**Pressemitteilung**

SIAMS-Zwischenbericht Nr. 2 15. Oktober 2016

**SIAMS: vier exklusive „Produkte“ für die Aussteller**

*Jetzt, da die Endabrechnungen für die SIAMS 2016 an die Kunden verschickt wurden, stellen die Messeorganisatoren bereits die ersten Neuheiten für die Aussteller vor. Und da gibt es viel zu entdecken! Wir trafen SIAMS Account Manager Laurence Gygax und CEO Pierre-Yves Kohler, um mehr zu erfahren.*

Auf unsere Frage nach den Standflächen für 2018 und die geplanten Reduzierungen der Maximalgrössen, betont 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 die FAJI SA sich seit jeher bemüht, im Dienste ihrer Kunden neue und kohärente Dienstleistungen zu entwickeln. Pierre-Yves Kohler hält fest: *„Wir haben über Dienstleistungen nachgedacht, die sich in unsere Strategie einfügen und unseren Kunden etwas bringen. 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 fügt 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

**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, stet 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.“*

**Ein Informationsportal der Mikrotechnik**

Alle Aussteller können auf der Website der SIAMS direkt miteinander kommunizieren und mittlerweile ihre News durch einfaches Kopieren/Einfügen auf der SIAMS-Website veröffentlichen. Die Organisatoren verweisen hierzu auf die interessanten Nutzungsstatistiken. Pierre-Yves Kohler betont: *„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 meint: *„Das sind nun keine enormen Zahlen, aber wir wissen, dass wir damit das richtige Zielpublikum erreichen – und uns freut vor allem die mittlere Verweildauer von 3’22“.“* Angesichts dessen, dass auf der Website mehr als 300 News von rund 60 Ausstellern veröffentlicht wurden, ist das Potential sehr gross. Dieser Service ist völlig gratis, aber ausschliesslich den Ausstellern der SIAMS vorbehalten.

**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? – einen Club gründen. Dann sind Sie bereits Mitglied des Clubs. Die Organisatoren arbeiten bereits daran, eine erste Club-Veranstaltung auf die Beine zu stellen. Laurence Gygax erklärte uns: *„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.“* Fortsetzung folgt!

**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 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“*, betont 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, meinte 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, und bereits heute werden die Organisatoren häufig um Standflächen gefragt. „Wir werden auch weiterhin über alles berichten, um unsere Aussteller auf dem Laufenden zu halten“, so Laurence Gygax. 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 gut…

**Pressekontakt**

**FAJI SA |** Pierre-Yves Kohler, CEO | Z.I. Route de Sorvilier 21 | CH-2735 Bévilard

Tel. +41 32 492 70 10 | Fax +41 32 492 70 11 | Mobil: +41 79 785 46 01 | [pierre-yves.kohler@faji.ch](mailto:pierre-yves.kohler@faji.ch)

**Zusätzliche Informationen und Bilder auf** [**www.siams.ch**](http://www.siams.ch)