

SIAMS : un outil de valeur

Après une édition 2016 qui a vu les exposants et les visiteurs globalement très satisfaits de leur participation à SIAMS, les organisateurs ont fait savoir que le site web de SIAMS est toujours alimenté par les exposants et que déjà plus de 20 nouvelles ont été publiées depuis la fermeture de la manifestation. Rencontre avec Pierre-Yves Kohler, le directeur, pour en savoir plus sur ce « nouveau » canal de communication et sur l'édition qui vient de fermer ses portes.

Avant le salon c'était plus de 200 nouveautés qui avaient été annoncées et présentées en ligne et il aurait été dommage de fermer cette vitrine bien utilisée par les exposants et relayée sur les réseaux sociaux. « Dès le départ nous avons voulu offrir plus à nos clients et cette manière de les aider à se mettre en valeur est une des possibilités qui leur a été offerte » explique Pierre-Yves Kohler en préambule.

Le plus important : la valeur de SIAMS

Quel est fondamentalement le service que FAJI offre à ses clients par le biais de SIAMS ? A cette question, le directeur est très clair : « Nous offrons une plateforme d'échanges ciblée entre des entreprises actives tout au long de la chaîne de production des microtechniques et des clients capables de dire oui à leurs offres ». Il ajoute : « Nous offrons également la possibilité à ces publics de se rencontrer dans une atmosphère conviviale et d'y faire des affaires en toute décontraction ». Mais cette superbe plateforme n'est disponible qu'une semaine tous les deux ans et c'est pour combler partiellement ce vide que le site de SIAMS offre la possibilité aux exposants de communiquer en permanence. Pierre-Yves Kohler continue : « Par le biais du site nous continuons ce service de plateforme d'échanges en offrant la possibilité à nos exposants de communiquer simplement et largement. De plus ceci nous permet de faire vivre la marque SIAMS et de la rendre plus visible, c'est un cercle vertueux qui nous servira également pour les prochains salons ».

Une édition 2018 déjà sur les bons rails

Lors de l'édition 2016 les stands se sont vendus très rapidement et plusieurs entreprises n'ont malheureusement pas trouvé de place à Moutier. Pour cette raison, les organisateurs ont demandé aux exposants de cette année de remplir un formulaire d'intention pour l'édition 2018 qui prendra place à Moutier du 17 au 20 avril. Quel en est la synthèse ? « Une bonne partie des exposants nous ont déjà fait connaître leurs souhaits pour 2018. Ils sont très nombreux à vouloir garder la même place et la même dimension de stand, mais ils sont également un très grand nombre à vouloir des stands plus grands et avec plus de côtés ouverts ». Si toutes ces intentions se concrétisaient, non seulement l'édition de 2018 ferait déjà le plein d'exposants, mais en plus il faudrait refuser du monde. Les organisateurs travaillent à un concept de taille maximale qui sera discuté au sein du comité des exposants, probablement encore cet été.



Une concurrence à la presse ?

Questionné quant à la pertinence d'offrir un tel canal de communication et la possibilité d'être perçu comme un concurrent par la presse spécialisée, le directeur nous dit : « Nous ne sommes absolument pas en concurrence avec les médias spécialisés. Nous offrons simplement un peu plus de visibilité à nos exposants en dehors des périodes de salons et nous espérons que ce service rendu est également une adjonction intéressante pour la presse spécialisée. Nous nous faisons le relais d'informations d'entreprises mais n'effectuons pas de travail journalistique. Ainsi nous souhaitons également donner plus de valeur à SIAMS pour les journalistes ».

Pour en savoir un peu plus sur les nouveautés du monde de la microtechnique, la visite régulière du site de SIAMS semble être une piste... www.siams.ch



gewesen, dieses von den Ausstellern gut genutzt und von den sozialen Netzwerken weiter-vermittelte Schau- fenster zu schliessen. Pierre-Yves Kohler erklärte ein- leitend: „Wir wollten von Anfang an unseren Kunden mehr bieten und ihnen damit helfen, sich zu präsent- ieren; dies ist eine der Möglichkeiten, die wir ihnen boten.“

Das Wichtigste: der Wert der SIAMS

Woraus besteht denn die Dienstleistung, die die FAJl ihren Kunden mit der SIAMS bietet? Diese Frage beantwortete der CEO unmissverständlich: „Wir bieten eine Plattform für einen gezielten Austausch zwischen den in der gesamten Produktionskette der Mikrotech- nik aktiven Unternehmen und den Kunden, für die ihre Angebote von Nutzen sind.“ Er fügte hinzu: „Wir bieten dem Fachpublikum überdies die Möglichkeit, sich in einer geselligen Atmosphäre zu treffen und dort ent- spannt Geschäfte zu tätigen.“ Doch diese grossar- tige Plattform steht bloss alle zwei Jahre eine Woche lang zur Verfügung. Um diese Lücke wenigstens teil- weise zu füllen, bietet nun die Website der SIAMS den Ausstellern einen ständigen Kommunikationskanal. Pierre-Yves Kohler fügte an: „Mittels der Website füh- ren wir diese Austauschplattform weiter und bieten damit unseren Ausstellern die Chance, auf einfache Weise und umfassend zu kommunizieren. Zusätzlich erlaubt uns dies, die Marke SIAMS lebendig zu gestal- ten und sichtbarer zu machen – ein positiver Kreislauf, der uns auch für die nächsten Messen dienlich sein wird.“

Die Veranstaltung 2018 auf bestem Weg

Bei der Veranstaltung von 2016 wurden die Stände sehr schnell verkauft und mehrere Unternehmen haben leider in Moutier keinen Platz mehr gefunden. Aus die- sem Grund baten die Veranstalter die Aussteller dieses Jahr ein Absichtsbildungsfeld für die Messe 2018 auszu- füllen, die vom 17. bis 20. April in Moutier stattfinden wird. Das Resultat? „Viele Aussteller haben uns ihre Wünsche für 2018 bereits mitgeteilt. Viele wollen auch den gleichen Standort und die gleiche Standgrösse wie bisher, aber es gibt ebenso viele, die einen grösser- en Stand mit mehr offenen Seiten wollen.“ Sollten sich alle diese Absichten verwirklichen, wäre die Veran- staltung von 2018 nicht nur bereits ausgebucht, sondern es müssten bereits Interessenten abgewiesen werden. Die Veranstalter erarbeiten nun ein Konzept der maxi- malen Grösse, das dann vom Ausstellerausschuss ver- mutlich bereits diesen Sommer diskutiert wird.

Eine Konkurrenz für die Presse?

Nach der Relevanz des Angebots eines solchen Kom- munikationskanals und der Möglichkeit gefragt, von der Fachpresse als Konkurrent wahrgenommen zu werden, sagte uns der CEO: „Wir konkurrieren keines- wegs mit den Fachmedien. Wir bieten unseren Aus- stellern einfach ein Mehr an Sichtbarkeit ausserhalb der Messezeiten und hoffen, dass diese Dienstleistung auch für die Fachpresse eine interessante Ergänzung ist. Wir stellen uns zur Vermittlung von Firmeninfor- mationen zur Verfügung, übernehmen aber keine journa- listischen Arbeiten. So wollen wir die SIAMS auch für Journalisten auf-werten.“

Um etwas mehr über die Neuheiten aus der Welt der Mikrotechnik zu erfahren, empfiehlt sich also ein regel- mässiger Besuch der Website ... www.siams.ch

Rückblick auf die SIAMS 2016

Die SIAMS: ein wertvolles Werkzeug

Nach der SIAMS 2016, bei der Aussteller wie Besucher insgesamt sehr zufrieden mit ihrer Teilnahme waren, haben die Veranstalter berichtet, dass die Website der SIAMS auch weiterhin von den Ausstellern mit News beliefert wird und seit Schluss der Messe bereits mehr als 20 News veröffentlicht wurden. Wir trafen uns mit Pierre-Yves Kohler, dem CEO, um mehr über diesen „neuen“ Kommunikationskanal und die Veranstaltung zu erfahren, die eben erst ihre Türen schloss.

Vor Messebeginn wurden mehr als 200 News und Innovationen online vorgestellt und es wäre schade

SIAMS – a Valuable Tool

After the 2016 event, which left exhibitors and visitors overall highly satisfied, the fair organizers have reported that the SIAMS website is still being supplied by exhibitors and that already more than 20 news have been published since the fair closed. We met with CEO Pierre-Yves Kohler to learn more about this “new” communication channel and the event that just closed its doors.

Before the fair, more than 200 news and innovations were announced and presented online and it would have been a pity to close down this showcase so well-used by the exhibitors and relayed to the social networks. „From the very beginning, we wanted to offer more to our customers and this way to help them present themselves is one of the possibilities we offered them”, thus Pierre-Yves Kohler’s introductory remark.

Most Important – the Value of SIAMS

What is the actual service FAJI offers its customers by way of SIAMS? On this issue, the CEO is very clear: “We provide a platform for targeted exchanges between companies active throughout the microtechnology production chain and customers able to use their offers.” He added: “We also offer an

opportunity to these players to meet in convivial surroundings and do business in a relaxed atmosphere.” However, this great platform is only available a single week every two years; to at least partially fill that void, the SIAMS website now offers exhibitors an opportunity to communicate constantly.

Pierre-Yves Kohler added: “With the help of the website, we shall continue this exchange-service platform and provide our exhibitors with the opportunity for to communicate easily and widely. Additionally, this allows us to keep the SIAMS brand alive and render it more visible, too – a positive cycle that will also serve us for the next fairs.”

The 2018 Event Already on Track

At the 2016 event, the stands sold very quickly and many companies unfortunately found no place in Moutier. For this reason, the organizers asked the exhibitors this year to submit a declaration of in-tent for the 2018 event, which will take place in Moutier from April 17th till April 20th. The result? “Many of the exhibitors have already made their wishes for 2018 known to us. Most are very likely to want to keep the same place and size of their booth, but equally as many want their stands to be larger and with more open sides.” If all these intentions should materialize, not only will the 2018 event already be filled with exhibitors but we shall in addition have to refuse some of them. The organizers are currently working on a concept of maximum size, which will be discussed by the Exhibitors’ Committee, likely already this summer.

A Competition for the Press?

Asked about the relevance of offering such a communication channel and the possibility of being perceived as a competitor by the technical press, the CEO told us: “We do not at all compete with the specialized media. We simply offer a little more visibility to our exhibitors outside the fair periods and hope the service we render will also be an interesting addition for the technical press. We relay business information but do not handle journalistic work. And we also want to provide more value to SIAMS for journalists.”

To learn more about the new world of microtechnology, we recommend a regular visit to the SIAMS website at www.siams.ch

