

## 40 ans F. Borner AG

L'entreprise **F. Borner AG** fête cette année ses 40 ans d'existence. De nos jours, ce n'est plus une évidence. Nous sommes particulièrement fiers d'être sains et dynamiques pour vivre ce jubilé. C'est en été 1977 que notre entreprise fut fondée à Burgdorf BE, sous le nom de Kabag Kabinenbau AG (ne pas confondre avec l'entreprise fondée plus tard à Kirchberg et qui porte quasi le même nom).



Notre objectif était de fournir aux centrales électriques des cabines de distribution haut de gamme ainsi qu'un conseil de top niveau. Apparemment, nous avons réussi. Les locaux loués étant rapidement devenus trop étroits, nous avons cherché du terrain à bâtir à la jonction des autoroutes A1 et A2 et trouvé notre bonheur à Reiden LU. Typiquement lucernois : bien que l'adresse postale soit Reiden, la commune serait en fait Langnau bei Reiden et le toponyme correct Mehlsecken. Les anciens clients parmi les lecteurs se rappellent certainement de cette adresse.

Lors de la cérémonie d'ouverture en 1984, le syndic nous a accueillis avec ces mots : Mehlsecken se trouve au centre de la Suisse, la Suisse au centre de l'Europe et l'Europe au centre du monde. Nous sommes ici certainement au bon endroit. En 1984, riches de douze collaborateurs, nous avons pu emménager à Reiden dans notre premier bâtiment créé par nos soins.

Depuis la construction de cet immeuble, nous avons agrandi et transformé plusieurs fois nos locaux pour être aptes à présenter aujourd'hui un site de production performant et moderne et des locaux administratifs conviviaux et exemplaires.



## Garder la culture familiale malgré une croissance constante

Notre élan, la motivation de nos collaborateurs ainsi que la haute satisfaction des clients sont les garants de notre croissance constante qui nous permet d'offrir aujourd'hui près de 125 places de travail. Nous sommes ainsi devenus un employeur important dans le canton de Lucerne. Notre renommée dans la branche n'est plus à faire puisque chaque année, nous pouvons livrer à nos clients dans toute la Suisse près de 2000 cabines de distribution et occupons ainsi de loin la place de leader dans ce domaine. S'agissant des postes de transformation et des installations électriques, nous avons pu successivement gagner des parts du marché. Avec fierté, nous constatons que depuis quelques années, nous avons là aussi pris la position de numéro un du marché. Notre stratégie, placer au centre de nos préoccupations la qualité des produits et le professionnalisme du conseil, nous a conduits au succès. Quel que soit le chantier confié, nous nous identifions toujours pleinement avec le projet et plaçons nos priorités sur l'accomplissement parfait des tâches affectées et l'entière satisfaction du client.



Nous saisissons cette occasion pour remercier chaleureusement nos clients qui nous sont toujours restés fidèles et ont apprécié notre travail. Naturellement, les collaborateurs et collaboratrices de F. Borner AG ont grandement contribué à ce magnifique succès. Même si aujourd'hui, nous ne sommes plus la petite "boîte" d'antan, nous avons réussi à garder une culture familiale qui nous réunit en une équipe forte et solidaire. Et cela me fait chaque jour un immense plaisir.

# Une relation-client loyale et transparente



## Entretien avec Franco Borner (Président du Conseil d'administration)



**(Rédaction)**

Quels sont les plus grands changements de ces 40 dernières années, mise à part la croissance de l'effectif ?

**(Franco Borner)**

Tandis que dans le domaine technique, des changements perceptibles sont survenus, surtout en matière de sécurité des personnes ou de convivialité des produits, l'environnement du client a considérablement évolué. Avec la libéralisation du marché de l'électricité et l'introduction des directives internationales en matière de marchés publics, nos clients sont devenus plus professionnels, s'agissant de la coopération avec leurs fournisseurs. Si autrefois, une partie de cartes après un dîner d'affaires était encore concevable, aujourd'hui, on ne boit même plus un verre de vin en mangeant. La relation personnelle entre le client et le fournisseur était jadis bien plus importante. Aujourd'hui, une relation-client loyale et transparente ainsi qu'une haute rentabilité des produits sont au cœur des préoccupations d'un entrepreneur.

**(Rédaction)**

Spontanément, quels sont les trois événements qui vous ont marqué durant ces 40 dernières ?

**(Franco Borner)**

Lorsque mon père m'a transmis la direction, les actions et toute la responsabilité de l'entreprise. Caractérisé par une immense confiance en les capacités d'un homme encore très jeune à l'époque, cette passation des pouvoirs s'est déroulée d'une manière exemplaire et futuriste.

Mes tournées de vente dans toute la Suisse avec le camping-car équipé professionnellement. Je présentais différents appareils de mesure électroniques indépendants du réseau.

Les deux grandes et magnifiques fêtes des 20 et 25 ans du jubilé de l'entreprise où nous avons passé une soirée conviviale, entourés de nombreux clients.

**(Rédaction)**

Que souhaitez-vous à F. Borner AG pour les années futures ?

**(Franco Borner)**

Je souhaite à l'entreprise le même esprit pionnier que nous lui avons montré durant les quarante premières années. J'espère également que nous continuerons d'avoir la main heureuse lorsqu'il s'agit de prendre des décisions stratégiques. À toutes nos collaboratrices et tous nos collaborateurs, je souhaite une excellente santé et un épanouissement personnel dans l'accomplissement des tâches quotidiennes pour F. Borner AG.

