



EDITORIAL

Sehr geehrte Aussteller

Für Sie ist die SIAMS möglicherweise bereits Vergangenheit und doch ist und bleibt unsere Messe aktuell. Im News-Portal der SIAMS, www.siams.ch/news, wurden bereits fast 400 Nachrichten veröffentlicht, viele direkt von den Ausstellern (und ja, diese Dienstleistung steht Ihnen gratis zur Verfügung – siehe Seite 8). Dies ist ein fabelhaftes Ergebnis und wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen. Mittlerweile haben diese News in den sozialen Netzwerken mehrere zehntausend Links generiert.

Auf den Seiten 2 und 3 kommen wir nochmals auf die vier Bereiche zurück, in denen wir Ihnen qualitativ hochstehende Dienstleistungen anbieten wollen. Auf Seite 4 können Sie die ersten Clubaktivitäten entdecken. Zu Ihrer Erinnerung: Falls Sie an der SIAMS ausstellen, sind Sie automatisch Clubmitglied. Die erste Veranstaltung ist schon sehr vielversprechend und ich hoffe, dass viele von Ihnen teilnehmen werden (lesen Sie schnell auf Seite 4 weiter).

Für diese neuen Dienstleistungen stellen wir Ihnen unser Know-how zur Verfügung, damit Sie, vor allem via die Website der SIAMS und andere Medien, Ihre News kommunizieren können (zu den letzteren erfahren Sie bald mehr).

Auf den Seiten 5 bis 7 finden Sie eine Präsentation des Projekts #bepog zur Aufwertung der technischen Berufe. Letzteres liegt uns sehr am Herzen, denn ohne einen gut qualifizierten Nachwuchs in unseren Berufen sieht die Zukunft düster aus. Laut einer Studie von Swissmem von 2016 werden uns nämlich im Verlaufe der nächsten 5 Jahre pro Jahr in den technischen Berufen 17'000 Fachkräfte fehlen.



Unsere besten
Wünsche,
für 2017!

Junge Leute und die breite Öffentlichkeit müssen diese Berufe unbedingt als das begreifen, was sie auch sind: spannende und moderne Tätigkeiten!

In der Zwischenzeit wünschen wir Ihnen mit unserem Zeichner Samuel Embleton, der speziell für uns eine Version 4.0 des Weihnachtsmanns entworfen hat, schöne Festtage, ein frohes Weihnachtsfest und ein grossartiges 2017!

P.-Y. Kohler

L. Gygax

SOMMAIRE

SEITEN 2-3

Die 4 exklusiven Produkte der SIAMS

SEITE 4:

Die erste Veranstaltung des SIAMS-Clubs

SEITEN 5-7:

Eine Lehre? Eine Ausbildung mit Zukunft

SEITE 8:

Das News- und Kommunikations-Portal der SIAMS

SIAMS: VIER EXKLUSIVE «PRODUKTE» FÜR DIE AUSSTELLER

Ende Oktober, nach der Zustellung der Endabrechnung für die SIAMS 2016 an die Aussteller, teilten die Messeveranstalter den Ausstellern bereits erste Neuerungen mit. Und da gibt es viel zu entdecken! Wir trafen uns mit Laurence Gygax, der Account Managerin, und Pierre-Yves Kohler, dem CEO der Messe, um mehr zu erfahren.

Auf unsere Frage nach den Standflächen für 2018 und die geplanten Reduzierungen der Maximalgrössen, bestätigte der CEO: *«Um allen Anforderungen genügen zu können und nach Anhörung des Ausstellerkomitees, haben wir beschlossen, dass 2018 die maximale Grösse der Stände (nach der Ausnahmeregelung) limitiert sein wird. In den kommenden Monaten werden wir die betroffenen Aussteller direkt kontaktieren.»*



Vier exklusive Produkte für unsere Aussteller

Als Veranstalter von Fachmessen hat sich die FAJI SA seit jeher bemüht, im Dienste ihrer Kunden neue und kohärente Dienstleistungen zu entwickeln. Pierre-Yves Kohler hielt fest: *«Wir haben über Dienstleistungen nachgedacht, die sich in unsere Strategie einfügen und unseren Kunden ein Plus bieten. Wir wollten Produkte entwickeln, mit denen wir einen echten Unterschied erzielen können und die zu uns passen.»* Das Ergebnis? Verschiedene Produkte, die alle den Wert einer Teilnahme an der SIAMS steigern sollen. Er fügte hinzu: *«Wir bieten eine Plattform zur gezielten Präsentation und zum Austausch zwischen den in der gesamten Produktionskette der Mikrotechnik tätigen Unternehmen und den Kunden, die ihre Angebote zu nutzen wissen.»*

Die einzelnen Produkte:

1) Eine Fachmesse

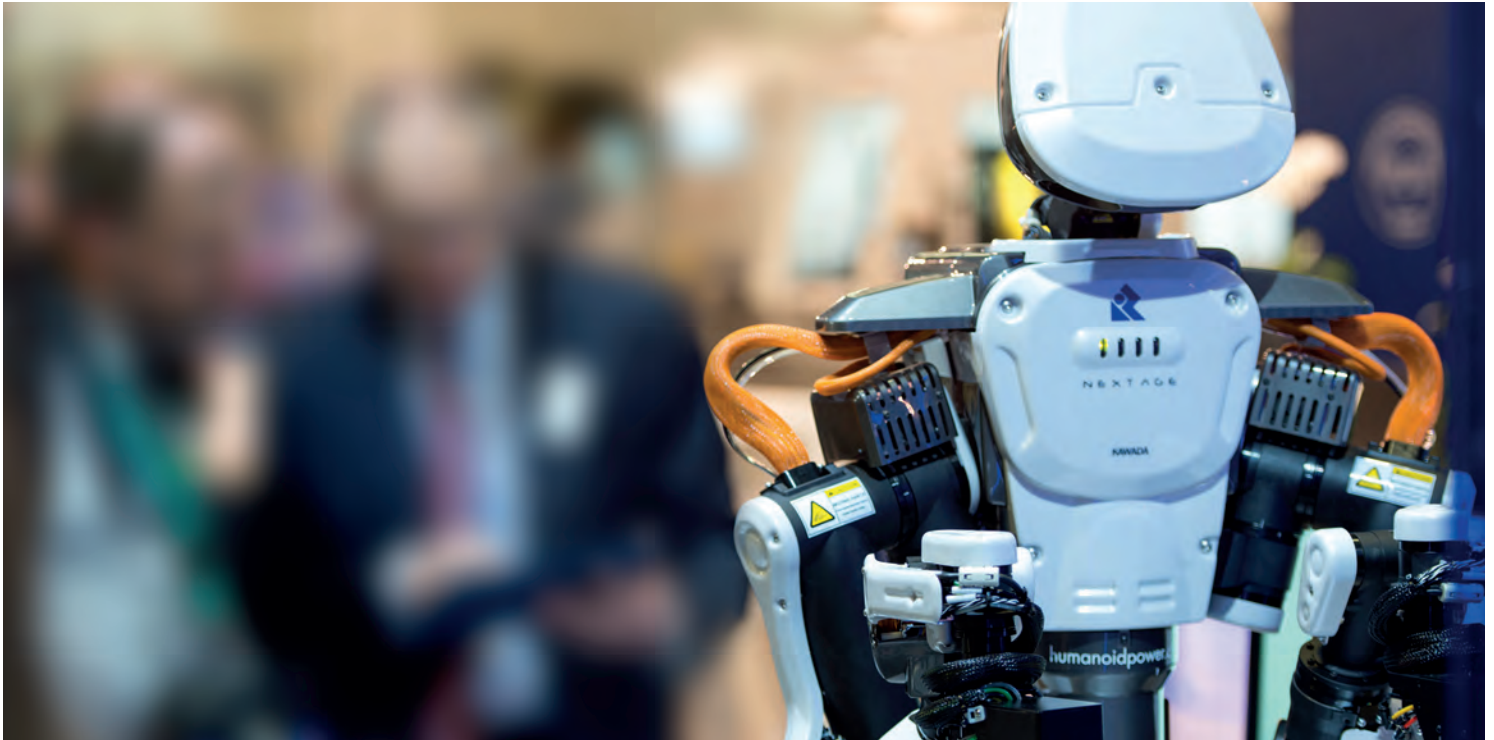
Obwohl die SIAMS 2016 ein grosser Erfolg war, ist das kein Anlass für die Organisatoren, sich auf den Lorbeeren auszuruhen, sondern ein Ansporn, die *«SIAMS-Erfahrung»* auch weiterhin zu verbessern. Laurence Gygax: *«Man kennt uns als benutzerfreundliche, stets um ihre Kunden bemühte Messe; dies gibt uns viele Gelegenheiten, ihnen noch besser zu dienen, und damit werden wir auch fortfahren. Man kann's schliesslich immer noch besser machen.»*

2) Ein Informationsportal der Mikrotechnik

Alle Aussteller können auf der Website der SIAMS direkt miteinander kommu-

nizieren und mittlerweile ihre News durch einfaches Kopieren/Einfügen auf der SIAMS-Website veröffentlichen. Die Organisatoren verwiesen hierzu auf die interessanten Nutzungsstatistiken. Pierre-Yves Kohler betonte: *«Am meisten wurde die Website eine Woche vor, während und eine Woche nach der SIAMS genutzt. Bis heute, einige Monate nach Messeschluss, haben wir in den letzten 60 Tagen 3'800 Logins und 14'200 aufgerufene Seiten bei einer mittleren Verbindungszeit von 3'22" und 6'000 Impressions auf Twitter verzeichnet.»*

Er meinte: *«Das ist ein guter Anfang und wir sind sicher, dass wir damit das richtige Zielpublikum erreichen – uns freut aber vor allem die mittlere Verweildauer von 3'22"». Dieser Service ist völlig gratis, aber ausschliesslich den Ausstellern der SIAMS vorbehalten.*



3) Ein Club mit exklusiven Vorteilen

Die Idee für den Club stammte vom Ausstellerkomitee, das auch die sympathische, freundliche, aber durchaus professionelle und effiziente Atmosphäre vermerkte, die die SIAMS prägt und diskutierte, wie man sie auch ausserhalb der einen Woche alle zwei Jahre mit Leben erfüllen könnte. Die Lösung? Auf der Basis – **Sie stellen an der SIAMS aus? Dann sind sie bereits Clubmitglied!** – einen Club gründen. Die Organisatoren arbeiten bereits an einer ersten Club-Veranstaltung. Laurence Gyax erklärt den Ausstellern: «Unsere Kunden werden in Kürze eine Einladung zur ersten Veranstaltung des Clubs erhalten. Die Idee dahinter? Ihnen Zugang zu geheimen, oder schwer zugänglichen Unternehmen zu verschaffen und zugleich ein sympathisches Netzwerk aufzubauen.»

4) Hochwertige Dienstleistungen

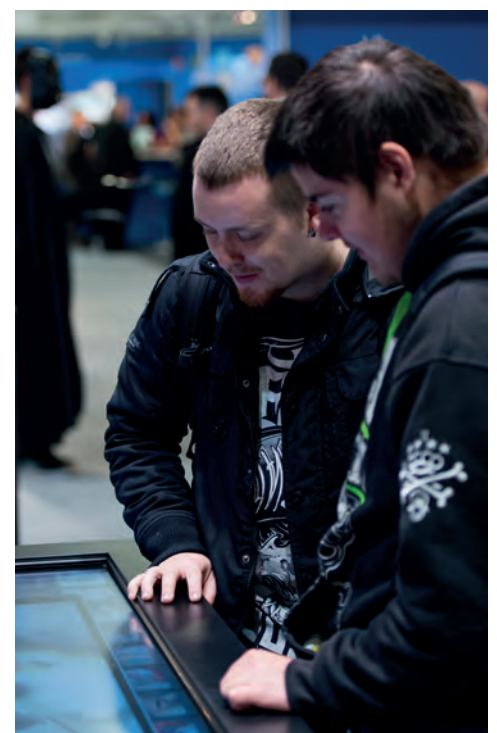
Eine der Dienstleistungen, die anlässlich der SIAMS ausgezeichnet funktionierten, bestand darin, den Ausstellern dabei zu helfen, ihre Stärken, Produkte und Dienstleistungen zu kommunizieren. Die Überlegung der Organisatoren war: «Oft haben

KMUs weder die erforderliche Zeit, noch die Ressourcen für eine entsprechende Kommunikation.» Ihnen auf diesem Niveau vor allem mittels der Website der SIAMS zu helfen, schien deshalb ganz natürlich. Allerdings gibt es schon sehr viele Kommunikationsagenturen, wie positionieren sich die Organisatoren also? «Wir sind keine Werbeagentur und entwerfen zum Beispiel keine Dokumente oder Broschüren, hingegen können wir ihnen helfen, Nachrichten zu erstellen und online und mittels der Fachpresse zu kommunizieren», erklärte Pierre-Yves Kohler. Er erzählte uns auch, dass zwei Kunden der SIAMS bereits von diesen Leistungen profitieren und damit sehr zufrieden sind. Auf die Ressourcen angesprochen, fügte er hinzu: «Es ist uns klar, dass diese neuen Dienstleistungen nur weiterentwickelt werden können, falls sie sich nicht negativ auf den erfolgreichen Betrieb der SIAMS auswirken. Sollten sie aber gute Resultate bringen, haben wir bereits heute Ressourcen, die wir dafür nutzen können.»

Immer im Dienste der Aussteller

Die nächste SIAMS wird vom 17. bis 20. April 2018 stattfinden, doch werden die Organisatoren bereits heute häufig um

Standflächen gefragt. «Wir werden auch weiterhin über alles berichten, um unsere Aussteller auf dem Laufenden zu halten», so Laurence Gyax. Mit den vier vorgestellten Produkten streben die Organisatoren danach, während des ganzen Jahres wertvolle Dienstleistungen zu liefern, und nicht bloss eine Woche lang alle zwei Jahre. Und die Chancen stehen wirklich gut! ■



DIE VERGANGENHEIT ENTHÄLT DIE SAAT DER ZUKUNFT – BESUCH EINES ECHTEN 4.0 UNTERNEHMENS

Besuch bei der SEW- USOCOME – eine «Fabrik 4.0» oder «vernetzte Fabrik» in Brumath (Elsass)

Die Industrie 4.0 ist Mode und Tagesgespräch an Konferenzen und Veranstaltungen. Heute geht es aber um **konkrete Beispiele**. Für die erste Veranstaltung des neuen SIAMS-Clubs wollten wir weiter gehen und schlagen den Ausstellern der SIAMS deshalb eine Entdeckungstour, Networking-Veranstaltung und einen geselligen Anlass vor (alle ausstellenden Unternehmen sind ja zugleich Clubmitglieder).

Nutzen Sie zum Jahresbeginn diese Gelegenheit, der Zukunft einen Besuch abzustatten.

Treffen am 26. und 27. Januar 2017

Achtung: begrenzte Teilnehmerzahl.
Der Ausflug wird ab 20 interessierten Personen und für maximal 40 Personen organisiert.

26. Januar 2017

Abfahrt von Biel um 08:00
in der 1. Klasse
Reise nach Brumath (Elsass)
Ankunft bei SEW-USOCOME
Mahlzeit vor Ort

Besuch: Fabrik 4.0 schon heute

Die Fabrik ist im Bereich Getriebemotorenmontage und Elektromobilitätsprodukte tätig. Sie verfügt über zwei identische Produktionshallen von 170 m Länge und 42 m Breite. Die Gesamtfläche beträgt 32'300 m². 4'500 Motoren und Getriebe werden hier jeden Tag zusammengesetzt, bei Bedarf sogar bis zu 6'000 Stück.



**SEW
USOCOME**
Usine de Brumath

labéllisé
Vitrine Industrie du Futur

Alliance
**INDUSTRIE
DU FUTUR**

Extrem hell und mit Büros, die sich auf die Produktionslinien öffnen, qualifiziert das Gebäude als «Fabrik 4.0» oder «vernetzte Fabrik». «Die Teams haben an der Virtualisierung der Werkstätten gearbeitet, am digitalen Workflow-Management, der maximalen Rückverfolgbarkeit der Produkte und der Integration der Robotik», erklärt SEW-USOCOME. Das Magazin hat 20'000 Lagerplätze und Systeme mit automatischen Induktionskarren, die eine Beschickung mit den erforderlichen Teilen seitlich der Anlage erlauben.

Ab 17 Uhr: Bezug der Hotelzimmer.
Besuch eines Weinkellers und typischer Elsässerabend.

27. Januar 2017

Ab 9 Uhr:
Besuch bei der Elsässer Möbelfirma Salm, die sich auf einen digitalen Workflow spezialisiert hat. Für eine bessere

Qualität ihrer Möbel hat Salm die Produktion roboterisiert und digitalisiert. Als Leader in Frankreich und im fünften Rang als Möbelproduzent in ganz Europa, erzielt das Unternehmen 60% seines Umsatzes mit Schmidt Küchen, 35% mit Cuisinella.

Rückkehr in die Schweiz: 14:00 Uhr

Kosten der Veranstaltung:
CHF 400 – 550 / Person, je nach Anzahl der Teilnehmer

Anmeldung: per E-Mail an
laurence.gygax@faji.ch

Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt.
Programm vorbehaltlich Bestätigung
Die Veranstaltungssprache ist Französisch. Es wird keine Übersetzung angeboten. ■

EINE TECHNISCHE LEHRE? EINE AUSBILDUNG FÜR DIE ZUKUNFT

Eine kürzlich von Swissmem erstellte Studie zeigt auf, dass die technischen Berufe der MEM-Industrie (Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie) über die nächsten 5 Jahre einen jährlichen Zuwachs von 17'000 kompetenten Fachkräften benötigt.

Jahr für Jahr bleiben jedoch viele Lehrstellen in genau diesen Berufen unbesetzt! Das Projekt #bepog wurde zur Aufwertung der technischen Berufe geschaffen und schlägt einen Zusammenschluss aller Beteiligten unter einem einzigen Banner vor, um so den technischen Berufen eine grössere Sichtbarkeit zu verschaffen. Darüber hinaus bietet es viele Aktivitäten sowie Fact Sheets an, um jungen Menschen technische Berufe dynamisch zu präsentieren.

Eine grossangelegte Aktion

Seit etwas mehr als einem Jahr breitet sich die Aktion #bepog, die zuerst im Jura durch die FAJI für arcjurassien.ch,

dann für die Romandie durch die Stiftung FocusTECH (siehe Kästchen) entwickelt wurde, auf zahlreiche Zielgruppen und Tätigkeiten aus: Begegnungen mit Schulen, von Lehrern begleitete Besuche von Unternehmen, die Einrichtung von 3D-Druckern an Schulen, Kurse in Robotertechnik für Kinder, eine breit angelegte Kommunikationskampagne, bis hin zur Zusammenarbeit mit «Technikdörfern» an Berufsmessen. Raymond Stauffer, Präsident der FAJI und FocusTECH erläutert: «Aus allen Umfragen geht klar die Gefahr eines Mangels an qualifizierten Arbeitskräften in den technischen Berufen hervor und dabei sind diese Berufe faszinierend und erlauben die unterschiedlichsten beruf-

lichen Laufbahnen.» Die Organisatoren arbeiten mit den Dienststellen der Bereiche Bildung und Berufsberatung sowie den Gleichstellungsbüros der einzelnen Westschweizer Kantone zusammen, damit die Botschaft bezüglich der beruflichen Perspektiven im technischen Bereich auch beim Zielpublikum ankommt.

Vorurteile müssen abgebaut werden

«Das schlechte Image der technischen Berufe in der Öffentlichkeit, die sich damit nicht auskennt, ist frustrierend. So verbringt heutzutage beispielsweise ein Polymechaniker, der in einer Werkstatt arbeitet, den Grossteil seiner



Um eine wirklichkeitsnahe Kommunikationskampagne zu gewährleisten, präsentiert das Projekt #bepog junge Menschen, die eine technische Ausbildung absolvieren. Von links nach rechts: Maxime Cuche, 17, Polymechaniker, Raphaël Rouiller, 20, Industriebauzeichner, Marie Piazzalunga, 18, Mikrotechnikzeichnerin, Gabriel Bernini, 17, Regelungstechniker, Lara Zlatiew, 17, Polymechanikerin.

Ein Projekt des Jura...

Als Resultat des politischen Willens der vier Kantone der Juraregion und im Rahmen ihrer Regionalpolitik wird das #bepog-Projekt unter der Schirmherrschaft von arcjurassien.ch durchgeführt und soll junge Menschen ermutigen, sich technischen Berufen zuzuwenden und so zur Aufrechterhaltung der Industrie der Juraregion beizutragen

...mit typischen Fragestellungen der Romandie

Die Kommunikation der von #bepog angesprochenen Problematik geht über die Kantons Grenzen hinaus und will alle Akteure zusammenbringen, deren Ziel es ist, die technischen Berufe in der ganzen Westschweiz aufzuwerten. Zu diesem Zweck wurde die Stiftung Focus-TECH gegründet.



Technische Berufe leiden unter einem negativen Image, auch wenn Werkstätten heute nichts mehr mit denen von früher gemein haben. Heute sind Präzision, Qualität und Sauberkeit ein integraler Teil der modernen Produktionsanlagen. Im Bild, die Polydec in Biel.

Arbeitszeit höchstwahrscheinlich am Computer oder vor einer Digitalsteuerung – und abhängig von der Werkstatt ist dort der Boden sauberer als in einem Krankenhaus. Die Bilder der Werkstätten des beginnenden 20. Jahrhunderts gehören längst der Vergangenheit an. Was die Verantwortung anbelangt, so kommt es nicht selten vor, dass ein Decolletage-Arbeiter für mehrere Maschinen verantwortlich ist, die jeweils mehrere hunderttausend Franken wert sind», erklärte Pierre-Yves Kohler, der Geschäftsführer der FAJI.

Auch für die Mädchen ...

Bei den Lehren verteilt sich die Hälfte der Mädchen auf vier verschiedene Berufe, gegenüber zwölf Berufen bei den Jungs. Die technischen Berufe, vor allem in der Maschinen- und Kunststoffindustrie, leiden stark unter dem Image der (deutlich männlich geprägten) Vergangenheit.

Pierre-Yves Kohler: «An der letzten Berufsmesse, an der #bepog teilnahm, ging eine Gruppe junger Mädchen schnell am Stand vorbei. Eine Stunde später kam eine von ihnen zurück, um sich heimlich zu informieren... Sie gestand, dass sie ihr Interesse vor ihren Freundinnen nicht zu zeigen wagte. Es ist sehr frustrierend, festzustellen, dass eine technische Lehre zu beginnen als etwas Negatives wahrgenommen wird ... und noch mehr für Mädchen.»

Kompetente Botschafter

Die Mitglieder des #bepog-Botschafterteams werden sicher nicht der Aussage widersprechen, dass technische Berufe cool sind. Seit einem Jahr sind diese sich leidenschaftlich einsetzenden jungen Leute sowohl in den sozialen Netzwerken (#bepog auf Facebook und Twitter) als auch im Rahmen von Veranstaltungen unterwegs, um ihre positive Einstellung

zur Technik und ihren Lehren zu kommunizieren. Nichts kann besser überzeugen, dass diese Berufe eine vielversprechende Zukunft bieten. *«Sehr geehrte Damen und Herren, sollte ihre Tochter, oder ihr Sohn, beispielsweise eine Lehre als Mikromechaniker in Betracht ziehen, geben Sie ihrem Kind die Chance, seine Karriere mit einer Lehre in einem so coolen Beruf zu beginnen, der ihm später alle Weiterbildungsmöglichkeiten offen lässt, fügte Pierre-Yves Kohler hinzu.»*

Informationsblätter, die den Berufen gerecht werden

Zahlreiche Verbände und Institutionen verfügen über eine grosse Bibliothek zu technischen Berufen; leider handelt es sich dabei oft um schwer verdaubare Information. *«Mit der #bepog-Aktion bieten wir ergänzende Informationen»,* erklärte Raymond Stauffer und fügte hinzu: *«Unsere Informationsblätter*

sind einfach, klar und vermitteln in wenigen Sekunden, was es mit den technischen Berufen auf sich hat und welche Möglichkeiten der Weiterentwicklung bestehen. Sie erlauben es, den jungen Leute rasch Informationen zu vermitteln.» Danach haben die Jugendlichen die Möglichkeit, auf dem Webportal www.bepog.ch die #bepog-Filme anzuschauen und weitere Literatur zu finden – vor allem die von Dachverbänden wie Swissmem und dem Arbeitgeberverband der Schweizer Uhrenindustrie. Erwähnenswert ist auch, dass #bepog diese Informationsblätter in Zusammenarbeit mit den Verbänden realisiert hat, die für die Prüfungen zuständig sind. Die Lehrstellen werden auf der Website www.orientation.ch veröffentlicht und die Berufsberatungsbüros der einzelnen Kantone stehen den Jugendlichen gerne zur Verfügung.



Marie ist 18 und macht eine Lehre als Mikro-technikzeichnerin. Zudem betreut sie einen Mode-Blog und ist Mitglied der Feuerwehr, für die sie sich sehr engagiert. «Für mich ist Pläne entwerfen ein Weg, komplexe und kleine Systeme zu erklären, z.B. Uhren, so dass man sie richtig herstellen und regeln kann. Ohne das entsprechende Fingerspitzengefühl für Details kann man schliesslich kein Objekt herstellen.»

Eine notwendige Einsicht

Wenn Industriefachleute auch davon überzeugt sind, dass eine Lehre in einem technischen Beruf als Karriereanstieg alles andere als ein Nachteil ist,

können wir für die breite Öffentlichkeit nicht dasselbe behaupten. «Bedauerlicherweise leiden unsere Berufe noch immer unter diesem negativen Image und alles, was man hinsichtlich Automatisierung und Industrie 4.0 erfährt, lässt den Schluss zu, dass in der Fabrik der Zukunft keine Arbeitskräfte mehr benötigt werden, aber das ist falsch, die Berufe werden sich lediglich weiterentwickeln», erklärte der CEO, und fügte hinzu: «Natürlich werden sich die Berufe verändern und eine Grundausbildung als Polymechaniker ist z.B. keine unerschütterliche Arbeitsplatzgarantie für die nächsten 40 Jahre – aber bei welchem Beruf ist das heute noch der Fall? Eine Lehre bietet eine ausgezeichnete Grundausbildung, die der Welt und der Weiterentwicklung gegenüber sehr offen ist. Und den Ausbildungsleitern liegt am Herzen, die Berufsbilder so weiterzuentwickeln, dass den Anforderungen von heute und morgen bestmöglich entsprochen werden kann. Die jungen Fachleute verfügen damit über eine solide Grundlage für die Zukunft.» ■

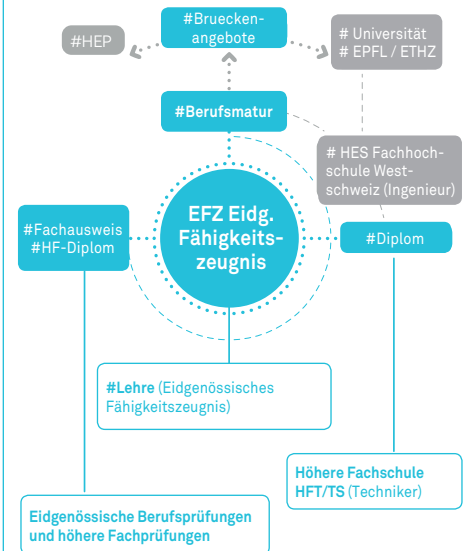


Lara ist 17, geht gerne tauchen und macht eine Lehre als Polymechanikerin. «Meine Lehre als Polymechanikerin bietet mir viele Berufsmöglichkeiten für meine Zukunft, weil sich das Gelernte auf viele Berufe anwenden lässt. Die Fertigung von Teilen, die Montage ganzer Systeme, die Wartung von Anlagen – all dies interessiert mich sehr, weil diese Tätigkeiten mir erlauben, etwas in die Hände zu nehmen und direkt zu beeinflussen.»

Bilde Dich weiter, sobald Du Deine Lehre abgeschlossen hast!

Ausbildung

#allesistmoeglich #Traumberufe
#offeneTüren



Die technischen Berufe auf einen Klick: bepog.ch



Seine Karriere mit einer Lehre beginnen? Heute eröffnet eine Lehre unzählige Möglichkeiten. Man kann mit seinem Eidg. Fähigkeitszeugnis arbeiten gehen, oder seine Ausbildung mit einer Berufsmatur, oder einem Techniker- oder Ingenieurdiplom vervollständigen. Oder man kann sich weiterbilden, um einen eidgenössischen Fachausweis, oder ein eidgenössisches Diplom zu erlangen.

Die technischen Berufe auf einen Klick:

www.bepog.ch
Bureau #bepog
contact@bepog.ch
Tel. 032 492 71 32
FAJI SA | Route de Sorvilier 21
2735 Bévillard

FÜR DIE APPLITEC SA KAM DAS NEWS-PUBLIKATIONS-SYSTEM DER SIAMS ZUM RICHTIGEN ZEITPUNKT

Die Firma Applitec, eine Spezialistin für Decolletage-Werkzeuge und Mikromechanik, ist eines der ersten Unternehmen, das sich das von der SIAMS angebotene System zur Veröffentlichung von News zu Nutzen machte. Mit rund zwanzig veröffentlichten Nachrichten ist die Applitec SA auch der grösste Nutzer des neuen Systems. Wir trafen uns mit Patrick Hirschi, dem Verkaufs- und Marketingleiter des Unternehmens.

Das Unternehmen feiert nächstes Jahr seinen 30. Geburtstag und ist ein sehr dynamisches KMU, das auf den Markt hört und unablässig neue Lösungen vorschlägt, um den Bedürfnissen seiner Kunden zu genügen. Und es nutzt ausgiebig das News-System der SIAMS.

SIAMS: Herr Hirschi, Sie sind der grösste Benutzer des News-Dienstes der SIAMS. Können Sie uns sagen, wie so Sie sich entschlossen, diesen Kommunikationskanal zu nutzen?

Patrick Hirschi: Wir kommunizierten eigentlich sehr wenig. Alle zwei Jahre veröffentlichten wir einen neuen Katalog, den wir unserem Vertriebsnetz und an der SIAMS präsentierten, und unsere Kommunikation beschränkte sich grösstenteils auf diese Veranstaltungen. Wir haben nun aber beschlossen, aktiver zu werden, weil wir das ganze Jahr hindurch viele Innovationen zu bieten haben und es schade ist, diese nicht so breit wie möglich zu kommunizieren. Das System der SIAMS zur Kommunikation unserer News kam also genau zum richtigen Zeitpunkt.

SIAMS: Also nutzen Sie das System zusätzlich zu einer globalen Kommunikationsstrategie?

Patrick Hirschi: Heute wird jede Neuheit (zum Beispiel eine neue integrierte Schaltung, ein neuer Werkzeughalter, oder eine neue Produktlinie) von uns mittels unseres Vertriebsnetzes, aber zugleich auch auf der Website der SIAMS und somit auch auf Twitter vorgestellt. Es ist dies ein Instrument, das unsere Möglichkeiten, über die



Applitec zu sprechen vervielfacht und uns alle Zielgruppen erreichen lässt – also ganz klar ein Plus.

SIAMS: Was sind Ihre Erfahrungen mit diesem System?

Patrick Hirschi: Die Verwendung ist denkbar einfach. Mit unserer Benutzeridentifizierung kann ich meine News einfach mittels „kopieren/einfügen“ auf die Website der SIAMS raufladen und ein Photo beifügen. Ich wähle das Publikationsdatum und die Website erledigt den Rest. Zudem, und das ist wirklich genial, werden unsere News auf einer spezifisch für die Mikrotechnik entwickelten Plattform veröffentlicht. Sie platziert also unsere Werkzeuge im richtigen Kontext und informiert die richtigen Leute. Die News, die wir vor der SIAMS veröffentlichten konnten, haben uns zudem erlaubt, die Kunden auf die Messe vorzubereiten. Und die danach veröffentlichten helfen uns, unsere Botschaft an die Kunden aufzubauen und die Applitec langfristig zu positionieren.

SIAMS: Sie setzen also auf eine langfristige Nutzung dieses Instruments?

Patrick Hirschi: Auf jeden Fall. Für uns ist die Kommunikation heute ein ständiger In-

formationsfluss, den wir mit unseren Partnern und Kunden steuern, und die Website der SIAMS ist Teil des besonderen Netzes, das wir so knüpfen. Wir schicken die Links zu den News, sobald sie erst aufgeschaltet sind, auch an alle Interessierten.

SIAMS: Sie würden also die Website der SIAMS zur Veröffentlichung von Neuigkeiten weiterempfehlen?

Patrick Hirschi: Absolut. Die Website macht uns sichtbar und erlaubt uns, besser und mehr zu kommunizieren. Und da wir an der SIAMS ausstellen, entstehen uns dabei keine Kosten. Je mehr man schliesslich über die Applitec spricht, desto besser, und in diesem Kontext ist die SIAMS ein guter Partner. Wir werden auch weiterhin innovative Lösungen entwickeln und unsere Kommunikation ausbauen. Bis zur SIAMS 2018 werden wir kontinuierlich kommunizieren und unseren Partnern und Kunden so erlauben, unsere Arbeit zu verfolgen.

Wir freuen uns schon jetzt darauf, unsere Kunden und Partner aus der ganzen Welt anlässlich der SIAMS 2018 begrüßen zu dürfen. ■