouvait encore en dehors de Stans. Aujourd'hui, tout le secteur est densément construit avec de nombreuses maisons d'habitation tout autour de la station-service. L'industrie et les bureaux sont devenus des voisins directs. Quant à l'entrée et à la sortie d'auto-route, elles génèrent de la clientèle supplémentaire. Patrick Gut travaillait en tant qu'enseignant du primaire lorsque son père a pris sa décision visionnaire et a inauguré, en été 1996, la station-service et son petit shop attendant. Lorsque les parents ont commencé à chercher du personnel en 1998 pour le shop, Patrick Gut a choisi de se lancer. Il a très rapidement trouvé ses marques et a constaté qu'il aimait beaucoup le contact avec la clientèle. Très rapidement, il s'est vu confier la gestion du shop et le développement de l'assortiment. En 2003, son frère Christoph reprenait le commerce de mazout de son père. Aujourd'hui, l'équipe de la maison Josef Gut AG emploie environ 55 collaborateurs, 35 travaillant dans le shop, 15 dans le commerce de mazout et cinq étant responsables des travaux techniques et de la conciergerie. L'épouse de Patrick Gut, Michèle Gut, soutient activement son mari au shop. Outre le Guetli-Shop, ce couple innovateur a également créé l'album de collection «Der Schwingerkönig» (le roi de la lutte): par analogie aux images Panini sur le football, cet album permet de collectionner les images des 180 candidats à la couronne du roi de la lutte (disponible à nouveau à partir de Pâques 2019).

Un flair pour les partenaires et les nouveautés

Il y a environ dix ans, le Guetli-Shop était le seul magasin de la région à ouvrir ses portes le dimanche. Pour s'imposer face aux autres entreprises du commerce de détail, il doit désormais présenter un assortiment innovateur et flexible – et donc abandonner les «articles de dépannage» – et proposer un large assortiment de produits de toute première qualité dans le secteur food. Le père des deux gérants actuels considérait déjà que la collaboration avec des producteurs locaux était extrêmement importante d'un point de vue stratégique.

Aujourd'hui, le Guetli-Shop représente pour environ 47 fournisseurs locaux et régionaux un débouché important pour leur saucisse de chèvres, leur liqueur aux œufs et au kirsch, leur vin à base de dent de lion et leur «Stanserfladä», une sorte de gâteau typique de Stans. Les nombreux sandwiches – qui génèrent un important chiffre d'affaires – viennent du boulanger Christen Beck de Stans.

Tout ce dont on a besoin – et toujours quelques nouveautés tellement appétissantes

Patrick Gut découvre les nouveaux produits qu'il propose ensuite dans son magasin en visitant les marchés hebdomadaires de la région. Parfois, ce sont aussi de jeunes chefs d'entreprises innovateurs qui le contactent. C'est ainsi que l'assortiment croît, s'enrichit et se modifie en permanence. Toutes les semaines, le shop propose des nouveautés à ses clients. Le pouvoir d'achat dans la région est appréciable et l'assortiment trouve bon accueil auprès de la population locale. Environ 2000 clients fidèles disposent de la Guetli Premiumcard et profitent ainsi d'actions promotionnelles et de rabais – que ce soit

Les nouvelles idées présentées à intervalle régulier apportent un peu les clients ont adopté la pizza en rouleau: impensable désormais qu'elle de quatre steamers combinés.





Patrick Gut envisageait depuis longtemps de faire l'acquisition de vitrines pour produits alimentaires de la maison Beer Grill AG. La transformation du shop début 2018 aura constitué le moment idéal pour une collaboration désormais couronnée de succès entre les deux entreprises. Un Beer Hot Rack GN 4/1 réalisé sur mesure et un Culinario Duplex GN 4/1 sont peints dans une teinte adéquate et sont éclairés par une teinte lumineuse d'une température de 3000 Kelvin.

pour des achats dans le shop, pour faire le plein ou pour laver la voiture.

L'emplacement situé directement à côté de l'autoroute nord-sud A2 génère un large mélange de clientèle: artisans, employés de banque, célibataires, couples, familles, chauffeurs de camions et automobilistes faisant leur plein ici par hasard, tous viennent y nettoyer leur voiture, faire leur plein et se restaurer chez les «Guetlis». Que ce soit un excellent vin, un cadeau, les articles pour l'hygiène les plus courants ou des produits pour les animaux domestiques, des accessoires tels que des bonnets, des écharpes et des bandeaux avec une tête de taureau ou encore carrément les achats pour l'ensemble du weekend – au Guetli-Shop, on trouve de tout et tant d'autres choses encore – de 6 à 22 heures, 365 jours sur 365.

Les articles faits maison permettent au shop de se démarquer de la concurrence

Lorsque de plus en plus de concurrents ont adapté en 2007 leurs heures d'ouverture ainsi que leur assortiment de snacks, Patrick Gut et son équipe ont dû décider comment se démarquer de ces derniers. L'acquisition

de variété à la clientèle. Depuis son invention par l'équipe du Guetli, manque dans l'assortiment! La cuisine se fait exclusivement à l'aide

d'un premier steamer combiné aura sonné le début d'une période pendant laquelle le shop aura fait de nombreux essais. Entre-temps, trois cuisinières de l'équipe du Guetli préparent de nombreux délices faits maison – par exemple des hamburgers faits maison, des tranches de fondue, diverses variations de salades, des menus chauds à midi et d'innombrables desserts. L'équipe et le frère Christoph proposent régulièrement de nouvelles idées relatives à de potentielles nouveautés. C'est ainsi qu'est apparue l'idée de la pizza enroulée qui fait désormais partie intégrante de l'assortiment. La qualité des mets est toujours au centre de toute l'attention. L'équipe de cuisine fait ses essais jusqu'à ce que tout soit parfait – ou alors l'idée est rejetée. La cuisine se fait exclusivement avec les quatre steamers combinés.

L'assortiment de midi est vendu emballé car il serait sinon impossible de gérer l'afflux de jusqu'à 180 clients par heure pour l'instant.

Une présentation des marchandises efficace et contribuant à maintenir une qualité élevée

L'équipe du Guetli sait mettre en scène efficacement son assortiment culinaire. Début 2018, le shop a été transformé et modernisé. De nombreux éléments en bois confèrent désormais au shop une chaleur et une authenticité fort agréables.

Au cours de ces dernières années, l'assortiment de produits alimentaires a fait ses preuves et recevra à l'avenir plus de place pour une présentation adéquate. Des solutions de rayonnage innovatrices, des vitrines réfrigérantes ouvertes avec voile de refroidissement et cellule arrière réfrigérée ainsi que de nouvelles vitrines de maintien au chaud ont été installées. Il y a longtemps que Patrick Gut s'intéressait aux concepts de vente et de présentation de la maison Beer Grill AG afin d'optimiser la mise en scène de ses marchandises. Avec la transformation du shop, l'acquisition de ces installations de toute première qualité revenait sur le devant de la scène.

Lorsqu'il a visité diverses expositions nationales et internationales, il a noué contact avec Jean-Rodolphe Hofstetter, responsable régional de la maison Beer



Mise en scène Food



Le Beer Hot Rack a été conçu avec une porte coulissante arrière doublée d'un miroir de manière à ce qu'il soit possible de le réapprovisionner directement depuis la cuisine. La taille GN 4/1 offre la poids visuel de la marchandise souhaité et les étagères inclinables et à hauteur réglable se règlent individuellement quant à la température et offrent une flexibilité maximale pour la présentation des marchandises.

Grill AG: «Nous nous sommes rencontrés tôt le matin à la station-service pour notre entretien. Patrick Gut avait une idée très précise de ce qu'il voulait et grâce à la production dans nos propres ateliers à Villmergen, nous étions en mesure de répondre à ses souhaits particuliers.»

Les exigences posées par le gérant du shop étaient claires:

- ▶ un maniement aisé,
- ▶ une possibilité de réapprovisionnement depuis l'arrière,
- ▶ un réglage individualisé de la chaleur en haut et en bas ou encore à l'unité,
- ▶ une meilleure présentation des produits alimentaires et plus de pression de marchandises,
- ▶ et l'inévitable protection contre les crachats.

La peinture de la structure globale des présentoirs dans une teinte adaptée ainsi qu'une température de la teinte lumineuse de 3000 Kelvin, qui permet d'assurer une présentation optimale des mets, auront constitué les particularités de la commande.

Avant que Patrick Gut ne prenne contact avec la maison Beer Grill, le Guetli-Shop utilisait déjà à l'essai un GN

2/1 Beer Hot Rack. Du point de vue technique, ce dernier était optimal. Cependant, il était trop petit pour être en mesure de générer le poids visuel souhaité de la marchandise. En collaboration avec le responsable régional des ventes Centre Jean-Rodolphe Hofstetter, Patrick Gut a défini un GN 4/1 Beer Hot Rack ainsi qu'un Beer Culinario Duplex comme les deux dimensions optimales en mesure d'attirer les regards. «L'équipe Beer Grill travaille de manière hautement professionnelle et a répondu à l'ensemble de nos demandes. Nos mets restent frais et qualitativement irréprochables pendant une durée de deux heures. Grâce au réglage individualisé de la chaleur par unité, nous sommes même en mesure de conserver les filets d'agneau et les entrecôtes roses et tendres pendant plus de deux heures» nous dit Patrick Gut, enthousiaste.

Hot Rack et Culinario Duplex

Les composants des vitrines Beer Grill sont préfabriqués dans le propre atelier de l'entreprise et sont entièrement Swiss Made. Les configurations et le montage se font de manière individualisée en fonction des souhaits du client, l'équipe Beer Grill déterminant cependant préalablement la faisabilité du projet. Grâce à l'intervention directe dans la production, il est possible de répondre à la plupart des souhaits particuliers des clients – comme dans le cas du Guetli-Shop.

Le Beer Hot Rack est d'une exécution très noble et équipé d'étagères à la fois inclinables et réglables en hauteur. Chaque niveau est doté d'un éclairage et peut conserver la température interne cœur définie pendant une longue période. Pour le Guetli-Shop, la paroi arrière à miroir a été conçue en tant que porte coulissante, ce qui permet d'approvisionner le Hot Rack directement depuis la cuisine de production. La température de la teinte lumineuse à 3000 Kelvin a également été réglée en fonction des vœux du client avec une couleur correspondante de la structure globale.

Le Culinario Duplex à unités GN 4/1 et chauffage par rayonnement Ceran offre une zone chauffée comportant quatre variantes de climats réglables: vapeur chaude, chaleur sèche, neutre ou, en cas de besoin, présentation

Patrick Gut (au premier plan) et Jean-Rodolphe Hofstetter, responsable régional des ventes de la maison Beer Grill AG, discutent des possibilités de régulation des divers secteurs du Beer Culinario Duplex.





Les mets chauds et froids sont emballés de manière spécifique avant d'être efficacement mis en scène dans les vitrines de la maison Beer Grill AG.

froide. L'armoire chauffante installée dans le corps de meubles inférieur se chauffe à 90 degrés Celsius et permet de maintenir au chaud les plats de recharge. Les miroirs arrière contribuent à mieux présenter l'assortiment.

Au Guetli-Shop, le potentiel du Culinario Duplex n'a pas encore été entièrement exploité: «Le Culinario Duplex nous permet également de garantir la qualité, la couleur et la fraîcheur des produits en libre service. Nous pourrions encore augmenter les capacités tout en minimisant les coûts d'emballage» explique Patrick Gut à Pot-au-Feu. «La composition individualisée des menus répond aux besoins de la clientèle mais entraîne également un travail accru de nettoyage si les clients se servent directement dans les plats GN» souligne le responsable régional des ventes Jean-Rodolphe Hofstetter pour son client.

Une barre placée très haut – à l'avenir également

L'ensemble des travaux de transformation aura duré trois mois et s'est fait alors que le shop continuait à fonctionner. Pour ce faire, l'ensemble du mobilier a été doté de roulettes de façon à ce qu'il puisse être aisément écarté pour les travaux de nuit. La pression du temps était assez forte pour tous les intervenants et la fin réussie du projet a été célébrée par l'équipe du Guetli avec un barbecue de fête sur la terrasse située sur le toit.

Depuis les travaux de transformation, Patrick Gut et son équipe n'ont cependant pas cessé d'avancer. Le shop optimise son assortiment en permanence et poursuit l'objectif très clair d'accroître encore la qualité de son offre. «Zero Waste» est également un objectif: les légumes et les fruits non-vendus sont transformés alors que les sandwiches et les menus de la veille sont vendus à prix réduit.

Pour Jean-Rodolphe Hofstetter, lui-même un professionnel, le Guetli-Shop place la barre à un niveau très élevé en matière de présentation des marchandises: «Je passe assez régulièrement au Guetli-Shop. Pour moi, il s'agit d'un modèle en termes de développement innovateur de l'assortiment et de présentation des marchandises.»

Au Guetli-Shop, tous les appareils se contrôlent et se

règlent par ailleurs de manière numérique par le biais de la domotique. Pour faciliter le réapprovisionnement des étagères, des caméras vidéo transmettront à l'avenir le niveau de remplissage directement au stock.

Le Guetli-Shop restera à la pointe de l'innovation et des tendances. D'un côté, certains clients demandent s'il est possible d'acheter les produits faits maison de manière à les réchauffer à domicile. D'un autre, le shop s'est déjà vu adresser de premières requêtes relatives à un service traiteur.

Davantage à ce propos

Josef Gut AG, Rieden 1, 6370 Stans, Tél. 041 619 10 52
gut@gutstans.ch, www.gutstans.ch

Beer Grill AG, Allmendstrasse 7, 5612 Villmergen
Tél. 056 618 78 00, info@beergrill.com, www.beergrill.com

Un concept de shop et de restauration enthousiasmant qui mise sur les vitrines de la maison Beer Grill AG (de g. à dr.): Patrick et Michèle Gut, le responsable régional des ventes Jean-Rodolphe Hofstetter de la maison Beer Grill AG et le responsable du projet Ulisse Delea du Guetli-Shop.

