

## 50 ans Paul Forrer AG

# « Transmettre les connaissances »

**Le 31 mai 2017, l'entreprise Paul Forrer AG a fêté ses 50 ans d'existence à Bergdietikon. Le partenariat avec les mécaniciens en machines agricoles, en machines de chantier et d'appareils à moteur a accompagné la société pendant ces cinq décennies.**

« Que nous soyons un partenaire de services d'Agrotec Suisse depuis des décennies relève de l'évidence » précise Peter Furrer, Directeur, au siège de l'entreprise à Bergdietikon. « Notre domaine est composé de tout ce qui bouge et contient des composants hydrauliques ainsi que des appareils à moteur. » Ce secteur a de nombreux points communs avec les mécaniciens en machines agricoles, en machines de chantier et d'appareils à moteur.

### Un partenariat actif

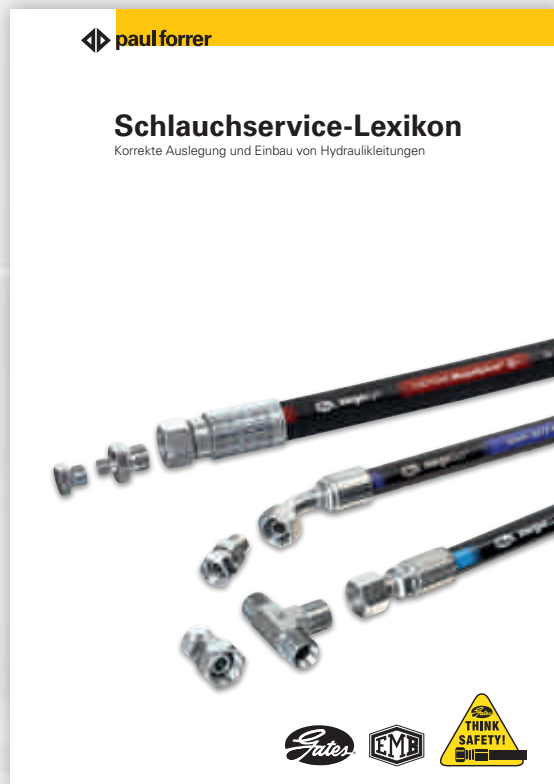
Pour l'Association professionnelle, les activités de l'entreprise Paul Forrer AG, pour répondre à la complexité croissante de la technique, se résument à la devise « transmettre les connaissances ». La société met à disposition des écoles professionnelles des documents régulièrement mis à jour concernant les systèmes et les arbres de transmission de la marque Walterscheid. Lors des cours interentreprises, un conseiller technique compétent présente régulièrement les broyeuses et les souffleuses à neige. D'autres professionnels partagent leurs connaissances sur les freins pneumatiques et la technique de raccords hydraulique avec les participants des cours de chef d'atelier. En tant qu'intervenants chez Agrotec et diverses associations d'intérêt, des techniciens expérimentés assurent des positions indépendantes des marques et neutres sur le sujet des freins de remorque. Le savoir-faire de l'entreprise Paul Forrer AG se transmet également via d'autres canaux aux divers centres de formation, par exemple par des composants et systèmes hydrauliques sponsorisés.

### « Des professionnels s'adressent aux professionnels »

En outre, des cours pour les clients se déroulent régulièrement à Bergdietikon. Les sujets sont aussi divers que les

produits du catalogue et comprennent tout ce qui concerne les systèmes de transmission, l'hydraulique et les appareils à moteur. Les collaborateurs de l'entreprise doivent bien entendu se tenir continuellement au courant des dernières évolutions. « Chez nous les mécaniciens travaillent également dans la vente et le service-client » souligne Peter Furrer. « Cela signifie que des professionnels s'adressent à des professionnels. » Nous actualisons régulièrement et tenons à disposition les informations. Des informations techniques et documentations figurent sur le site Internet, le magazine PFLAG fournit dans la rubrique « forrer support » régulièrement des astuces utiles dans la pratique. « Pendant toutes ces années, nous avons acquis, lors de nombreux projets-clients et en collaboration avec les fabricants, un important savoir-faire. Nous connaissons les exigences techniques et voulons que le commerce spécialisé soit prêt pour répondre aux demandes des clients. »

Rob Neuhaus



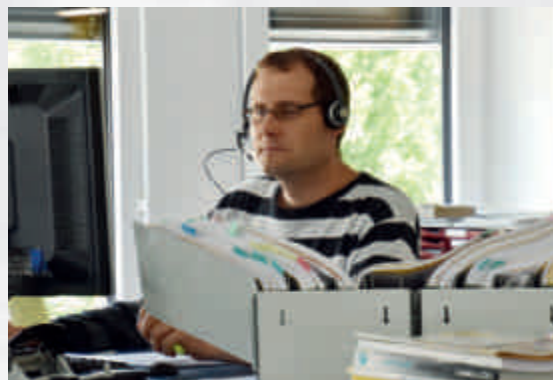
Wissen weitergeben, um der steigenden Komplexität der Technik zu entsprechen.

Transmettre les connaissances, pour répondre à la complexité croissante de la technique.



Es gilt auch für die eigenen Mitarbeiter, sich stets auf dem Laufenden zu halten.

Nos collaborateurs doivent également se tenir au courant des dernières évolutions.



Mechaniker arbeiten im Verkauf und im Kundendienst, das heisst: Profis reden mit Profis.

Nos mécaniciens travaillent dans la vente et le service-clients, cela signifie que des pros s'adressent à des pros.

## 50 Jahre Paul Forrer AG

# «Wissen weitergeben»

**Die Firma Paul Forrer AG feierte am 31. Mai 2017 in Bergdietikon ihr 50-Jahr-Jubiläum. Die Partnerschaft mit den Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikern begleitete die Firma durch die fünf Jahrzehnte.**

Walter Furrer und Peter Furrer: «Wir wollen, dass der Fachhandel bereit ist für die Anforderungen der Kunden.»

Walter Furrer et Peter Furrer: «Nous voulons que le commerce spécialisé soit prêt pour répondre aux demandes des clients.»



«Dass wir seit Jahrzehnten ein treuer Dienstleistungspartner des Fachverbandes Agrotec Suisse sind, ist eine Selbstverständlichkeit», sagt Geschäftsführer Peter Furrer am Firmensitz in Bergdietikon. «Alles was sich bewegt und hydraulische Komponenten enthält sowie Motorgeräte, das ist unsere Welt.» Diese Welt hat mit derjenigen der Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechaniker viele Gemeinsamkeiten.

### Aktiv gelebte Partnerschaft

Unter dem Motto «Wissen weitergeben», um der steigenden Komplexität der Technik zu entsprechen, lassen sich die Aktivitäten der Paul Forrer AG für den Fachverband zusammenfassen. So stellen sie laufend aktualisierte Unterlagen zur Antriebstechnik und zu Gelenkwellen der Marke Walterscheid für die Gewerbeschulen zur Verfügung. An den ÜK in Aarberg referiert ein kompetenter Technischer Berater über Häcksler und Schneefrä-

sen. Weiter teilen Fachleute ihr Wissen über Druckluftbremsen sowie Hydraulik-Leitungstechnik mit Teilnehmern der Werkstatteiterkursen. Als Referenten zum Thema Anhängerbremsen bei Agrotec Suisse, wie auch in verschiedenen Interessensverbänden, können erfahrene Techniker jeweils eine markenunabhängige, neutrale Position gewährleisten. Auch über andere Kanäle fliesst das Know-how der Paul Forrer AG ein, wie zum Beispiel über gesponserte Hydraulik-Komponenten und -Systeme an verschiedenen Bildungszentren.

### «Profis reden mit Profis»

Laufend finden zudem in Bergdietikon Kurse für Kunden statt. Die Themen sind so vielseitig wie der Produktkatalog und umfassen alles, was Antriebstechnik, Hydraulik und Motorgeräte umfasst. Und schliesslich gilt es auch für die eigenen Mitarbeiter, sich stets auf dem

Laufenden zu halten. «Bei uns arbeiten Mechaniker im Verkauf und im Kundendienst», betont Peter Furrer. «Das heisst: Profis reden mit Profis.» Die Informationen werden laufend aktualisiert und zur Verfügung gestellt. Technische Informationen und Dokumentationen finden sich auf der Webseite, das PFAG-Magazin liefert in der Rubrik «forrer support» regelmässig Tipps für die Praxis. «Über all die Jahre haben wir in vielen Kundenprojekten und gemeinsam mit den Herstellern ein enormes Wissen entwickelt. Wir sind bereit für die technischen Herausforderungen, und wir wollen, dass der Fachhandel bereit ist für die Anforderungen der Kunden.»

Rob Neuhaus