

## Les quatre axes de développement du SIAMS

Edition après édition, le salon affiche complet plusieurs mois avant sa tenue. Pas de quoi pour autant satisfaire pleinement ses organisateurs. La présentation de produits dérivés, toujours en lien avec les microtechniques, est ainsi devenue habituelle. Petit tour d'horizon des dernières nouveautés.

Lors de la dernière édition de SIAMS, tant les exposants que les visiteurs ont relevé la haute qualité des contacts tout comme leur quantité. Le nombre et la provenance des visiteurs ont atteint un palier qu'il sera difficile de franchir et ce n'est pas l'objectif. Selon l'équipe organisatrice du salon, il est nécessaire de conserver ces chiffres élevés, mais il est surtout important d'enrichir encore l'expérience SIAMS.

### Axe 1: Un salon spécialisé

La vocation d'un salon spécialisé est de proposer le panel le plus représentatif possible des diverses industries qui le composent. Quand les capacités d'accueil sont épuisées, il faut prendre des décisions permettant d'assurer cette grande diversité. Les organisateurs du salon ont donc décidé de limiter la surface des stands dans la halle des machines à 64m<sup>2</sup> maximum de manière à pouvoir en accueillir un plus grand nombre. La signalétique sera améliorée pour augmenter la visibilité des exposants et les services sur place seront intensifiés, y-compris la restauration qui fait actuellement l'objet d'une réflexion poussée.

Le nombre de visiteurs en 2016 a de quoi réjouir les organisateurs mais ne va pas toujours sans poser de problèmes. Deux éléments notamment n'ont pas donné entière satisfaction et seront repensés: il s'agit du service de bus et du système de scannage à l'entrée, jugé trop peu performant. Le processus de téléchargement des billets gratuits sera également simplifié en raison de la lenteur du système actuel. Le partenariat avec les CFF sera reconduit afin d'encourager les visiteurs à venir en train et ainsi désengorger au maximum les parkings.

### Axe 2: Un portail d'informations microtechniques

Pour aider ses exposants à communiquer de manière ciblée, le SIAMS a mis à leur disposition sur son site un outil de publication de nouvelles. A raison d'une publication par semaine (s'ils le souhaitent), les exposants peuvent ainsi véhiculer leurs informations soit

en français, en allemand, en anglais ou dans les trois langues. Une fois enregistrée, la nouvelle est publiée à trois endroits sur le site: en page d'accueil, dans la rubrique « News » et sur le profil de l'exposant. Mis en place pour l'édition 2016, ce service a rapidement séduit les exposants. A ce jour, près de 500 nouvelles ont été publiées. A l'avenir, ces présentations de produits ou d'entreprises seront largement diffusées à la presse spécialisée.

### Axe 3: Un club aux avantages exclusifs

L'idée de base du Club des exposants est d'apporter une plus-value à ses membres et de leur permettre d'entrer au sein d'entreprises habituellement difficiles d'accès tout en s'informant et en réseautant de manière sympathique. Après l'acceptation de ce concept par le comité des exposants SIAMS, une première manifestation a été organisée au printemps. La quarantaine de participants s'est ainsi rendue en Alsace pour y découvrir l'entreprise Salm, cinquième fabricant de cuisines en Europe et SEW Usocome, société labellisée Usine du futur. La première s'est engagée dans une stratégie de robotisation et de numérisation de ses productions afin d'accroître la qualité des meubles alors que la seconde a travaillé sur la conception des postes de travail, la gestion numérique des flux, la traçabilité maximale des produits et l'intégration de la robotique. Le moins que l'on puisse dire est que ces deux entreprises ont marqué les esprits des visiteurs comme en témoigne la réaction de Claude Konrad, directeur de Polydec, après la visite de SEW: « C'était fascinant. Avec une automatisation extrêmement poussée et une digitalisation totale des process, cette entreprise n'est en rien comparable à nos PME. Mais il serait faux de penser que nous ne pouvons faire du benchmarking qu'avec des entreprises similaires aux nôtres. Au contraire, il est bon de voir que d'autres sont meilleurs que nous ».

L'enquête de satisfaction menée par les responsables du SIAMS après ce premier événement les conforte dans l'idée de rééditer l'expérience. Reste à définir à quel rythme, annuel ou semestriel.

### Axe 4: Des services de haute valeur

SIAMS propose désormais d'aider les entreprises clientes à valoriser leurs produits et services, non seulement durant le SIAMS mais toute l'année par le biais de prestations de communication ciblée. Le directeur précise: « Nos exposants ont des compétences et des produits extraordinaires. Ils sont malheureusement trop souvent accaparés par la vie de tous les jours et ne peuvent prendre du recul pour faire connaître leurs points forts. Avec ce nouveau service, nous les y aidons ».

### Le monde des salons bouge

Laisser retomber l'effervescence suscitée par un salon sitôt les portes closes serait dommage. Le faire vivre plus que les quelques jours d'ouverture et maintenir les échanges entre participants, partenaires et organisateurs est un réel plus. SIAMS l'a bien compris. ...



Laissons à Pierre-Yves Kohler le soin de conclure: «*Nous ne sommes qu'au début des innovations, les seules limites sont celles de notre imagination... mais nous allons garder les pieds sur terre pour être certains que ce que nous offrons apporte toujours plus à nos clients. Nous ne vendons pas des mètres carrés, mais nous créons et valorisons des occasions de rencontres et d'affaires pour nos clients*».

### **Incroyable, c'est déjà la période des inscriptions à SIAMS 2018 qui s'annonce !**

Le directeur du salon explique: «*Lors de la dernière édition, nous avons demandé à nos exposants qu'ils nous donnent leurs souhaits en ce qui concerne leur stand pour 2018 avec l'information que nous allions privilégier les exposants remplissant ce questionnaire. Suite au document distribué lors de SIAMS et celui envoyé en rappel avec notre Newsletter, nous avons engrangé une quantité très importante de demandes.*

*Depuis quelques semaines nous les traitons et bien que nous ayons changé le règlement pour diminuer la taille maximale des stands après dérogation (voir ci-dessus), nous voyons déjà que les halles seront très rapidement complètes. Sur la base de toutes les demandes de pré-réservations, ce sont près de 80% des surfaces qui sont d'ores et déjà occupées. Merci de votre confiance !*».

Toutefois, il reste des places pour exposer là où ça compte, là où près de 14'000 visiteurs spécialisés de 25 pays sont venus découvrir, dans une ambiance sympathique et conviviale, l'offre également très spécialisée de près de 450 exposants en 2016.

Les inscriptions sont à réaliser en ligne dès le 27 juin à 8h00. En cas d'intérêt à participer, nous vous conseillons de ne pas hésiter trop longtemps.

SIAMS, Moutier, Schweiz

DEUTSCH

## **Die vier Entwicklungsschwerpunkte der SIAMS**

Jahr für Jahr ist die Messe bereits ein paar Monate vor dem Termin ausgebucht. Das ist für die Veranstalter aber noch lange kein Grund, sich auf ihren Lorbeeren auszuruhen. Die Präsentation von Nebenprodukten, die stets etwas mit Mikrotechnik zu tun haben, ist zur Gewohnheit geworden. Nachstehend ein kleiner Überblick über die jüngsten Neuheiten.

Anlässlich der letzten SIAMS-Ausgabe hoben sowohl die Besucher als auch die Aussteller die hervorragende Qualität und die große Vielfalt der Kontakte hervor. Mit der Anzahl und Herkunft der Besucher wurde ein Level erreicht, das nur schwer zu überbieten ist, und das ist auch keineswegs das angestrebte Ziel. Gemäß dem Veranstalterteam ist es zwar notwendig, dieses Level zu erhalten, noch wichtiger ist es aber, den Inhalt der SIAMS weiter zu verbessern.

### **1. Schwerpunkt: Fachmesse**

Ziel einer Fachmesse ist, einen möglichst repräsentativen Querschnitt der verschiedenen einschlägigen Industrien anzubieten. Wenn die Aufnahmekapazitäten erschöpft sind, müssen Entscheidungen getroffen werden, damit die große Vielfalt gewährleistet werden kann. Die Messeveranstalter haben aus diesem Grund beschlossen, die Standfläche in der Maschinenhalle auf 64 m<sup>2</sup> pro Aussteller zu begrenzen, um möglichst vielen Ausstellern einen Platz anbieten zu können. Darüber hinaus möchten sie für eine bessere Beschilderung sorgen, damit die einzelnen

Aussteller leichter zu finden sind, sowie die Dienstleistungen erweitern – zu diesen Dienstleistungen gehört auch die Verpflegung vor Ort, die derzeit Gegenstand eingehender Überlegungen ist.

2016 erreichte die Besucherzahl einen neuen Rekord, was für die Veranstalter zwar höchst erfreulich ist, aber auch Probleme schafft. Insbesondere sind an dieser Stelle zwei Punkte zu nennen, die nicht ganz zufriedenstellend waren und daher neu überdacht werden müssen: zum einen der Busservice und zum anderen das Scanning-System am Eingang, dessen Leistung zu wünschen übrig lässt. Darüber hinaus soll das Download-Verfahren der Gratiseintrittskarten vereinfacht werden, weil das aktuelle System zu langsam arbeitet. Die Partnerschaft mit den SBB wird verlängert, um die Bereitschaft der Besucher, mit der Bahn anzureisen, zu erhöhen – mit dieser Maßnahme soll eine Entlastung der Parkplätze erreicht werden.

## 2. Schwerpunkt: Ein den Mikrotechniken gewidmetes Informationsportal

Die SIAMS hat den Ausstellern auf ihrer Website ein Publikations-Tool zur Verfügung gestellt, das eine gezielte Kommunikation erleichtert. Damit haben die Aussteller die Möglichkeit, eine Nachricht pro Woche zu veröffentlichen - auf Französisch, Deutsch oder Englisch, oder in allen drei Sprachen. Diese News erscheinen dann an drei Stellen unserer Website: Auf der Startseite, in der Rubrik «News» und auf der Seite des Ausstellerprofils.

Diese Dienstleistung wurde 2016 eingerichtet und hat bei den Ausstellern großen Anklang gefunden. Bislang wurde etwa 500 Nachrichten veröffentlicht. Zukünftig werden diese Produkt- bzw. Unternehmenspräsentationen auch an die Fachpresse weitergeleitet.

## 3. Schwerpunkt: Ein Club mit exklusiven Vorteilen

Der Ausstellerclub wurde ursprünglich gegründet, um seinen Mitgliedern mehr zu bieten und ihnen Gelegenheit zu geben, mit schwer zugänglichen Unternehmen Kontakt aufzunehmen, indem sie sich informieren und Networking betreiben. Nachdem das SIAMS-Ausstellerkomitee dieses Konzept gutgeheißen hatte, wurde im Frühling eine erste Veranstaltung ins Leben gerufen. So kam es, dass sich etwa vierzig Teilnehmer im Elsass einfanden, um die Firmen Salm – Europas fünfgrößter Küchenhersteller – und SEW Usocome, ein Unternehmen, das als Werk der Zukunft gilt – kennenzulernen. Salm hat für die Produktion auf eine Automatisierungs- und Digitalisierungsstrategie gesetzt, um die Qualität der Möbel zu optimieren, während SEW Usocome den Schwerpunkt auf die Gestaltung der Arbeitsplätze, die digitale Verwaltung der Workflows, die maximale Rückverfolgbarkeit der Produkte und die Einbindung der Robotertechnik legt. Es war nicht zu übersehen, dass diese beiden Unternehmen einen tiefen Eindruck bei den Besuchern hinterlassen haben; die Reaktion von Claude Konrad, dem Geschäftsleiter von Polydec, nach dem Besuch von SEW spricht Bände: «Es war wirklich

*faszinierend. Mit einer extrem fortgeschrittenen Automatisierung und einer vollständigen Digitalisierung der Prozesse ist dieses Unternehmen in keiner Weise mit unseren KMU vergleichbar. Aber die Annahme, dass ein Benchmarking nur mit ähnlichen Unternehmen erfolgen kann, ist schlichtweg falsch. Ganz im Gegenteil: Es ist wichtig zu sehen, dass andere besser sind als wir.»*

Die Ergebnisse der Zufriedenheitsumfrage, die nach diesem ersten Event von den Leitern der SIAMS durchgeführt wurde, waren sehr überzeugend - es muss nur noch entschieden werden, ob solche Veranstaltungen halbjährlich oder jährlich stattfinden sollen.

## 4. Schwerpunkt: Hochwertige Dienstleistungen

Die SIAMS bietet den Kunden-Unternehmen an, ihre Produkte und Dienstleistungen nicht nur während der Messeperiode, sondern das ganze Jahr mit Hilfe von gezielten Kommunikationsdienstleistungen zur Geltung zu bringen. Der Geschäftsleiter führte weiter aus: «Unsere Aussteller haben außergewöhnliche Kompetenzen und Produkte anzubieten. Leider werden sie allzu oft vom Geschäftsalltag zu sehr in Anspruch genommen – es fehlt ihnen der Gesamtüberblick,

### Es ist schon wieder soweit: Es ist Zeit, sich für die SIAMS 2018 anzumelden!

Der Messeleiter erklärte uns diesbezüglich: «Anlässlich der letzten Messeausgabe ersuchten wir die Aussteller, ihre Wünsche für 2018 bekanntzugeben, mit dem Hinweis, dass die Aussteller, die den Fragebogen ausfüllen, bevorzugt behandelt werden. Nachdem dieses Dokument während der SIAMS verteilt worden war und zusammen mit unserem Newsletter nochmals zur Erinnerung versandt wurde, erhielten wir sehr zahlreiche Anfragen.

*Wir bearbeiten diese Anfragen seit ein paar Wochen, und obwohl wir die Bestimmungen bezüglich der maximalen Standfläche geändert haben (siehe weiter oben), stellen wir fest, dass die Ausstellungshallen sehr bald ausgebucht sein werden. Werden alle Vorreservierungen berücksichtigt, so sind 80 % der verfügbaren Ausstellungsflächen bereits vergeben. Wir danken unseren Ausstellern für ihr Vertrauen!*“

Dennoch sind noch Ausstellungsplätze für diese einzigartige Messe verfügbar – aufgrund der Zahlen des Vorjahres rechnen wir mit etwa 14'000 Fachbesuchern aus 25 Ländern, die das sehr spezifische Angebot von etwa 450 Ausstellern in einer angenehmen und entspannten Atmosphäre entdecken werden.

Die Anmeldungen müssen bis 27. Juni um 8 Uhr online erfolgen. Wenn Sie an einer Teilnahme interessiert sind, empfehlen wir Ihnen, nicht allzu lange zu warten.

und sie sind dementsprechend nicht in der Lage, ihre Stärken hervorzuheben. Mit dieser neuen Dienstleistung helfen wir ihnen dabei.»

### Die Messewelt ist in Bewegung

Es wäre schade, den durch eine Messe hervorgerufenen Auftrieb nach Ende der Veranstaltung ungenutzt zu lassen. Es ist von großem Vorteil, wenn der Austausch zwischen den Teilnehmern, Partnern und Veranstaltern auch außerhalb der Messezeit anhält. SIAMS war sich dessen bewusst und hat die nötigen Maßnahmen getroffen. Wir überlassen die Schlussfolgerung Pierre-Yves Kohler: *«Was die Innovationen anbelangt, stehen wir erst am Beginn – unserer Fantasie sind keine Grenzen gesetzt! Aber wir müssen auf dem Boden der Realität bleiben, um sicherzugehen, dass unsere Angebote den Kunden wirklich etwas bringen. Wir verkaufen keine Quadratmeter – wir sorgen vielmehr für die Schaffung von interessanten Begegnungs- und Geschäftsgelegenheiten für unsere Kunden.»*

SIAMS, Moutier, Switzerland

ENGLISH

## SIAMS: four development axis

Year after year, the trade show is fully booked several month before it takes place. Yet it is not enough to satisfy the organizers. The presentation of derivative products, always linked with microtechnics, thus became usual. Overview of the latest innovations.

Exhibitors and visitors of the last edition pointed out the number and great quality of contacts. The number and the origin of the visitors have reached a level which it will be difficult to exceed and this is not the objective. According to the organizers, it is necessary to preserve these high figures, but it is particularly important to improve the SIAMS experience.

### Axis 1: a specialized trade fair

The role of a specialized trade fair is to present a panel of industries which is as representative as possible. When the reception capacities are exhausted, decisions must be taken to ensure this great diversity. The organizers thus decided to limit to 64 m<sup>2</sup> the surface of the stands in the machine hall in order to be able to accommodate a higher number of exhibitors. Signage will be improved to increase the visibility of the exhibitors and on-site services will be intensified, including the catering which is currently the subject of an in-depth reflection.

Organizers are delighted with the number of visitors in 2016, but these results may sometimes cause problems. Two subjects in particular have not given whole satisfaction and will be reconsidered: the shuttle bus and the scanning system at the entrance, which has been considered insufficient. Due to the slowness of the current system, the online ticket downloading process will also be simplified. The partnership with the national train company will be renewed in order to encourage visitors to use the train and thus to unchoke the carparks.

### Axis 2: Informatin gateway on microtechnics

In order to help exhibitors to communicate in a focused way, the SIAMS has implemented on its website a tool for publishing news. One a week (if they wish), the exhibitors can thus transmit their information either in French, German, English or in the three languages. Once registered, the news will be published in three places on the website: on the homepage, in the "News" field and in the exhibitor's profile.

Set up for the 2016 event, this service quickly attracted the exhibitors. To date, nearly 500 news have been published. In the future, these company or product presentations will be widely reported in the specialized press.

### Axis 3: a club with exclusive advantages

The basic idea of the Exhibitor Club is to provide added-value to its members and to enable them to enter companies that are usually difficult to access all while networking in a friendly way. This concept has been approved by the Exhibitor's Committee of SIAMS and a first event has been organised this spring. Forty participants travelled to Alsace to discover the companies Salm, fifth kitchen manufacturer in Europe and SEW Usocome, a company labeled Factory of the Future. The first one has committed in a strategy of robotisation and digitalization of the production in order to increase the quality of the furniture while the second has worked on the design of the workstations, the digital workflow management, the traceability of products and the integration of robotics. The least one can say is that both companies have left their marks on visitor's mind, as shown by the reaction of the manager of Polydec, Claude Konrad after the visit of SEW: *«It was fascinating. With a highly extensive automatisaton and the complete digitalization of processes, this company has nothing in common with our SMEs. But it would be false to think that we can make benchmarking only with companies similar to ours. Rather, it is good to see that others are better than us.»*

The satisfaction survey carried out by the organisers after this first event reinforces the idea of a second experience. The frequency of these events, annual or semi-annual remains to be defined.

### Axis 4: high value services

From now on SIAMS offers to help the customer to promote their products and services, not only during

### It's hard to believe but the registration to SIAMS 2018 open soon

The fair manager explains: "During the last edition, we had asked our exhibitors to express their wishes regarding their booth in 2018 and had informed them that priority would be given to those completing the survey. The document distributed during the SIAMS as well as the reminder sent with our Newsletter generated a lot of requests.

We deal with them for a few weeks now and can already see that the halls will be quickly full, despite the new regulation aimed at reducing the maximum size of booth after derogation (see above). Based on pre-bookings, 80% of the surfaces are already occupied. Thank you for your trust ! "

However, surfaces are still available where it matters, where nearly 14'000 trade visitors from 25 countries came in 2016 to discover the specialized offering provided by 450 exhibitors, in a friendly and convivial atmosphere.

On-line registration opens June 27, at 8.00 am. If interested, we advise you not to hesitate too long.

the SIAMS but throughout the year through targeted communication services. The manager says: "Our exhibitors have exceptional skills and products. Unfortunately, they are too often totally taken up with the daily life and cannot step back to make their strong points known. With this new service, we are helping them."

### The world of trade fairs is moving

It would be unfortunate to let flag the momentum created by a fair as soon as the doors are closed. It's important to maintain exchanges between participants, partners and organisers longer than the four days of the fair. SIAMS is aware of this. Pierre-Yves Kohler concludes: "We are just at the beginning of the innovations, the only limits are those of our imagination... but we will keep our feet on the ground. We want to be sure that our offering brings ever more our customers. We do not sell square meters, we create and promote meeting and business opportunities for our customers ".

#### FAJI SA

Route de Sorvilier 21  
CH-2735 Bévillard  
T. +41 (0)32 492 70 10  
www.faji.ch

# SIAMS

# Walter Dünner SA

## SWISS TOOLING PRODUCER

### SINCE 1935



CH-2740 Moutier Switzerland Tél: +41 32 312 00 70 Fax: +41 32 312 00 80 E-mail: sales@dunner.ch  
Online shop : www.dunner.ch