

«Wir müssen mehr Offenheit zeigen»

Vom 21. bis 24. April 2026 findet in Moutier die Messe Siams statt. Pierre-Yves Kohler, CEO der Faji AG, spricht über Wachstum, lokale Lösungen und über Fehler – und wie sich diese vermeiden lassen.

INTERVIEW SELINA MATHIS

Monsieur Kohler, die meisten Messen definieren Erfolg über Wachstum. Die Siams hat seit Jahren rund 450 Aussteller.

Ist die Siams erfolgreich, weil sie nicht wächst oder obwohl sie nicht wächst?

Pierre-Yves Kohler: Wachstum um jeden Preis ist für mich keine Lösung. Die Messe ist von einer Ausgabe zur nächsten ausgebucht und die Besucherzahlen sind stabil. Unser Ziel ist es, sowohl Ausstellern als auch Besuchern die beste Plattform für Präsentationen und Austausch zu bieten und ich denke, dass wir eine Art Gleichgewicht zwischen Professionalität, Effizienz, Grösse und Benutzerfreundlichkeit erreicht haben. Die Stände bleiben im Verhältnis klein, die Investitionen angemessen und die Messe überschaubar. Ein Wachstum würde dieses Gleichgewicht sicherlich stören und sich auf die Zufriedenheit der Teilnehmer auswirken.

Die Siams bildet die gesamte Produktionskette der Mikrotechnik ab. Welche Stärken, welche Schwächen der Branche werden bei einem Rundgang durch die Messe sichtbar?

Zu den Stärken zählen zweifellos Innovation und die Bereitschaft, Lösungen für die Kunden zu suchen. Wenn ich einige Schlüsselwörter nennen müsste, würde ich Miniaturisierung, integrierte Intelligenz, Effizienz und Qualität sagen. Zu den Schwächen zählen die Rahmenbedingungen und das globale Umfeld. Der starke Schweizer Franken und die Steuern sind beispielsweise zwei zusätzliche Belastungen für die Industrie. Technologische Innovationen müssen daher mit Prozess- und Produktionsinnovationen kombiniert werden, damit die angebotenen Innovationen preislich akzeptabel sind, wobei der Mehrwert von Swiss Made die Preisunterschiede ausgleichen muss. Die Komplementarität und Dichte unseres mikrotechnischen Ökosystems garantieren beste Kooperationen und die Entwicklung effizienter lokaler Lösungen.

Sehen Sie ausser Belastungen, die von aussen auf die Industrie einwirken, auch Verbesserungspotenzial innerhalb dieser Kooperationen und lokalen Lösungen?

Die Einstellung ist bereits viel offener als noch vor einigen Jahren, unsere Unternehmen wissen, dass sie zusammenhalten müssen, um im globalen Wettbewerb bestehen zu können. Aber manchmal ist es verlockend, sich im Ausland zu versorgen, ohne auch nur die lokalen Lieferanten in Betracht zu ziehen, die manchmal absolut wettbewerbsfähig sind.

Ich würde daher sagen, dass eine mögliche Verbesserung darin besteht, alle Akteure unseres Ökosystems besser zu berücksichtigen und mehr Offenheit zu zeigen.

Neu an der Siams 2026 ist die Initiative «Siams zu Besuch bei den Ausstellern». Was versprechen Sie sich davon?

Wir wollen im Sommer oder Herbst 2026 Unternehmensbesichtigungen anbieten. Dabei geht es darum, unseren Ausstellern über die wenigen Messtage der Siams hinaus Kommunikationsmöglichkeiten zu bieten. Denn es ist ein Pluspunkt, den Besuchern die Möglichkeit zu geben, die Unternehmen, Räumlichkeiten, Ausstattungen und ganz allgemein das Arbeitsumfeld unserer Aussteller kennenzulernen. Wir organisieren häufig Besichtigungen in unserer Region und haben festgestellt, dass diese sehr geschätzt werden. Die Besucher können so Aspekte entdecken, die an einem Messestand nicht sichtbar sind.

Die Siams steht 2026 unter dem Motto «Investieren Sie einen Tag in Moutier, um keine Fehler zu machen (bei Ihren Entscheidungen zum Kauf von Mikrotechnik)». Welche Fehler lassen sich konkret durch einen Messtag vermeiden?

Die Idee dahinter ist, dass die Auswahl eines Produkts, einer Lösung oder einer Dienstleistung nicht einfach ist und dass ein Fehler auf dieser Ebene sehr hohe Kosten verursachen kann. Zum Beispiel bei der Wahl einer Maschine, eines Peripheriegeräts oder eines Zubehörteils, das nicht genau den Anforderungen entspricht. Was ist das Ergebnis? Unzufriedenheit, Probleme zum Beispiel mit der Qualität oder Kapazität und eine ungewisse Kapitalrendite. Die Möglichkeiten, Fehler zu machen, sind unendlich. Wenn der Besuch der Siams den industriellen Besuchern erlaubt, dem Optimum ein Stück näher zu kommen, dann haben wir unsere Mission erfüllt. ■

Tickets: Der Besuch der Messe ist kostenlos, eine vorherige Online-Anmeldung jedoch erforderlich.

www.siams.ch



Bild: Fäji

**«Wachstum
um jeden Preis
ist für mich
keine Lösung.»**

Pierre-Yves Kohler, CEO des
Veranstalters der Messe Siams, der
Fondation Arc-Jurassien Industrie (Fäji).