



«435 GRÜNDE, DIE SIAMS ZU BESUCHEN»

Wer technologische Höchstleistungen im Bereich Mikrotechnik sehen will, der reist zwischen dem 21. bis 24. April 2020 nach Moutier zur Siams. Was die Besucher erwartet, sagt Pierre-Yves Kohler, Geschäftsführer Faji und Verantwortlicher der Siams.

Von Eugen Albisser

Die Siams ist wieder ausgebucht. In einer Mitteilung habe ich gelesen, dass trotz einer Warteliste keine Zelte hinzugefügt würden, «weil die Messe riskiert, Ihre Seele zu verlieren». Wie würden Sie diese Seele beschreiben?

Es gibt mehrere Faktoren. Grösse ist zwar wichtig, aber wir wollen eine Grösse bewahren, die die Geselligkeit stärkt. Wir pflegen diese fast familiäre Atmosphäre. Ein weiteres Element ist, dass die Messe sehr bodenständig ist. Wir tun unser Bestes, um die Aussteller optimal zu präsentieren, aber ohne Marketing-Overkill. Es ist möglich, die Tour an einem Tag zu machen und es besteht kein Risiko, sich in einer Show zu verlaufen. Es ist eine Konzentration von Know-how in einer schönen und einfachen Verpackung.

Zur Siams

Die Siams wird mit rund 435 Ausstellern auf einer Gesamt-mietfläche von knapp 8000 m² zum 17. Mal durchgeführt. Sie findet im Forum de l'Arc in Moutier statt, und zwar vom 21. bis 24. April 2020.

Download von Gratis-Eintrittskarten sind von der offiziellen Messe-Website möglich.

www.siams.ch

Sie haben im Flyer zur neuen Messe ein neues Bild: Roboterhände, die ein Herz formen. Hat das auch etwas mit dieser Seele zu tun?

Ja, absolut. Es ist vielleicht etwas übertrieben, aber wir wollten mit diesem Bild zeigen, dass wir uns im Herzen einer aussergewöhnlichen Region befinden: dem Jurabogen der Mikrotechnik. Dieses Bild bedeutet aber auch, dass wir eine echte Liebe für diese Region haben, ein aussergewöhnliches Kompetenzzentrum, in dem Unternehmen oft das «Ingenieursyndrom» haben. Das heisst, sie erreichen technische und technologische Höchstleistungen, aber sie sprechen nicht darüber. Sie könnten viel stolzer auf die Wunder sein, die sie vollbringen. Die Messe soll deshalb auch ein Werkzeug sein, um sich besser zu präsentieren und zu kommunizieren.

Eine ausgebuchte Messe, eine Warteliste – und trotzdem bemühen Sie sich, als Veranstalter auch in der messelosen Zeit mit Infoveranstaltungen den Kontakt zu halten mit den Ausstellern.

Ja, denn wir möchten das ganze Jahr über an der Seite unserer Aussteller sein. Dazu haben wir verschiedene Werkzeuge eingerichtet: Das mikrotechnische Informationsportal, das es ihnen ermöglicht, das ganze Jahr über einfach zu kommunizieren; die Siams-Clubreisen, die es ihnen ermöglichen, Unternehmen zu besuchen und bestimmte Themen zu entdecken. Wir organisieren auch Treffen mit unseren Ausstellern nach der Siams, um zu versuchen, uns zu verbessern und vor der Siams, um zu informieren und Ideen auszutauschen. Auch aus diesem Grund haben wir ein Aussteller-Komitee eingerichtet, das sich zwischen den Messen einige Male trifft.

Auch online versuchen Sie ganzjährig zu mobilisieren. Wie sieht der Erfolg dort aus?

Es gibt zwei Aspekte. Was die Veröffentlichungen betrifft, sind wir sehr zufrieden. Mehr als 200 Unternehmen haben über 2800 Nachrichten veröffentlicht. Interessant ist, dass wir wirklich versuchen, daraus ein integriertes Kommunikationsinstrument zu machen. Zum Beispiel können Aussteller das System mit einer «Schlüsselbotschaft» auf der Website bereichern, die auch für die Erstellung von personalisierten Plakaten verwendet wird. Was die Besucherzahlen betrifft, gibt es grosse Spitzen in den Wochen rund um die Siams. Ausserhalb dieser Zeit haben wir 3400 Sitzungen pro Monat auf der Website und 26000 Aufrufe auf Twitter.

Im Zentrum bleibt aber die Messe. Gibt es da Highlights, von denen Sie bereits wissen?

Wir haben noch nicht viele Informationen, aber die Maschinenhersteller haben uns mitgeteilt, dass sie mit neuen Maschinen aufwarten, darunter eine ganz neue Generation von Transfermaschinen. Als weiteres Highlight ist eine integrierte Mikroanlage angekündigt. Dort sind mehrere integrierte Maschinen auf einer minimalen Fläche ausgestellt. Es wird ein funktionales Konzept sein, aber noch keine marktfähige Lösung. Besucher finden diese in der Halle 1.2 am Stand C25.

Ich weiss, es ist immer schwierig ein paar Firmen hervorzuheben, weil dann andere in den Hintergrund rücken. Aber weil Sie erwähnt haben, dass viele Firmen sehr bescheiden auftreten, will ich Sie dennoch fragen: Welche Firmen kommen Ihnen da in den Sinn und sollte man unbedingt besuchen?

Da haben Sie recht: Es ist ein bisschen knifflig. Auch, weil auf der Siams die gesamte Produktionskette der Mikrotechnik präsentiert wird und die Besucher oft erst hier komplette Lösungen dank sich ergänzenden Ausstellern entdecken. Es hat darunter etablierte Hersteller, aber auch Technologie-Neulinge wie JH. Consulting, ein sehr kleines Unternehmen im Bereich der Roboterintegration oder Organisationen wie die Hubfactory, eine neue B2B-Plattform für den Austausch von Mitarbeitern. Aber insgesamt kann ich sagen: Es gibt 435 Aussteller und daher eigentlich 435 gute Gründe, die Siams zu besuchen.

Sie und das Aussteller-Komitee streben «die bestmögliche Siams» an. Werden wir diese vom 21. bis 24. April 2020 zu sehen bekommen?

Hoffentlich ist es immer die bestmögliche Siams, aber jedes Element kann stets verbessert werden. Was wir wollen, ist der Wow-Effekt, damit Aussteller und Besucher das Gefühl haben, die Siams sei ein Muss. So hören wir nie auf, uns selbst in Frage zu stellen und verbessern uns ständig. 



Geschäftsführer Pierre-Yves Kohler und Laurence Gyga, Vertrieb Faji SA, vor dem neuen Plakat. «Wir wollten mit dem Bild zeigen, dass wir uns im Herzen einer aussergewöhnlichen Region befinden: dem Jurabogen der Mikrotechnik.»