



FRANÇAIS

Une entreprise à l'affût des innovations

A l'occasion de SIAMS 2018, les organisateurs avaient mis en place la possibilité pour les exposants de scanner les billets de leurs visiteurs. L'entreprise Urma, à l'affût des innovations a été la plus grande utilisatrice de ce nouveau système. Nous avons rencontré Danièle Turkier, sa responsable du marketing pour en savoir un peu plus sur cet état d'esprit orienté vers l'innovation et sur leur perception des services offerts par SIAMS, qu'ils soient nouveaux ou déjà bien implantés.

La rencontre prend place à Rapperswil dans les nouveaux locaux d'Urma. Ces derniers, inaugurés il y a un peu plus de deux ans, regroupent les halles de production et les bureaux. Ils abritent également un superbe showroom faisant la part belle aux solutions d'usinage d'Urma et aux machines HAAS puisque l'entreprise représente le fabricant américain en Suisse.

La digitalisation comme accélérateur

HAAS, ce sont non seulement des machines de production dotées d'excellents rapports qualité-prix, mais c'est également une équipe de formule 1.... De là à dire que l'entreprise est très sensible à la vitesse, il n'y a qu'un pas qui est aisément franchi. Cette vitesse est également appréciée dans les prestations offertes par SIAMS. Danièle Turkier explique : « Toutes les expositions devrait offrir cette possibilité de collecter les contacts de ses visiteurs sur son stand ». Elle continue : « Sans ce moyen simple, vous devez saisir toutes les données après l'expo, ceci nécessite un temps très important. Si les contacts sont déjà « digitalisés », c'est beaucoup plus rapide ».

L'esprit Urma pour faire la différence

Questionnée quant à l'évolution de l'entreprise, la responsable explique que l'innovation est le principal outil de développement de l'entreprise et leur slogan est d'ailleurs « Innovation is our Tool ». Les solutions d'usinage d'Urma visent toutes à réaliser « le trou parfait ». L'entreprise est donc sans cesse en recherche d'excellence. Un des éléments indispensables à cette excellence est bien entendu le personnel. A ce sujet Danièle Turkier explique : « Pour nous l'esprit Urma est très important. Il s'agit d'un état d'esprit qui est partagé par tous nos collaborateurs. Ils ne viennent pas simplement travailler. Ce sont des membres d'une équipe à hautes performances qui partagent notre vision

de l'excellence. C'est aussi grâce à leur engagement que notre entreprise se développe bien ».

Si l'entreprise participe à près de 30 expositions par année, elle ne s'y inscrit pas les yeux fermés. « Participer à une exposition coûte cher et nous nous posons chaque fois la question sur la pertinence de nous y inscrire » précise la responsable. Parmi les critères de sélection, l'investissement et plus encore le retour sur investissement, mais également la qualité des contacts et la possibilité de toujours trouver de nouveaux contacts intéressants.

Moutier au cœur du marché de la microtechnique

Un des points fort revendiqués par les organisateurs est la parfaite localisation géographique, au cœur de l'arc jurassien des microtechniques. Inventée pour aider tous les industriels de cette région à mieux se vendre, la mission du SIAMS n'a jamais changé et aujourd'hui la manifestation peut se targuer d'être une vitrine mondialement connue et reconnue pour toute la chaîne de production des microtechniques. Questionnée quant à cette localisation, Danièle Turkier répond : « C'est vrai que vous êtes au cœur du marché, de surcroît à la frontière linguistique et offrant donc l'accès à chacun à l'autre région linguistique. Pour nous la localisation à Moutier même n'est pas très importante mais il vous faut absolument rester dans cette région ». Elle ajoute avec une sourire : « Bien que vous soyez au bout du monde ».

...mais un seul SIAMS tous les deux ans

Le SIAMS offre une combinaison de professionnalisme et de convivialité très apprécié par Urma. A ce sujet Danièle Turkier est très claire : « Le SIAMS est un salon qui est très « familial » dans son ambiance et nous apprécions beaucoup d'y participer. Ceci entre bien entendu en compte dans notre décision de venir

exposer à Moutier, mais la qualité du retour sur investissement (par exemple le coût par contact intéressant) est un plus indéniable. D'ailleurs si c'est possible pour 2020 nous souhaiterions réserver une surface plus grande». Et qu'en est-il des services offerts par le salon prévôtois ?

Scannage des billets...

L'entreprise a réagi très rapidement aux informations envoyées par les organisateurs de SIAMS et dès le système de scannage de billets disponible, elle l'a testé et proposé des améliorations. «Le système a parfaitement fonctionné et nous en sommes très satisfaits» explique la responsable du marketing. Elle précise ensuite quelques points d'amélioration, notamment au niveau de la rapidité et de l'ergonomie mais relève principalement le gain de temps pour ne pas devoir digitaliser tous les contacts. Elle ajoute que le système a été très bien accepté par les visiteurs. Pierre-Yves Kohler, le directeur de FAJI SA, organisateur de SIAMS contacté à ce sujet précise : «Nous avons eu des contacts très fructueux avec Urma par rapport au système de scannage et nous pouvons déjà assurer que la version 2020 sera encore très améliorée».

Le système a tellement plu que désormais Danièle Turkier demande aux autres expositions si un tel service existe chez eux.

...et autres services

«La collaboration avec Laurence Roy est un vrai plaisir, elle est efficace, rapide et sympathique, elle est adorable» explique notre interlocutrice. Elle relève ensuite qu'elle trouve que SIAMS s'améliore sans cesse. Elle ajoute que le fait d'avoir affaire à une petite équipe sympathique qui l'accompagne au fil des années illustre bien le positionnement presque familial de SIAMS. Finalement l'esprit Urma tourné vers l'innovation et la mise en place de teams ultra motivés n'est pas si éloigné de celui des



Danièle Turkier: Toutes les expositions devrait offrir cette possibilité de collecter les contacts de ses visiteurs sur son stand.

Danièle Turkier: Alle Messen sollten eine Möglichkeit anbieten, Besucherkontakte am Stand zu sammeln.

Danièle Turkier: All exhibitions should offer this opportunity to collect the contacts of its visitors on its stand.

organisateurs de SIAMS. Elle ajoute : «Ce qui nous frappe et est également remarqué par nos clients est non seulement le niveau de professionnalisme des organisateurs, mais également de celui des exposants. C'est la preuve que ces derniers sont très conscients de l'importance de SIAMS au sein de leurs outils de communication».

Portail d'informations microtechniques

Notre interlocutrice trouve l'idée du portail d'informations excellente et regrette de ne pas l'avoir plus utilisé. Elle ajoute : «L'idée d'un canal de communication dédié à la microtechnique ouvert en permanence tout au long de l'année est très bonne. A nous exposants d'en saisir l'opportunité». Les organisateurs de SIAMS cherchent sans cesse de nouveaux moyens de simplifier la vie de leurs clients tout en leur offrant des opportunités de contacts. Pierre-Yves Kohler explique : «Nous ne vendons pas des mètres carrés mais des occasions de rencontres entre professionnels capables de dire oui à leurs offres. Et notre but avoué est de le faire avec le plus de simplicité possible pour nos clients exposants et visiteurs». Il conclut : «Le SIAMS est le meilleur des réseaux sociaux dédiés à la microtechnique !».

Un réseau social tellement efficace que plus de 90% de la surface des stands est d'ores et déjà réservée près de deux ans avant le SIAMS 2020.



REPARATION, SERVICE, PIECES DE RECHANGES ET REVISION DE MACHINES TORNOS • NOS TECHNICIENS SONT A VOTRE DISPOSITION.

RF CNC Services Sàrl

Rue St-Georges 6 | CH-2800 Delémont | T: +41 32 426 91 83 | F: +41 32 426 91 86 | info@rf-cnc-services.ch | www.rf-cnc-services.ch

DEUTSCH

Ein Unternehmen auf der Suche nach Innovationen

An der SIAMS 2018 hatten die Veranstalter den Ausstellern ermöglicht, die Eintrittskarten ihrer Besucher einzuscannen. Die Urma AG war auf der Suche nach Innovationen und der grösste Anwender des neuen Scan-Systems. Wir trafen Danièle Turkier, die Marketingleiterin der Firma, um ein wenig mehr über diesen Innovationswillen und die firmeninterne Wahrnehmung der von der SIAMS angebotenen Dienstleistungen zu erfahren – egal ob neu, oder bereits gut etabliert.

Das Treffen fand in Rapperswil, in den neuen Räumlichkeiten der Urma statt. Letztere, die vor etwas mehr als zwei Jahren eingeweiht wurden, umfassen die Produktionshallen und Büros. Hier befindet sich auch ein hervorragender Showroom mit Bearbeitungslösungen der Urma und HAAS-Maschinen, da das Unternehmen den amerikanischen Hersteller in der Schweiz vertritt.

Digitalisierung als Beschleuniger

HAAS-Maschinen sind nicht nur Produktionsmaschinen mit einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis, sondern auch ein Formel-1-Team... Von daher zu sagen, das Unternehmen sei auf Geschwindigkeit bedacht, ist nur ein kleiner, leichter Schritt. Und gerade diese Geschwindigkeit wird auch bei den Dienstleistungen der SIAMS geschätzt. Danièle Turkier erklärte uns: *«Alle Messen sollten die Möglichkeit bieten, die Besucherkontakte am Stand zu sammeln. Und fügte hinzu: «Ohne dieses einfache Mittel muss man nach der Messe alle Daten eingeben, und das erfordert einen hohen Zeitaufwand. Sind die Kontakte aber bereits digitalisiert, geht es viel schneller.»*

Der Urma-Ansatz, der den Unterschied macht

Auf die Frage nach der Entwicklung des Unternehmens, erklärte uns die Managerin, dass Innovation das wichtigste Entwicklungsinstrument des Unternehmens sei und ihr Slogan laute: *«Innovation is our tool.»* Die Bearbeitungslösungen der Urma haben alle das «perfekte Loch» zum Ziel. Das Unternehmen ist daher ständig auf der Suche nach Spitzenlösungen. Eines der wesentlichen Elemente dieser Spitzentechnik sind natürlich die Mitarbeiter. Danièle Turkier erklärte: *«Für uns ist der Urma-Ansatz sehr wichtig. Es ist eine Geisteshaltung, die von allen unseren Mitarbeitern geteilt wird. Sie kommen nicht nur zur Arbeit. Sie sind Mitglieder eines leistungsstarken Teams, das unsere Vision von Exzellenz teilt. Es ist auch ihrem Engagement zu verdanken, dass sich unser Unternehmen so gut entwickelt.»*

Etwa dreissig Ausstellungen pro Jahr...

Auch wenn das Unternehmen an fast 30 Ausstellungen pro Jahr teilnimmt, meldet es sich nicht blind dafür an. *«Die Teilnahme an einer Ausstellung ist teuer und wir stellen uns immer die Frage nach der Relevanz einer Anmeldung»*, sagte der Zuständige. Zu den Auswahlkriterien gehören die Investition und noch mehr der Return on Investment ROI, aber auch die Qualität der Kontakte und die Möglichkeit, immer wieder neue interessante Kontakte zu finden.

Moutier im Herzen des Mikrotechnikmarktes

Eine der Stärken der Veranstalter ist die perfekte geographische Lage inmitten des Jurabogens der Mikrotechnik. Erfunden, um allen Industriellen dieser Region zu helfen, sich besser zu

verkaufen, hat sich die Mission der SIAMS nie geändert und heute kann sich die Veranstaltung rühmen, ein weltweit bekanntes und für die gesamte Produktionskette der Mikrotechnik anerkanntes Schaufenster zu sein. Auf die Frage nach diesem Standort antwortete Danièle Turkier: *«Es stimmt, dass Sie sich im Zentrum des Marktes befinden, ausserdem an der Sprachgrenze und somit allen Menschen in der anderen Sprachregion Zugang bieten. Für uns ist die Lage in Moutier selbst nicht sehr wichtig, aber Sie müssen unbedingt in dieser Region bleiben.»* Sie fügte mit einem Lächeln hinzu: *«Obwohl Ihr am Ende der Welt seid.»*

...aber nur eine SIAMS alle zwei Jahre

Die SIAMS bietet eine Kombination aus Professionalität und Benutzerfreundlichkeit, die von der Urma sehr geschätzt wird. Danièle Turkier ist sich darüber im Klaren: *«Die SIAMS ist eine sehr ‚familiär‘ anmutende Messe und wir schätzen es sehr, daran teilnehmen zu können. Das fliesst natürlich in unserer Entscheidung ein, in Moutier auszustellen, aber auch die Qualität des Return on Investment (zum Beispiel die Kosten pro interessantem Kontakt) ist ein unbestreitbares Plus. Wenn es also für 2020 möglich ist, möchten wir eine grössere Fläche reservieren.»* Und was ist mit den Dienstleistungen der Messe in Moutier?



Tickets scannen...

Das Unternehmen reagierte sehr schnell auf die Informationen der SIAMS-Veranstalter, testete das Ticket-Scanning-System sobald es verfügbar war und schlug Verbesserungen vor.

«Das System hat perfekt funktioniert und wir sind sehr zufrieden damit»,

erklärte die Marketingleiterin. Sie erwähnte auch einige Punkte, die vor allem in Bezug auf Geschwindigkeit und Ergonomie verbessert werden müssten, lobte aber auch vor allem die Zeiterparnis, da nicht alle Kontakte nachträglich digitalisiert werden müssen. Sie fügte hinzu, dass das System von den Besuchern sehr gut aufgenommen wurde. Pierre-Yves Kohler, der Direktor der FAJI SA und Veranstalter der SIAMS, erläuterte diesbezüglich: *«Wir hatten sehr fruchtbare Kontakte mit der Urma in Bezug auf das Scansystem und können bereits jetzt versichern, dass die Version 2020 noch stark verbessert werden wird.»* Das System war so beliebt, dass Danièle Turkier nun die anderen Messen anfragt, ob es bei Ihnen auch eine solche Dienstleistung gibt.

...und andere Dienstleistungen

„Die Zusammenarbeit mit Laurence Roy ist eine wahre Freude; sie ist effizient, schnell und freundlich, sie ist bezaubernd», erklärte unsere Gesprächspartnerin. Dann stellte sie fest, dass sich die SIAMS offensichtlich ständig verbessere und fügte hinzu, dass die Tatsache, dass sie mit einem kleinen freundlichen Team zu tun habe, das sie über die Jahre hinweg begleite, die fast familiäre Positionierung von SIAMS verdeutliche. Der Urma-Ansatz wende sich schliesslich der Innovation zu und die Bildung hochmotivierter Teams sei so gar nicht so weit von dem der SIAMS-Organisatoren entfernt. Sie ergänzte: *«Was uns und auch den Kunden auffällt,*

ist nicht nur die Professionalität der Veranstalter, sondern auch die der Aussteller. Ein Beweis dafür, dass letztere sich der Bedeutung der SIAMS als Teil ihrer Kommunikation sehr bewusst sind.»

Informationsportal der Mikrotechnik

Unsere Gesprächspartnerin findet die Idee des Informationsportals ausgezeichnet und bedauert, dass sie sie nicht schon mehr genutzt habe. Sie meinte: *«Die Idee eines Kommunikationskanals für die Mikrotechnik, der das ganze Jahr über zur Verfügung steht, ist sehr gut. Es liegt nun an uns Ausstellern, diese Chance zu nutzen.»* Die Veranstalter der SIAMS sind ständig auf der Suche nach neuen Möglichkeiten, um das Leben ihrer Kunden einfacher zu gestalten und ihnen gleichzeitig Networking-Möglichkeiten zu bieten. Pierre-Yves Kohler erklärt: *«Wir verkaufen nicht einfach Quadratmeter, sondern Treffpunkte für Profis, die in der Lage sind, diese Angebote zu nutzen. Unser erklärtes Ziel ist es, dies für unsere Aussteller- und Besucherkunden so einfach wie möglich zu gestalten.»* Er fasst zusammen: *«Die SIAMS ist das beste soziale Netzwerk der Mikrotechnik!»*



Ein soziales Netzwerk, das so effizient ist, dass bereits fast zwei Jahre vor der SIAMS 2020 mehr als 90% der Standfläche reserviert sind.



Au sein des ateliers de Rapperswil les conditions sont idéales et permettent aux équipes de donner le meilleur d'elles-mêmes.

In den Werkstätten in Rapperswil herrschen ideale Bedingungen, damit die Teams das Beste aus sich herausholen können.

In the Rapperswil workshops, the conditions are ideal and allow the teams to give their best.

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

ENGLISH

A company on the lookout for innovations

At SIAMS 2018, the organisers had set up the possibility for exhibitors to scan their visitors' tickets. Urma, on the lookout for innovations, was the largest user of this new system. We have met with Danièle Turkier, marketing manager of the company, to learn a little more about this innovation-oriented mindset and her perception of the services offered by SIAMS, whether they are new or already well established.

The meeting took place in Rapperswil in Urma's new premises. The latter have been inaugurated a little over two years ago and include the production halls and offices. They also house a superb showroom focused on Urma's machining solutions and HAAS machines, since the company represents the American manufacturer in Switzerland.

Digitalization as an accelerator

HAAS is not only production machines with excellent price-quality ratios, but also a Formula 1 team..... From there to say that the company is very sensitive to speed, there is only one step that is easily taken. This speed is also appreciated in the services offered by SIAMS. Danièle Turkier explains: *"All exhibitions should offer the opportunity to collect the contacts of visitors on the stand"*. She continues: *"Without this simple means, you have to enter all the data after the fair, what requires a very long time. It is much faster if the contacts are already "digitalised"*.



Sur le stand Urma, toutes les visiteuses et tous les visiteurs du salon SIAMS ont eu l'opportunité de participer à un tirage au sort pour un weekend de Formule 1.

Am Urma-Stand konnten alle Besucher und Besucherinnen der SIAMS an der Verlosung zu einem Formel-1-Wochenende teilnehmen.

On the Urma stand, all visitors to the SIAMS exhibition had the opportunity to participate in a draw for a Formula 1 weekend.

The Urma spirit to make a difference

When asked about the evolution of the company, the manager explains that innovation is the company's main development tool, and besides, its slogan is "Innovation is our Tool". Urma's machining solutions all aim to produce the "perfect hole". The company is therefore constantly seeking excellence. One of the essential elements of this excellence is of course the staff. Danièle Turkier explains: *"The Urma spirit is very important for us. This is a state of mind that is shared by all our employees. They don't just come to work. They are members of a high-performance team that share our vision of excellence. It is also thanks to their commitment that our company is growing well"*.

About thirty exhibitions per year....

The company participates in nearly 30 exhibitions per year, which does not mean that it registers with its eyes closed. *"Participating in an exhibition is expensive and we always wonder about the relevance of registering for it,"* says the manager. Among the selection criteria, we can mention the investment and even more the return on investment, but also the quality of contacts and the opportunity of always finding new interesting contacts.

Moutier at the heart of the microtechnology market

One of the strong points claimed by the organizers is the perfect geographical location, in the heart of the Jura arc of microtechnology. Created to help all the industrialists of this region to better market themselves, the mission of SIAMS has never changed and today the event can claim to be a showcase worldwide known and recognized for the entire microtechnology production chain. Asked about this location, Danièle Turkier answers: *"It is true that you are at the heart of the market, moreover at the linguistic border and therefore offering access to everyone in the other linguistic region. For us, the location in Moutier itself is not very important, but you absolutely must stay in this region"*. She adds with a smile: *"Although you are at the end of the world"*.

...but only one SIAMS every two years

SIAMS offers a combination of professionalism and friendliness that Urma greatly appreciates. Danièle Turkier is very clear on this subject: *"The atmosphere of the SIAMS is very "family" and we really appreciate to participate. This is of course a factor in our decision to exhibit in Moutier, but the quality of the return on investment (for example the cost per interesting contact) is a definite plus. Moreover, if it is possible for 2020, we would like to book a larger area"*. And what about the services offered by the fair ?

Tickets scanning....

The company reacted very quickly to the information sent by the SIAMS organisers and as soon as the ticket scanning system was

available, it tested it and proposed improvements. The marketing manager explains:

"The system worked perfectly and we are very satisfied with it,"

She then specifies a few points for improvement, particularly in terms of speed and ergonomics, but mainly highlights the time saved, eliminating the need to digitalize all the contacts. She adds that the system has been very well accepted by visitors. Pierre-Yves Kohler, the director of FAJI and organizer of SIAMS specifies: *"We have had very fruitful contacts with Urma regarding the scanning system and we can already assure that the 2020 version will be much improved"*. The system has been so successful that Danièle Turkier now asks other exhibitions if they offer such a service.

...and other services

"The collaboration with Laurence Roy is a real pleasure, she is efficient, fast and friendly, she is adorable" explains our interlocutor. She then notes that SIAMS is constantly improving. She adds that the fact of having to deal with a small friendly team that has accompanied her over the years illustrates SIAMS' almost family positioning. Finally, the Urma spirit turned towards innovation and the setting-up of highly motivated teams is not so far from the spirit of the SIAMS organisers. *"What strikes us and is also noticed by our customers is not only the level of professionalism of the organisers, but also that of the exhibitors. This is proof that the latter are very aware of the importance of SIAMS within their communication tools"*.

Microtechnical information portal

Our interlocutor thinks it's a great idea to offer the information portal and regrets that she did not use it more. *"The idea of a communication channel dedicated to microtechnology that is open year-round is very good. It is up to us exhibitors to take the opportunity"*. SIAMS organisers are constantly looking for new ways to simplify their customers' lives while offering them contact opportunities. Pierre-Yves Kohler explains: *"We do not sell square meters but opportunities for professionals to meet each other. And our declared objective is to do this as simply as possible for our exhibitors and visitors"*. He concludes: *"SIAMS is the best social network dedicated to microtechnology!"*

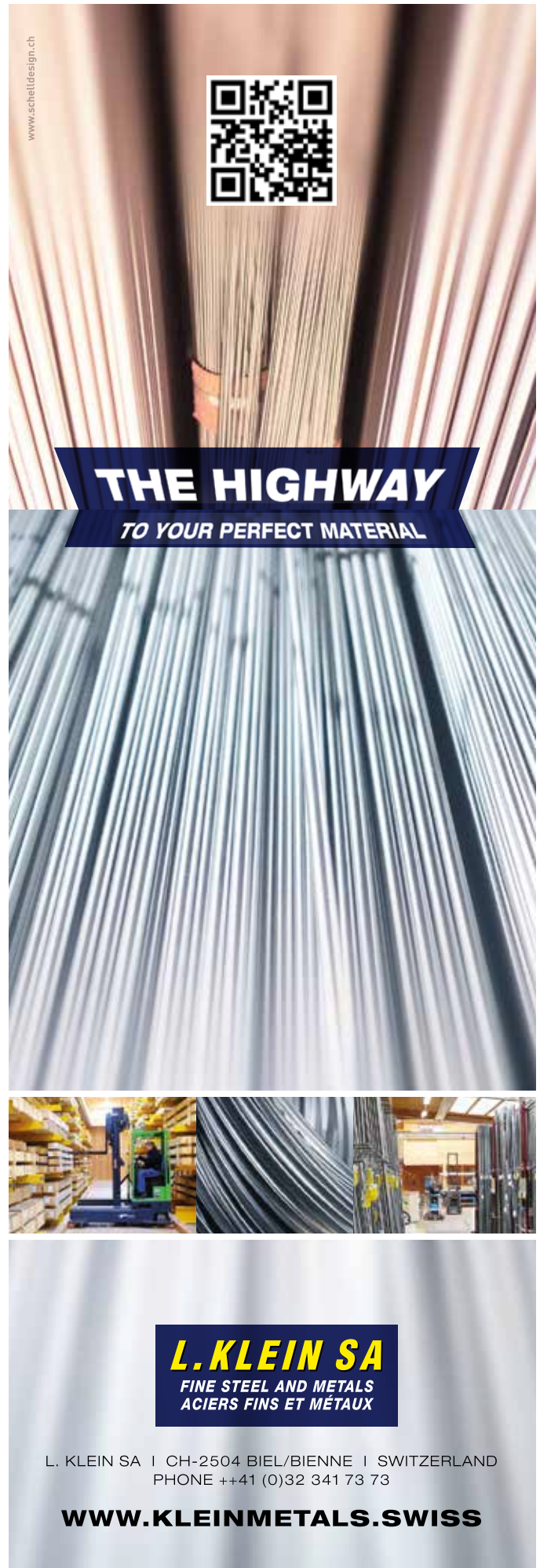
A social network so effective that more than 90% of the stand area is already booked almost two years before SIAMS 2020.

FAJI SA

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

URMA AG WERKZEUGFABRIK

3, Obermatt
CH-5102 Ruppertswil
Tel +41 (0)62 889 20 20
www.urma.ch



www.schelldesign.ch

THE HIGHWAY
TO YOUR PERFECT MATERIAL

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