



Liebe Ausstellerinnen, liebe Aussteller

Danke! So lange sich die Organisatoren zurückerinnern und in all den 15 vergangenen Veranstaltungen sind die SIAMS-Hallen noch nie so schnell vermietet worden. **Die Messe ist seit einigen Wochen ausverkauft** und wir bedanken uns dafür.

Das ist natürlich kein Grund für uns, unsere Bemühungen einzustellen. Ganz im Gegenteil sogar! Wir müssen noch **härter daran arbeiten**, dass Ihre naturgemäss hohen Erwartungen auch erfüllt werden. Im vorliegenden Weihnachtsmagazin erfahren Sie, welche **neuen Dienstleistungs-, Produkt- und Partnerschaftsideen** wir für Sie entwickelt haben, damit Ihre «SIAMS-Erfahrung» **noch positiver** wird. Entdecken Sie die Details dazu auf den Seiten 2 und 3.

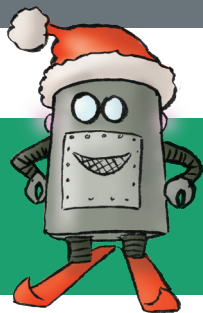
Auf Seite 4 gehen wir auf die Veranstaltungen des Clubs und die Marketing-Angebote ein, die Ihnen zur Verfügung stehen.

Da uns der Nachwuchs in den technischen Berufen am Herzen liegt, freuen wir uns, Loraine Gfeller, eine junge Technikerin aus Neuchâtel, **als Beispiel für die Stärken unseres schweizerischen Ausbildungssystems vorstellen zu dürfen.**

Wir freuen uns zudem darauf, Sie im April 2018 in Topform wiederzusehen und wünschen Ihnen frohe Feiertage, ein **frohes Weihnachtsfest und ein hervorragendes 2018.** Und wie es die Tradition verlangt ;o), hat unser Illustrator Samuel Embleton eigens für uns eine eher retrofuturistische Version des Weihnachtsmarkts entworfen.

P.-Y. Kohler

L. Gygax



NOCH MEHR ZU IHREN DIENSTEN

Ihr Erfolg an der SIAMS ist uns sehr wichtig; nicht nur zu unserem Vergnügen, oder wegen Ihrer schönen Augen, sondern natürlich auch, weil **unser Erfolg von Ihrem abhängt**. Um diese Teilnahme zu maximieren, können wir Sie natürlich nicht bei der Aufstellung des Standes, der Teilnahme vor Ort oder bei Verhandlungen ersetzen, aber **wir stehen Ihnen gerne in allen anderen Belangen zur Seite**.

Kontinuierliche Kommunikation

Aber lassen Sie uns erst über die Zeit vor der Messe sprechen; typischerweise also den Moment, in dem Sie diese Zeilen lesen. Es muss ja dafür gesorgt werden, dass über Sie und Ihre Produkte gesprochen wird. Potenziellen Kunden und Messebesuchern sollen mehr Möglichkeiten geboten werden, sich für ein passendes Angebot zu begeistern. Um diesen Aspekt zu verstärken, **bieten wir Ihnen zwei Dienstleistungen an**.

Veröffentlichung

Die erste Dienstleistung betrifft eine gezielte Veröffentlichung über das Informationsportal www.siams.ch/news. Diese sich ständig weiterentwickelnde Website **ermöglicht es Ihnen, das ganze Jahr über direkt und völlig kostenlos** mit Ihren potentiellen Zielgruppen zu kommunizieren. Die auf diese Weise (durch einfaches «Copy and Paste») veröffentlichten News werden weit verbreitet und mit Ihrem Profil auf der Website verlinkt. So sind bei einer Suche auf der SIAMS-Website alle News rund um einen Aussteller oder eine Domain **direkt abrufbar**.

Bis heute wurden mehr als **650 News veröffentlicht** und – mit knapp über 60 Verbindungen pro Tag und durchschnittlich fast 5 auf der Website verbrachten Minuten – nimmt die Nutzung des Portals stetig zu. Was die Links zu den sozialen Netzwerken anbelangt, ist der Zuwachs eben-

falls erfreulich, da sich das durchschnittliche **Twitter-Publikum in 9 Monaten auf das 2.6-fache** bzw. 8'500 Besucher pro Monat multipliziert hat. Die durchschnittliche Besucherzahl auf LinkedIn ist von 800-900 Aufrufen von Postings auf durchschnittlich fast 2'000 gestiegen, d.h. **eine im gleichen Zeitraum verdoppelte Besucherzahl**. Zögern Sie nicht, es auch zu versuchen! Die Veröffentlichung ist ganz einfach (ein Benutzerhandbuch finden Sie hier: <https://goo.gl/jFoSQ>). Selbstverständlich stehen wir Ihnen für Fragen und Support zur Verfügung.

Realisierung

Die zweite Dienstleistung betrifft die **Realisierung von News und Artikeln für Sie** (bzw. das Verfassen von Interviews und Artikeln). Unser Ziel? Ihnen dabei zu helfen, Inhalte zu erstellen, die danach weit verbreitet werden. Bereits nutzen rund zehn Kunden diese Dienstleistung. Zögern Sie auch hier nicht, uns danach zu fragen (diese Dienstleistung ist kostenpflichtig).

Industrie 4.0 – Entwicklung

Seit heute verfügen alle Profile von SIAMS-Ausstellern über eine **neue Rubrik auf der**

Website: die Verfügbarkeit von Lösungen der Industrie 4.0 und dem Internet der Dinge. Sie können die Funktion jetzt schon ankreuzen und Ihre Produkte oder Lösungen in diesem Bereich beschreiben. Unser Ziel? Diese wichtige Entwicklung der industriellen Welt besser zur Geltung zu bringen. Die entsprechenden Daten müssen direkt von den Ausstellern auf der Website eingegeben werden. Anschließend realisieren wir eine **gezielte Aufwertung** auf den Zeichnungen und in der erstellten Dokumentation.

Vor der Messe, für die Besucher

Für die Besucher haben wir ein System der **Besuchsplanung eingerichtet**. Auf der Website können die Besucher vorbereitend einfach die Unternehmen, für die sie sich interessieren, ankreuzen und wie bei den Online-Shopping-Sites einen **«Bestellkorb»** füllen. Die Liste der zu besuchenden Stände kann dann als PDF-Liste, oder direkt in den Kalender des Besuchers exportiert werden.

Und während der Messe?

Zusätzlich zu den oben beschriebenen Dienstleistungen, die natürlich auch während der SIAMS zum Einsatz kommen,

Save the Date



**INFORMATIONSV
ERANSTALTUNGEN**

SIAMS

23. JANUAR 2018

Weitere Information per E-Mail

**AM MORGEN
HAUTERIVE**

**AM
NACHMITTAG
LANGENTHAL**

bieten wir Ihnen verschiedene Zusatzleistungen an. Zuerst die Wichtigste: eine **Fachmesse, die spezialisiert, zielgerichtet und überschaubar ist und eine einzigartige Atmosphäre bietet – eine Mischung aus Geselligkeit und Professionalität.** Auf dieser Ebene ändert sich nichts, denn wir wollen unbedingt die Aspekte bewahren, die die SIAMS zu einer für Aussteller wie Besucher beliebten Messe machen (und an der Menschen **Kontakte knüpfen und Geschäfte abschliessen**). In dieser Ausgabe unserer Zeitschrift stellen wir Ihnen drei wichtige Entwicklungen vor. Sie werden nicht die einzigen bleiben, aber wir behalten uns noch eine Überraschung für später vor!

Die SIAMS Daily von SMM/MSM

Die Fachzeitschriften MSM und SMM werden eine **«echte Zeitschrift» von 24 Seiten** produzieren, die alle Neuheiten unserer Aussteller präsentieren wird. Zu diesem Zweck wird im Rahmen der Ausstellung ein Redaktionsteam eingerichtet, das die **SIAMS Daily – powered by SMM/MSM** – veröffentlicht wird. Diese Tageszeitung der Messe liefert für die mehr als 14'000 erwarteten Besucher in zwei Ausgaben aktuelle und detaillierte Informationen. Als Aussteller haben Sie mit dieser Tageszeitung **die Möglichkeit,**



Wir haben bereits in unserer Weihnachtszeitung von 2016 angekündigt, dass wir einen Club gegründet haben, in dem **alle Aussteller automatisch vertreten sind.** Es gibt keinen Zwang, oder Verpflichtung dazu; unsere Aussteller können ganz einfach an den exklusiven Aktivitäten teilnehmen, die wir von Zeit zu Zeit organisieren.

2016 organisierten wir so am 26. und 27. Januar im Elsass zwei Veranstaltungen zu den konkreten **Anwendungen**

Produkte, Dienstleistungen oder Lösungen zu präsentieren und auf Ihren Stand aufmerksam zu machen. Kontaktieren Sie Herrn Gonthier, den Chefredakteur, unter 079 376 23 68 oder per E-Mail an jrgonthier@msm.ch (und ja, wir haben seine Erlaubnis, seine Nummer zu veröffentlichen). Er wird Sie übrigens in den nächsten Wochen kontaktieren.

Erweitertes Gastronomie-Angebot

Wie schon 2016, werden wir wieder einen **Food Truck am Eingang zur Halle 1.2, ein Café** mehr oder weniger am selben Ort und einen **Sandwich-Shop** im Erdgeschoss anbieten. Die grösste Veränderung betrifft jedoch die **Verlagerung des Hauptrestaurants.** Aus verschiedenen Gründen mussten wir uns nach einer anderen Lösung umsehen und konnten ein Abkommen mit dem **Restaurant «les deux-tours»** (der Kantine von Tornos) schliessen. Das Restaurant befindet sich direkt **gegenüber dem Forum de l'Arc.** Bei schönem Wetter ist die Terrasse äusserst angenehm und bietet eine gute Gelegenheit für spontane Arbeitssitzungen. Diese Entwicklung stellt aber die **ausgezeichnete Arbeit** der Gastwirte der vergangenen Jahren nicht in Frage, und wir danken ihnen dafür.

der Industrie 4.0, und am 29. Juni in Genf eine zur **Virtual Reality und Augmented Reality.** Weitere Veranstaltungen sind ab nächstem Jahr geplant, und wenn es so weitergeht wie wir hoffen, können Sie sich auf ein paar Überraschungen freuen.

Einige Wege in die Zukunft #1

Beim ersten Besuch bei SEW in Brumath beeindruckten bei der Ankunft im Unternehmen sowohl Grösse wie Platzange-

Besuchserfassung

Seit der letzten SIAMS laden die Besucher ihre Tickets selbst herunter und hinterlassen ein paar Informationen. Letztes Jahr haben wir mit diesem System die Eintritte gescannt. Das bleibt auch weiterhin so, aber wir bieten Ihnen nun noch **einiges mehr.** Nehmen wir an, Sie haben vor und während der Messe gut gearbeitet... Sie haben viele Kunden und potentielle Kunden getroffen, die Sie dann auflisten und deren Daten Sie dann weiterverarbeiten müssen... also noch so ein Geduldsspiel? Nun, um Ihnen zu helfen, haben wir ein **vereinfachtes System für den «Besuchsrapport»** eingerichtet, das Sie während der Messe mit einem Smartphone oder Tablet nutzen können und das direkt mit Ihrem Profil verknüpft wird. Wie? Nun, **Sie scannen einfach die Eintrittskarten der Besucher, die Ihren Messestand aufsuchen.** Auf diese Weise erhalten Sie automatisch einen Bericht mit den Besucherinformationen (gescannte Tickets) und weiteren Informationen, die Sie hinzugefügt haben (wenn Sie dies möchten). Sie können hier auch den Versand von **Antworten und Unterlagen an diese Besucher automatisieren.**

Wir freuen uns, auch weiterhin für Sie innovativ zu sein, damit die SIAMS immer mehr **DIE Mikrotechnik-Veranstaltung** wird, die man nicht verpassen sollte. ■

DER SIAMS-CLUB – EIN PLUS FÜR DIE AUSSTELLER

bot. Alles ist sehr gross dimensioniert. Die Werkstätten sind sehr hell und sauber. In dieser Industrieanlage arbeiten nahezu **500 Menschen, die durch die allgegenwärtige** Automatisierung fast in den Schatten gestellt werden. In den Gängen legen 37 automatisierte Gabelstapler mehr als 400 km pro Tag völlig selbständig zurück, um den Mitarbeitern die Montage der 40'000 Komponenten zu ermöglichen, die für die Montage der 4'500 Antriebs- und Automatisierungseinheiten vorbereitet werden, die



Foto: Gaël Klein, RTS

das Unternehmen täglich verlassen. Das Computersystem, das diese hochmoderne Fabrik antreibt, muss mehr als 7 Millionen Kombinationen verwalten, um alle Teile just-in-time für die Montage zu liefern. Das Unternehmen führt keine Fertigprodukte; alle Motoren und Geräte, die das Werk verlassen, werden auf Bestellung montiert.

Was das mit der SIAMS und unseren KMUs zu tun hat?

Wir besuchten auf Massenproduktion spezialisierte Industrien mit hoch entwickelter Automatisierung und totaler Prozessdigitalisierung. Aber ist dies nicht **zu weit von den Anliegen der Schweizer KMU entfernt?** Claude Konrad, CEO von Polydec und begeisterter Teilnehmer, erklärte: «Diese Besuche waren faszinierend. Ausser bei den Autoherstellern, war ich überhaupt noch nie so fasziniert von einem Firmenbesuch. Natürlich haben die von uns besuchten Unternehmen nichts mit unseren KMUs zu tun! **Es wäre jedoch ein Fehler zu glauben, dass Benchmarking nur mit Unternehmen durchgeführt werden kann, die unseren ähnlich sind.** Im Gegenteil, es ist gut zu sehen, dass andere besser sind als wir. Aussagen wie 'Die Schweiz steht für Qualität, Innovation, und die anderen

Länder liegen weit zurück...', mit anderen Worten: 'Es gibt niemanden wie uns', ist eine Haltung, die Schweizer Unternehmen in den Untergang führt.» Er fügte hinzu: «Für mich selbst gibt es nach den Besuchen führender Unternehmen im In- und Ausland sehr oft eine Phase der 'Niedergeschlagenheit'. Manchmal habe ich den Eindruck, dass wir mit unserer Firma nicht gut genug sind und sehr weit weg von dem Modellunternehmen, das wir gerade besucht haben. Dann, in einer zweiten Phase bin ich, im Gegenteil, wie 'angekurbelt'. **Inspirierte Besuche, werden dann viele Ideen geboren.**»

Hinweise auf Wege in die Zukunft #2

Vom Ausflug zu dieser Schweizer Virtual Reality-Firma konnten die Teilnehmer die **Zukunft von Wartung und Kundendienst** mitnehmen, aber vor allem, dass es diese Lösungen heute schon gibt und dass **einige Vorreiter sie auch bereits anwenden.** In einem globaleren Kontext zeigte Yassin Rekik, Professor an der Haute Ecole du paysage, d'ingénierie et d'architecture von Genf die rasante technologische Entwicklung der letzten zehn Jahre auf und erinnerte uns daran, dass 2006 viele unserer alltäglichen Objekte

wie das iPhone, das iPad, 4G, Android, Instagram, WhatsApp oder Airbnb **noch gar nicht existierten.** Ein noch aussagekräftigeres Beispiel: Es dauerte volle 75 Jahre, um 100 Millionen Nutzer am Telefon erreichen zu können, während das Web nur 7 Jahre brauchte, um diese Zahl zu erreichen, Facebook 4 Jahre, Instagram 2 Jahre und Pokémon Go 1 Monat. Diese Entwicklung wird sich **natürlich auch auf die Geschäfte von morgen auswirken.** Aus einer aktuellen Studie zitierte Jassin Rekik, dass geschätzte 65 % der Berufe des Jahres 2050 heute noch gar nicht existieren. Auch dieser zweite Ausflug gab **den Teilnehmern viel Stoff zum Nachdenken.**

Zu wiederholen!

Bei der Frage nach der Relevanz dieser Aktivitäten waren sich die Teilnehmer einig: Der damit **erzeugte Mehrwert ist sehr wichtig**, und so weit wie möglich werden alle auch in Zukunft daran teilnehmen.

Wir werden Sie natürlich über unsere weiteren Gedanken und Ideen auf dem Laufenden halten... und wenn Sie in der Zwischenzeit **besondere Ideen oder Wünsche** haben, zögern Sie nicht, uns diese mitzuteilen ■



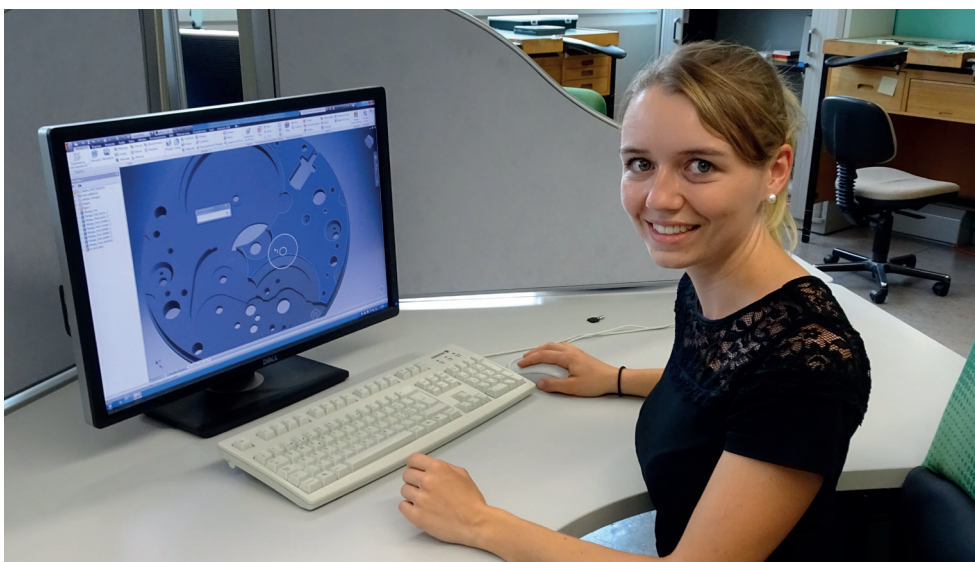
EIN TECHNISCHER BERUF FÜR DIE ZUKUNFT

Loraine Gfeller, die Tochter eines Bauern, wollte schon immer basteln und etwas **mit eigenen Händen gestalten**. Unzählige Male hatte sie als Kind ihrem Vater auf dem Bauernhof geholfen, etwas zu reparieren oder zu verbessern. Als gute Schülerin meisterte sie ihre Schulzeit ohne Probleme. Sie war in der 11. Klasse, in der Maturabteilung, als sie sich zur Mechanik hingezogen fühlte. Ein paar Jahre später trafen wir sie wieder und sie erzählte uns von ihrem Berufsweg.

In ihrer Maturklasse haben sich bloss zwei bis drei Schüler gegen ein Studium und für eine Lehre entschieden. Sie erzählte uns: *«Ich bin recht klein und nicht sehr kräftig, aber ich wollte unbedingt einen Beruf, bei dem ich Dinge erschaffen konnte, **einen technischen Beruf** also. Ausserdem fand ich die Schule nicht sehr attraktiv.»* Eltern und Lehrer ermutigten sie, ihren eigenen Weg zu finden, und für sie führte dieser über Praktika.

Praktika für die richtige Wahl

Loraine macht Praktika in Uhrenbetrieben, was Ihr erlaubte, ihre Akribie und ihren Wunsch nach einem Beruf im Bereich Mechanik miteinander zu verbinden. Sie sagte: *«Für mich waren die **Praktika ausschlaggebend**, sie erlaubten mir, die verschiedenen Anforderungen des Berufsstandes zu begreifen und zu verstehen, dass der Uhrmacherberuf wirklich für mich gemacht war.»* Nachdem die Entscheidung gefallen war, suchte die junge Frau eine Ausbildungsstelle für ihr 3-jähriges EFZ als Uhrmacherin. Da das Eidgenössische Fähigkeitszeugnis (EFZ) sowohl direkt in einem Unternehmen, oder zu 100% an einer Schule erworben werden kann (bei der CIFOM in Le Locle für den Kanton Neuenburg, in dem sie



Wie in vielen technischen Berufen geht es auch bei Design darum, die IT-Werkzeuge zu beherrschen.

ihren Wohnsitz hat), wollte sie dieses in einem Unternehmen erwerben, um sich so direkt in die Arbeitswelt integrieren zu können.

Die Uhrmacherei: eine andere Welt

Loraine unterschrieb ihren Lehrvertrag bei Vaucher Manufacture im Val de Travers, wo sie wohnt. Theoretische Kurse finden am CIFOM statt. Die junge Frau ist die erste ihrer Familie, die einen technischen Beruf ergreift, **sie hat also nicht seit Generationen ein «Mechaniker-Gen» (oder die Uhrmacherkunst)** in ihrer Familie... und das gibt's durchaus! Auf die Frage wie ihre Eltern oder Freunde auf ihre Berufswahl reagierten, meinte sie: *«Uhrmacherberufe haben einen guten Ruf und es gab nie negative Kommentare zu meiner Wahl.»*

Die Lehre? Eine Tür in die Zukunft...

Das Schweizer Ausbildungssystem erlaubt es, sich Schritt für Schritt entspre-

chend der eigenen Motivationen und Möglichkeiten zu entwickeln. Loraines Karriere ist dafür repräsentativ. Nach ihrer Ausbildung zur praktischen Uhrmacherin **setzte sie ihre Ausbildung bis zum EFZ einer Uhrmacherin-Reparateurin im gleichen Betrieb fort**. Zu diesem Zweck fügte sie ein weiteres Ausbildungsjahr zu ihrem Lehrplan. Sie erklärt: *«Ich hatte nie einen vorher festgelegten Karriereplan, aber ich ergriff die Gelegenheiten, die sich mir boten.»* Danach unterschrieb sie bei Centagora als Uhrmacherin für Komplikationen.

Eine Gelegenheit? Mikrotechnikerin für Uhrendesign

Nach einigen Monaten als Angestellte und nicht unbedingt mit dem Plan, in die Schule zurückzukehren, besprach Loraine mit ihren Kollegen die verschiedenen Möglichkeiten der beruflichen Weiterentwicklung. Sie beschloss, eine **Ausbildung zur Technikerin HF für Mikrotechnik** in Angriff zu nehmen. Für diese Ausbildung ist keine Berufsmatur erforderlich und die junge Frau ging deshalb

für diese neue, zweijährige Vollzeitausbildung direkt zur CIFOM.

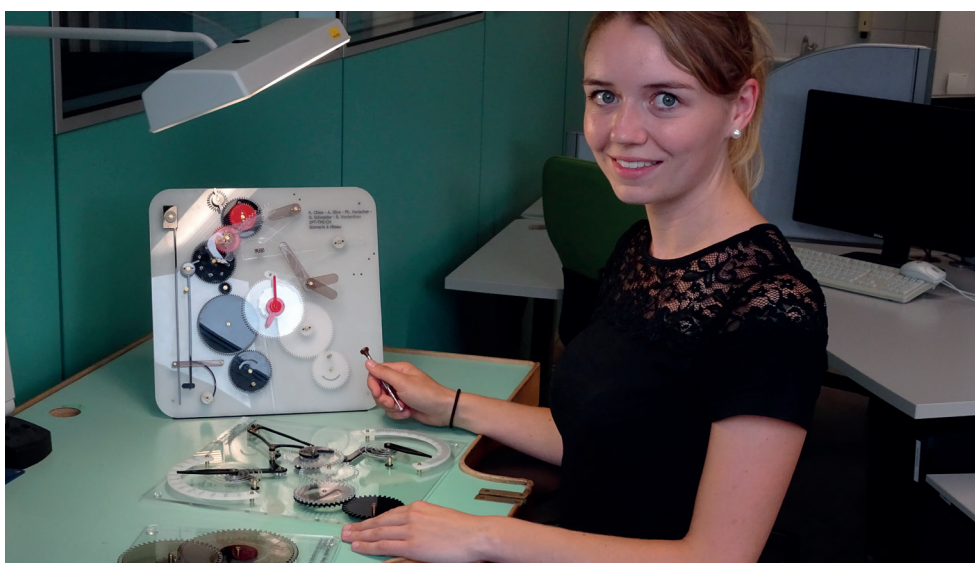
Die beste Kombination?

Loraine machte also eine Lehre mit anschließendem Diplom als Technikerin. Sie ergänzte: *«Heute habe ich eine Stelle in einer Forschungs- und Entwicklungsabteilung und wir arbeiten eng mit dem Uhrmacherlabor zusammen. Durch meine Grundausbildung verstehe ich die technischen Bedingungen und kann die Lücke zu einem Ingenieur schliessen, der eine ausschliesslich akademische Ausbildung absolviert hat.»* Hr. Forster, der stellvertretende Direktor der CIFOM-Fachschule, ergänzt: *«Der Techniker ist der Super-Uhrmacher, der das Design des Ingenieurs überhaupt erst industriell produzierbar macht.»*

Die Vielseitigkeit der jungen Technikerin wird in der kleinen Firma sehr geschätzt, wo sie – wenn nötig – den Uhrmachern helfen kann. Sie sagt: *«Nachdem ich alle Schritte durchlaufen habe, kann ich bei der Produktion oder der Qualitätskontrolle helfen. Ich habe einen spannenden, äusserst abwechslungsreichen und interessanten Beruf.»*

Technik? Auch für Mädchen!

In den technischen Berufen hat die Uhrmacherei wahrscheinlich immer noch ein besseres Image als die Mechanik, **doch Frauen** sind bei der Erstausbildung und noch mehr in der Hochschul-



Während ihrer Ausbildung mussten die jungen Uhrmacher ein neues Uhrwerkmodell entwerfen und das Modell auch herstellen.

ausbildung weitgehend **unterrepräsentiert**. Loraine war bei der Ausbildung zur Technikerin mit zwei anderen Frauen und siebenundsiebzig Männern zusammen! In ihrer jetzigen Position sind drei Mädchen in einem Vierer-Team! Sie sagt: *«Es gibt viele Klischees, aber in Wirklichkeit und faktisch gibt es keinen Unterschied aufgrund des Geschlechts, manche sind mehr oder weniger sorgsam oder organisiert, aber das gilt für Mädchen wie Jungen gleichermassen.»*

Die Motivation einer Kämpferin

Loraine ist leidenschaftliche Sportlerin und begeistert sich für Laufen, Mountainbiken, Langlaufen und Schiessen. Sie ist eine Kämpferin, für die der Wett-

kampf eine starke Motivation ist. Sie will immer besser werden und sich selbst übertreffen. Und sie gibt zu, dass sich in ihrer Arbeit die Motivation, immer besser zu werden, widerspiegelt, auch wenn sie zwischen ihren Hobbys und ihrem Berufsleben unterscheidet. *«Meine Karriere hat sich aufgrund der von mir genutzten Möglichkeiten eher zufällig entwickelt. Ich habe echt Freude an meinem Job – es gibt immer wieder neue Projekte und ich entdecke ständig Neues.»* Der Berufsbegriff ist etwas schwierig zu definieren, weil er oft mit einem Begriff der langfristigen Planung assoziiert wird. Das ist hier aber nicht der Fall.

Ein voller Erfolg für die Zukunft...

Auf die Frage nach ihrer Vision von einem Traumjob in fünf Jahren antwortete sie: *«Ich arbeite ständig daran, mich zu verbessern und voranzubringen, aber nicht an einem bestimmten Karriere- oder Positionsziel. Mit meiner technischen Grundausbildung und meinem Technikerdiplom stehen mir alle Türen offen. Ich arbeite ja erst seit einem Jahr und muss erst Erfahrungen sammeln und meine praktischen Kenntnisse erweitern. Ich möchte in den nächsten Jahren ein Sprachpraktikum absolvieren, und wieso nicht als Uhrmacherin in einem anderen Land?»*

Die wichtigsten Aspekte einer Berufswahl

Wir fragten Loraine, was für sie das Wichtigste bei ihrer Berufswahl gewesen sei. Sie erklärte uns: *«Praktika und das Treffen mit Berufsleuten, um mit ihnen zu diskutieren, sind unerlässlich. Zweitens ist es gut zu wissen, worauf man sich einlässt, wie lange die Ausbildung etwa dauert und welche Entwicklungsmöglichkeiten es gibt. So wie ich es getan habe, empfehle ich allen, einen Beruf zu wählen, der motiviert und nicht einfach irgendetwas mangels Alternativen.»* Und was die handwerklichen Fähigkeiten einer Uhrmacherin betrifft, nannte sie als Hauptkriterien Akribie, Geduld, Logik, Organisation und Sauberkeit.



Sorgfalt, Geduld, Logik, Sauberkeit... die junge Frau weist darauf hin, dass der Uhrmacherberuf anspruchsvoll ist.

Da sich die Welt immer mehr Richtung Technik und Automatisierung entwickelt, **sind technische Berufe auf jeden Fall** wertvoll, und unser Ausbildungssystem ermöglicht eine schrittweise Anpassung der Fähigkeiten jedes Einzelnen an die durch das Wettbewerbsumfeld bedingten Veränderungen.

Wenn wir sehen, wie unbeschwert Loraine sich in diesem komplexen System weiterentwickelt, können wir ihr nur gratulieren und junge Menschen ermutigen, ihrem Beispiel zu folgen.

Weiterhin alles Gute Loraine...

Mehr Informationen zu technischen Berufen unter: www.bepog.ch

Für technische Berufe ist Weitblick unerlässlich

Die Aufwertung der technischen Berufe zu einem Zeitpunkt, an dem die Industrie darum kämpft, «den Kopf über Wasser zu halten», mag schwierig, oder sogar vergeblich oder unangemessen erscheinen. Kurzfristig und ohne den nötigen Abstand, kann es so scheinen. Es geht aber um die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit unserer Unternehmen. **Um im Wettbewerb bestehen zu können, muss sich die Schweizer Wirtschaft heute wie in Zukunft auf den Fachkräfte-Nachwuchs verlassen können.**

Das #bepog-Projekt zur Aufwertung der technischen Berufe ist die Basis eines regionalpolitischen Projekts, das von der FAJI SA unter der Ägide von arcjurassien.ch gemanagt wird. In diesem Zusammenhang finden in den Kantonen Neuenburg, Bern, Jura und im nördlichen Teil des Kantons Waadt zahlreiche Aktivitäten statt. Weitere Informationen unter: www.bepog.ch/fr/programmes.

Um die Wirkung der Kommunikation zu maximieren und den Wert der Marke in der Westschweiz zu steigern, wurde eine Stiftung gegründet. FAJI gründete in Zusammenarbeit mit den wichtigsten Verbänden der technischen Zweigstellen in der Schweiz, GIM.ch, Swissmem und der Genfer Industrieergewerkschaft, die Stiftung FocusTECH. Letztere arbeitet

insbesondere mit dem Arbeitgeberkongress der Uhrenindustrie zusammen und will sich unter dem #bepog-Banner zusammenschliessen. Jede Person oder Institution, die sich der Aufwertung technischer Berufe verschrieben hat, ist willkommen. Mehr Infos unter www.FocusTECH.ch.

Technische Berufe sind cool ... und lebenswichtig

Junge (und nicht so junge) Menschen sind heute extrem vernetzt und verfügen über technische Mittel, die noch vor wenigen Jahren unvorstellbar waren. Gemeinsamkeiten zwischen Denken, Gestalten, Entwerfen, Industrialisieren, Produzieren, Automatisieren und Regeln? **Die technischen Berufe natürlich! Ohne all diese Spezialisten, die ständig die Zukunft erfinden, gäbe es keine Industrialisierung.** Dies sind unverzichtbare Berufe, die noch viel zu oft unterbewertet sind. Das Bild einer Werkstatt wie im letzten Jahrhundert ist himmelweit davon entfernt...

Wenn also Ihre Tochter, oder Ihr Sohn, eine technische Berufsausbildung in Erwägung zieht, **dann seien Sie versichert, dass sie sich auf einem sehr offenen Weg in die Zukunft befinden.**

Pierre-Yves Kohler

CEO FAJI – Verantwortlich für das #bepog-Projekt

#bepog



EINE BESONDERE DNS IM DIENSTE DER INDUSTRIE

Die Liebe zu gut geleisteter Arbeit, Qualität, Präzision und Akribie sind bekannte und anerkannte Eigenschaften der KMUs des Juras der Mikrotechnik und ganz allgemein der Aussteller der SIAMS... ebenso wie **ihre Bescheidenheit**. In dieser Region gibt es eine Vielzahl kleiner Unternehmen, die aussergewöhnliche Produkte und Lösungen anbieten, oft aber ohne die ihnen gebührende Anerkennung bleiben. Die SIAMS ist eines der Tools, um sich vorzustellen.

Die SIAMS hat sich im Laufe der Jahre als Fachmesse für die gesamte Produktionskette der Mikrotechnik bewährt, aber auch als **«bodenständige» Veranstaltung** etabliert, die es Unternehmen der Branche ermöglicht, sich in einer freundlichen und sympathischen Atmosphäre **«ohne Stress»** zu präsentieren und **Geschäfte zu tätigen**. Pierre-André Bühler, **Präsident der ETA** und Mitglied der Konzernleitung der Swatch Group, den die Organisatoren erst kürzlich trafen, meinte: *«Ich ermutige meine Teams, die SIAMS vor jeder anderen Veranstaltung auf der Welt zu besuchen, da sie dort eine Konzentration von Innovationen und Lösungen finden werden, die weltweit einzigartig ist.»*

Eine aussergewöhnliche Region

Er fügte hinzu: *«Die grosse Stärke der SIAMS ist, dass die Messe **perfekt zu unserer DNS passt**. Auch ein sehr kleines Unternehmen kann hier ausstellen, ohne übersehen zu werden. Diesen Aspekt müssen Sie unbedingt weiterverfolgen.»* Vincent Schaller, Direktor von Applitec, meinte zudem: *«Alle zwei Jahre besuchen meine Vertreter aus der ganzen Welt die SIAMS und **jedes Mal entdecken und lernen sie etwas**. Sie sind immer wieder überrascht von der Qualität und Quantität der 'Wunder', die sie hier finden können.»*

Das Elitenetz des Jura

Die Juraregion verfügt über ein dichtes und **hochwertiges Industrie-Netzwerk** an KMUs. Leider wird darüber **oft genug nur geflüstert statt laut** verkündet.

Im Rahmen der Regionalpolitik des Jurabogens wollten die politischen Führer einen Aktionsplan zur **Stärkung der wirtschaftlichen Identität des Juras aufstellen**, um den Wettbewerbsvorteil der regionalen Unternehmen zu stärken. Damit werden den Unternehmen **Dienstleistungen angeboten**, die es ihnen **ermöglichen, ihre Aktivitäten zu bündeln und weiterzuentwickeln**. Die eingeleiteten Massnahmen sind **pragmatisch und konkret**. Vernetzung, Förderung der Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen und das Elitenetz des Jurabogens sind hier Schlüsselbegriffe.

«Die Konkurrenten sind hier nicht die Nachbarn, sondern der Rest der Welt. Die Innovation bei den Nachbarn (Partnerunternehmen) kann Ideen liefern. Du darfst nicht glauben, dass alles geheim ist. Der Austausch von Informationen führt zu einer Steigerung der Produktivität und ist für alle von Vorteil», sagte uns ein Teilnehmer an der SIAMS-Reise ins Elsass Anfangs 2017. FAJI ist an diesem Projekt beteiligt und wir werden Sie über diesbezügliche Fortschritte auf dem Laufenden halten.

Besondere Merkmale

Karl Würzberger, von den 1960ern bis in die 2000er Chefredakteur von Eurotec, ist ein grosser Kenner dieses Wirtschaftsnetzes: *«Ein wichtiger Charakterzug der SIAMS-Aussteller ist **ihr Unternehmergeist**. Wenn Du in einem Bereich tätig bist, in dem sich die Märkte so schnell verändern wie die ihren, bist Du unweigerlich gezwungen, nach jeder Gelegenheit Ausschau zu halten. Ohne die **ausserordentliche Flexibilität** dieser Industriellen wäre nichts möglich.»* Er fügte hinzu: *«Ein weiteres Merkmal ihrer Persönlichkeit ist ihre unerschütterliche Bescheidenheit. Sie sind natürlich stolz auf das, was sie tun, aber normalerweise reden sie nicht viel darüber.»*

Optimismus und Ideenanleihe

Der Spezialist fügte noch hinzu: *«Man muss positiv und vorausschauend sein, um **sich immer wieder in Frage zu stellen** und vorwärts zu kommen, egal, was in den Märkten passiert. Es geht dabei nicht um einen einfältigen Optimismus: Alles ist gut*

*geplant, die Maschinen sind flexibel, das Personal ist geschult, anpassungsfähig und vielseitig versiert. Die Hersteller müssen Entwicklungen wie die **Digitalisierung der Produktion** oder die Einführung der **Pulvertechnologie** aufmerksam verfolgen. Sie müssen deshalb ständig 'hart daran arbeiten' Trends und Produktentwicklungen aufgeschlossen gegenüberstehen und dabei **ihre Stärken und Erfolge kommunizieren.»***

Die SIAMS als Ihr Tool

Die 1989 erstmals organisierte SIAMS wollte schon immer eine Veranstaltung sein, die es den Managern von KMUs erlaubt, ihr Know-how zu präsentieren, ohne andere übertrumpfen zu wollen, aber zugleich die Stärken und Neuheiten ihrer Kollegen zu entdecken. Pierre-Yves Kohler: *«An der SIAMS sind Sie sichtbar, selbst mit einem nur 7.5m² grossen Stand.»*

Die nächste Gelegenheit, dieses Konzentrat an Fähigkeiten, Technologien und Innovation zu besuchen, bietet sich mit der SIAMS **vom 17.-20.04.2018 in Moutier.** ■