

«Professionalität gepaart mit Geselligkeit»

Die «Siams» ist eine Erfolgsgeschichte. Seit dem Start im Jahr 1989 wuchs die «Messe der Produktionsmittel der Mikrotechnik» von 86 auf mittlerweile rund 450 Aussteller. Die «Technische Rundschau» sprach mit Messemacher Pierre-Yves Kohler, Geschäftsführer Faji SA, über das Erfolgsrezept der Ausstellung und Grenzen des Wachstums, aber auch über digitale Transformation und die Zukunft der Messe.



Pierre-Yves Kohler, Geschäftsführer, und Laurence Gygax, Vertrieb Faji SA, sehen die Siams weiterhin auf Erfolgskurs: «Unser Ziel muss sein, dass Aussteller und Besucher am Abend nach Hause gehen und sagen: Das war heute ein perfekter Tag.» (Bild: Faji)

Monsieur Kohler, es muss ein schönes Gefühl sein, wenn man bereits ein knappes halbes Jahr vor Messebeginn vermelden muss: «Die Siams ist ausgebucht.»

(lacht) Da steckt aber auch sehr viel Arbeit dahinter. Wir hatten in der Tat innerhalb von drei Tagen nach dem ersten Anschreiben an die Aussteller im November 2017 fast die gesamte Ausstellungsfläche vergeben und mussten sogar eine Warteliste anlegen.

Gibt es ein Erfolgsrezept, warum die Siams so erfolgreich ist? Da spielen viele Faktoren eine Rolle. Beispielsweise finden die Aussteller wie auch die Besucher, die Atmosphäre der Messe sei eine ganz besondere, eine Mischung aus Geselligkeit und Professionalität. Zudem besitze die Siams noch einen familiären Charme. Auch meinen die Aussteller aus der Romandie, sie würden viele Kontakte in die Deutschschweiz knüpfen können und umgekehrt. Das heisst: Wir sind geographisch sehr gut positioniert. Und natürlich ist die Fokussierung der Messe auf nur ein Thema wichtig.

Wie meinen Sie das?

Wir konzentrieren uns mit der Siams auf das Kernthema Mikrotechnik und Präzisionsbearbeitung von kleinen und kleinsten Werkstücken. Diesen Fokus halten wir sehr scharf. Der Besucher weiss also ganz genau, warum er die Siams besuchen will und welche Problemlösungen er erwarten kann. Dadurch erreichen wir aus Ausstellersicht eine hohe Besucherqualität. Das bestätigen uns auch Aussteller, die sagen, dass sie im Vergleich zu grösseren Messen auf der Siams mehr konkrete Anfragen haben.

Die Siams hat 1989 mit 86 Ausstellern begonnen und zählt knapp 30 Jahre und 16 Aufführungen später rund 450 →

Aussteller. Sie wächst und wächst und wächst ...

Das stimmt so nicht ganz. Seit 2008, also dem Umzug auf das aktuelle Messegelände, ist die Ausstellungsfläche nahezu identisch geblieben. Zwar variieren die Ausstellerezahlen, in diesem Jahr sind es beispielsweise acht Unternehmen mehr als 2016, aber das hat damit zu tun, dass wir die Fläche pro Aussteller auf maximal 64 Quadratmeter begrenzen. Wir möchten gar nicht um jeden Preis wachsen. Darin sind sich auch Aussteller und Besucher einig. Man kann die Messe bequem an einem Tag besuchen und seine Gespräche führen. Das ist ein ganz wichtiger Punkt, der für die Siams spricht.

Es wird also keine Ausweitung der Messenomenklatur auf periphere Themen geben?

Wir sind zu 80, 90 Prozent auf das Drehen, Fräsen und Schleifen von Metall fokussiert und beachten vielleicht die Präzisionsbearbeitung von Kunststoff oder die additiven Technologien noch zu wenig. Das kann sich in den nächsten Jahren ändern. Bereits heute sind Unternehmen aus dem 3D-Printing-Umfeld auf der Messe vertreten. Wobei der Fokus immer auf Präzisionsbearbeitung und Mikrotechnik liegen wird.

Bildet die Siams auch hochaktuelle Themen wie die digitale Transformation ab?

Absolut. Wir hatten bereits zur letzten Aufführung 2016 im Forum die Digitalisierung thematisiert. Auch in diesem Jahr wird es zur digitalen Transformation und deren Folgen für die produzierende Industrie Vorträge geben. Dazu gehört auch, dass wir versuchen, zu vermitteln, wie digitale Businesskonzepte der Zukunft aussehen können. Ausserdem haben wir die Aussteller befragt, ob und welche digitalen Produkte sie bereits anbieten und kennzeichnen dies im Katalog und auf den Ständen.

Können Sie dazu Beispiele nennen?

Tornos wird seine Maschinen auf der Messe live mit einem anderen Aussteller vernetzen, um die Möglichkeiten von Cloudlösungen zu demonstrieren. Es gibt auch unter den KMU einige Unternehmen, die sich bereits ganz konkret in Richtung Digitalisierung bewegt haben, wenn auch mit kleinen Schritten und Lösungen. Beispielsweise zeigt Ventura SA, ein Unternehmen mit 15 Mitarbeitern, wie ältere Werkzeugmaschinen durch die Aufrüstung mit modernen CNC-Steuerungen onlinefähig werden.

Sie bieten jenseits der Messe auch andere Aktivitäten, beispielsweise die Mitgliedschaft in einem Siams-Club. Was hat es damit auf sich?

Da die Siams nur alle zwei Jahre stattfindet, mussten wir uns etwas überlegen, um den Kontakt zu den Ausstellern halten zu können, ganz im Sinne der familiären Atmosphäre, die wir auf der Siams pflegen. Deshalb ist die Idee des Siams-Club entstanden, wo wir bisher zwei sogenannte Ausstellerreisen organisiert haben, um einerseits interessante Unter-

nehmen zu besuchen. Andererseits wollen wir den Kontakt der Aussteller untereinander fördern. Die Idee dahinter lautet: Man muss nicht immer ins Ausland reisen, um geeignete Partner für Projekte oder Kooperationen zu finden, sondern das kann auch direkt vor der Haustüre geschehen, hier im Jura. Dieses Angebot ist übrigens sehr gut angenommen worden. Wir bereiten aktuell schon die nächste Reise vor, die Mitte des Jahres auf dem Programm steht.

Würden Sie sagen, dass die Siams, wenn es um Mikrotechnik in der Schweiz geht, eine einzigartige Messe ist?

Es gibt andere Messen, die auch Mikrotechnik im Angebot haben. Wir schreiben nicht, wir sind die Besten, Schönsten oder Grössten. Unser Bestreben ist es, den Ausstellern und Besuchern das Bestmögliche zu bieten. Und daran müssen wir glauben, und daran müssen wir arbeiten. Wenn Aussteller und Besucher sagen, sie sind mit dem Konzept der Messe zufrieden sowie mit der Qualität der Gespräche und sie müssen deshalb nach Moutier kommen, dann sind wir auch zufrieden. Denn das ist die beste Werbung für uns und auch unser Antrieb.

«Auch in diesem Jahr wird es zur digitalen Transformation und deren Folgen für die Industrie Vorträge geben.».

Erfolg ist erfahrungsgemäss kein Selbstläufer, sondern hat viel mit harter Arbeit zu tun. Welche Neuerungen planen Sie für die aktuelle Aufführung?

Es wird für Aussteller und Besucher viele Verbesserungen im Detail geben. So haben wir das bisherige Messerestaurant ausgelagert in die Kantine von Tornos, gegenüber dem Messegelände. Damit verbessern wir nicht nur das gastronomische Angebot, sondern bieten auch ein anregendes Umfeld für einen Gedankenaustausch in angenehmer Atmosphäre. Zudem wird ein vereinfachtes System für die Aussteller eingerichtet, um Besucherdaten direkt von den auf den Tickets enthaltenen QR-Codes zu generieren. Das sind nur einige Beispiele. Selbstverständlich gibt es auch wieder alle Tage ein volles Forumsprogramm.

Wo denken Sie, wird die Siams in zehn Jahren stehen?

Das ist eine gute Frage. Die zukünftige Herausforderung wird lauten: Warum soll man überhaupt noch Messen besuchen, wenn eigentlich alle Informationen über das Internet zugänglich sind? Wenn Virtual Reality und virtuelle Messen vielleicht einen wesentlich tieferen Einblick in Produkte geben können als es Messen vermögen. Und wenn vielleicht nicht mehr Menschen, sondern Maschinen über Investitionen entscheiden. Ich glaube, jenseits dieser technischen Möglichkeiten wird der persönliche Kontakt in Zukunft noch wichtiger werden. Denn das persönliche Gespräch bietet mehr als nur die reine Information. Es bietet Emotionen und daher auch überraschende Momente, die man nicht planen kann. Deshalb bin ich sicher, dass die Siams nicht nur eine erfolgreiche Messe mit einer langen Tradition, sondern auch mit einer guten Zukunft ist. ■

Faji SA
2735 Bévillard, Tel. 032 492 70 10
info@faji.ch, siams.ch

Wolfgang Pittrich