

ÉDITORIAL

PAR PIERRE-YVES SCHMID

Les salons toujours plébiscités!

Privés de trop longs mois de leur principale fonction, soit de permettre des échanges professionnels conviviaux et de qualité, les salons peuvent enfin sortir de leur hibernation imposée. D'aucuns prédisaient il y a quelques années leur fin prochaine avec l'utilisation croissante d'internet et des échanges virtuels. Ils se trompaient. Même une parenthèse aussi longue et inattendue que le Covid n'a pas eu raison de ces rassemblements qui font preuve d'une belle résilience. Outre leurs capacités à se réinventer, ils peuvent également pour cela compter sur une grande majorité d'entreprises pour qui ils restent un média de communication privilégié. C'est ce qui ressort d'une analyse réalisée au niveau mondial et d'une enquête que nous avons menée auprès des principaux organisateurs de salons européens, à découvrir dans ce numéro spécial d'Eurotec. Bonne lecture et à l'année prochaine!

Messen sind nach wie vor sehr gefragt!

Nachdem die Messen ihrer wichtigsten Funktion, nämlich der Ermöglichung eines geselligen und qualitativ hochwertigen Austausches von Fachleuten, viel zu lange nicht nachkommen konnten, ist es nun endlich soweit: Der auferlegte Winterschlaf ist vorbei. Angesichts der zunehmenden Nutzung des Internets und des virtuellen Austauschs wurde vor einigen Jahren ihr baldiges Ende vorhergesagt. Diese Prognose erweist sich jedoch als falsch. Selbst ein so lang anhaltendes und unerwartetes Ereignis wie die Coronakrise kann diesen Zusammenkünften nichts anhaben, und es ist erfreulich zu beobachten, dass diese eine bemerkenswerte Widerstandsfähigkeit an den Tag legen. Abgesehen von ihrer Fähigkeit, neue Wege einzuschlagen, können die Messen auch auf die überwiegende Mehrheit der Unternehmen setzen, welche ihr bevorzugtes Kommunikationsmedium um keinen Preis verlieren möchten. Dies geht aus einer weltweit durchgeführten Analyse sowie einer Befragung der wichtigsten europäischen Messeveranstalter hervor, deren Ergebnisse in dieser Eurotec-Sonderausgabe veröffentlicht werden. Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen und freuen uns, Sie auch nächstes Jahr wieder begrüßen zu dürfen!

Trade fairs are always popular

After being deprived for too many months of their main function, i.e. to allow convivial and quality professional exchanges, trade fairs can finally come out of their imposed hibernation. A few years ago, some people predicted that they would soon come to an end with the growing use of the Internet and virtual exchanges. They were wrong. Even a long and unexpected parenthesis like Covid has not been able to get the better of these gatherings, which have shown great resilience. In addition to their ability to reinvent themselves, they can also count on a large majority of companies for whom they remain a privileged communication medium. This is what emerges from an analysis carried out at the global level and from a survey that we conducted among the main European trade fair organisers, which you can find in this special issue of Eurotec.

Enjoy your reading and see you next year!

NUMÉRO SPÉCIAL
SONDERAUSGABE
SPECIAL ISSUE

| NO 439 | 6 / 2021 | WWW.EUROTEC-ONLINE.COM



EPHJ

LE MONDE DE LA
HAUTE PRÉCISION 

20^{ÈME} ÉDITION

14-17 JUIN 2022 - PALEXPO GENÈVE



UN CONTAINER CLÉ EN MAIN

POUR LE TRAITEMENT DES EFFLUENTS

Depuis 1978, NGL est pionnière dans le développement et la fabrication de produits de nettoyage de précision, avec pour objectif d'apporter à ses clients, qualité, fiabilité, expertise tout en réduisant l'impact des procédés de nettoyage au niveau de la sécurité, de la santé et de l'environnement.

FOCUS TRAITEMENT DES EAUX

Parmi les différentes solutions qui s'offrent aux industriels pour réduire leur impact environnemental, le traitement des eaux est l'une des plus pertinentes. Cependant, l'installation d'un système de traitement des eaux doit répondre aux besoins suivants:

- **Performance optimale**
- **Encombrement minimal**
- **Perturbation de la production réduite**

Face à ces défis, les spécialistes de NGL proposent une station de traitement clé en main dans un container de 20 pieds, compre-



nant un réacteur/décanteur, une cuve à boue, un filtre presse et les réactifs permettant l'insolubilisation des polluants et la récupération des boues. De plus, pour éviter toute nuisance, le système est complètement isolé: hors gel, silencieux, programmable: pas de nuisance et flexibilité d'utilisation.

Montée à l'avance, cette station containerisée est installée en quelques heures, posée à même le sol, pour une capacité de 1 à 10 m³/jour.

LA RÉCUPÉRATION? UNE MINE D'OR!

Pour les secteurs qui travaillent les métaux précieux comme l'or, une station d'épuration permet également d'optimiser la récupération de microparticules qui autrement partent aux égouts.

CONCLUSION

- **Faible encombrement**
- **Installation clé en main**
- **Contrôle à distance et automatisme**
- **Procédé de traitement éprouvé**

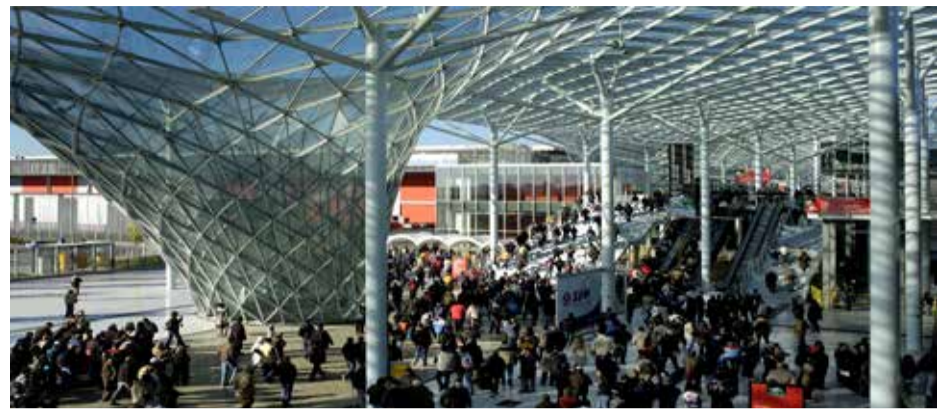
Faites appel à NGL pour vous apporter une solution adaptée.



NGL CLEANING TECHNOLOGY SA - ECOLOGICAL CLEANING SOLUTIONS

CH-1260 NYON // +41 22 365 46 66 // contact@ngl-group.com // www.ngl-group.com





FRANÇAIS

Publication du rapport «Perspectives de relance globale 2021»: la voie de la reprise pour les salons

L'UFI et Explori ont publié fin octobre la troisième partie du rapport Global Recovery Insights 2021, réalisé par Explori, spécialiste de la recherche sur les événements «live» en partenariat avec l'UFI, l'Association mondiale du secteur des expositions et avec le soutien de la SISO, la Société des organisateurs de spectacles indépendants.

Les données récoltées permettent de mettre trois points en évidence: l'optimisme du secteur grâce à une demande d'événements «live» de la part des exposants et des visiteurs, un impact sur les dépenses moins grave que prévu et la primauté de la qualité des visiteurs sur la quantité.

Cette dernière étude de la série Global Recovery Insights, une enquête quantitative mondiale auprès des visiteurs et des exposants de salons professionnels, réalisée au cours de l'été 2021, a recueilli 15'000 réponses en 10 langues, couvrant des salons professionnels dans plus de 30 pays. Le rapport s'est concentré sur cinq thèmes clés qui s'appuient sur les conclusions des études Global Insights précédentes.

L'étude a révélé que la demande émanant des exposants et des visiteurs est revenue à des niveaux pré-pandémiques et qu'il n'y a aucun signe d'un abandon fondamental des salons professionnels en présentiel en tant que canal de communication. Quelque 72 % des visiteurs habituels déclarent vouloir participer à l'avenir à des salons professionnels avec la même fréquence, voire une fréquence accrue. Environ 62 % des exposants font part de la même intention.

L'impact de la pandémie sur les dépenses a été beaucoup moins grave que prévu et 45% des exposants s'attendent à un retour à la normale des bud-

gets dans les 12 mois. Dans les études précédentes, les exposants considéraient le nombre de visiteurs comme facteur décisif d'investissement dans un salon. Cela semble avoir changé, puisque 86% des exposants déclarent aujourd'hui que la qualité des visiteurs a une grande influence sur leur décision, contre 67% qui se basent sur le nombre de visiteurs. Lorsqu'il faut réaliser des économies, les exposants s'appuient sur leurs expériences positives précédentes pour prendre leurs décisions et les salons de qualité semblent peu impactés.

Le face-à-face reste le moyen privilégié pour le réseautage et le ressenti en général

La part de budget que les exposants consacrent au numérique n'est pas très importante, bien que celui-ci soit considéré comme un moyen de tester de nouveaux événements et qu'il ait le potentiel de fournir du contenu et d'élargir son public.

Un nouveau groupe a été interrogé pour la première fois dans cette étude, groupe qui s'est montré étonnamment plus susceptible de passer de la participation numérique à la participation en personne que les visiteurs ou les exposants actuels. Composé de décideurs marketing basés aux États-Unis ou au Royaume-Uni qui ne voyaient pas les salons professionnels comme un outil de marketing avant la pandémie, ce groupe s'attend à ce que les

événements numériques continuent à faire partie de leur mix marketing et a parallèlement l'intention de devenir exposant lors des éditions en live, ce qui suggère que les événements numériques qui ont vu le jour pendant la pandémie ont attiré de nouveaux publics.

Le rapport donne de nombreuses raisons d'être optimiste, notamment en dissipant les doutes sur un éventuel abandon des événements en présentiel et en indiquant quels salons sont susceptibles de rebondir rapidement. «À l'heure où les salons physiques redémarrent dans le monde entier, nous espérons que ces conclusions aideront le secteur à se redresser rapidement et au-delà» a déclaré Kai Hattendorf, directeur de l'UFI.

Sophie Holt, directrice générale d'Explori: «Bien que certains exposants doivent encore faire des économies, le Global Recovery Insights reflète l'optimisme ressenti par le secteur des expositions, selon lequel les événements en direct retrouveront bientôt les niveaux pré-pandémiques. Les coupes budgétaires n'ont pas été aussi dures que prévu en 2020 et les dépenses devraient assez rapidement revenir au niveau de 2019. Les événements de qualité semblent peu impactés et le numérique a ouvert de nouvelles opportunités pour élargir les audiences et convertir les récalcitrants à la puissance du direct!»

EPHJ
LE MONDE DE LA
HAUTE PRÉCISION

14-17 JUIN 2022
PALEXPO GENÈVE

PLUS DE
800*
EXPOSANTS

20'000*
VISITEURS PROFESSIONNELS
*EN 2019

Horlogerie-Joallerie | Microtechniques | MedTech

palexpo | WWW.EPHJ.CH

DEUTSCH

Veröffentlichung des Berichtes «Aussichten auf einen weltweiten Aufschwung 2021»: Auch mit den Messen geht es aufwärts!

Ende Oktober veröffentlichten UFI und Explori den dritten Teil des Berichts Global Recovery Insights 2021, der von Explori, einem Spezialisten für Live-Event-Forschung, in Zusammenarbeit mit UFI, dem Weltverband der Messeindustrie, und mit Unterstützung der SISO (Society of Independent Show Organisers), erstellt wurde.

Anhand der gesammelten Daten sind drei Schwerpunkte klar erkennbar: Optimismus in der Branche, weil sowohl Aussteller als auch Besucher Live-Veranstaltungen verlangen, weniger schwerwiegende finanzielle Auswirkungen als befürchtet und Hauptaugenmerk auf Besucherqualität statt auf Besucherzahl.

Die jüngste Studie der Reihe Global Recovery Insights, eine weltweit im Sommer 2021 durchgeführte quantitative Befragung von Messebesuchern und Ausstellern, umfasst 15 000 Antworten in 10 Sprachen und betrifft Messen in mehr als 30 Ländern. Der Bericht konzentrierte sich auf fünf Schlüsselthe-

men, die sich auf die Schlussfolgerungen früherer Global Insights-Untersuchungen stützen.

Aus der Untersuchung geht hervor, dass die Nachfrage nach physischen Messen seitens Aussteller und Besucher heute ebenso hoch wie vor der Pandemie ist, und dass es keinerlei Anzeichen dafür gibt, dass die Zukunft der Messen als Kommunikationskanal gefährdet ist. Etwa 72 % der Stammesbesucher beabsichtigen, zukünftig ebenso oft wie früher wenn nicht sogar öfter an Messen teilzunehmen. Ca. 62 % der Aussteller machten ähnliche Aussagen. Die finanziellen Auswirkungen der Pandemie waren wesentlich geringer als befürchtet, 45 % der Aus-

steller rechnen damit, dass die entsprechenden Budgets in den nächsten zwölf Monaten wieder ausgeglichen sein werden. Früheren Studien zufolge betrachteten die Aussteller die Zahl der Messebesucher als entscheidenden Faktor, um in eine Messe zu investieren. Diesbezüglich scheint sich etwas geändert zu haben, denn 86 % erklären heute, dass die Besucherqualität für ihre Entscheidung ausschlaggebend ist, während 67 % angaben, die Besucherzahl als Kriterium heranzuziehen. Wenn gespart werden muss, stützen sich die Aussteller auf ihre früheren positiven Erfahrungen, um ihre Entscheidungen zu treffen; aus diesem Grund verzichten Qualitätsmessen kaum Einbußen.

Networking und persönliche Empfindungen: Live-Veranstaltungen werden nach wie vor bevorzugt

Die Aussteller widmen dem digitalen Bereich nur einen geringen Budgetanteil, obwohl er als Möglichkeit betrachtet wird, neue Events zu testen, und potentiell ermöglicht, Inhalte bereitzustellen und das Publikum zu erweitern.

In dieser Studie wurde erstmals eine neue Gruppe befragt, die überraschenderweise noch mehr als die Besucher bzw. aktuellen Aussteller den Übergang von der digitalen zur persönlichen Teilnahme befürwortet. Diese Gruppe setzt sich aus

US-amerikanischen und britischen Entscheidungsträgern des Marketingbereiches zusammen, welche vor der Pandemie Fachmessen nicht als Marketingtool betrachteten; sie gehen nun davon aus, dass digitale Veranstaltungen weiterhin Teil ihrer Marketingstrategie sein werden, und beabsichtigen darüber hinaus, als Aussteller an Live-Veranstaltungen teilzunehmen, was darauf hindeutet, dass die während der Pandemie entstandenen digitalen Veranstaltungen neue Interessenten angesprochen haben.

Der Bericht gibt in vielerlei Hinsicht Anlass zum Optimismus, insbesondere weil klar daraus hervorgeht, dass Präsenzmessen weiterhin gefragt sind, und welche Messen die besten Erfolgchancen haben.

«Wir stellen heute weltweit ein Wiederaufleben der Präsenzmessen fest und hoffen, dass dieser Sektor schnell und dauerhaft wieder auf die Beine kommt» erklärte der Generaldirektor von UFI.

Sophie Holt, die Generaldirektorin von Explori, meinte: «Einige Aussteller sind nach wie vor in einer schwierigen Lage und müssen sparen, aber Global Recovery Insights teilt die optimistische Überzeugung der Messeindustrie: Beide sind davon überzeugt, dass Präsenz-Veranstaltungen bald wieder auf demselben Niveau wie vor der Pandemie stehen werden. Die Budgetkürzungen waren geringer als 2020 angekündigt wurde, und die Ausgaben werden voraussichtlich rasch dem Level von 2019 entsprechen. Die hochwertigen Veranstaltungen scheinen kaum Probleme zu haben, und die Digitaltechnologie hat neue Möglichkeiten geschaffen, um das Publikum zu erweitern und die Skeptiker vom großen Nutzen der Live-Übertragungen zu überzeugen!»

ENGLISH

The Global Recovery Insights 2021 report published: the road to recovery for fairs

UFI and Explori are today releasing the third part of the Global Recovery Insights 2021 report, conducted by live events research specialists, Explori, in partnership with UFI, the Global Association of the Exhibition Industry and supported by SISO, the Society for Independent Show Organizers.

The data collected highlights three points: the optimism of the sector thanks to a demand for "live" events on the part of exhibitors and visitors, a less severe impact on expenditure than expected and the primacy of visitor quality over quantity.

This latest in the Global Recovery Insights series of quantitative global survey of trade show visitors and exhibitors, carried out in the summer of 2021, collectively gained 15,000 responses in 10 languages, representing trade show participation in over 30 countries. The report focused on five key themes which build on, and can be compared with, the findings of previous Global Insights studies.

The study found that demand has returned to pre-pandemic levels for both exhibitors and visitors, with no signs of a fundamental shift away from in-person trade shows as a channel. 72% of existing visitors say they plan to attend trade shows with the same or increased frequency in future, with 62% of exhibitors reporting the same intention.

The impact of the pandemic on spend has been far less severe than feared and 45% of exhibitors expecting budgets to return to normal within 12 months. In previous studies, exhibitors have used

visitor numbers as a deciding factor, but this appears to have shifted with 86% of exhibitors stating visitor quality is a large influence on their decision to invest in a show against 67% citing visitor numbers. Where exhibitors are looking to make savings, high quality shows appear protected, with exhibitors using their previous positive experiences to inform their decisions.

Face-to-face remains the preferred channel for networking and overall experience.

Exhibitors are not diverting significant percentages of the budget to digital, although it is seen as a way to test new events and has the potential to deliver content and widen audiences.

A new group was surveyed for the first time in this research which was strikingly more likely to convert from digital participation to in-person participation than either current visitors or exhibitors. Made up of senior marketing decision makers based in the US or UK who had not used trade shows as a marketing channel prior to the pandemic, this group expect digital events to remain part of their marketing mix, and intend to become exhibitors at the live editions,

suggesting that the digital events that arose during the pandemic have attracted new audiences.

The report gives plenty of reasons for optimism, including quelling doubts about a possible shift away from live events and indicating which shows are likely to bounce back quickly.

«At a time where physical trade shows are restarting around the world, we hope that these findings will help the industry to a fast recovery and beyond.» said Kai Hattendorf, UFI CEO.

Sophie Holt, Managing Director, Explori added: «Whilst the need for some exhibitors to make savings remains, the Global Recovery Insights reflects the optimism felt by the exhibition industry, that live events will soon return to pre-pandemic levels. Budget cuts have not been as harsh as predicted in 2020 and spend is expected to return to 2019 levels within an average show cycle. Quality shows are likely to be protected and digital has opened up new opportunities to widen audiences and convert naysayers to the power of live!»

LECUREUX

eScrew

Coffret de commande compatible avec toute la gamme des tournevis Lecureux

Steuergerät für die komplette Palette Lecureux Schraubenzieher

LECUREUX SA CH-2503 Biel Bienne – www.lecureux.ch

LE RDV GRAND SUD DE L'INDUSTRIE 4.0



SEPAG



Rist



en partenariat
avec
DIGITAL
LEAGUE



Drôme
Digital
Days



3 JOURS + 3 ÉVÉNEMENTS
= 360° D'EXCELLENCE.

Nouveau
palais des expositions
«Jacques Chirac» Valence



RSD³ 2022, retour du salon en présentiel !

22-23-24 mars 2022



SOUS TRAITANCE INDUSTRIELLE
ÉQUIPEMENTS - PROCESS AGROALIMENTAIRE
SOLUTIONS NUMÉRIQUES

RESTEZ CONNECTÉS TOUTE L'ANNÉE

+ D'INFOS : RSD3.FR

#RSD³

Un événement



MWPROGRAMMATIONS SA
LA COMPÉTENCE CNC À VOTRE SERVICE

DESIGNER

3D modelling Software

ALPHACAM

CAD/CAM Software

NCSIMUL

CNC Simulation Software

MW-DNC

Transfert and management

MW Programmation SA

2735 Malleray

sales@mwprog.ch

www.mwprog.ch

SOLUTIONS MICROTECHNIQUES SUR MESURE

130 ans de rigueur et de précision
*donnent des résultats
incomparables.*



ISO 13485:2016

Piguet Frères SA
Le Rocher 8
1348 Le Brassus
Switzerland

Tel. +41 (0)21 845 10 00
Fax +41 (0)21 845 10 09

info@piguet-freres.ch
www.piguet-freres.ch

PIGUET
FRÈRES

1 Pour remédier à la longue absence de salons en présentiel, plusieurs organisateurs se sont tournés vers des événements digitaux. Si tel est votre cas, quel bilan en tirez-vous? A contrario, quelles sont les raisons qui vous ont poussés à ne pas vous lancer dans une telle démarche?

2 Le concept de salons hybrides, alliant stands traditionnels et manifestations virtuelles, a fait une percée remarquable dès la fin des restrictions de rassemblement. Pensez-vous que ce type d'événements sera encore plébiscité à l'avenir? Quels en sont les avantages et les inconvénients?

3 Véritables moteurs de l'industrie, les salons sont toujours autant appréciés, tant des exposants que des visiteurs. Comment peuvent-ils ou doivent-ils évoluer pour continuer à rassembler annuellement des centaines de milliers de visiteurs à travers le monde?

4 Allez-vous amener des innovations lors de votre prochaine manifestation? Sur quels points?

1 Angesichts der monatelangen Unmöglichkeit, Messen in der üblichen Form zu organisieren, beschlossen einige Veranstalter, mit virtuellen Events Abhilfe zu schaffen. Sollten Sie zu diesen Veranstaltern gehören, welche Bilanz ziehen Sie aus dieser Erfahrung? Wenn nicht, was hat Sie davon abgehalten?

2 Das Konzept der Hybridmessen, bei dem herkömmliche Stände und virtuelle Veranstaltungen kombiniert werden, erfreut sich seit dem Ende der Versammlungsbeschränkungen großer Beliebtheit. Denken Sie, dass diese Veranstaltungsform Zukunft hat? Was sind die Vor- und Nachteile dieser Lösung?

3 Messen sind bekanntlich die treibende Kraft der Industrie und sowohl bei Ausstellern als auch bei den Besuchern nach wie vor sehr beliebt. Wie können oder sollten sie sich weiterentwickeln, um auch in Zukunft hunderttausende Besucher aus der ganzen Welt zusammenzubringen?

4 Werden Sie bei der nächsten Veranstaltung Innovationen präsentieren? In welchen Bereichen?

1 To remedy the long absence of face-to-face trade fairs, several organisers have turned to digital events. If this is the case for you, what is your experience? On the other hand, what are the reasons why you have not taken this approach?

2 The concept of hybrid trade fairs, combining traditional stands and virtual events, has made a noticeable breakthrough since the end of the gathering restrictions. Do you think that this type of event will continue to be popular in the future? What are the advantages and disadvantages?

3 Trade shows are the lifeblood of the industry and are still very popular with exhibitors and visitors alike. How can or should they evolve to continue to attract hundreds of thousands of visitors each year from around the world?

4 Will you bring any innovations to your next event? On what points?

AMB, Stuttgart

13-17 | 09 | 2022

www.amb-messe.de



1 Le Corona virus a très fortement accéléré le thème de la numérisation et stimulé les effets d'apprentissage. Pour le Forum technologique AMB 2020, les visiteurs professionnels ont pu par exemple choisir des présentations traitant différents thèmes, découvrir les innovations des exposants sous la forme de «table top» et se voir dans la zone de rencontre pour des échanges personnels, après s'être préalablement organisés et mis en réseau numériquement. Ensuite, les présentations et le contenu vidéo sélectionné étaient disponibles en ligne à la demande pour tous ceux qui ne pouvaient pas être présents sur place ou qui souhaitaient revoir les présentations. Pour les participants eux-mêmes, la plateforme numérique de mise en relation était disponible plus longtemps pour le suivi et la poursuite du réseautage.

2 Les salons deviendront certainement plus hybrides. Nous devons apporter des compléments numériques significatifs à nos événements. Toutefois, cette démarche doit être envisagée au cas par cas et peut aller des webinaires aux offres de mise en relation en passant par un «jumeau numérique».

3 Un salon dit virtuel ne peut remplacer une réunion physique, comme l'ont prouvé ces derniers mois. Des offres numériques appropriées constituent un bon complément, tant pour le lancement que pour le suivi d'un salon.

4 Ces éléments et d'autres ajouts numériques joueront, le cas échéant, un rôle dans nombre de nos salons industriels à l'avenir.

1 Corona hat das Thema Digitalisierung extrem beschleunigt und die Lerneffekte vorangetrieben. Für das AMB Technologieforum 2020 konnten die Fachbesucher beispielsweise aus Vorträgen zu verschiedenen Themenslots wählen, sich Neuheiten an den Table Tops der Aussteller präsentieren lassen und sich in der Matchmaking Area für den persönlichen Austausch treffen, nachdem sich hierzu Vorab digital verabredet und vernetzt wurde. Im Nachgang standen die Präsentationen und ausgewählte Video-Inhalte online on-demand zur Verfügung, für alle, die nicht vor Ort dabei sein konnten oder die sich Vorträge noch einmal ansehen wollten. Für die Teilnehmer selbst stand die digitale Matchmaking-Plattform für die Nachbereitung und das weitere Netzwerken noch länger zur Verfügung.

2 Messen werden sicherlich hybrider werden. Wir müssen sinnvolle digitale Ergänzungen an unsere Veranstaltungen andocken. Dies ist aber sehr veranstaltungsindividuell zu betrachten und kann von Webinaren über Matchmaking-Angebote bis hin zum digitalen Zwilling reichen.

3 Eine sogenannte virtuelle Messe kann nicht die physische Begegnung ersetzen, das hat die zurückliegenden Zeit bewiesen. Passende digitale Angebote sind eine gute Ergänzung, sowohl in der Anbahnung als auch im Nachgang einer Messe.

4 Diese und weitere digitale Ergänzungen werden, wo passend, in Zukunft bei vielen unseren Industriemessen veranstaltungsbegleitend eine Rolle spielen.

1 The Corona Virus accelerated the theme of digitalisation and stimulated learning effects. For the AMB 2020 Technology Forum, for example, trade visitors were able to select presentations on various topics, experience exhibitors' innovations in the form of table tops, and meet in the meeting area for personal discussions, after having organised and networked digitally in advance. Afterwards, the presentations and selected video content were available online on demand for all those who could not be present on site or who wished to review the presentations. For the participants themselves, the digital networking platform was available longer for follow-up and further networking.

2 Fairs will certainly become more hybrid. We need to provide meaningful digital complements to our events. However, this has to be considered on a case-by-case basis and can range from webinars to matchmaking offers to a 'digital twin'.

3 A so-called virtual trade fair cannot replace a physical meeting, as the last few months have shown. Appropriate digital offerings are a good complement, both for the launch and for the follow-up of a trade fair.

4 These and other digital additions will play a role in many of our industrial exhibitions in the future.



Biemh, Bilbao

13-17 | 06 | 2022

www.biemh.bilbaoexhibitioncentre.com



1 Il était vital de développer des expériences numériques au plus fort de la pandémie, prouvant que nous sommes flexibles, engagés et proches de la société. Les événements hybrides virtuels/en face-à-face, le streaming en direct, les webinaires, le réseautage en ligne et les présentations dans les annuaires en ligne nous ont permis de toucher un large éventail de personnes, de les aider à se connecter et à surmonter les restrictions de mobilité nationales et internationales.

2 C'est un processus de transformation et d'adaptation aux circonstances. Nous ne devons cependant pas oublier que les événements en présentiel sont la pierre angulaire de notre travail et que nous devons nous efforcer de les ramener. La demande d'interaction en face-à-face a été très forte ces derniers mois. Des relations professionnelles et personnelles de qualité s'établissent lors des salons professionnels, et leur environnement dynamique est impossible à reproduire en ligne. Certaines ressources technologiques sont un excellent complément nous permettant d'atteindre un public plus large. Mais en aucun cas, elles ne remplacent les événements en présentiel.

3 L'industrie est ambitieuse et innovante et travaille à l'échelle mondiale, ce qui signifie qu'il est essentiel pour les entreprises industrielles, de prendre soin de leurs réseaux et de leurs alliances, de présenter et d'accéder aux dernières technologies, produits et services, et de disposer de lieux de rencontre de qualité. Dès que les lumières s'allument dans le hall d'exposition, tout un système conçu pour générer de nouvelles opportunités et favoriser la «business intelligence» prend vie, offrant de nouveaux espaces et outils qui encouragent l'interaction avec d'autres professionnels stratégiques. Après plusieurs mois de quasi-absence d'événements en présentiel, +Industry 2021 s'est tenu du 26 au 28 octobre au parc des expositions de Bilbao. Ce fut un succès avec 10'332 visiteurs professionnels de 35 pays, 663 exposants et 60 conférenciers experts d'Espagne et de l'étranger.

4 Chez BEC, nous travaillons pour que la nouvelle économie et la nouvelle industrie se transforment en opportunités. Nous nous efforçons d'inclure tous les agents de cet écosystème qui nous fera évoluer vers une société plus verte et plus numérique, et de les réunir en un seul lieu afin qu'ils puissent interagir et obtenir les meilleurs résultats possibles. Notre objectif est maintenant d'organiser et d'attirer des événements pour s'adapter à cette nouvelle réalité; nous voulons inclure de nouveaux événements et opportunités, à côté de ceux qui existent déjà. Nous travaillons déjà concrètement sur des projets très intéressants que nous lancerons dans les prochains mois. Nous continuerons à innover, car c'est ce que le secteur des salons professionnels fait le mieux. Nous sommes un lieu d'innovation et nous devons donc être ouverts au changement et rester proactifs pour faire face aux évolutions du marché mondial, pour créer de la valeur avec de nouvelles idées. L'un des points forts de notre calendrier l'année prochaine est BIEMH, la Biennale internationale de la machine-outil, l'un de nos salons les plus innovants.

1 Als die Pandemie ihren Höhepunkt erreichte, war es geradezu lebenswichtig, digitale Lösungen zu entwickeln, um unsere Flexibilität, unser Engagement sowie unser Vermögen unter Beweis zu stellen. Mit Hybridmessen, Live-Streamings, Webinaren, Online-Networking und Produktpräsentationen in Online-Verzeichnissen ist es uns gelungen, ein breites Spektrum von Menschen zu erreichen und ihnen zu helfen, trotz der Reiseeinschränkungen im In- und Ausland Kontakte zu knüpfen.

2 Insgesamt stehen wir vor der großen Aufgabe, uns und die Gesellschaft zu verändern und an die neuen Gegebenheiten anzupassen. Dennoch dürfen wir nicht

vergessen, dass Präsenzveranstaltungen der Grundpfeiler unserer Branche sind, und dass wir alles in unserer Macht Stehende tun müssen, damit sie wieder stattfinden können. In den vergangenen Monaten wurde der Ruf nach Präsenzveranstaltungen immer lauter, denn unsere Kunden benötigen persönliche Kontakte. Sowohl geschäftliche als auch persönliche Beziehungen entstehen im Rahmen der Fachmessen, deren dynamisches Ambiente keinesfalls online gewährleistet werden kann. Einige technologische Ressourcen sind eine hervorragende Ergänzung, die es uns ermöglicht, ein breiteres Publikum zu erreichen. Sie sind aber keinesfalls ein Ersatz für Präsenzveranstaltungen.

3 Die Industrie hat ehrgeizige Ziele, fördert Innovationen und ist auf der ganzen Welt tätig; das bedeutet, dass es für Industrieunternehmen unerlässlich ist, ihre Netzwerke und Partnerschaften zu pflegen, die neuesten Technologien, Produkte und Dienstleistungen vorzustellen und auf diese zurückgreifen zu können, sowie über hochwertige Messestandorte zu verfügen. Sobald die Messehalle hell erleuchtet ist, erwacht ein komplexes System zum Leben, das darauf ausgerichtet ist, neue Geschäftsmöglichkeiten zu schaffen und die «Business intelligence» zu fördern; gut ausgestattete Messestandorte bieten heute Räumlichkeiten und Tools, die den Austausch mit anderen strategischen Fachleuten fördern. Nachdem monatelang so gut wie keine Präsenzveranstaltungen stattfinden konnten, wurde die Messe +Industry 2021 vom 26. bis 28. Oktober 2021 auf dem Messegelände in Bilbao abgehalten. Mit insgesamt 10 332 Fachbesuchern aus 35 Ländern, 663 Ausstellern und 60 Fachreferenten aus Spanien und dem Ausland wurde die Veranstaltung den hohen Erwartungen absolut gerecht.

4 Bei BEC wird daran gearbeitet, dass die neue Wirtschaft und die neue Industrie viel zu bieten haben. Wir sind bestrebt, alle Entscheidungsträger dieses «Ökosystems» einzubeziehen, das die Entwicklung einer umweltfreundlicheren und zunehmend digital ausgerichteten Gesellschaft begünstigt, und ein Treffen zu organisieren, damit sie zusammenarbeiten und bestmögliche Ergebnisse erzielen können. Unser Ziel ist heute, Veranstaltungen ins Leben zu rufen, um uns an die gegenwärtige neue Realität anzupassen; zusätzlich zu den bereits bestehenden Events und Gelegenheiten möchten wir auch neue Möglichkeiten anbieten. Wir arbeiten bereits an sehr interessanten Projekten, die wir in den kommenden Monaten starten werden. Außerdem werden wir weiterhin in jeder Hinsicht innovieren, denn dazu sind Fachmessen da. Wir sind ein Ort der Innovation, daher müssen wir offen für Veränderungen sein und den Entwicklungen des globalen Marktes proaktiv begegnen, um mit neuen Ideen eine Wertschöpfung zu erzielen. Die BIEMH (Internationale Werkzeugmaschinen-Biennale) ist eine unserer innovativsten Messen und gehört zu den Höhepunkten des Veranstaltungskalenders 2022.

1 It was vital for us to develop digital experiences at the height of the pandemic, proving that we are flexible, committed and close to society. Hybrid virtual/face-to-face events, live streaming, webinars, online networking and product presentations in online directories enabled us to reach a wide range of people and help them connect and overcome national and international mobility restrictions.


2 It has been a process of transformation and adaptation to the circumstances. We must not forget, though, that in-person events are the cornerstone of our work and we should work to bring them back. There has been a great demand for in-person interaction over the past few months – our clients need direct contact. Quality professional and personal relationships are established at trade shows, and their dynamic environment is impossible to reproduce online. Some techno-

logical resources will be an excellent complement to our traditional events as will enable us to reach further and a wider audience. But in no case do they replace in-person events.

3 Industry is ambitious and innovative, and works on a global level, which means that for industrial businesses it is essential to look after their networks and alliances, showcase and access the latest technology, products and services, and have high-quality places to meet. As soon as the lights are switched on in the exhibition hall, a whole system designed to generate new opportunities and foster «business intelligence» comes to life, offering new spaces and tools that encourage interaction with other strategic professionals. After many months of hardly any in-person events, +Industry 2021 was held on 26-28 October at Bilbao Exhibition Centre. As expected, it proved to be a very successful event, with a total of 10,332 professional visitors from 35 countries, 663 exhibitors and 60 expert speakers from Spain and abroad.

4 At BEC we work so that the new economy and the new industry turn into opportunities. We work to include all the agents in this ecosystem that will move us towards a greener and more digitalised society, and bring them together in one place so that they can interact and get the best results possible. Our goal now is to organise and attract events to adapt to this new reality, which is the present; we want to include new events and opportunities, alongside the existing ones. We are already working specifically on some very interesting projects which we will launch over the next few months, And we will continue to innovate, in the broadest sense of the word, because that is what the trade show sector does best. We are a place for innovation and therefore we must be open to change and remain proactive to face the changes in the global market, to create value with new ideas. One of the highlights of our calendar of events next year is BIEMH, the International Machine Tool Biennial Exhibition, which is one of our most innovative fairs.





More? Scan me!

DunnnAir

made by

DUNNER

www.dunner.ch sales@gunner.ch

EPHJ, Genève

14-17 | 06 | 2022

www.ephj.ch



1 Il n'y a qu'à lire les commentaires des participants à l'édition 2021 d'EPHJ sur les réseaux sociaux ou dans notre enquête de satisfaction pour comprendre pourquoi nous avons eu raison de nous battre avec les exposants pour que cet événement ait réellement lieu en septembre. Rien ne peut remplacer le contact humain. La convivialité ne peut pas être digitale. Or, c'est le point fort du Salon EPHJ avec notre capacité à générer des affaires.

2 La dimension «virtuelle» accompagne EPHJ depuis plusieurs années. Nous n'avons pas attendu la crise pour cela car nous voulons mettre en avant les savoir-faire et les innovations des exposants toute l'année auprès des 40'000 acteurs de notre communauté internationale de la haute-précision. C'est le meilleur moyen pour braquer les projecteurs sur ces acteurs tout en faisant monter la pression avant de se retrouver ensemble lors de chaque édition. Etre hybride, c'est utiliser intelligemment l'ADN de notre événement pour maintenir une attention et une information permanente sur les réseaux.

3 L'attrait des salons professionnels ne se dément pas et la crise a souligné à quel point ils pouvaient nous manquer. Le virtuel ne remplacera jamais le réel. Ils fédèrent une communauté captive que nous devons faire vivre numériquement toute l'année. C'est le véritable challenge des salons : exister de manière utile et pertinente au-delà de la durée de l'événement pour «nourrir» une communauté gourmande d'informations.

4 EPHJ à l'ambition de devenir un Hub de communication pour donner les moyens à toutes ces entreprises de la haute-précision de faire connaître et de valoriser aux yeux du monde leurs talents et leurs compétences. L'innovation d'un salon professionnel doit avant tout servir l'intérêt commercial de ses exposants. Le reste, c'est du goodwill utilisé à bon escient !

1 Es genügt, die Kommentare der Teilnehmer an der diesjährigen EPHJ auf den Social Media oder unserer Zufriedenheitsumfrage zu lesen, um zu verstehen, dass die Entscheidung, gemeinsam mit den Ausstellern für das Zustandekommen dieses Events im September zu kämpfen, richtig war. Menschliche Kontakte können durch nichts ersetzt werden. Geselligkeit kann mit digitalen Mitteln nicht erreicht werden. Aber eben diese Geselligkeit sowie unsere Kapazität, Geschäftsverbindungen zu generieren, sind die Stärken der EPHJ-Messe.

2 Seit mehreren Jahren ist die «virtuelle» Dimension ein fester Bestandteil der EPHJ. Wir haben uns bereits vor der Krise mit diesem Thema auseinandergesetzt, weil wir die 40 000 Akteure unserer internationalen Gemeinschaft der Hochpräzisionsbranche das ganze Jahr bezüglich Know-how und Innovationen unserer Aussteller informieren möchten. Die digitale Kommunikation eignet sich hervorragend, um diese Akteure ins Rampenlicht zu rücken und die Vorfreude auf die jeweilige bevorstehende Messe zu erhöhen. Bei Hybridlösungen wird die Kernsubstanz unseres Events klug eingesetzt: Wir versorgen das Publikum ständig mit Informationen, um seine Aufmerksamkeit aufrechtzuerhalten.

3 Fachmessen stehen nach wie vor hoch im Kurs, und seit der Krise ist uns klar geworden, wie sehr sie uns fehlen können. Die virtuelle Kommunikation wird niemals ein Ersatz für reale Kommunikation sein. Dank der Fachmessen entsteht eine Gemeinschaft, die wir das ganze Jahr über digital begleiten. Messen müssen sich einer großen Herausforderung stellen, denn nach Ende der diversen Veranstaltungen liegt es an ihnen, dem großen Informationsbedarf der Kunden zu genügen.

4 EPHJ hat die Absicht, ein Kommunikationshub aufzubauen, um den Unternehmen der Hochpräzisionsbranche die Möglichkeit zu geben, ihre

Kompetenzen weltweit zur Geltung zu bringen. Bei einer Fachmesse müssen Innovationen in erster Linie dem Geschäftsinteresse der Aussteller dienen. Der Rest ist Sache von sinnvoll eingesetztem Goodwill!

1 You only have to read the comments of the participants of the 2021 edition of EPHJ on social networks or in our satisfaction survey to understand why we were right to fight with the exhibitors to really hold this event in September. Nothing can replace human contact. Conviviality cannot be digital. And yet, this is the strong point of the EPHJ show, along with our ability to generate business.

2 The "virtual" dimension has been part of EPHJ for several years. We didn't wait for the crisis to happen because we want to highlight the know-how and innovations of the exhibitors all year round to the 40,000 members of our international high-precision community. This is the best way to put the spotlight on these players while building up the pressure before

coming together at each edition. Being hybrid means using the DNA of our event intelligently to maintain a permanent attention and information on the networks.

3 The appeal of trade fairs is undiminished and the crisis has underlined the extent to which they can be missed. The virtual will never replace the real. They federate a captive community that we must keep alive digitally all year round. This is the real challenge of trade shows: to exist in a useful and relevant way beyond the duration of the event in order to "feed" a community that is hungry for information.

4 EPHJ's ambition is to become a communication hub to give all these high-precision companies the means to make their talents and skills known and valued in the eyes of the world. The innovation of a trade show must above all serve the commercial interest of its exhibitors. The rest is just goodwill put to good use!



GrindTec, Augsburg

15-18 | 03 | 2022

www.grindtec.de



1 Notre portefeuille de salons comprend, outre les salons professionnels classiques dans le secteur industriel comme GrindTec - Salon international de la rectification -, des salons grand public et des événements spéciaux. Des manifestations de cette ampleur ne peuvent pas être remplacées par des événements virtuels. Mais ces derniers peuvent être utilisés pour faire la promotion d'événements réels. Nous avons ainsi présenté, en collaboration avec la FDPW (Association professionnelle des mécaniciens d'outils de précision), le nouveau concept GrindTec «Von Machern für Macher!» (www.grindtec.de) le 10 juin en streaming sur YouTube. L'écho a été extrêmement positif et suite à cela, plus de 50 entreprises ont décidé de participer à GrindTec.

2 D'après notre expérience, ces formes d'événements sont bien adaptées pour offrir une alternative à la visite effective du salon en ces temps où les restrictions de déplacement demeurent. Il s'agit peut-être d'une solution acceptable pour ceux qui ne peuvent se rendre sur place. Mais un substitut ne remplace pas l'original. Il est indispensable de voir le produit, de le «comprendre» au sens propre du terme, surtout dans le secteur des biens d'investissement. Notre expérience confirme que les rencontres en face-à-face et toutes les interactions liées à la visite d'un salon ne pourront jamais être remplacées sans dommages.

3 Si nous nous concentrons sur l'Allemagne, premier pays en termes de salons, nous constatons une tendance claire : les salons doivent être adaptés aux besoins de l'offre et de la demande. Les organisateurs qui parviennent à mettre en place une plate-forme où

toute une branche se rencontre et où la plupart des exposants sont intéressants pour les visiteurs professionnels - et inversement - verront leur salon perdurer. Cela signifie aussi que les formats plus petits mais très spécialisés ont un avantage sur les manifestations multibranches gigantesques et difficiles à gérer.

4 Nous attendons une série d'innovations lors de GrindTec 2022, car quatre ans se seront écoulés depuis la dernière édition. La crise du Corona a clairement montré, notamment au secteur de l'affûtage d'outils, que la numérisation, la mise en réseau et l'automatisation sont indispensables. Actuellement, de nombreux nouveaux modèles d'entreprise voient le jour et présentent un énorme potentiel économique. Créer de la valeur ajoutée dans la technique de production, simultanément en différents endroits du monde, n'est possible qu'avec une économie moderne en réseau. Les fabricants de machines et de systèmes périphériques, de techniques de process et d'outils ont développé des réponses à ce sujet qu'ils présenteront sur place.!

1 Zu unserem Messeportfolio zählen neben klassischen Fachmessen im Industriesektor wie die GrindTec - Internationale Fachmesse für Schleiftechnik - auch Verbrauchermessen und Special Interest-Veranstaltungen. Veranstaltungen dieser Größenordnung können auch nicht annähernd durch virtuelle Events ersetzt werden. Aber man kann virtuelle Events nutzen, um auf diesem Weg für die reale Veranstaltung zu werben. Und so haben wir gemeinsam mit dem unserem Fachlichen Träger FDPW das

neue GrindTec-Konzept «Von Machern für Macher!» (www.grindtec.de) am 10. Juni in einer über YouTube gestreamten Präsentation vorgestellt. Die Resonanz war extrem positiv – über 50 Unternehmen hatten sich im Anschluss zur Teilnahme an der GrindTec entschlossen.

2 Nach unserer Erfahrung sind diese Veranstaltungsformen gut geeignet, in diesen Zeiten, in denen es immer noch Einschränkungen in der Reisefreiheit gibt, einen Ersatz für den tatsächlichen Messebesuch zu bieten. Für jemanden, der aus den genannten Gründen nicht vor Ort sein kann, mag das vielleicht eine akzeptable Lösung sein. Aber ein Ersatz ist eben nicht das Original. Aber vor allem im Investitionsgüterbereich ist es unabdingbar, das Produkt selbst zu sehen, im wahrsten Sinne des Wortes zu «begreifen». Nach unseren Erfahrungen sind wir mehr denn je davon überzeugt, dass die persönliche Begegnung zwischen zwei Menschen auf einer Messe und sämtliche Interaktionen im Zusammenhang mit dem Aufenthalt auf einer Messe sich niemals ohne massive Einbußen ersetzen lassen.

3 Wenn wir den Fokus auf Deutschland, das Meseland Nr. 1 weltweit legen, dann sehen wir unter anderem einen klaren Trend: Messe müssen exakt auf die Bedürfnisse von Angebot und Nachfrage zugeschnitten sein. Nur wenn es gelingt, ein Plattform zu etablieren, auf der sich eine Branche trifft, auf der für die Fachbesucher die allermeisten Aussteller interessant sind – und umgekehrt, dessen Messe wird auch künftig funktionieren. Das heißt aber auch, die kleineren aber hoch spezialisierten Formate sind im

Vorteil gegenüber der riesigen, unüberschaubaren Mehrbranchenveranstaltungen.

4 Auf der kommenden GrindTec 2022 erwarten wir eine ganze Reihe von Innovationen, immerhin sind dann seit der letzten Veranstaltung bereits vier Jahre vergangen. Die Coronakrise hat nicht nur der Werkzeugschleifbranche deutlich aufgezeigt, dass Digitalisierung, Vernetzung und Automatisierung unverzichtbar sind. Aktuell entstehen viele neue Geschäftsmodelle, die enormes wirtschaftliches Potential haben. Wertschöpfung in der Produktionstechnik zeitgleich an verschiedenen Orten der Welt zu betreiben, ist nur mit einer modernen Netzwerkwirtschaft möglich. Die Hersteller von Maschinen und Peripheriesystemen, von Prozess- und Werkzeugtechnik haben dazu Antworten entwickelt, die sie vor Ort live präsentieren werden.

1 In addition to the classic industrial trade fairs such as GrindTec - International Grinding Fair -, our trade fair portfolio also includes trade fairs for the general public and special events. Events of this magnitude cannot be replaced in any way by virtual events. On the other hand, virtual events can be used to promote the real event. For example, together with our professional support FDPW (Professional Association of Precision Tool Mechanics) we presented the new GrindTec concept "Von Machern für Macher!" (www.grindtec.de) on 10 June in a presentation that was streamed on YouTube. The response was extremely positive - as a result, over 50 companies decided to participate in GrindTec. Second exam-

ple: For interlift, the world's leading trade fair for lift technology, we developed the "Lift Experts' Day", a one-day event with the industry's leading experts, which was followed via YouTube by more than 500 lift specialists worldwide.

2 In our experience, these forms of events are well suited to providing an alternative to actually visiting the show at a time when travel restrictions still exist. For someone who is unable to attend for these reasons, this may be an acceptable solution. But a substitute does not replace the original. It is essential to see the product itself, to "understand" it in the true sense of the word, especially in the capital goods sector. Our experience reinforces our conviction that the face-to-face meeting between two people at a trade fair and all the interactions associated with a trade fair visit can never be replaced without significant loss.

3 If we focus on Germany, the world's leading trade fair country, we can see a clear trend: trade fairs must be exactly tailored to the needs of supply and demand. Only those who succeed in establishing a platform where an industry meets and where most of the exhibitors are interesting to trade visitors - and vice versa - will see their fair continue to function in the future. But it also means that smaller but highly specialised formats have an advantage over huge and difficult-to-manage multi-branch events like Hannover Messe.

4 At the next GrindTec 2022, we are expecting a whole series of innovations, as four years will have passed since the last edition. The Corona crisis has made it clear to the tool grinding industry, but not only to this industry, that digitalisation, networking and automation are indispensable. At present, many new business models are emerging which have

enormous economic potential. Creating added value in production technology simultaneously in different parts of the world is only possible with a modern networked economy. Manufacturers of machines and

peripheral systems, process technology and tools have developed answers to this question, which they will present live on site.



MedtecLive & T4M, Nürnberg

03-05 | 05 | 2022

www.medteclive.com.com



1 MedtecLIVE a été le premier événement majeur de la NürnbergMesse à être lancé sous une forme uniquement virtuelle en 2020. Choisir cette voie s'est révélé juste et important. Nous avons beaucoup appris et avons pu offrir à nos exposants et visiteurs une alternative fonctionnelle au mode présentiel dans une période difficile. Cet outil a été bien utilisé et très bien accueilli. Mais il est clair également que les salons vivent de contacts et de découvertes non planifiés et fortuits. Un concept numérique seul ne peut pas offrir tout cela. Mais il reste un complément, j'en suis sûr.

2 Si l'heure est aux concepts hybrides, c'est d'une part parce que les solutions numériques de mise en relation, par exemple, ont réellement fait leurs preuves. C'est évidemment aussi parce que les voyages d'affaires intercontinentaux sont encore limités. Pour le visiteur, il y a un attrait à rencontrer des participants internationaux, au moins virtuellement. Du point de vue de l'organisateur, je préfère bien sûr un public international coloré dans un hall d'exposition plein. D'ailleurs, cela se reflète également dans le secteur : pour beaucoup, le salon est synonyme de présence et d'échange direct et personnel. Les concepts hybrides n'ont donc qu'une portée limitée.

3 C'est bien de cela dont il s'agit : le rassemblement de personnes du monde entier, la coopération internationale, l'innovation transfrontalière et les nouvelles relations commerciales. À mon avis, les réunions en face à face sont essentielles pour cela et ne peuvent être que partiellement remplacées par le numérique. Bien sûr, chaque organisateur doit réfléchir pour son propre groupe cible au format qui convient à son secteur. La NürnbergMesse suit depuis des années la voie de la multiplication des événements à succès dans le monde entier. C'est ainsi que nous créons des rencontres en face à face lors d'événements reconnus dans de nombreuses régions du monde. Si nous continuons à combiner intelligemment cela avec l'expérience de la numérisation, j'envisage l'avenir de manière positive.

4 Bien sûr, c'est la tâche de MedtecLIVE et T4M. L'intelligence artificielle et la robotique connaissent un essor considérable, mais le thème de la durabilité gagne également en importance. Avec nos partenaires, nous sommes en train de mettre sur pied un programme passionnant. Et nos exposants vous feront découvrir des technologies médicales innovantes.

1 Die MedtecLIVE war die erste große Veranstaltung der NürnbergMesse, die schon in 2020 als rein virtuelle Veranstaltung an den Start gegangen ist. Diesen Weg zu beschreiten war richtig und wichtig. Wir haben viel gelernt, konnten unseren Ausstellern und Besuchern in einer schwierigen Zeit eine funktionierende Alternative zur Präsenz anbieten. Das wurde gut genutzt und kam auch sehr gut an. Aber klar ist auch, dass Messe von ungeplanten und zufälligen Kontakten und Entdeckungen lebt. Alles das kann ein digitales Konzept allein nicht bieten. Es bleibt aber als Ergänzung, da bin ich mir sicher.

2 Dass gerade jetzt die Zeit der hybriden Konzepte ist, liegt einerseits daran, dass sich digitale Lösungen etwa zum Matchmaking wirklich bewährt haben. Es liegt aber natürlich auch daran, dass der interkontinentale Geschäftsreiseverkehr immer noch eingeschränkt ist. Für den Besucher hat es daher Charme, internationale Teilnehmer zumindest virtuell zu treffen. Aus der Sicht des Veranstalters ist mir natürlich ein buntes internationales Publikum in einer vollen Messehalle lieber. Das spiegelt uns übrigens auch die Industrie wider: Messe heißt für viele Präsenz und direkter, persönlicher Austausch. Da tragen dann auch hybride Konzepte nur ein Stück weit.

3 Genau darum geht es: Menschen aus der ganzen Welt zusammenbringen, internationale Kooperationen, grenzüberschreitende Innovationen und neue Handelsbeziehungen. Meine Meinung ist, dass persönliche Treffen dazu unerlässlich sind und nur teilweise digital ersetzt werden können. Aber natürlich muss sich jeder Veranstalter individuell für seine Zielgruppe Gedanken machen, welches Format das richtige für seine Branche ist. Die NürnbergMesse geht seit Jahren den Weg, erfolgreiche Veranstaltungen in der ganzen Welt zu multiplizieren. So schaffen wir persönliche Treffen auf bewährten Plattformen in vielen Regionen der Welt. Wenn wir dies auch in der Zukunft mit den Erfahrungen der Digitalisierung intelligent kombinieren, schaue ich positiv in die Zukunft.

4 Klar, das ist die Aufgabe der MedtecLIVE with T4M. Bei Künstlicher Intelligenz und Robotik tut sich viel, aber auch das Thema Nachhaltigkeit gewinnt an Bedeutung. Mit unseren Partnern sind wir gerade dabei, ein spannendes Programm auf die Beine zu stellen. Und innovative Medtech zum Anfassen bringen unsere Aussteller mit.

1 MedtecLIVE was the first major event at NürnbergMesse to be launched in a solely virtual form in 2020. Choosing this route proved to be right and important. We learned a lot and were able to offer our exhibitors and visitors a functional alternative to face-to-face in a difficult period. This tool was well used and very well received. But it is also clear that trade fairs live on unplanned and incidental contacts and discoveries. A digital concept alone cannot offer all this. But it remains a complement, I am sure.

2 One reason for the hybrid concept is that digital matchmaking solutions, for example, have really proved their worth. It is also, of course, because intercontinental business travel is still limited. For the visitor, there is an attraction in meeting international participants, at least virtually. From the organiser's point of view, I of course prefer a colourful international audience in a full exhibition hall. This is also reflected in the sector: for many, the trade fair is synonymous with presence and direct, personal ex-

GLOOR More than tools

Weltweit führend in der Herstellung von Vollhartmetall-Werkzeugen mit logarithmischem Hinterschliff

Leader dans le monde de la production d'outils spéciaux en métal dur à détalonnage logarithmique

Worldwide leading specialist in the manufacture of solid carbide special tools with logarithmic relief grinding

Gloor Präzisionswerkzeuge AG
2543 Lengnau, Switzerland
Telephone +41 32 653 21 61
www.gloor-tools.ch

Read more on our website

change. Hybrid concepts are therefore only of limited use.

3 That is what it is all about: bringing people together from all over the world, international cooperation, cross-border innovation and new business relationships. In my opinion, face-to-face meetings are essential for this and can only be partially replaced by digital technology. Of course, each organiser has to think for his own target group about the format that suits his sector. For years, NürnbergMesse has been following the path of multiplying successful events

around the world. This is how we create face-to-face meetings at renowned events in many parts of the world. If we continue to combine this intelligently with the experience of digitalisation, I look forward to a positive future.

4 Of course, this is the task of MedtecLIVE and T4M. Artificial intelligence and robotics are booming, but the topic of sustainability is also gaining in importance. Together with our partners, we are putting together an exciting programme. And our exhibitors will show you innovative medical technologies.



Micronora, Besançon

27-30 | 09 | 2022

www.micronora.com

micronora
salon international des microtechniques

1 Dès 2020, Micronora a pris le virage du digital afin de maintenir le lien avec sa communauté. (Notre dernier salon remonte à 2018). Nous avons organisé un événement virtuel «e.micronora» du 22 au 25 septembre 2020 qui proposait des webinaires et des rendez-vous BtoB. Cet événement fut un succès avec plus de 450 participants aux webinaires et 250 rendez-vous BtoB qui se sont tenus en ligne. Cette expérience a été une réussite car, à cette date, les professionnels n'avaient pas encore eu largement recours aux webinaires, et l'effet de «saturation des RDV digitaux» ne se faisait pas encore ressentir. C'est une solution alternative intéressante, mais elle ne remplacera pas les événements physiques.

2 Les salons hybrides sont l'évolution logique du média salon en 2022, il s'agit d'un complément de l'existant qui fonctionne bien.

L'édition 2022 du salon Micronora sera bien sûr hybride : présentiel, virtuel ou les deux, le visiteur aura le choix et les exposants bénéficieront de services complémentaires sur une plateforme dédiée.

Notre équipe ne souhaite pas se tourner vers le 100% virtuel, mais cette solution hybride complète parfaitement l'offre existante et elle permettra :

- des échanges internationaux pour les personnes ne pouvant pas se déplacer,
- de préparer au mieux la visite du salon,
- de faciliter la veille informationnelle et concurrentielle,
- ou encore d'aider les exposants dans le calcul du ROI.

3 Les salons doivent innover, proposer des solutions adaptées aux attentes et aux mentalités des exposants et des visiteurs qui évoluent. A ce jour, les événements écoresponsables ont le vent en poupe. Il faut continuer de surprendre et toujours proposer une offre ciblée et qualitative d'exposants afin de mobiliser les visiteurs. L'organisateur se doit également de s'inscrire dans une démarche qualité pour le suivi et la gestion de chaque dossier. Nous sommes convaincus que ces éléments sont indispensables pour la réussite d'un salon.

4 Notre salon possède plusieurs animations mettant en lumière les innovations des exposants et les développements des technologies de pointe.

L'animation phare, le «Zoom» de Micronora 2022, sera consacrée aux nouveaux matériaux et nouveaux process dans les microtechniques. Une thématique d'actualité, car les matériaux sont indispensables pour assurer la transition écologique, fabriquer mieux et moins cher.

Des conférences de haut niveau organisées en partenariat avec les centres de recherche européens, les rendez-vous BtoB européens du Micro Nano Event ainsi que le concours Microns & Nano d'Or

agrémenteront la prochaine édition du salon. Sans compter la plateforme «e.micronora 2022» qui sera notre outil d'hybridation du salon.

1 2020 beschloss Micronora, den digitalen Weg einzuschlagen, um die Verbindung zu seiner Community aufrechtzuerhalten (unsere letzte Messe fand 2018 statt). Wir organisierten das virtuelle Event «e.micronora», in dessen Rahmen vom 22. bis 25. September 2020 Webinare und B2B-Treffen angeboten wurden. Mit mehr als 450 Webinar-Teilnehmern und 250 B2B-Online-Terminen war die Veranstaltung ein Erfolg. Diese Erfahrung wurde von allen Beteiligten sehr geschätzt, denn damals hatten Webinare und virtuelle Gespräche einen gewissen Neu- und Seltenheitswert, und die Fachleute waren ihrer noch nicht überdrüssig. Diese Lösung ist eine durchaus interessante Alternative, aber sie kann Präsenzmessen keinesfalls ersetzen.

2 Hybridmessen sind die logische Entwicklung des Mediums Messe im Jahr 2022 und stellen eine Ergänzung zu den bestehenden, gut eingeführten Messen dar.

Selbstverständlich wird die kommende Ausgabe der Micronora-Messe hybrid sein: Die Besucher können wählen, ob sie an den diversen Veranstaltungen physisch und/oder virtuell teilnehmen möchten, und die Aussteller haben die Möglichkeit, zusätzliche Dienstleistungen auf einer eigens eingerichteten Plattform zu nutzen.

Unser Team möchte keinesfalls Präsenzveranstaltungen vollständig durch virtuelle Treffen ersetzen, aber alle sind sich darüber einig, dass Hybridlösungen eine hervorragende Ergänzung des bestehenden Angebots sind und folgende Möglichkeiten bieten:

- Austausch auf internationaler Ebene von Personen, die die Reise nicht antreten können;
- Optimale Vorbereitung auf den Messebesuch;
- Informations- und Wettbewerbsbeobachtung;
- Unterstützung der Aussteller bei der Berechnung des ROI.

3 Messen müssen innovativ sein und Lösungen anbieten, die den jeweiligen Erwartungen und Mentalitäten der Aussteller und Besucher entsprechen. Heute stehen Veranstaltungen mit Schwerpunkt auf Umweltschutz hoch im Kurs. Wir müssen stets mit Überraschungen aufwarten und für ein gezieltes und qualitativ hochwertiges Ausstellerangebot sorgen, um die Besucher zu mobilisieren. Darüber hinaus verpflichtet sich der Veranstalter, alle Anmeldungen gemäß einem Qualitätskonzept zu bearbeiten und zu verwalten. Wir sind davon überzeugt, dass die oben genannten Punkte eingehalten werden müssen, um den Erfolg einer Messe zu gewährleisten.

4 Im Rahmen unserer Messe werden mehrere Events angeboten, um die Innovationen der Aussteller sowie die neuesten Entwicklungen der Spitzentechnologien hervorzuheben.

Das Leitevent «Zoom» der Micronora 2022 wird neuen Werkstoffen und neuen Mikrotechnikprozessen gewidmet sein. Dieses Thema ist brandaktuell, denn die Wahl der Werkstoffe ist von wesentlicher Bedeutung, sei es, um den Anforderungen des ökologischen Wandels zu entsprechen, oder um eine hochwertigere und zugleich preisgünstigere Fertigung sicherstellen zu können.

Hochrangige in Partnerschaft mit europäischen Forschungszentren organisierte Konferenzen, die europäischen B2B-Treffen des «Micro Nano Event» sowie der Wettbewerb «Microns & Nano d'Or» werden das Angebot der kommenden Messe abrunden. Last but not least sei die Plattform «e.micronora 2022» erwähnt, dank der unsere Messe zu einer Hybridveranstaltung wird.

1 Since 2020, Micronora has taken the digital turn in order to maintain the link with its community. (Our last show was in 2018). We organised a virtual event "e.micronora" from 22 to 25 September 2020 which offered webinars and BtoB meetings. This event was a success with more than 450 participants in the webinars and 250 BtoB meetings held online. This experiment was a success because, at that time, webinars had not yet been widely used by professionals, and the "saturation effect" of digital meetings was not yet felt. It is an interesting alternative solution, but it will not replace physical events.

2 Hybrid trade fairs are the logical evolution of the trade fair medium in 2022; they are a complement to the existing medium, which works well.

The 2022 edition of Micronora will of course be hybrid: face-to-face, virtual or both, the visitor will have the choice and the exhibitors will benefit from complementary services on a dedicated platform.

Our team does not want to go 100% virtual, but this hybrid solution perfectly complements the existing offer and will allow

- international exchanges for those who cannot travel,
- to prepare the visit to the trade fair in the best possible way,
- to facilitate information and competition monitoring,
- or to help exhibitors calculate their ROI.

3 Exhibitions must innovate and offer solutions adapted to the changing expectations and mentalities of exhibitors and visitors. Today, eco-responsible events are on the rise. We must continue to surprise and always propose a targeted and qualitative offer of exhibitors in order to mobilise visitors. The organiser must also follow a quality approach for the follow-up and management of each file. We are convinced that these elements are essential for the success of a trade fair.

4 Our exhibition has several events highlighting exhibitors' innovations and developments in advanced technologies.

The flagship event, the "Zoom" of Micronora 2022, will be devoted to new materials and new processes in microtechnology. This is a very topical theme, as materials are essential to ensure the ecological transition and to manufacture better and more cheaply.

High-level conferences organised in partnership with European research centres, the European BtoB meetings of the Micro Nano Event as well as the Microns & Nano d'Or competition will enhance the next edition of the show. We must not forget the "e.micronora 2022" platform, which will be our tool for hybridizing the show.



THE FINER POINTS
OF TURNING



STAR MICRONICS AG
▪ Head Office Europe ▪

Lauetstrasse 3
CH-8112 Otelfingen
+41 43 411 60 60



www.starmicronics.ch

RSD3, Valence

22-24 | 03 | 2022

www.rsd3.fr



1 Nous avons fait le choix de nous lancer dans la création d'une plateforme «salon permanent» plutôt qu'un salon digital. Cette plateforme ne vient pas en remplacement mais en complément du salon physique. Elle permet aux entreprises d'avoir de la visibilité accrue durant 1 an, d'être le fil conducteur entre 2 éditions classiques, de bénéficier de services pouvant répondre à des attentes ou besoins évolutifs. C'est un booster de contenu d'informations qui peut prendre diverses formes (portrait d'entreprise, vidéo, communiqué, ...) en un mot : garder du lien avec le visiteur et l'organisateur.

Le bilan, ce sont les entreprises qui le font. Il est positif. Les entreprises positionnées pour l'édition de juin 2021 qui n'a pas pu se tenir ont fortement apprécié le relais qui s'est fait pour leur permettre de promouvoir leur expertise et d'avoir la main sur leur communication. La presque totalité des entreprises ont basculé sur le salon permanent. C'est un produit que nous avons commencé à élaborer et structurer avant la crise du COVID. Les remontées que nous avons nous conforte dans ce choix.

2 Le contexte de restrictions a accéléré de façon exponentielle les manifestations virtuelles et l'alliance avec le salon traditionnel s'est faite de façon assez naturelle à la fin de celles-ci. Mais nous sommes juste à la sortie de ces restrictions et les habitudes ont la vie dure.

Le paysage n'est pas uniforme en fonction des thématiques et de la taille des manifestations. Je pense que les salons hybrides ont de l'avenir pour des

salons internationaux, des événements de grande taille surtout aujourd'hui avec la notion de responsabilité environnementale qui habite de plus en plus les visiteurs. Le temps est aussi une notion qui intervient dans la réussite de ses formats hybrides.

L'inconvénient : on surfe sur une vague qui a pris de l'ampleur dans un contexte donné hors du commun. Le risque : une déshumanisation de nos relations qui s'accroît si on ne respecte pas un certain équilibre et un risque d'isolement même si les échanges virtuels se multiplient.

Je crois plus à un retour sur un format «salon régional» où la notion de proximité forte répond à plusieurs besoins qui ont été d'ailleurs mis en exergue avec cette crise avec en parallèle une plateforme de services dédiés aux participants

3 La relation en face à face ne sera jamais remplacée par du numérique. On doit retrouver la notion d'humanité, de socialisation, de relation de confiance dans les outils et actions qui seront proposées aux exposants et visiteurs de demain. On doit vraiment répondre au besoin de notre société qui même si elle évolue extrêmement vite avec en leitmotiv «toujours plus de rentabilité, efficacité, ... reste basée sur l'homme et son approche émotionnelle à l'autre. C'est le partage de nos émotions qui fait la réussite de votre produit, de votre société, qui vous fait évoluer.

4 Je pense que le besoin de se rassembler est intrinsèque à l'homme mais le contexte environnemental d'aujourd'hui est complexe et nous devons l'intégrer

dans notre démarche. Ce qui est extraordinaire en mesures mises en place pour permettre la tenue de nos événements aujourd'hui doit devenir ordinaire. Nous devons tous nous adapter pour que nos événements nous ressemblent. Pour notre part la convivialité et les échanges sont placés au centre de nos préoccupations d'où le besoin de rassurer sur les conditions mises en place pour accueillir de façon sécurisée et dans le respect de chacun, l'ensemble des participants. Et l'autre notion qui est primordiale : la notion de sur-mesure pour coller au plus près aux besoins.

1 Wir haben uns für die Schaffung der Plattform «Ständige Messe» anstatt für eine digitale Messe entschieden. Diese Plattform ist kein Ersatz für Präsenzmessen, sondern eine Ergänzung. Sie ermöglicht den Unternehmen, während des gesamten Jahres sichtbar zu sein, und dient als Leitfaden zwischen zwei herkömmlichen Messen; außerdem können die Unternehmen Dienstleistungen nutzen, die ihren Erwartungen bzw. ihren wachsenden Bedürfnissen angepasst sind. Wir verstehen diese Plattform als Booster für Informationsinhalte, die verschiedene Formen annehmen können (Firmenporträt, Video, Pressemitteilung, ...). In anderen Worten, es geht uns darum, die Verbindung mit den Besuchern und den Veranstaltern aufrechtzuerhalten.

Die Bilanz überlassen wir den Unternehmen. Sie ist durchwegs positiv. Die Unternehmen, die sich für die Messe im Juni 2021 angemeldet hatten, wussten unsere Initiative sehr zu schätzen, denn trotz Absage der Messe hatten sie die Möglichkeit, ihr Know-how zu vermitteln und ihre Kommunikation selbst in die Hand zu nehmen. Fast alle Unternehmen waren auf der «Ständigen Messe» vertreten. Wir hatten bereits vor der Coronakrise begonnen, dieses Produkt zu schaffen und zu strukturieren. Die positiven Rückmeldungen bestätigen, dass wir die richtige Entscheidung getroffen haben.

2 Die zahlreichen Einschränkungen führten zu einem exponentiellen Anstieg der virtuellen Veranstaltungen, und nach deren Abschaffung ergab sich die Kombination von virtuellen und traditionellen Messen praktisch ganz von selbst. Aber wir haben diese Beschränkungen noch nicht lange hinter uns, und Gewohnheiten lassen sich bekanntlich nicht so leicht abschütteln.

Angeht es der unterschiedlichen Themen und Veranstaltungsgrößen ist die Messelandschaft keineswegs einheitlich. Ich denke, dass Hybridmessen bei internationalen und großen Veranstaltungen Zukunft haben, vor allem wegen des zunehmenden Umweltbewusstseins der Besucher. Auch der Faktor Zeit trägt zum Erfolg der Hybridmessen bei.

Ich sehe allerdings auch einen Nachteil: Hybridmessen wurden in einem außergewöhnlichen Kontext geschaffen und erfreuen sich nun großer Beliebtheit. Selbst wenn der Austausch auf digitalem Weg zunimmt, können virtuelle Veranstaltungen aber zu einer verstärkten Entmenschlichung unserer Beziehungen sowie zur Isolation führen, wenn wir nicht auf ein gewisses Gleichgewicht achten. Ich glaube mehr an das Wiederaufleben eines «regionalen Messeformats», dessen Konzept der unmittelbaren Nähe gleich mehreren im Zuge der Krise sehr deutlich gewordenen Bedürfnissen entspricht. Ich glaube auch an die Schaffung einer parallel eingerichteten Plattform mit speziellen Dienstleistungen für die Teilnehmer.

3 Persönliche Beziehungen werden sich niemals durch digitale Kommunikation ersetzen lassen. Es ist unerlässlich, dass die in Zukunft den Ausstellern und Besuchern angebotenen Werkzeuge und Aktionen auf Menschlichkeit, Sozialisierung und vertrauensvolle Beziehungen aufgebaut sind. Natürlich müssen wir auf die Bedürfnisse unserer Gesellschaft eingehen, aber die Grundlage dieser Gesellschaft ist nach wie

vor der Mensch und dessen emotionale Beziehungen zu seinen Mitmenschen, selbst wenn sich alles gemäß dem Motto „immer mehr“ Rentabilität, Effizienz usw. rasant weiterentwickelt. Wir dürfen niemals vergessen, dass unsere Emotionen, die wir mit anderen teilen, für den Erfolg unserer Produkte und Unternehmen ausschlaggebend sind.

4 Ich glaube, dass das Bedürfnis, sich zu versammeln, uns Menschen angeboren ist, aber die aktuelle Umweltproblematik ist äußerst komplex, und wir kommen nicht umhin, diese zu berücksichtigen. Wir müssen dafür sorgen, dass die außergewöhnlichen Maßnahmen, die zur Durchführung unserer heutigen Veranstaltungen ergriffen wurden, zur Normalität werden. Wir müssen uns alle anpassen, damit die Veranstaltungen unseren Vorstellungen entsprechen. Wir legen großen Wert darauf, dass Geselligkeit und Austausch im Mittelpunkt stehen, und daher ist es wichtig, Bedingungen zu schaffen, um alle Teilnehmer sicher und unter Achtung der jeweiligen Anliegen empfangen zu können. Noch etwas ist von entscheidender Bedeutung: Wir müssen darauf achten, dass wir sämtlichen Erwartungen nach Möglichkeit gerecht werden.

1 We have decided to create a "permanent exhibition" platform rather than a digital exhibition. This platform does not replace but complements the physical exhibition. It allows companies to have increased visibility for 1 year, to be the common thread between 2 classic editions, to benefit from services that can meet changing expectations or needs. It is a booster of information content that can take various forms (company portrait, video, press release, etc.) in a word: keep the link with the visitor and the organiser.

It is the companies that make the assessment. It is positive. The companies positioned for the June 2021 edition, which could not be held, greatly appreciated the relay that was made to enable them to promote their expertise and to have control over their communication. Almost all the companies switched to the permanent exhibition. This is a product that we had started to develop and structure before the COVID crisis. The feedback we have received confirms this choice.

2 The context of restrictions has accelerated exponentially the virtual events and the alliance with the traditional trade fair was quite natural at the end of these. But we are just coming out of these restrictions and habits die hard.

The landscape is not uniform according to the themes and the size of the events. I think that hybrid trade fairs have a future for international trade fairs and large events, especially today with the notion of environmental responsibility that is increasingly present among visitors. Time is also a factor in the success of these hybrid formats.

The disadvantage: we are surfing on a wave that has gained momentum in an unusual context. The risk: a dehumanisation of our relationships which will increase if we do not respect a certain balance and a risk of isolation even if virtual exchanges multiply.

I believe more in a return to a "regional trade fair" format where the notion of strong proximity responds to several needs that have been highlighted with this crisis with a platform of services dedicated to participants

3 The face-to-face relationship will never be replaced by digital technology. We must rediscover

YERLY



Système de serrage YERLY pour l'horlogerie, la microtechnique, la technique médicale et l'aéronautique.

YERLY clamping system for the watch-making industry, the micro-technology sector, medical technology and the aerospace sector.



YERLY Spannsystem für die Uhrenindustrie, Mikromechanik, Medizinaltechnik und Luftfahrt.



Precision: 2 µm

Banc de pré réglage 3 axes, porte-outils palettisable.

Pre-setting tool with 3 axes, palletized tool carrier.

Voreinstellgeräte mit 3 Achsen und palettisierte Werkzeugträger.



VDI 20/30
Tornos
Citizen
Mori-Seiki
HSK

YERLY MECANIQUE SA

Rte de la Communance 26 CH-2800 Delémont

Tel. +41 32 421 11 00 Fax +41 32 421 11 01

info@yerlymecanique.ch | www.yerlymecanique.ch



GROH + RIPP

Die Edelsteinschleiferei
für Ihre speziellen Wünsche



Zifferblätter - Cadrans
Saphirgläser - Verres saphir
Platinen - Platines

GROH + RIPP OHG

Tiefensteiner Straße 322a

D-55743 Idar-Oberstein

tel. +49/(0)6781/9350-0 • fax +49/(0)6781/935050

info@groh-ripp.de • www.groh-ripp.de



POLYDEC



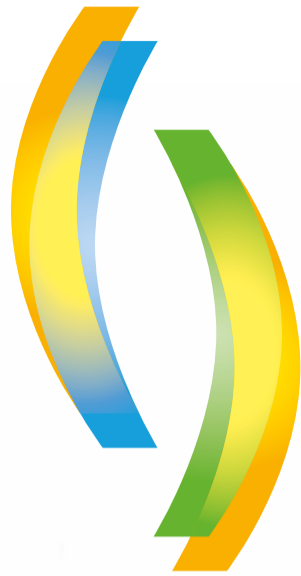
Micro-décolletage pour les dispositifs médicaux

THE MICRO
Let's be ^v part
of your project!

www.polydec.ch



passion, précision et fiabilité depuis 1985



EPHJ

LE MONDE DE LA
HAUTE PRÉCISION 

20^{ÈME} ÉDITION

14 - 17 JUIN 2022 - PALEXPO GENÈVE

HORLOGERIE-JOAILLERIE

MICROTECHNOLOGIES

MEDTECH



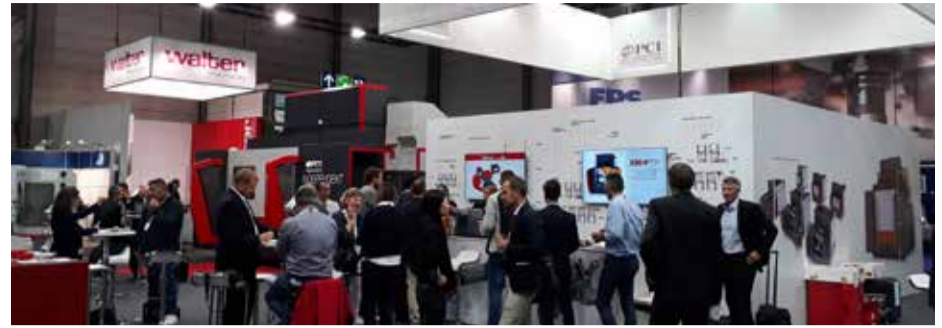
WWW.EPHJ.CH



the notion of humanity, socialisation and trust in the tools and actions that will be proposed to tomorrow's exhibitors and visitors. We must really respond to the needs of our society which, even if it is evolving extremely quickly with the leitmotiv of "ever more" profitability, efficiency, etc., remains based on Human and his emotional approach to others. It is the sharing of our emotions that makes your product, your company successful, that makes you evolve.

4 I believe that the need to gather is intrinsic to mankind but today's environmental context is

complex and we need to integrate it into our approach. What is extraordinary in the measures put in place to enable our events today must become ordinary. We must all adapt so that our events are like us. For our part, conviviality and exchanges are at the centre of our concerns, hence the need to reassure people about the conditions that have been put in place to welcome all participants in a safe and respectful manner. And the other notion that is essential: the notion of tailoring to meet needs as closely as possible.



Schall Messen, Frickenhausen

Control, 27-30 | 09 | 2022

www.control-messe.de



1 Nous faisons partie des organisateurs qui ont mis des plates-formes virtuelles à la disposition de leurs clients et de toutes les personnes intéressées par les secteurs respectifs. Les exposants et les visiteurs professionnels ont ainsi pu rester en contact permanent et échanger des informations sur les innovations. Ces plates-formes n'ont cessé de se développer au fil des mois et chacune d'entre elles mettait en avant les points forts des salons et les nouveaux produits. L'expérience nous montre que les visiteurs ont utilisé ces marchés virtuels comme des lieux indispensables de rencontres technologiques, tous les jours, 24 heures sur 24, tout au long de l'année et de manière simple et efficace. Même si les plateformes virtuelles ne remplacent pas un salon, elles ont été importantes et utiles pendant les mois sans exposition.

2 Je ne vois pas d'inconvénients. Après tout, les expériences de la période sans salon et plus encore de

cet automne 2021 l'ont montré : rien ne remplace l'échange personnel lors d'un salon en présentiel ! Le mois d'octobre 2021, brillant en termes de salons, l'a prouvé ! Les salons professionnels de premier plan, établis, reconnus et de grande qualité, ont leur place en tant qu'événement présentiel et la conserveront ! Car ce n'est qu'ici que l'échange professionnel adéquat entre fournisseurs et utilisateurs peut avoir lieu. Cet échange doit être personnel, il favorise la confiance et constitue la base de la relation commerciale ultérieure. Dans nos industries, il ne s'agit pas de produits sur catalogue, mais d'investissements complexes et durables.

Nos salons «live» sont des points fixes dans les calendriers des entreprises. Ceci dit, il peut s'avérer très utile et efficace de compléter l'échange d'expertise en face à face par des événements sur le web ou d'autres formats virtuels. La numérisation et la mise en réseau

ont également une incidence sur la communication ; il y a là de merveilleuses opportunités que nous devons exploiter.

3 Les salons sont en effets appréciés et jouent un rôle moteur car ce sont les plateformes d'affaires et de vente par excellence dans le secteur des biens d'équipement. Il n'y a pas de substitut à cela. Les foires industrielles sont le reflet des technologies actuelles respectives et un baromètre économique. L'objectif premier n'est pas de réunir des centaines de milliers de visiteurs afin d'établir de nouveaux records. L'objectif ultime est plutôt de rapprocher les utilisateurs et les fournisseurs ! Fabricants et clients ! Il ne s'agit pas du nombre de visiteurs, mais de la qualité des visiteurs. Tout tourne autour du contenu, des discussions techniques, de la recherche de solutions, des investissements. Il s'agit du transfert de nouvelles technologies dans la pratique industrielle. En fin de compte, ce

n'est pas le nombre de visiteurs qui est déterminant, mais plutôt l'échange qualitatif d'expertise.

4 Nous présenterons naturellement des innovations lors du prochain événement, c'est le but du salon. Plus précisément, il s'agira de la 34e édition de Control - Salon international de l'assurance qualité, qui se tiendra à Stuttgart du 3 au 6 mai 2022. Cette plateforme d'affaires unique pour les domaines de la vision, du traitement de l'image, de la technologie des capteurs et de la technologie de mesure et d'essai est très attendue. Le nombre de réservations est déjà très réjouissant et la participation internationale est considérable. Non sans raison : l'assurance qualité (AQ) industrielle n'a jamais été aussi importante

Machining of CrCo in Medical Industry



InoxaCon®

cemecon.de





GrindTec 2022

15. – 18. März
Messe Augsburg

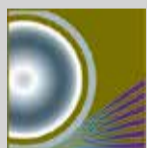
GrindTec 2022 – starker Content und
spannende Premieren:



**GrindTec
FORUM**



**GrindTec
CAMPUS**



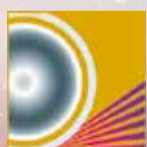
**GrindTec
FACTORY**



**GrindTec
CHALLENGE**



**GrindTec
START-UP**



**GrindTec
INNOVATION**

Entdecken und erleben Sie die neuen
Themenwelten der GrindTec 2022
www.grindtec.de

Veranstalter



Fachlicher Träger



qu'aujourd'hui. Ces derniers mois, les besoins en la matière n'ont cessé de croître dans tous les secteurs: l'automatisation grandissante, la numérisation, les opérations sans contact, les services à distance, la production zéro défaut et la traçabilité de bout en bout dans tous les secteurs industriels et manufacturiers ont porté à un nouveau niveau les exigences en matière de technologie de mesure et d'inspection ainsi que de technologie de vision, de traitement de l'image et de technologie des capteurs.

1 Auch, wir gehören zu den Veranstaltern, die ihren Kunden und allen Fachinteressenten der jeweiligen Branchen virtuelle Messe-Plattformen zur Verfügung gestellt haben. Auf diese Weise konnten Aussteller und Fachbesucher in kontinuierlichem Kontakt bleiben und sich über Neuheiten austauschen. Diese Plattformen sind über die Monate stetig gewachsen und enthielten jeweils Messehighlights und neue Produkte. Aus unserer Erfahrung haben Besucher diese virtuellen Marktplätze als nützlichen Technologie-Treffpunkt via Bildschirm wirkungsvoll und unkompliziert genutzt – jeden Tag, rund um die Uhr, übers ganze Jahr. Auch wenn die virtuellen Plattformen kein Ersatz für eine reale Messe sind, waren sie in den Monaten der messefreien Zeit wichtig und sinnvoll.

2 Ich sehe keine Nachteile. Denn die Erfahrungen aus der messefreien Zeit und erst recht jetzt aus diesem Messeherbst 2021 haben doch gezeigt: Es gibt keinen Ersatz für den persönlichen Austausch auf einer Präsenzmesse! Der fulminante Messemonat Oktober 2021 hat das bewiesen! Etablierte, bewährte und qualitativ hochwertige Top-Industriemessen haben ihren festen Platz als Präsenzmessen und werden ihn auch behalten! Denn nur hier kann der adäquate fachliche Austausch zwischen Anbieter und Anwender erfolgen. Dieser Austausch muss persönlich sein, er wirkt vertrauensfördernd und ist Basis für die weitere Geschäftsbeziehung. In unseren Branchen geht es nicht um Katalogprodukte, sondern um komplexe und nachhaltig wirkende Investitionen. Unsere Präsenzmessen sind in den Kalendern der Unternehmen feste Fixpunkte. Gleichwohl spricht überhaupt nichts dagegen und kann sich als sehr nützlich und effizient erweisen, wenn der Fachaustausch zwischen den Präsenzterminen durch Webveranstaltungen oder andere virtuelle Formate ergänzt wird. Digitalisierung und Vernetzung betrifft doch auch die Kommunikation; hier gibt es wunderbare Möglichkeiten, die wir nutzen sollten.

3 Das stimmt: Messen sind beliebt und eine treibende Kraft, weil sie in der Investitionsgüterindustrie die Geschäfts- und Vertriebsplattformen schlechthin sind. Hierfür gibt es keinen Ersatz. Industriemessen sind Spiegelbild der jeweils aktuellen Technologien und ein Wirtschaftsbarometer. Es ist nicht das oberste Ziel, hundertausende Besucher zusammenzubringen, um Zahlenrekorde zu erhalten. Oberstes Ziel ist es vielmehr, Anwender und Anbieter zusammenzubringen! Hersteller und Kunden! Es geht nicht um Besucherrekorde, sondern um Besucherqualität. Alles dreht sich um Inhalte, Fachgespräche, Lösungsfindungen, Investitionen. Es geht um den Transfer neuer Technologien in die industrielle Praxis. Hierfür sind die reinen Besucherzahlen letztendlich nicht ausschlaggebend, sondern der qualitative Fachaustausch ist maßgebend.

4 Selbstverständlich werden wir bei der nächsten Veranstaltung Innovationen präsentieren, das ist ja Sinn der Messe. Konkret wird es die 34. Control sein – Internationale Fachmesse für Qualitätssicherung, die vom 03. bis 06. Mai 2022 in Stuttgart stattfindet. Diese einmalige Businessplattform für die Bereiche Visiontechnologie, Bildverarbeitung, Sensortechnik sowie Mess- und Prüftechnik wird sehnlichst erwartet. Schon jetzt ist der Buchungsstand hoch erfreulich und die internationale Beteiligung beachtlich. Nicht ohne Grund: Die industrielle Qualitätssicherung (QS) steigt weiter an Bedeutung und war noch nie so wichtig wie derzeit. Die vergangenen Monate haben die Notwendigkeit der QS in allen Bereichen getrieben wie nie zuvor: steigende Automatisierung, Digitalisierung, kontaktlose Abläufe, Remote-Services, Null-Fehler-Produktion und durchgehende Rückverfolgung in jeglichen Branchen und Herstellungssegmenten haben die Anforderungen an Mess- und Prüftechnik sowie Visionstechnologie, Bildverarbeitung und Sensortechnik auf ein neues Level gehoben.

1 We were one of the organisers who made virtual platforms available to their customers and all those interested in the respective sectors. This enabled exhibitors and trade visitors to stay in constant contact and exchange information on innovations. These platforms continued to develop over the months and each one highlighted the key points of the shows and new products. Experience shows that visitors have used these virtual market-

places as indispensable places for technological encounters, every day, 24 hours a day, all year round, and in a simple and efficient way. Even if virtual platforms do not replace a trade fair, they were important and useful during the months without an exhibition.

2 I do not see any disadvantages. After all, the experiences of the trade fair-free period and even more so of this autumn 2021 have shown that there is no substitute for personal exchange at a face-to-face trade fair! The month of October 2021, which was brilliant in terms of trade fairs, proved this! Established, recognised and high-quality leading trade fairs have their place as a face-to-face event and will continue to do so! Because only here can the right professional exchange between suppliers and users take place. This exchange must be personal, it promotes trust and forms the basis for the subsequent business relationship. In our industries, these are not catalogue products, but complex, long-term investments. Our live trade fairs are fixed points in companies' calendars. That said, it can be very useful and effective to complement the face-to-face exchange of expertise with web-based events or other virtual formats. Digitalisation and networking also have an impact on communication; there are wonderful opportunities here that we must exploit.

3 Fairs are indeed appreciated and play a driving role as they are the business and sales platforms par excellence in the capital goods sector. There is no substitute for this. Industry fairs are a reflection of the respective current technologies and an economic barometer. The primary objective is not to gather hundreds of thousands of visitors in order to set new records. Rather, the ultimate goal is to bring users and suppliers together! Manufacturers and customers! It's not about the number of visitors, it's about the quality of the visitors. It's all about content, technical discussions, finding solutions, investments. It is about the transfer of new technologies into industrial practice. In the end, it is not the number of visitors that is decisive, but rather the qualitative exchange of expertise.

4 Naturally, we will be presenting innovations at the next event, which is what the trade fair is all about. Specifically, this will be the 34th Control - International Trade Fair for Quality Assurance, which will be held in Stuttgart from 3 to 6 May 2022. This unique business platform for the fields of vision, image processing, sensor technology and measurement and test technology is eagerly awaited. The number of bookings is already very encouraging and the international participation is considerable. And with reason: industrial quality assurance (QA) has never been as important as it is today. In recent months, the need for QA in all sectors has continued to grow: increasing automation, digitisation, non-contact operations, remote services, zero-defect production and end-to-end traceability in all industrial and manufacturing sectors have raised the requirements for measurement and inspection technology as well as vision, image processing and sensor technology to a new level.



SIAMS, Moutier

05-08 | 04 | 2022

www.siams.ch



1 Nous avons organisé deux événements distincts. Premièrement, en 2020, le SIAMS virtuel où les participants ont pu diffuser du contenu sur la plateforme SIAMS et «chatter» sous forme de texte avec les internautes. Nous avons ensuite, en 2021, mis en place la journée de SIAMS+ qui a voulu aller plus loin en permettant des synergies entre exposants et une interaction plus poussée avec les visiteurs comme dans le cas d'une vraie expo. Cet aspect a été très largement apprécié ! Dans les deux cas nous avons eu des retours positifs (même si dans le cas du SIAMS+ nous avons rencontré des problèmes techniques), mais les forces réelles d'une exposition, notamment la rencontre entre êtres humains ne fonctionne pas aussi bien dans le cas de manifestations virtuelles.

2 Il est évident que le monde change et de nouvelles possibilités de communication et de rencontres entre offre et demande engendrent de nouvelles réponses. L'avantage de parties diffusées durant le salon permet aux personnes qui ne peuvent se déplacer de profiter également des efforts des exposants. Les deux inconvénients principaux sont, à mon sens, la possibilité de cannibalisation de la partie virtuelle sur le monde réel et les aspects «artificiels» des éléments virtuels. Mais c'est à mon avis un faux problème, il faut remonter à la notion de besoins et désirs. Si le besoin n'est que de trouver des caractéristiques techniques ou des informations générales, google suffit ! Le média salon ne répond pas du tout aux mêmes besoins. Se déplacer à une expo permet non seulement des interactions de qualité, personnalisées et précises, mais et

surtout, les organisateurs et les exposants répondent aux aspects rationnels mais également émotionnels qui sont toujours très importants dans les décisions d'achat.

3 Les salons doivent se différencier des autres médias (et ensuite se différencier entre eux). C'est déjà le cas par le concept de base, mais nous devons encore en renforcer tous les aspects de «l'expérience SIAMS» (si l'on parle de notre salon). Tant les exposants que les visiteurs doivent «vivre quelque chose» de plus, de vrai, d'authentique et d'humain... Les organisateurs (et les exposants) doivent s'assurer que c'est le cas, mais également que les raisons de base de participer/visiter soient satisfaites également. Il y a bien entendu une taille critique, mais le nombre de visiteurs est tout de même un débat un peu dépassé. Ce qu'il faut, c'est que les «bons visiteurs» participent. La notion d'expérience pour une expo recentre également le débat sur la qualité des contacts et non plus uniquement sur leur quantité.

4 Absolument. Nous avons la chance de disposer d'un comité des exposants et plus globalement d'exposants très actifs et de nombreuses nouveautés vont permettre à tous les exposants d'encore mieux mettre en valeur leurs produits et services dans l'écosystème SIAMS qui comprend, outre le salon, le portail d'informations microtechniques, le Club SIAMS et de nombreux services annexes. Ils disposeront de nouvelles possibilités de communication et d'améliorations dans le monde virtuel, notamment des possibilités étendues sur le portail d'informations (avec de nouveaux services pour les

visiteurs également) et dans le monde réel avec de nouveaux outils de communication, la mise en place d'une nouvelle entrée et de nombreuses améliorations de détails (qui n'en sont pas).

Vous avez des besoins, des idées, des problèmes, des souhaits qui touchent la microtechnique ? Une visite à Moutier du 5 au 8 avril est un must à ne pas manquer.

1 Wir haben zwei verschiedene Events organisiert: Erstens fand 2020 eine virtuelle SIAMS statt, bei der die Teilnehmer Gelegenheit hatten, Inhalte auf der SIAMS-Plattform zu veröffentlichen und mit den Interessenten zu chatten. Anschließend veranstalteten wir 2021 den Konferenztag SIAMS+ mit dem Ziel, einen Schritt weiter zu gehen: Wir ermöglichten Synergien zwischen den Ausstellern sowie mehr Interaktionen mit den Besuchern wie bei einer richtigen Messe. Dieses Konzept kam sehr gut an! Das Feedback war bei beiden Veranstaltungen positiv (trotz der technischen Probleme, die bei der SIAMS+ auftraten), aber der wahre Nutzen einer Messe, nämlich eine Plattform zur Begegnung von Menschen zu schaffen, ist bei virtuellen Veranstaltungen nicht gegeben.

2 Es ist ganz offensichtlich, dass sich die Welt verändert, und die neuen Kommunikations- und Begegnungsmöglichkeiten zwischen Angebot und Nachfrage schaffen neue Lösungen. Die Tatsache, dass Messeinhalte zum Zeitpunkt der Veranstaltung auch

online zugänglich waren, ermöglichte Personen, die sich nicht vor Ort begeben konnten, eine virtuelle Teilnahme am Geschehen, was natürlich von Vorteil ist. Diese Vorgehensweise hat aber auch Nachteile: Zum einen ist es meines Erachtens durchaus denkbar, dass virtuelle Veranstaltungen gegenüber der realen Welt Oberhand gewinnen könnten, zum anderen weisen die virtuellen Elemente «künstliche» Aspekte auf, die ich sehr fragwürdig finde. Aber das sind eigentlich nur Scheinprobleme, denn in erster Linie geht es darum, die Bedürfnisse und Wünsche aller Beteiligten zu berücksichtigen. Wenn es nur darum geht, technische Daten und allgemeine Informationen zu erhalten, ist Google völlig ausreichend! Eine Messe hat aber weit mehr zu bieten! Ein Messebesuch ermöglicht nicht nur hochwertige, persönliche und gezielte Interaktionen; die Veranstalter und Aussteller sorgen insbesondere dafür, dass ein rationaler und emotionaler Austausch gewährleistet wird, was bei Kaufentscheidungen ausschlaggebend ist.

3 Messen müssen sich von den anderen Medien (und in weiterer Folge auch voneinander) klar unterscheiden. Natürlich sorgt bereits das Grundkonzept einer Messe dafür, dass sie sich von anderen Medien deutlich abhebt, aber es ist wichtig, dass wir alle Aspekte der «SIAMS-Erfahrung» weiter ausbauen und verbessern. Uns geht es darum, dass sowohl die Aussteller als auch die Besucher unserer Messe etwas Authentisches und Menschliches erleben; es ist Aufgabe der Veranstalter (und Aussteller) dafür zu sorgen, dass eine Messe ein denkwürdiges Ereignis wird, und dass die ursprünglichen Gründe für eine Teilnahme an bzw. den Besuch einer Messe gewahrt

Micromécanique de grande précision à haute valeur ajoutée.



 Construction mécanique

 Industrie médicale

 Micromécanique et horlogerie

 Outils et moulistes

SUVEMA

Werkzeugmaschinen / Machines-outils

SUVEMA AG | CH-4562 Biberist | www.suvema.ch | System certification ISO 9001/ISO 14001



 LOKUMA

 CITIZEN

 HASEGAWA

 AKIRA - SEIKI
PRECISION CNC MACHINE TOOLS

 BRIDGEPORT

précision inégalée
grâce a notre
inventivité



WATERjet[®]

Waterjet AG
Mittelstrasse 8
CH-4912 Aarwangen
T +41 62 919 42 82
info@waterjet.ch

www.waterjet.ch



bleiben. Selbstverständlich gibt es eine kritische Größe, aber die Debatten bezüglich Besucherzahl gehören der Vergangenheit an. Wichtig ist vielmehr, dass die «richtigen Besucher» anwesend sind. Wenn man möchte, dass eine Messe zum Erlebnis wird, ist es in der Tat wichtiger, den Schwerpunkt hauptsächlich auf die Qualität statt nur auf die Quantität der Kontakte zu legen.

4 Ja, das werden wir. Wir haben das Glück, dass uns ein Ausstellerkomitee und ganz allgemein sehr aktive Aussteller zur Seite stehen, und die zahlreichen Neuheiten werden allen Ausstellern ermöglichen, ihre Produkte und Dienstleistungen im Rahmen des SIAMS-«Wirkungsbereichs» noch besser zur Geltung zu bringen; denn abgesehen von der Messe werden ein Portal mit Mikrotechnikinformationen, der SIAMS-Club und viele weitere Dienstleistungen geboten. Die Aussteller werden über neue Kommunikations- und Verbesserungsmöglichkeiten auf virtueller Ebene (insbesondere ein erweitertes Informationsportal mit neuen Dienstleistungen auch für die Besucher) verfügen, und in der realen Welt werden neue Kommunikationsmittel, ein neuer Eingangsbereich und zahlreiche Verbesserungen von Kleinigkeiten (die aber eine große Rolle spielen!) geboten.

Haben Sie Bedürfnisse, Ideen, Probleme oder Wünsche in Bezug auf Mikrotechnik? Save the date: Wir freuen uns, Sie im Rahmen der SIAMS (5. bis 8. April 2022) in Moutier begrüßen zu dürfen.

1 We organised two separate events. Firstly, in 2020, the virtual SIAMS where participants were able to post content on the SIAMS platform and chat in text form with internet users. Then, in 2021, we set up the SIAMS+ day, which wanted to go further by allowing synergies between exhibitors and more interaction with visitors than in the case of a real exhibition. This aspect was very much appreciated! In both cases we had positive feedback (although in the case of SIAMS+ we encountered technical problems), but the real strengths of an exhibition, namely the encounter between human beings, do not work as well in the case of virtual events.

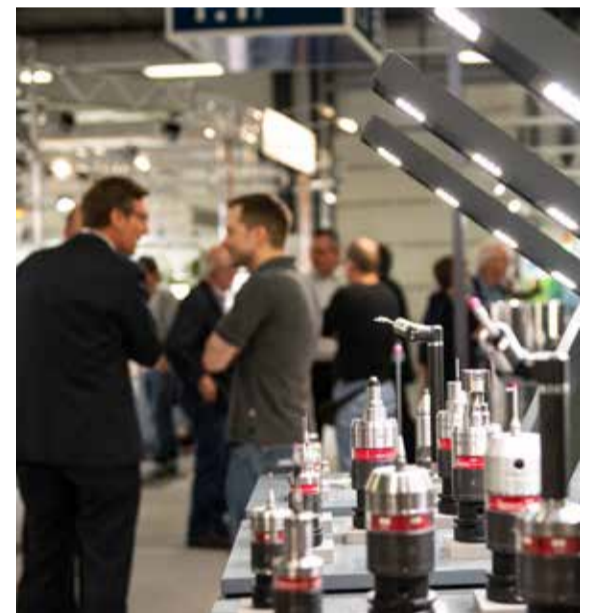
2 It is clear that the world is changing and new possibilities for communication and encounters between supply and demand are generating new responses. The advantage of having parts broadcast during the exhibition allows people who cannot travel to also benefit from the efforts of the exhibitors. The two main drawbacks are, in my opinion, the possibility of cannibalisation of the virtual part on the real world and the "artificial" aspects of the virtual elements. But this is a false problem in my opinion, we must go back to the notion of needs and desires. If the need is only to find technical specifications or general information, google is enough! The exhibition medium does not meet the same needs at all. Going to an exhibition not only allows for quality, personalised and precise interactions, but above all, the organisers and exhibitors respond

to the rational but also emotional aspects that are always very important in purchasing decisions.

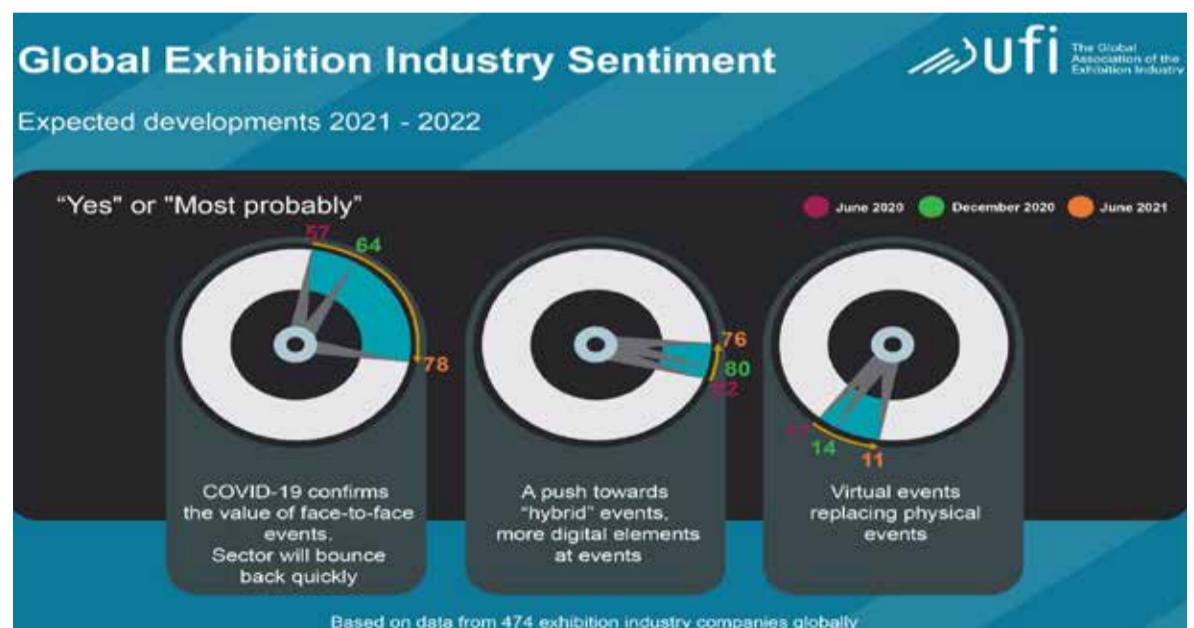
3 Trade fairs must differentiate themselves from other media (and then differentiate themselves from each other). This is already the case with the basic concept, but we still need to strengthen all aspects of the "SIAMS experience" (if we are talking about our exhibition). Both exhibitors and visitors must "experience something" more, something real, authentic and human... Organisers (and exhibitors) need to ensure that this is the case, but also that the basic reasons for attending/visiting are met as well. There is of course a critical size, but the number of visitors is still a somewhat outdated debate. What is needed is for the 'right visitors' to participate. The notion of experience for an exhibition also refocuses the debate on the quality of contacts and not only on their quantity.

4 Absolutely. We are fortunate to have a very active exhibitors' committee and, more generally, very active exhibitors, and a number of new features will enable all exhibitors to showcase their products and services even better in the SIAMS ecosystem, which includes, in addition to the exhibition, the microtechnology information portal, the SIAMS Club and numerous related services. They will have new communication possibilities and improvements in the virtual world, including extended possibilities on the information portal (with new services for visitors as well) and in the real world with new communication tools, the introduction of a new entrance and many improvements in details (which are not details).

Do you have needs, ideas, problems or wishes relating to microtechnology? A visit to Moutier from 5 to 8 April is a must.



A PROPOS... | ÜBRIGENS... | BY THE WAY...



Les modèles de salons hybrides ou virtuels ont perdu une partie de leurs soutiens sur douze mois, à l'inverse des salons en présentiel.

Hybride oder virtuelle Messemodelle verloren im Zwölfmonatszeitraum einen Teil ihrer Unterstützung, im Gegensatz zu den Präsenzmessen.

Hybrid or virtual trade fair models lost some of their support over the year, while face-to-face trade fairs did not.

Simodec, La Roche-sur-Foron

08-11 | 03 | 2022

www.salon-simodec.com



1 L'association Rochexpo est organisatrice d'événements, foires et salons de portée régionale, nationale et internationale, à caractère grand public ou professionnel. Implantée en région Auvergne-Rhône-Alpes, au cœur des Pays de Savoie, sa vocation vise à développer son territoire, l'activité des entreprises régionales, le mieux-vivre des femmes et des hommes qui y habitent. La pandémie a doublement affecté notre activité, Rochexpo étant aussi exploitante du parc des expositions de la Roche-sur-Foron. Obligés d'ajuster nos effectifs, nous avons su remettre en question notre mode de fonctionnement pour qu'il devienne plus flexible. Sous l'autorité de la préfecture de Haute-Savoie, le parc des expositions est devenu le centre de référence du département pour la vaccination de plusieurs dizaines de milliers de personnes durant plus de six mois. Nous avons également profité de l'absence de salons pour accélérer notre projet de reconstruction totale d'une halle complète. Son architecture audacieuse est en harmonie avec notre environnement montagnard. Le salon du décolletage et de la fabrication mécanique de précision SIMODEC sera le premier événement à s'y tenir en mars 2022. Durant cette période, le digital nous a surtout permis de rencontrer nos interlocuteurs par visioconférences.

2 Les rencontres et démonstrations virtuelles sont des outils de communication qu'il faut utiliser à bon escient. C'est ce que nous faisons sur nos salons. Mais ce ne sont que des outils. La première mission des salons consiste à rassembler les femmes et les hommes autour de projets, de professions, d'équipements et de produits. Le virtuel frappe l'imagination au travers de la vision et de l'ouïe. Sur un salon, les cinq sens sont sollicités pour apprécier les produits et, plus que tout, la confiance entre professionnels se construit par la rencontre physique, la connaissance de l'autre. Même la confrontation de projets prend tout son sens, lorsqu'elle se fait dans le respect de son interlocuteur, et en le regardant dans les yeux.

3 Les salons industriels ont été créés pour être des moteurs de l'économie, et cela reste toujours vrai. Les moyens de communication dont ils disposent aujourd'hui doivent être mis au service de ce moteur, pour le rendre encore plus puissant. La découverte d'un produit, d'une machine, d'un principe, d'un gain intellectuel, et la veille technologique autant que l'intelligence économique doivent bénéficier d'une approche multiple, mariant le virtuel et le réel. Mais au final, les rencontres permises par un salon comme le Simodec doivent se concrétiser par une augmentation du volume d'affaires des exposants. Et aussi, pour les visiteurs, par une meilleure appréciation des moyens existants pour améliorer leurs performances. La spontanéité d'échanges, au hasard des rencontres dans les allées d'un salon, reste irremplaçable pour un contact humain riche de créativité.

4 Avec ses parcours technologiques, ses débats professionnels et techniques filmés et retransmis en direct ou en différé, les interventions en visio de certains intervenants, éventuellement de leur hologramme, le salon Simodec fera preuve d'innovation.

1 Der Verband Rochexpo organisiert regionale, nationale sowie internationale Veranstaltungen, Messen und Ausstellungen sowohl für die breite Öffentlichkeit als auch für ein Fachpublikum. Er ist in der französischen Region Auvergne-Rhône-Alpes im Herzen von Savoyen zu Hause und hat es sich zur Aufgabe gemacht, das Gebiet, die Geschäftstätigkeit der regionalen Unternehmen und das Wohlergehen der dort lebenden Menschen zu fördern. Die Pandemie wirkte sich in zweierlei Hinsicht auf seine Geschäftstätigkeit aus, da auch das Messegelände La Roche-sur-Foron von Rochexpo betrieben wird. Da die Geschäftsleitung gezwungen war, Personal abzubauen, wurden infolgedessen die Arbeitsabläufe neu überdacht, um sie

flexibler zu gestalten. Die Präfektur des Departements Haute-Savoie veranlasste, auf dem Messegelände mehr als sechs Monate lang das wichtigste Impfzentrum des Departements einzurichten, mehrere zehntausend Personen wurden dort geimpft. Rochexpo hat die Zeit, während der keine Messen stattfinden konnten, für den vollständigen Neubau einer Halle genutzt. Die kühne Architektur fügt sich tadellos in die Berglandschaft ein. Die auf Decolletage und Präzisionsmechanik spezialisierte Messe SIMODEC wird im März 2022 die erste Veranstaltung sein, die dort nach der langen Pause stattfindet. Während dieses Zeitraums ermöglichte die Digitaltechnik in erster Linie, mit den Gesprächspartnern über Videokonferenzen in Kontakt zu bleiben.

2 Virtuelle Begegnungen und Demonstrationen sind Kommunikationstools, die es sinnvoll einzusetzen gilt. Das tut Rochexpo im Rahmen der Messeveranstaltungen. Aber hierbei handelt es sich lediglich um Tools. Eine Messe dient in erster Linie dazu, Frauen und Männer rund um Projekte, Berufsbilder, Ausrüstungen und Produkte zu versammeln. Bei virtuellen Veranstaltungen werden lediglich das Seh- und Hörvermögen beansprucht. Bei einer Präsenzmesse werden hingegen alle fünf Sinne gleichermaßen herausgefordert, um die Produkte zu entdecken – das Allerwichtigste ist aber das Vertrauen, das Fachleute einander entgegenbringen, und dies ist nur bei einem persönlichen Treffen bzw. Kennenlernen möglich. Auch bei einer Gegenüberstellung von Projekten ist es sinnvoll, wenn die Gesprächspartner einander Achtung entgegenbringen und in die Augen sehen können.

3 Industriemessen wurden geschaffen, um die Wirtschaft anzukurbeln, und das hat auch heute noch Gültigkeit. Die aktuell zur Verfügung stehenden Kommunikationsmittel müssen für diese Triebkräfte eingesetzt werden, damit deren Potential voll ausgeschöpft werden kann. Bei neuen Produkten, Maschinen, Prinzipien, intellektuellen Errungenschaften oder bei der Erfassung technologischer Entwicklungen ist, ebenso wie bei der wirtschaftlichen Intelligenz, ein mehrfacher Ansatz erforderlich, um den virtuellen mit dem realen Aspekt verbinden zu können. Letztendlich aber sollen Begegnungen im Rahmen von Messen wie Simodec die Steigerung des Geschäftsvolumens der Aussteller fördern und den Besuchern ermöglichen, die bestehenden Produktionsmittel besser einzuschätzen, um ihre Leistung zu verbessern. Spontane Gespräche, die durch zufällige Begegnungen am Messegelände entstehen, können durch nichts ersetzt werden, denn menschliche Kontakte fördern die Kreativität.

4 Die Simodec-Ausstellung ist in dieser Hinsicht ein gutes Beispiel, denn sie bietet technologische Parcours, fachliche und technische Debatten, die gefilmt und live bzw. zeitversetzt übertragen werden, sowie Videovorträge, die sich gegebenenfalls der Hologrammtechnik bedienen.

1 The Rochexpo association organises regional, national and international events, fairs and exhibitions for the general public and professionals. Located in the Auvergne-Rhône-Alpes region, in the heart of the Pays de Savoie, its vocation is to develop its territory, the activity of regional companies, and the well-being of the women and men who live there. The pandemic affected our business in two ways, as Rochexpo also operates the exhibition centre in La Roche-sur-Foron. We were forced to adjust our staffing levels and we were able to question our operating methods to make them more flexible. Under the authority of the Haute-Savoie prefecture, the exhibition centre became the department's reference centre for the vaccination of several tens of thousands of people for over six months. We also took advantage of the absence of trade fairs to accelerate our project for the total reconstruction of a complete hall. Its bold architecture is in harmony with our mountain environment. The



SIMODEC trade fair for bar turning and precision mechanical manufacturing will be the first event to be held there in March 2022. During this period, digital technology enabled us to meet our contacts by video conference.

2 Virtual meetings and demonstrations are communication tools that must be used wisely. This is what we do at our trade fairs. But they are only tools. The primary mission of trade fairs is to bring together women and men around projects, professions, equipment and products. The virtual strikes the imagination through vision and hearing. At a trade fair, all five senses are called upon to appreciate the products and, more than anything else, trust between professionals is built through physical encounters and getting to know each other. Even the confrontation of projects takes on its full meaning when it is done with respect for the other person and by looking him or her in the eye.

3 Industry trade fairs were created to be economic engines, and this is still true. The means of

communication available to them today must be put at the service of this engine, to make it even more powerful. The discovery of a product, a machine, a principle, an intellectual gain, and technology watch as much as economic intelligence must benefit from a multiple approach, combining the virtual and the real. But in the end, the meetings made possible by a trade fair like Simodec should result in an increase in the volume of business for exhibitors. And also, for the visitors, by a better appreciation of the existing means to improve their performance. The spontaneity of exchanges, at random meetings in the aisles of a show, remains irreplaceable for a human contact rich in creativity.

4 With its technology trails, its professional and technical debates filmed and broadcast live or deferred, the video interventions of certain speakers, possibly with their holograms, the Simodec show will be an illustration of innovation.



**LASER
CHEVAL**

L'IMPULSION DU LASER
POUR LES SECTEURS DE LA MICRO-MÉCANIQUE



**MARQUAGE OU GRAVURE
MICRO SOUDURE
DÉCOUPE FINE**



**VOTRE
SPÉCIALISTE
LASER**



www.laffaireidith.com - 2019

**Zone Industrielle
6, Chemin des Plantés
F-70150 MARNAY**

**Tél. : +33 (0)3 81 48 34 60
www.lasercheval.fr**



SOCIÉTÉ MEMBRE
DU GROUPE IMI

TWS, La Chaux-de-Fonds

Spring | 2022

www.tws-swiss.com



1 En étant un salon professionnel dédié à la technique horlogère, tant nos exposants que nos visiteurs ont besoin de «toucher» les produits. Dans notre secteur, le virtuel peut aider mais ne peut pas remplacer une présentation d'une nouveauté ou une démonstration sur un appareil, machine, etc...

A l'inverse des métiers de service, nos exposants apportent de véritables solutions techniques aux visiteurs qui sont leurs clients.

2 Bien entendu une mutation est en cours mais c'est surtout la technologie qui apporte ces nouvelles méthodes.

3 Depuis le lancement du TWS, Technical Watchmaker Show, nous sommes persuadés que l'avenir est au «petit» salon, de taille humaine, avec une vraie identité et des exposants ciblés.

4 Du point de vue infrastructure nous allons bénéficier de 600 m2 supplémentaires qui donnera lieu à quelques changements dans la répartition des espaces. Ce nouvel espace accueillera l'espace conférences «métiers» et un espace Start-up est aussi à l'étude afin de permettre à ces jeunes entreprises d'être présentes au salon sans avoir à investir dans un stand entier. Nous travaillons également à intégrer une nouvelle solution informatique pour la plateforme Exposants et le système de billetterie en ligne a été repensé.

1 Da es sich um eine der Uhrenindustrie gewidmete Fachmesse handelt, ist es sowohl für die Aussteller als auch für die Besucher wichtig, die Produkte aus nächster Nähe sehen zu können. Auch in unserem Bereich ist die virtuelle Technik durchaus hilfreich, sie vermag aber keinesfalls, Präsentationen von Neuheiten oder Vorführungen auf Geräten oder Maschinen zu ersetzen.

Im Gegensatz zu Dienstleistungsbetrieben bieten unsere Aussteller den Messebesuchern und somit ihren Kunden echte technische Lösungen an.

2 Uns allen ist klar, dass ein gewaltiger Wandel im Gange ist – die neuen Konzepte gehen insbesondere mit der technologischen Entwicklung Hand in Hand.

3 Seitdem wir die TWS (Technical Watchmaker Show) ins Leben gerufen haben, sind wir davon überzeugt, dass in Zukunft «kleine», überschaubare Messeveranstaltungen mit einer ausgeprägten Identität und gezielten Ausstellern bevorzugt werden.

4 Was die Infrastruktur betrifft, werden uns zusätzlich 600 m2 zur Verfügung stehen, wodurch wir den Raum anders aufteilen können. Wir werden den neuen Raum für den Konferenzbereich „Berufsbilder“ nutzen, außerdem überlegen wir uns die Schaffung eines Raumes für Start-ups, um jungen

Unternehmen die Möglichkeit zu geben, auf der Messe präsent zu sein, ohne in einen ganzen Stand investieren zu müssen.

Darüber hinaus arbeiten wir an einer neuen IT-Lösung für die Ausstellerplattform, und auch der Online-Eintrittskartenverkauf wurde neu gestaltet.

1. Being a trade show dedicated to watchmaking technology, both our exhibitors and visitors need to "touch" the products. In our sector, the virtual can help but cannot replace a presentation of a new product or a demonstration on a device, machine, etc...

Unlike the service professions, our exhibitors provide real technical solutions to visitors who are their customers.

2 Of course a change is taking place, but it is mainly technology that brings these new methods.

3 Since the launch of the TWS, Technical Watchmaker Show, we have been convinced that the future lies with "small" shows, on a human scale, with a real identity and targeted exhibitors.

4 From an infrastructure point of view, we will benefit from an additional 600 m2 which will give rise to some changes in the distribution of spaces. This new space will host the "trade" conference area and a start-up area is also being studied to allow these young companies to be present at the show without having to invest in an entire stand.

We are also working on integrating a new IT solution for the exhibitor platform and the online ticketing system has been redesigned.



SOLUTIONS MICROTECHNIQUES SUR MESURE

130 ans de rigueur et de précision
donnent des résultats
incomparables.



ISO 13485:2016

Piguet Frères SA
Le Rocher 8
1348 Le Brassus
Switzerland

Tel. +41 (0)21 845 10 00
Fax +41 (0)21 845 10 09

P I G U E T
F R E R E S
info@piguet-freres.ch
www.piguet-freres.ch

Machine de mesure optique
Optische Messmaschinen

A Quality vision International Company.

OGP AG
Route de Pra-de-Plan 18 - Case postale 100
CH-1618 Châtel-St-Denis
Tél. +41 21 948 28 60 - Fax +41 21 948 28 61
mail@ogpnet.ch - www.ogpnet.ch

OBTENEZ
VOTRE
**BADGE
D'ACCÈS
GRATUIT**

800
exposants

10 000
visiteurs

30
conférences
et ateliers

50
démos live

2
trophées
industriels

www.f-i-p.com

5-8 | **2022**
AVRIL | LYON EUREXPO
FRANCE



**L'ÉVÈNEMENT RÉFÉRENT PLASTURGIE,
COMPOSITES & CAOUTCHOUCS**

...bigbang.fr

**MACHINES DE TRIBOFINITION, PRODUITS
ET DÉVELOPPEMENT DE PROCÉDÉS**



En tant que fabricant de machines et de produits pour le secteur de la tribofinition de haute qualité de petites pièces de précision, Polyservice vous propose une gamme complète de prestations. Choisissez votre partenaire qui, depuis 1967, peut répondre durablement à vos exigences.

Demandez notre documentation ou contactez-nous.



POLYSERVICE
LA PRÉCISION EN FINITION

POLYSERVICE SA
Lengnaustrasse 6
CH - 2543 Lengnau
Tel. +41 (0)32 653 04 44
Fax +41 (0)32 652 86 46
info@polyservice.ch
www.polyservice.ch

**HISTOIRE
D'UNE RÉUSSITE**

www.141.ch

FRANÇAIS

Le secteur mondial de l'événementiel a présenté l'engagement «Événements Zéro Carbone» à la COP26

Les leaders du secteur, qu'il s'agisse de sites, d'organisateur, de fournisseurs ou d'associations, étaient présents sur la scène de la COP26 à Glasgow pour représenter et démontrer l'engagement de la communauté du secteur événementiel à lutter contre le changement climatique.

Plus que jamais après la pandémie, le besoin fondamental des sociétés et des communautés de se réunir est clair. Les événements sont un outil stratégique utilisé par les gouvernements, les institutions et les industries pour stimuler les développements et les réalisations de manière durable.

Les événements peuvent être organisés de manière durable

Industrie ayant pour but de rassembler les gens, le secteur de l'événementiel doit jouer un rôle dans la lutte contre le changement climatique. De nombreuses organisations du secteur ont déjà adopté de solides stratégies et pratiques de durabilité et sont en mesure de montrer des progrès significatifs. Il y a cependant encore du travail à faire.

C'est pourquoi, l'engagement «Événements Zéro Carbone» a été lancé dans l'ensemble du secteur. Cet engagement a déjà reçu le soutien d'entreprises de toutes les régions du monde et de tous les pans du secteur.

L'engagement «Événements Zéro Carbone»

À l'occasion du lancement officiel de l'engagement, 109 entreprises du monde entier se sont déjà engagées à agir.

Les signataires s'engagent à :

- Publier le cheminement de leur organisation pour atteindre l'objectif de zéro émission nette au plus tard en 2050, avec un objectif intermédiaire conforme à l'exigence de l'Accord de Paris de réduire les émissions mondiales de gaz à effet de serre de 50 % d'ici 2030 - avant la fin de 2023
- Collaborer avec les partenaires, les fournisseurs et les clients pour favoriser le changement dans la chaîne de valeur.
- Faire un rapport sur les progrès réalisés tous les deux ans, au minimum

La session à la COP26 a démontré le soutien et l'engagement déjà observés dans l'ensemble du secteur. Le secteur de l'événementiel est sur la voie d'un avenir «net zéro», et cet engagement représente un appel à la responsabilité et à l'action pour toutes les organisations du secteur.

DEUTSCH

COP26: Auf der ganzen Welt verpflichtet sich die Veranstaltungsbranche zu «CO2-freien Veranstaltungen»

Führende Vertreter der Branche – Messestandorte, Veranstalter, Anbieter, Verbände usw. – verkündeten anlässlich der COP26 in Glasgow, dass die Veranstaltungsbranche sich dazu verpflichtete, alles in ihrer Macht Stehende zu tun, um gegen den Klimawandel zu kämpfen.

Seit der Pandemie wurde uns mehr denn je bewusst, dass physische Begegnungen ein grundlegendes Bedürfnis der Menschen sind. Veranstaltungen sind ein strategisches Instrument, das von Regierungen, Institutionen und Industrien eingesetzt wird, um Entwicklungen und bereits Erreichtes nachhaltig zu fördern.

Events können nachhaltig organisiert werden

Da Industrie das Zusammenbringen von Menschen zum Ziel hat, fällt dem Veranstaltungssektor die Aufgabe zu, beim Kampf gegen den Klimawandel mitzuwirken. Zahlreiche Veranstalter haben hinsichtlich Nachhaltigkeit bereits zuverlässige Strategien und Praktiken eingeführt und nachweislich deutliche Fortschritte erzielt. Allerdings muss an diesen Konzepten noch gearbeitet werden.

Aus diesem Grund wurde die gesamte Branche aufgefordert, sich zu «CO2-freien Veranstaltungen» zu verpflichten. Dieses Engagement wird von zahlreichen Unternehmen auf der ganzen Welt und allen Bereichen des Sektors unterstützt.

Engagement «CO2-freie Veranstaltungen»

Anlässlich des offiziellen Startschusses dieses Engagements haben sich bereits 109 Unternehmen

aus aller Welt verpflichtet, konkrete Handlungen zu setzen.

Die Unterzeichnenden gehen folgende Verpflichtungen ein:

- Bekanntgabe der Schritte, wie das Ziel, bis spätestens 2050 gemäß dem Ansatz „Netto-Null-Emissionen“ zu funktionieren, erreicht werden soll, wobei vor 2023 ein Zwischenziel angestrebt werden muss, das den Anforderungen des Pariser Abkommens, die globalen Treibhausgasemissionen bis 2030 um 50 % zu senken, gerecht wird.
- Zusammenarbeit mit den Partnern, Lieferanten und Kunden, um tiefgreifende Veränderungen in der Wertschöpfungskette zu fördern.
- Erstellung von Berichten (mindestens alle zwei Jahre), um die erzielten Fortschritte zu dokumentieren.

Die Sitzung im Rahmen der COP26 legte die Unterstützung und das Engagement dar, die bereits in der gesamten Branche zu beobachten sind. Die Veranstaltungsbranche hat den Weg in eine „Netto-Null-Emissionen“-Zukunft eingeschlagen, und diese Verpflichtung ist ein Aufruf an alle Organisationen der Branche, Verantwortung zu übernehmen und zu handeln.

8-11 MARS

LA ROCHE-SUR-FORON | FRANCE

SIMODEC

2022

SALON DU DÉCOLLETAGE & DE LA FABRICATION MÉCANIQUE DE PRÉCISION

INTERNATIONAL PRECISION MACHINING AND AUTOMATIC TURNING SHOW
INTERNATIONALE FACHMESSE FÜR WERKZEUGMASCHINEN DER DREHTEILE-INDUSTRIE

EXPOSER ? VISITER ? PLUS D'INFORMATIONS SUR
EXHIBIT ? VISIT ? MORE INFORMATION ON
AUSSTELL ? BESUCHEN ? WEITERE INFORMATIONEN AUF

WWW.SALON-SIMODEC.COM

ENGLISH

Global events industry presented “Net Zero Carbon Events” pledge at COP26

Industry leaders from venues, organisers, suppliers, and associations, were live on stage at the UN Climate Change Conference, COP26, in Glasgow, to represent and demonstrate the commitment of the events industry community to fight climate change.

More than ever, post-pandemic, the fundamental need of societies and communities to come together is clear. Events are a strategic tool used by governments, institutions, and industries to drive developments and implementations in a sustainable way.

Events can be held in a sustainable way

As the industry responsible for bringing people together, the events sector needs to play its part in fighting climate change. Many organisations in the sector have already adopted strong sustainability strategies and practices and are able to demonstrate significant progress. However, there is more work to be done.

Therefore, across the entire sector, the “Net Zero Carbon Events” pledge has been launched. This pledge has already been supported by business in all regions around the globe and all facets of the sector.

The “Net Zero Carbon Events” pledge

On the occasion of the official launch of the pledge, there are already 109 businesses from around the world committed to taking action.

Signatories commit to:

- Publish their organisation’s pathway to achieve net zero by 2050, at the latest, with an interim

target in line with the Paris Agreement’s requirement to reduce global GHG emissions by 50% by 2030 – before the end of 2023

- Collaborate with partners, suppliers and customers to drive change across the value chain
- Report on progress every two years, at a minimum

The pledge presented today was developed through a broad industry collaboration hosted by the Joint Meetings Industry Council (JMIC), a global trade body, with the guidance and support of the United Nations Framework Convention on Climate Change (UNFCCC) and with representatives from across the sector. It is the practical starting point for the work that needs to be done in our sector.

Today’s session at COP26 demonstrated the support and commitment already seen throughout the industry. The events industry is on its way to a net zero future, and this pledge represents a call for accountability, responsibility, and action for all organisations in the sector.

PRODUCTEC
LOGICIELS ET SERVICES DE PROGRAMMATION CNC

ProCONNECT

ProXYZ

Gc 3D SYSTEMS®
GibbsCAM®

**Votre productivité,
c'est notre métier!**

www.productec.ch
info@productec.ch

www.schelldesign.ch

Scan me

**NOUS INVESTISSONS
DANS UN AVENIR
DURABLE.
POUR VOUS ÉGALEMENT.**

WE ARE INVESTING
IN THE FUTURE.
ALSO OF ADVANTAGE TO YOU.
SUSTAINABLE.

+
2540 m²
SURFACE DE STOCKAGE
LAGERFLÄCHE
STORAGE AREA

MORE THAN 4000 ARTICLES
OF FINE STEEL & METALS
ON STOCK
TO CREATE YOUR IDEAS!

L. KLEIN SA
FINE STEEL AND METALS
ACIERS FINS ET MÉTAUX

L. KLEIN SA | CH-2504 BIEL/BIENNE | SWITZERLAND
PHONE ++41 (0)32 341 73 73

WWW.KLEINMETALS.SWISS



FRANÇAIS

Star Micronics a lancé deux nouveaux tours automatiques de type suisse dans la série SL : le SL-7 et le SL-10

Star Micronics Co.,Ltd a développé les SL-7 et SL-10, deux nouveaux tours automatiques de type suisse de la série SL (1), disponibles à partir de décembre 2021. Ces modèles ont été développés pour cibler les besoins d'usinage de petits diamètres dans l'industrie horlogère, les dispositifs et instruments pour l'information et la communication, l'automobile et l'industrie médicale.

Comme la complexité et la diversité augmentent régulièrement dans l'usinage des petits diamètres, ces deux modèles augmenteront la capacité de traitement multiple de Star, qui propose actuellement la SR-10J dans sa gamme de traitement des petits diamètres. Les modèles SL-7 et SL-10 peuvent usiner des diamètres de matériaux allant respectivement jusqu'à 7mm et 10mm.

Le poste d'outils de type chariot linéaire pour l'usinage frontal est équipé d'un porte-outil pour le tournage et d'une unité de perçage transversal pour le processus multiple en disposition verticale. L'unité de perçage transversal à 5 broches permet de changer d'unité d'outil à quatre positions de cartouche selon la forme à usiner, ce qui offre une plus grande flexibilité d'outillage sur une machine compacte optimisée pour l'usinage de petits diamètres. L'unité à 6 broches avec contrôle de l'axe Y2 pour le travail en reprise dispose de deux broches sur trois rangées et peut monter jusqu'à quatre unités d'outils motorisés dans leurs positions respectives. Cette capacité de traitement multiple améliorée dans le travail en reprise contribuera à réduire le temps de cycle grâce au fractionnement efficace des processus.

Diverses conceptions structurelles ont été adoptées pour optimiser la maniabilité et la facilité de travail de l'opérateur. La porte basculante à large ouverture offre l'espace de travail nécessaire dans la chambre de coupe pour les changements de réglages ou la maintenance. Le panneau de commande est doté d'un écran CN orienté vers l'opérateur pour une meilleure visibilité pendant les opérations. Une réflexion a également été menée sur le logiciel avec l'ajout de fonctions plus pratiques. Une fonction de sauvegarde automatique permet de restaurer les paramètres et les programmes. L'écran d'entrée/sortie des données du programme par lot permet de gérer différents types de données avec le programme, y compris l'unité d'outil et le décalage géométrique, afin de faciliter les travaux de réglage.

Caractéristiques de la série SL

Fonctionnalité et productivité élevées

- Le poste d'outils de type chariot linéaire pour l'usinage de la face comporte une unité de perçage transversal à 5 broches de type cartouche offrant quatre positions de cartouche pour le montage de diverses unités d'outils pour une grande variété de processus, tels que des accessoires de fraisage frontal et transversal ainsi qu'une unité de tourbillonnage de filets, de fraisage d'engrenages ou de polygone.
- L'unité à 6 broches avec contrôle de l'axe Y2 pour le travail en reprise possède deux broches

sur trois rangées et peut monter jusqu'à quatre unités d'outils motorisés dans leurs positions respectives. Avec cette unité, vous pouvez réduire le temps de cycle en divisant efficacement les processus se chevauchant à l'avant et à l'arrière.

- Une fonction de cycle par étapes est équipée en standard pour briser efficacement les copeaux.
- Les moteurs à haut rendement offrent une capacité d'usinage plus puissante avec une vitesse élevée pour optimiser le traitement des pièces de petit diamètre.

Haute précision

- Le moteur d'usinage transversal est équipé d'un ventilateur de refroidissement et le socle est recouvert de tôle pour éviter tout contact direct avec le liquide de refroidissement afin d'éviter toute surchauffe.
- Des capteurs situés dans différentes parties de la machine permettent de corriger le déplacement thermique de manière très précise et flexible.
- Des capteurs intégrés non seulement sur la broche principale avec moteur intégré mais aussi sur la sous-broche assurent une indexation de haute précision.

Opérabilité et maniabilité

- Une porte basculante dans la chambre de coupe offre un grand espace de travail pour les changements de configuration et l'entretien.
- L'écran de 10,4 pouces offre une bonne visibilité pendant les opérations, et le panneau de commande incliné vers l'opérateur améliore la maniabilité.
- Diverses fonctions utiles sont fournies pour faciliter le travail des opérateurs. L'écran de gestion des programmes multi-systèmes permet de gérer les programmes ayant des numéros de programme identiques dans tous les systèmes en un seul lot. L'écran de saisie du numéro d'unité d'outil permet d'enregistrer les numéros d'unité tout en confirmant la forme et les dimensions de l'outil à monter.

Encombrement SL-7/10

L'encombrement est un problème majeur pour chaque client. L'objectif est de placer autant de machines que possible, avec leurs périphériques, sur un espace réduit. Star Micronics AG s'est attaquée à cette exigence l'année dernière, avec pour résultat qu'aujourd'hui, 10 machines avec gestion des copeaux et des filtres, système haute pression, ravitailleur de barres et extraction de brouillard d'huile tiennent sur moins de 100m² de surface au sol. Ceci avec l'espace libre nécessaire pour la maintenance et

l'entretien. Ce nouveau gain d'espace permet à ses clients d'avoir plus de pièces sur moins de surface de production. L'entreprise tient à remercier ses fournisseurs pour leur soutien.

(1) : Tour automatique de type suisse

Le tour automatique de type suisse a été conçu comme une machine de traitement des composants de montres en Suisse dans les années 1870. Connue également sous le nom de "tour automatique à poupée mobile", il présente des caractéristiques remarquables pour la découpe de haute précision de composants dont la longueur est supérieure au diamètre.

En général, si des pièces longues et étroites sont usinées sur un tour à usage général, une flexion se produira sur la pièce, rendant impossible une finition aux dimensions correctes. Le tour automatique de type suisse utilise un canon de guidage comme lunette pour le matériau. L'outil, placé à une certaine distance du canon de guidage, effectue un mouvement de coupe uniquement dans le sens du diamètre extérieur. Cela permet de couper la pièce avec précision et sans flexion. Quant au mouvement axial, c'est la poupée, et non la contre-poupée, qui se déplace lors du serrage de la pièce.

DEUTSCH

Star Micronics stellt zwei neue «Swiss-Type» Drehautomaten der SL-Serie vor: SL-7 und SL-10

Star Micronics Co.,Ltd. hat die SL-7 und SL-10 entwickelt, zwei neue «Swiss-Type» (1), Drehautomaten. Sie sind ab Dezember 2021 erhältlich. Diese Modelle wurden entwickelt, um den Anforderungen an die Bearbeitung kleiner Durchmesserbereiche in der Uhren- und Medizinindustrie sowie Werkstücke für die Informations-, Kommunikations- und Automobilindustrie gerecht zu werden.

Da die Komplexität und Vielfalt der Bearbeitung in diesen Industrien stetig zunimmt, erweitern die beiden neuen Modelle die Verarbeitungsmöglichkeiten von Star, die derzeit von dem SR-10J in diesem Mikrobereich abgedeckt wird. Die Modelle SL-7 und SL-10 können Materialdurchmesser von bis zu 7 mm bzw. 10 mm bearbeiten.

Der lineare Werkzeugträger für die Hauptseitenbearbeitung verfügt über einen 6-fach Halter zum Drehen, einen 4-fach Halter zum Bohren und eine 5-Spindel Querbohrereinheit mit auswechselbaren Einheiten für die Komplettbearbeitung in vertikaler Anordnung. Die Rückbearbeitung verfügt über eine 6-Spindeleinheit mit Y2-Ache. Von den 6 Spindeln sind 4 angetrieben. Diese Erweiterung wird dazu beitragen, die Zykluszeit durch die effiziente Aufteilung von Bearbeitungen zu verkürzen.

Das Maschinendesign ist neu konstruiert, um die Bedienbarkeit und das Einrichten der Maschine für den Anwender zu erleichtern. Die hochklappbare Tür mit großer Öffnung bietet ausreichend Platz im Bearbeitungsraum. Das Bedienfeld verfügt über einen

NC-Bildschirm, der zum Anwender geneigt ist, um eine bessere Sicht und Handhabung während des Betriebs zu gewährleisten. Auch die Software wurde mit komfortableren Funktionen ergänzt. Eine automatische Backup-Funktion ermöglicht die Wiederherstellung von Parametern und Programmen. Das Dateneingabe-/Ausgabefenster verwaltet verschiedene Datentypen. Gemeint sind die Programme, Werkzeughalterverwaltung, Werkzeug Geometrien sowie Verschleisskorrekturen, welche bei wiederkehrenden Werkstücken das Einrichten erheblich erleichtert.

Merkmale der SL-Serie

Hohe Funktionalität und Produktivität

- Der lineare Werkzeugträger für die Hauptseitenbearbeitung verfügt über eine 5-Spindel, Querbohrereinheit von dem vier Positionen die Aufnahme von verschiedenen Werkzeugeinheiten für eine Vielzahl von Bearbeitungsmöglichkeiten bietet, wie Front- und Querfräsapparaten sowie auch einem Gewindewirbel-, Zahnradfräs- oder Polygonierapparat.

- Die 6-Spindleinheit mit Y2-Achse-Steuerung für die Rückbearbeitung verfügt über je zwei Spindeln in drei Reihen und kann bis zu vier angetriebene Werkzeugeinheiten in ihren jeweiligen Positionen aufnehmen. Somit können die Zykluszeiten reduziert werden, indem Bearbeitungen, die sich vorne und hinten überlappen, effizient aufteilen.
- Ein Spanbrecherzyklus ist eine Standardfunktion für effektives Spänebrechen.
- Hochleistungsmotoren bieten eine leistungsfähige Bearbeitung mit hoher Geschwindigkeit, um die Bearbeitung von Teilen mit kleinem Durchmesser zu optimieren.

Hohe Genauigkeit

- Der Motor für die Querbearbeitung ist mit einem Lüfter ausgestattet. Der Gusskörper ist mit einer Abdeckung versehen, womit ein direkter Kühlmittelkontakt vermieden wird, um eine Erwärmung zu verhindern.
- Im Guss eingebaute Sensoren an verschiedenen Orten der Maschine, ermöglichen eine genaue Korrektur der thermischen Verschiebung.
- Eingebaute Sensoren in den Built-in Motoren an Haupt- und Abgreif-Spindel sorgen für eine hohe Indexierungsgenauigkeit.

Maschinenbedienung

- Die aufklappbare Türe des Bearbeitungsraums bietet ausreichend Platz für das Einrichten und die Wartung.
- Gute Sicht während des Betriebs durch das 10,4-Zoll-Farbdisplay und verbesserte Handhabung durch das zum Anwender abgewinkelte Bedienpult.
- Verschiedene nützliche Funktionen sind vorhanden, um die Arbeit der Bediener zu

erleichtern: Die Multi-System-Programmverwaltung kann Programme und Daten mit identischen Nummern in einem File verwalten. Die Werkzeughalter-Identifikationsnummer ermöglicht eine Registrierung bei gleichzeitiger Anzeige der Form und Abmessung des zu montierenden Werkzeugs am Bildschirm.

Aufstellfläche SL-7 / SL-10

Der Platzbedarf ist bei jedem Kunden ein wichtiges Thema. Das Ziel ist oft, auf wenig Fläche möglichst viele Maschinen mit allen dazugehörigen Peripherien zu platzieren. Diese Anforderung haben wir von Star Micronics AG im vergangenen Jahr in Angriff genommen. Heute sind wir mit der Anlage soweit, dass 10 Maschinen mit Späne- und Filtriermanagement, Hochdruckanlage, Stangenlademagazin und Ölnebelabsaugung auf weniger als 100m2 Fläche, inkl. benötigter Freiräume für Wartung und Unterhalt, Platz finden. Diese Platzersparnis bietet unseren Kunden mehr Werkstücke auf weniger Produktionsfläche. Wir danken an dieser Stelle auch unseren Zulieferern für Ihre Unterstützung

(1): "Swiss-Type"

Diese Maschinentechologie „swiss type“ wurde in den 1870er Jahren in der Schweiz als Bearbeitungsmaschine für Uhrenkomponenten entwickelt. Sie ist auch als "Langdrehautomat" bekannt und ist sowohl für Werkstücke mit extremen Längen im Vergleich zum Aussendurchmesser, als auch für kleine hochpräzise Bauteile konzipiert worden.

Wenn lange und schmale Teile mit einer Universal-drehmaschine bearbeitet werden, wird das Werkstück verbogen. Beim Schlichten kann somit das angestrebte Sollmass nicht mehr eingehalten

werden. Bei der Langdrehtechnologie wird mit einer Führungsbüchse gearbeitet. Das Werkzeug ist immer mit dem gleichen Abstand zur Führungsbüchse positioniert (<3mm). Somit ist das Rohmaterial stets geführt und das Werkzeug kann das Werkstück biegefrei und präzise bearbeiten. Die Durchmesserbewegung (X-Achse) macht das Werkzeug, die Längsbewegung (Z-Achse) macht der bewegliche Spindelstock.



Le panneau de commande est doté d'un écran CN orienté vers l'opérateur pour une meilleure visibilité pendant les opérations.

Das Bedienfeld verfügt über einen NC-Bildschirm, der zum Anwender geneigt ist, um eine bessere Sicht und Handhabung während des Betriebs zu gewährleisten.

The operation panel has an NC screen angled toward the operator for better visibility during operations.

B E S A N Ç O N / F R A N C E

27 → 30 septembre 2022

micronora

salon international des microtechniques





Précision **miniaturisation**

intégration de fonctions complexes



www.micronora.com



Caractéristiques principales / Haupt Spezifikationen / Main Specifications

Diam. max. d'usinage / max. Drehdurchmesser / Max. machining diameter	Ø7 / Ø10mm	
Course max. de la broche / max. Spindelhub / Max. headstock stroke	R.G.B. type	105mm
Vitesse max. broche principale / max. Hauptspindeldrehzahl / max. main spindle speed	15'000min ⁻¹ Stationary G.B. type 18'000min ⁻¹	
Moteur de la broche principale / Antriebsl. Hauptspindelmotor / main spindle motor	3.7kW (continuous) / 5.5kW (10min/25% ED)	
Vitesse max. de la contre-broche / max. Gegenspindeldrehzahl / max. sub spindle speed	12'000 ⁻¹	
Moteur de la contre-broche / Antriebsl. Gegenspindelmotor / sub spindle motor	0.55kW (continuous) / 1.1kW (15min/40% ED)	
Spécific. du chariot linéaire / Spezifikation Linearschlitten / gang-type tool post specifications		
Outils de tournage / Drehwerkzeuge / turning tool	6x 8mm / 10mm	
Outils de perçage / Bohrwerkzeuge / drilling tool	4 / 6	
Outils motorisés / Angetriebene Werkzeuge / power tool	5 (4 interchangeables / auswechselbar / cartridge type	
Vitesse max. de la broche / max. Spindeldrehzahl / max. spindle speed	12'000 ⁻¹	
Puissance motrice / Antriebsleistung / drive motor	1.0kW (continuous) / 1.2kW (5min/30% ED)	
Unité de reprise 6 broches / 6-fach Rückseitenbearbeitung / 6-spindle rear-end working unit		
Nombre d'outils / Anzahl Werkzeuge / Number of tool	6 (4 motorisés / angetriebene / power driven	
Vitesse max. de la broche / max. Spindeldrehzahl / max. spindle speed	12'000 ⁻¹	
Puissance motrice / Antriebsleistung / drive motor	1.0 kW (continuous) / 1.2kW (5min/30% ED)	
Capacité d'usinage avant / Kapazität Frontbearbeitung / Front machining capability		
Outils stationnaires / feste Werkzeuge / stationary tool	Perçage / Bohrleistung / drilling	Ø6mm
	Taraudage / Gew. Leistung /tapping	M5 x P0.8
Outils motorisés / Angetriebene Werkzeuge / power tool	Perçage / Bohrleistung / drilling	Ø5mm
	Taraudage / Gew. Leistung /tapping	M4 x P0.7
Capacité de travail en reprises / Kapazität Rückseitenbearbeitung / Back machining capability		
Outils stationnaires / feste Werkzeuge / stationary tool	Perçage / Bohrleistung / drilling	Ø5mm
	Taraudage / Gew. Leistung /tapping	M4 x P0.7
Outils motorisés / Angetriebene Werkzeuge / power tool	Perçage / Bohrleistung / drilling	Ø5mm
	Taraudage / Gew. Leistung /tapping	M4 x P0.7
Dimensions de la machine (LxLxH) / Maschinen Dimensionen (L x B x H) / Machine dimensions (W x D x H)	1865 x 795 x 1815mm	
Poids / Gewicht / Wight	1600 kg	

ENGLISH

Star Micronics launched two new Swiss-Type Automatic Lathe in the SL Series: SL-7 and SL-10

Star Micronics Co., Ltd. has developed the SL-7 and SL-10, two new SL Series Swiss-type automatic lathes (Note 1), they are available from December 2021. These models were developed to target small diameter machining needs in watch industry, devices and instruments for the information and communication, automotive, and medical industries.

As complexity and diversity increase steady for small diameter machining, these two models will augment Star's multi-processing capacity, which currently offers the SR-10J in its small diameter processing lineup. The SL-7 and SL-10 can process material diameters of up to 7 mm and 10 mm, respectively.

The gang type tool post for face machining has a tool holder for turning and a cross drilling unit for multi-processing in a vertical layout. The 5-spindle cross drilling unit allows tool unit changes at four cartridge positions depending on the shape to be processed which offers wider tooling flexibility on a compact machine size optimized for small diameter processing. The 6-spindle unit with Y2-axis control for backworking has two spindles in three rows and can mount up to four power-driven tool units in their respective positions. This enhanced multi-processing capability in backworking will contribute to reducing cycle time through the efficient splitting of processes.

Various structural designs are adopted to optimize operability and workability for the operator. The flip-up door with a large opening provides ample workspace needed in the cutting chamber for setup changes or maintenance. The operation panel has an NC screen angled toward the operator for better visibility during operations. Consideration has also been given to the software with the addition of more convenient functions. An automatic backup function enables the restoration of parameters and programs. The batch program data input/output screen enables

the management of various data types together with the program including tool unit and geometry offset to support your setup jobs.

Features of the SL Series

High Functionality and Productivity

- The gang type tool post for face machining has a cartridge type 5-spindle cross drilling unit providing four cartridge positions to mount various tool units for a wide variety of processes, such as front and cross milling attachments as well as a thread whirling, gear milling or polygon unit.
- The 6-spindle unit with Y2-axis control for backworking has two spindles in three rows and can mount up to four power-driven tool units in their respective positions. With this unit you can reduce cycle time by efficiently splitting processes overlapping at the front and back.
- A step cycle function is equipped as standard for effective chip breaking
- High-output motors provide more powerful machining capability with high speed to optimize small diameter part processing.

High Accuracy

- The motor for cross machining is equipped with a cooling fan and the pedestal is covered with sheet metal to avoid direct contact with coolant to prevent overheating.
- Sensors in various parts of the machine enable highly accurate and flexible corrections of thermal displacement.

- Built-in sensors not only on the main spindle with a built-in motor but also on the sub spindle ensure high accuracy indexing.

Operability and Workability

- A flip-up door in the cutting chamber provides ample workspace for setup changes and maintenance.
- The 10.4-inch display provides visibility during operations, and the operation panel angled toward the operator improves operability.
- Various useful functions are provided to support operators' workability. The Multi-system Program Management Screen can manage programs having identical program numbers across the systems in a batch. The Tool Unit No. Input Screen enables the registration of unit numbers while confirming the shape and dimension of the tool to be mounted.

Footprint SL-7/10

Space requirements are always a major issue for every customer. The goal is always to place as many machines as possible with all the corresponding peripherals in a small area. We at Star Micronics AG tackled this requirement last year. Today, we have reached the point where 10 machines with chip and filter management, high-pressure system, bar-feeder and oil mist extraction fit below 100m² of floor space. This with the necessary free space for maintenance and servicing. This new space saving offers our customers more workpieces on less

production floor. We would like to thank our suppliers for their support.

(1): Swiss-type automatic lathe

The Swiss-type automatic lathe was devised as watch component processing machinery in Switzerland in 1870s. Known as a "sliding head-type automatic lathe" as well, it has remarkable characteristics of high-precision cutting of components with longer length compared with the diameter.

In general, if long and narrow parts are processed with a general-purpose lathe, flexure will occur on the workpiece, making finishing with the correct dimensions impossible. The Swiss-type automatic lathe utilizes a guide bush to function as a material steady rest. The tool, positioned at a certain distance from the guide bush, gives a cutting motion only the direction of outside diameter. This allows the workpiece to be cut accurately with no flexure. As for axial motion, the headstock, rather than the tailstock, moves while clamping a workpiece.

AU CŒUR DE L'ARC JURASSIEN DES MICROTECHNIQUES

SIAMS: le salon de l'ensemble de la chaîne de production des microtechniques

*Vous pouvez
encore choisir
d'y exposer!*



MOUTIER, FORUM DE L'ARC

SIAMS

05-08 | 04 | 2022

POURQUOI EXPOSER AU SIAMS À MOUTIER!



Surfaces louées à la fin du mois de septembre: plus de 95%.

Soyez au cœur de l'événement avec les entreprises qui comptent.



Au centre du marché historique de la fabrication de petites pièces de précision.

Soyez au cœur de l'écosystème, là où la microtechnique se développe.



Sa taille raisonnable permet aux visiteurs de passer suffisamment de temps sur les stands qui les intéressent.

Soyez vous aussi disponible au cœur du marché.



Sur le plan économique, il n'est pas nécessaire d'avoir un grand stand pour être vu et remarqué.

Soyez exposant pour un budget réduit: la raison rejoint le cœur!



450 exposants
4 jours

14'000 visiteurs

10% de l'étranger

45% Suisse romande

45% Suisse allemande

6 mois avant l'événement, plus de 95% de l'espace a déjà été loué. Merci à tous nos fidèles exposants!

La bonne nouvelle, c'est qu'il est encore possible d'exposer là où ça compte vraiment: au SIAMS, le salon professionnel de l'ensemble de la chaîne de production des microtechniques, au cœur de l'Arc jurassien des microtechniques.

Intéressé? Contactez Laurence au 032 492 70 10, ou laurence.roy@faji.ch



FRANÇAIS

La valeur ajoutée de la combinabilité maximale avec un système simple et efficace

Grâce à une gamme de produits stratégiquement élargie, Müller propose tout ce qu'il faut pour l'enlèvement de copeaux à haute pression et la gestion des copeaux d'un seul tenant - combinable au maximum et adapté de manière optimale à la machine-outil et aux processus.

Il y a différents partenaires dans le domaine de la lubrification par haute pression pour l'usinage par l'enlèvement de copeaux, rechercher la solution adaptée à ses besoins, c'est souvent comme chercher une aiguille dans une botte de foin. Avec le concept unique de combinabilité maximale, Müller rend désormais le travail avec votre machine-outil simple et efficace.

Les exigences opérationnelles des clients sont au centre de nos actions chez Müller. «*Nous avons consacré beaucoup de temps à analyser les besoins et à comprendre encore mieux les processus. Il est apparu clairement que les solutions multipliant les périphériques vont véritablement à l'encontre de l'efficacité*», explique Martin Müller, directeur général. «*Haute pression, convoyeur à copeaux, refroidissement, surpression, grandes installations et filtration : quelles sont les conséquences de la multiplicité des périphériques ? Complexité, perte de temps et inefficacité sur toute la ligne.*»

La combinabilité maximale est la véritable solution aux problèmes, dans le but de vous simplifier la vie et de rendre votre travail plus sûr et plus efficace. Les principales valeurs ajoutées sont évidentes :

- Uniformité des périphériques
- Un «seul et unique» interlocuteur

- Service rapide et simple
- Technologies leaders du marché
- Adaptation de tous les périphériques provenant d'un seul et même fournisseur
- Synergies dans la formation, le fonctionnement,
- Sécurité garantie par des normes
- Optimisation des processus/ressources

Au prix d'un travail considérable et d'investissements importants, Müller ne cesse donc d'enrichir de manière stratégique sa gamme de produits, qui peuvent être personnalisés et combinés au maximum, afin de fournir tous les périphériques importants. Les dernières nouveautés dans ce contexte sont, par exemple, les pompes de surpression faciles à entretenir et à utiliser ainsi que les nouveaux convoyeurs à copeaux de Müller, qui se distinguent par leur forme et leur fonctionnalité. C'est une évidence : les nouveaux convoyeurs Müller se marient parfaitement avec toutes les unités haute pression.

Avec la combinabilité maximale, vous bénéficiez d'innombrables solutions qui favorisent autant que possible l'efficacité de production et la sécurité de processus. D'un système avec des produits d'entrée de gamme comme l'unité combiloop CL1 E. A des solutions haut de gamme pour une automatisation

maximale comme l'unité combistream CS4, avec convoyeur de zone de travail et nettoyage du fond de cuve en combinaison avec l'unité combiloop CL4 disposant d'une cuve à contenance élevée du liquide épurée. En passant par des solutions pour l'usinage par enlèvement de copeaux à haute pression sur des tours à poupée mobile avec l'unité combiloop CL3 E.

Richard Huber, directeur des ventes de Müller, résume la situation : «*Nous offrons une variété unique en matière de prix et d'équipement modulaire, mais aussi en matière d'installation. En ce qui concerne la haute pression, vous pouvez choisir soit un produit fourni de manière classique, soit une solution pour les emplacements de montage étroits sous l'embarreur. Il en va de même pour nos produits chipstream et combistream : du simple convoyeur à copeaux au système complet entièrement intégré. Une grande variété, un partenariat avec les principaux constructeurs de machines-outils – tout cela apporte des valeurs ajoutées uniques et reflète notre orientation client.*»

Une combinabilité maximale – notre approche, votre profit :

Adaptation parfaite à la machine et au processus de production :

- Efficacité accrue, plus de profit
- Sécurité de processus
- Fonctionnement optimal
- Préservation des ressources
- Gain de temps, moins de stress

Un partenaire pour vos périphériques pour RL – la bonne solution pour vous :

- Efficacité, sécurité, confort
- Gain de temps, moins de stress
- Synergies

Composants du système modulaire prédéfinis :

- Raccordement simple
- Mise en service rapide
- Fonctionnement efficace

Standardisation des commandes et des technologies :

- Instruction simple
- Fonctionnement sûr
- Qualification plus efficace

Et bien plus encore...

DEUTSCH

Mehrwert maximale Kombinierbarkeit – einfach effizient profitieren

Dank strategisch erweiterter Produktpalette bietet Müller alles für die Hochdruck-Zerspanung und das Spänemanagement aus einer Hand – maximal kombinierbar und optimal auf Werkzeugmaschine und Prozesse abgestimmt.

Es gibt verschiedene Partner im Bereich der KSS-Hochdruckzerspanung und dem Spänemanagement. Die Suche nach der für «MICH» richtigen Lösung gleicht nicht selten der berühmten Suche nach der Nadel im Heuhaufen. Mit dem einzigartigen Konzept der maximalen Kombinierbarkeit möchte Müller zerspanenden Betrieben das Leben rund um die Werkzeugmaschine so leicht und effizient wie nur möglich gestalten.

Im Zentrum des Handelns stehen bei Müller die operativen Kunden-Anforderungen. «*Wir haben viel Zeit investiert, Bedürfnisse zu analysieren und Prozesse noch besser zu verstehen. Dabei kristallisierte sich heraus, dass Peripherie-Flickenteppich-Lösungen echte Effizienzkiller sind*», erläutert Martin Müller, Geschäftsführer. «*Hochdruck von U, Späneförderer von V, Kühlung von W, Druckerhöhung von X, Großanlagen von Y und Filtration von Z. Die Konsequenz? Komplexität, Zeitverlust und Ineffizienz auf ganzer Linie.*» Beschaffung wird Beschäftigung, Servicekoordination zum Tagesgeschäft und suboptimal abgestimmte Technologien mit zig Bedienkonzepten fallen der betrieblichen Effizienz zur Last. «*Selbst wenn ein Gros von ein und demselben selben Lieferanten stammt, ist die optimale Werkzeugmaschinen-Abstimmung längst kein Standard*», so Müller weiter.

Aus dieser Erkenntnis heraus wurde das System der maximalen Kombinierbarkeit als echter Problemlöser entwickelt, mit dem Ziel, die Zerspanung sicherer und effizienter zu machen. Die übergeordneten Mehrwerte liegen auf der Hand:

- Kein Peripherie-Flickenteppich
- «Ein» Ansprechpartner
- Schneller, einfacher Service
- Marktführende Technologien
- Alles passend aus einer Hand
- Synergien in Schulung, Betrieb etc.
- Sicherheit durch Standards
- Prozess- / Ressourcenoptimierung

Mit viel Arbeit und hohen Investitionen erweitert Müller fortlaufend deshalb auch das Portfolio strategisch, um mit maximal individualisierbaren und kombinierbaren Produkten alles Relevante aus einer Hand zu bieten. Jüngste Ergänzung in diesem Kontext sind beispielsweise auch die wartungs- und bedienerfreundlichen Druckerhöhungspumpen sowie die neuen, formal und funktional hervorstechenden chipstream Späneförderer, die hervorragend mit sämtlichen Hochdruckeinheiten zusammenspielen.

Mit der maximalen Kombinierbarkeit profitieren Anwender von unzähligen Lösungen, die zugleich

Fertigungseffizienz und Prozesssicherheit größtmöglich fördern. Von einem System mit Einstiegsprodukten, wie einer combiloop CL1 E, über Lösungen für die Hochdruckzerspanung an Langdrehautomaten mit einer combiloop CL3 E bis hin zu absoluten High-End-Lösungen für maximale Automatisierung wie z. B. eine combistream CS4 mit Arbeitsraumförderer und einer Tankbodenreinigung in Kombination mit einer combiloop CL4 als Reintank für hohe Reinmedium-Verfügbarkeit.

Richard Huber, Kopf des Müller Vertriebs, fasst zusammen: «*Wir bieten eine einzigartige Auswahl – auch in Sachen Preis und modularer Ausstattung, sowie in Bezug auf mögliche Aufstellungssituationen. So können Anwender in puncto Hochdruck entweder eine klassisch beigelegte Hochdruckanlage wählen oder eine Lösung für enge Einbausituationen unter dem Stangenlader. Gleiches gilt für unsere chipstream und combistream Produkte – vom einfachen Späneförderer bis hin zum vollintegrierten Gesamtsystem. Varianten-Vielfalt, modularer Baukasten, maximale Kombinierbarkeit plus die Systempartnerschaft mit führenden Werkzeugmaschinen-Herstellern – das bietet einmalige Mehrwerte und spiegelt unsere Kundenzentrierung.*»

Vorteile der maximalen Kombinierbarkeit:

Perfekte Abstimmung auf Maschine und Produktionsprozess:

- Effizienzsteigerung, mehr Profit
- Prozesssicherheit
- Optimaler Betrieb
- Ressourcenschonung
- Zeitersparnis, weniger Stress

Ein Partner für Ihre KSS-Peripherie – die richtige Lösung für Sie:

- Effektivität, Sicherheit, Komfort
- Zeitersparnis, weniger Stress
- Synergien

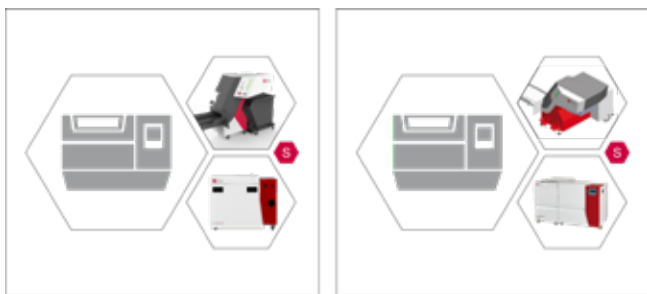
Vordefinierte Baukasten-Systemkomponenten:

- Unkomplizierte Anbindung
- Schnelle Inbetriebnahme
- Effizienter Betrieb

Standardisierung bei Steuerungen und Technologien:

- Einfache Einweisung
- Sichere Bedienung
- Effizientere Qualifikation

Und vieles mehr...



À gauche : solution d'entrée de gamme avec convoyeur à copeaux chipstream CST1 et combiloop CL1 E, à droite : solution d'usinage par enlèvement de copeaux à haute pression sur les tours à poupée mobile avec convoyeur à copeaux chipstream CST2 et combiloop CL3 E.

Links: Einstiegslösung mit Späneförderer chipstream CST1 und combiloop CL1 E, rechts: Hochdruckzerspanungs-Lösung an Langdrehautomaten mit Späneförderer CST2 und combiloop CL3 E.

Left: Entry-level solution with chipstream chip conveyor and combiloop CL1 E, right: high-pressure machining solution on sliding headstock lathes with chipstream+ chip conveyor and combiloop CL3 E.

ENGLISH

Added value maximum combinability – profit with simple efficiency

Thanks to a strategically expanded product range, Müller offers everything for high-pressure machining and chip management from a single source - maximally combinable and optimally matched to the machine tool and processes.

There are various partners in the field of cutting fluid high-pressure machining and chip management. Often, the search for the right solution for "ME" is like the proverbial search for a needle in a haystack. With the unique concept of maximum combinability, Müller is now making life around your machine tool as easy and as efficient as possible.

At Müller, operational customer requirements are at the centre of everything we do. "We have invested a lot of time analysing needs and understanding processes even better. It became clear that peripheral patchwork solutions are real efficiency killers", explains Martin Müller, Managing Director. "High pressure from U, chip conveyors from V, cooling from W, pressure boosting from X, large systems from Y and filtration from Z. The consequence? Complexity, loss of time and inefficiency all along the line." Procurement becomes employment, service coordination becomes day-to-day business, and less-than-optimally coordinated technologies with umpteen operating concepts do the rest for efficiency. "Even if the lion's share comes from the same supplier, optimum machine tool coordination is far from standard", Müller continues.

From this realisation, the concept was born of maximum combinability as a true problem-solver, with the goal of making your life easier, safer and more efficient. The overriding added values are obvious:

- No peripheral patchwork
- "One" contact partner
- Fast and easy service
- Market-leading technologies
- Everything matching from a single source
- Synergies in training, operation, etc.
- Safety thanks to standards
- Process / resource optimisation

With a lot of work and high investments, Müller is therefore also strategically expanding its portfolio on an ongoing basis in order to offer from a single source everything relevant in terms of products that can be customised and combined to the maximum degree. The latest additions in this context are, for example, also the easy-maintenance and user-friendly pressure booster pumps and the new chipstream chip conveyors from Müller that stand out in terms of both form and function. One thing is clear: The new Müller conveyors combine superbly with all high-pressure units.

With maximum combinability, you benefit from countless solutions that simultaneously promote manufacturing efficiency and process reliability to the greatest possible extent. From a system with entry-level

products such as a combiloop CL1 E, to solutions for high-pressure machining on sliding headstock lathes with a combiloop CL3 E, to absolute high-end solutions for maximum automation such as a combistream CS4 with a working chamber conveyor and tank bottom cleaning combined with a combiloop CL4 as a clean tank for high pure-media availability.

Richard Huber, head of Müller Sales, summarises: "We offer a unique variety – in terms of price and modular equipment, but also with regard to set-up situations. In terms of high pressure, you can either choose a classic supplied product or a solution for tight installation situations under the bar feeder. The same applies to our chipstream and combistream products – from simple chip conveyors to fully integrated complete systems. A wide range of variants, a modular kit, maximum combinability plus the system partnership with leading machine tool manufacturers – this offers unique added value and reflects our customer focus."

Maximum combinability – our approach, your profit:

A perfect match with the machine and production process:

- Greater efficiency, more profit
- Process reliability
- Optimum operation
- Resource conservation
- Time saving, less stress

One partner for your cutting fluid periphery – the right solution for you:

- Effectiveness, security, convenience
- Time saving, less stress
- Synergies

Predefined modular system components:

- Uncomplicated connection
- Speedy commissioning
- Efficient operation

Standardisation in controllers and technologies:

- Simple familiarisation
- Safe operation
- More efficient qualification

And much more...

Müller Hydraulik GmbH
Albring 29
D-78658 Zimmern o. R.
T. +49 (0)741 - 174 575 - 0
www.muellerhydraulik.de


Eichenberger Gewinde

Präzision mit massgeschneiderten Gewindetriebösungen von Eichenberger



100% Swiss made



Eichenberger Gewinde AG
5736 Burg · Schweiz
T: +41 62 765 10 10

www.eichenberger.com

Ein Unternehmen der Festo Gruppe

Passion for Perfect Motion

FRANÇAIS

Une affaire rondement menée

Mikron Tool étend sa gamme de fraises à succès CrazyMill Cool P&S avec une variante torique.

Le nouvel outil allie les forces du fraisage et du perçage et a été créé pour l'usinage de l'acier inoxydable, du titane, des alliages CoCr et des superalliages. Comme ses prédécesseurs cylindriques, cette fraise à percer possède elle aussi la capacité de plonger verticalement dans le matériau jusqu'à 1 x d et de poursuivre son trajet latéralement. Il est parfaitement dans son élément si des rayons d'angle sont requis. C'est un bon outil pour chaque forme.

Il est disponible dans une gamme de diamètre de 1 à 8 mm / .039" à .315" dans les deux versions suivantes :

- Type A : 2,5 x d CrazyMill Cool P&S Corner Radius, longueur d'arête de coupe 2,5 x d, Z3
- Type C : 5 x d CrazyMill Cool P&S Corner Radius, longueur d'arête de coupe 2,0 x d, Z3

Un outil unique pour de nombreuses applications : fraisage de perçages, rampes, poches, rainures et contours. Il convainc également par des taux d'enlèvement impressionnants qui sont possibles grâce aux vitesses de coupe et d'avance élevées et à une profondeur de coupe radiale (ae) égale à 1 x d. Il offre encore bien d'autres choses :

- Volume de matière enlevée jusqu'à 5 x plus élevé
- Durées de vie jusqu'à 5 x plus longue
- Temps d'usinage jusqu'à 5 x plus court
- Évacuation des copeaux parfaitement contrôlée
- Excellente qualité de surface $Ra \leq 0,5 \mu\text{m}$ (20 in μ)

Il est surprenant de voir la puissance que peut contenir un si petit outil.



Des solutions spécifiques à chaque situation
Spezifische Lösungen für jede Situation
Specific Solution to each situation

animex
honing solutions

www.animextechnology.ch



DEUTSCH

Der neue torische Hartmetallfräser hat es in sich

Mikron Tool erweitert die erfolgreiche Serie CrazyMill Cool P&S um eine torische Variante.

Das neue Werkzeug vereint die Stärken von Fräsen und Bohren und entstand für die Bearbeitung von rostfreiem Stahl, Titan, CoCr-Legierungen und Superlegierungen. Wie seine zylindrischen Vorgänger hat auch dieser Bohrfräser die Fähigkeit, direkt bis 1 x d senkrecht ins Material einzutauchen und seitlich weiter zu fahren. Wenn Eckenradien gefordert sind, ist er in seinem Element. Für jede Form das richtige Werkzeug.

Er ist verfügbar im Durchmesserbereich von 1 bis 8 mm / .039" bis .315" in diesen zwei Versionen:

- Typ A: 2.5 x d CrazyMill Cool P&S Corner Radius, Schneidlänge 2.5 x d, Z3
- Typ C: 5 x d CrazyMill Cool P&S Corner Radius, Schneidlänge 2.0 x d, Z3

Ein einzigartiges Werkzeug für zahlreiche Anwendungen: Fräsen von Bohrungen, Rampen,

Taschen, Nuten und Konturen auf kleinstem Raum. Dabei überzeugt er über eindruckliche Abtragsraten dank hoher Schnitt- und Vorschubgeschwindigkeiten und einer Zustellung (ae) von jeweils 1 x d. Und er hat auch sonst noch einiges zu bieten:

- Bis zu 5 x höheres Zeitspannvolumen
- Bis zu 5 x höhere Standzeiten
- Bis zu 5 x weniger Bearbeitungszeit
- Perfekt kontrollierte Spanabfuhr
- Exzellente Oberflächengüte $Ra \leq 0,5 \mu\text{m}$ (20 in μ)

Es überrascht, wieviel Power in so einem kleinen Werkzeug stecken kann.

ENGLISH

A well rounded solution

Mikron Tool expands the successful CrazyMill Cool P&S milling cutter family with a toric version.

The new tool combines the strengths of milling and drilling and is designed for machining stainless steel, titanium, CoCr alloys and superalloys. Like its cylindrical predecessors, this drill/milling cutter can plunge perpendicularly into the material up to 1 x d and then continue machining laterally. When a corner radius is required, it is in its element. The right tool for each shape.

It is available in the diameter range of 1 to 8 mm / .039" to .315" in the following two versions:

- Type A: 2.5 x d CrazyMill Cool P&S Corner Radius, cutting length 2.5 x d, Z3
- Type C: 5 x d CrazyMill Cool P&S Corner Radius, cutting length 2.0 x d, Z3

A unique tool for numerous applications: Milling of holes, ramps, pockets, grooves and sides. It enables impressive chip removal rates, which are possible thanks to the high cutting and feed rates and an in-feed (ae) of 1 x d each. It offers much more:

- Up to 5 x higher material removal rate
- Up to 5 x less machining time

It's surprising how much power can be packed into such a small tool.



Mikron Switzerland AG, Division Tool
Via Campagna 1
CH-6982 Agno
T. +41 (0)91 610 40 00
www.mikrontool.com

Editorial Index

AMB 2022, Stuttgart	6
Biemh 2022, Bilbao	7
COP26 Glasgow	22
EPHJ 2022, Genève	8
GrindTec 2022, Augsburg	8
MedtecLive 2022, Nürnberg	9
Micronora 2022, Besançon	10
Mikron Tool, Agno	30
Müller Hydraulik, Zimmern o. R.	28
RSD3 2022, Valence	12
Schall Messen, Frickenhausen	15
SIAMS 2022, Moutier	17
Simodec 2022, La Roche-sur-Foron	19
Star Micronics, Otelfingen	24
TWS 2022, La Chaux-de-Fonds	20
UFI, Levallois-Perret	3

Advertisers Index

Animex, Sutz	30	OGP, Châtel-Saint-Denis	20
CemeCon, Würselen	15	Piguet Frères, Le Brassus	5+20
Clip Industrie, Sion	32	Polydec, Bienne	13
Dünner, Moutier	7	Polyservice, Lengnau	21
Eichenberger Gewinde, Burg	29	Productec, Rossemaison	23
EPHJ 2022, Genève	1+3+14	RSD3 2022, Valence	5
FIP 2022, Lyon	21	Sarix, Sant'Antonino	31
Gloor Outils de précision, Lengnau	9	SIAMS 2022, Moutier	27
Groh + Ripp, Idar-Oberstein	13	Simodec 2022, La Roche-sur-Foron	22
GrindTec 2022, Augsburg	16	Star Micronics, Otelfingen	11
Klein, Bienne	23	Suvema, Biberist	17
Laser Cheval, Marnay	19	Waterjet, Aarwangen	18
Lécureux, Bienne	4	Yerly Mécanique, Delémont	12
Micronora 2022, Besançon	25		
MW Programmation, Valbirse	5		
NGL Cleaning Technology, Nyon	2		

Eurotec 2022 Plan de parution | Erscheinungsplan | Publication schedule

	Paraît Erscheint Publication	Délai matériel Druckmaterial Material deadlines
Eurotec No 440 (1/2022)	17.02.2022	31.01.2022
Eurotec No 441 (2/2022)	28.03.2022	07.03.2022
Eurotec No 442 (3/2022)	07.06.2022	16.05.2022
Eurotec No 443 (4/2022)	05.09.2022	17.08.2022
Eurotec No 444 (5/2022)	27.10.2022	07.10.2022
Eurotec No 445 (6/2022)	07.12.2022	18.11.2022

Eurotec 2022 Tarifs publicitaires | Anzeigen-Tarif | Advertising rates

Pages intérieures / Innen-Seiten / Inside pages	Format / Format / Size	Quadrichromie / 4-farbig / full colour
1/1 page / Seite / page	210x297mm	CHF 4'920.- / €4'470
1/2 page / Seite / page	185x130mm / 90x267mm	CHF 2'940.- / € 2'670
1/3 page / Seite / page	58x267mm / 185x85mm	CHF 2'440.- / € 2'220
1/4 page / Seite / page	185x62mm / 90x130mm	CHF 1'790.- / € 1'630
eurotec-online.com	Pixels	Par mois / pro Monat / per month
Logo	150x100 px	CHF 150.- / € 140
Banner top leaderboard	945x240 px	CHF 990.- / € 900
Banner on e-newsletter	945x240 px	CHF 350.- / € 320 (1x)



Pierre-Yves Schmid redaction@eurotec-bi.ch
Rédacteur en chef, éditeur responsable Eurotec
Chefredakteur, verantwortlicher Herausgeber Eurotec
Editor-in-Chief, Eurotec publisher

Véronique Zorzi
Directrice des Editions Techniques
Bereichsleiterin Technische Verlagsobjekte
Director of the Technical Publications

Publicité • Werbung • Advertising
Véronique Zorzi Tel. +41 22 307 7852
vzorzi@eurotec-bi.ch
Suisse romande, France, Liechtenstein, Israël
Silvia Dickel-Holm Tel. +49 163 97 009 37
sdickel@eurotec-bi.ch
Deutschland, deutschsprachige Schweiz, Österreich

Nathalie Glattfelder Tel. +41 22 307 7832
nglattfelder@europastar.com
Autres pays/andere Länder/other countries
Catherine Giloux, cgiloux@europastar.com
Comptabilité / Buchhaltung / Accounting
Serge Maillard, Publisher – CEO

Europa Star HBM SA
Eurotec
Dépt. Editions Techniques
Route des Acacias 25, PO Box 1355
CH-1211 Genève 26
Tel. +41 22 307 7837
Fax +41 22 300 3748
e-mail: vzorzi@eurotec-bi.ch
www.eurotec-online.com

Informations Techniques Européennes / Europäische Technische Nachrichten / European Technical Magazine

DIFFUSION - VERTRIEB - CIRCULATION:

10'000 exemplaires - 10'000 Exemplare - 10'000 copies
Allemagne, Angleterre, Benelux, Espagne, France, Italie, Suisse, Scandinavie et autres pays.
Deutschland, England, Benelux, Spanien, Frankreich, Italien, Schweiz, Skandinavien und andere Länder.
Germany, England, Benelux, Spain, France, Italy, Switzerland, Scandinavia and other countries.

ABONNEMENT (6 NUMÉROS PAR AN)
ABONNEMENT (6 AUSGABEN PRO JAHR)
SUBSCRIPTION (6 ISSUES PER YEAR)

Envoi par courrier prioritaire /Versand per Eilpost/ Sending by priority mail CHF 90.-
Contact: register@eurotec-bi.ch • Tel. +41 22 307 78 37 • F. +41 22 300 37 48

**NEW
TABLE TOP MACHINE**

SX80-hpm
HIGH PRECISION MICRO EROSION MACHINE



**Micro EDM Drilling
and
3D Micro EDM Milling**

**MICRO MECHANICS
MICRO MOLD
AUTOMOTIVE
TEXTILE
MEDICAL
AEROSPACE**

SARIX
3D MICRO EDM MACHINING
sarix.com

Voir l'usine du futur en couleurs



La collecte, la gestion, l'analyse et la restitution intelligente des données critiques de l'entreprise sont au cœur de la révolution industrielle que nous vivons actuellement, et seront essentielles dans l'organisation de l'usine du futur qui se met en place.

L'intelligence collective développée en partenariat avec nos clients nous positionne en première place sur les nouvelles technologies pour les applications industrielles.

Les organisations performantes seront toujours sous CLIPPER.

 **CLIP INDUSTRIE**

www.clipindustrie.ch

Tél: 027 322 44 60