

Sans jamais dévier du but

Fondé il y a 12 ans, le salon de l'environnement professionnel de la joaillerie et de l'horlogerie (EPHJ puis EPMT et SMT) a vécu une belle croissance ininterrompue depuis sa fondation. Comme toutes les entreprises, le salon a dû passer à travers des turbulences dans l'environnement concurrentiel, mais sans jamais varier son concept : marier convivialité et professionnalisme. Rencontre avec Olivier Saenger, un des fondateurs de l'événement.



Comment expliquez-vous le succès du Salon ?

Je ne veux pas me substituer à nos exposants qui sont meilleurs juges que moi. Ce que je peux relever est que nous sommes totalement concentrés sur cet événement, depuis 12 ans c'est notre seule activité et notre seule passion. Notre but est de permettre aux acteurs des environnements professionnels horloger, joaillerie et microtechnique de faire des affaires dans un environnement idéal, à la fois professionnel et convivial. Nous souhaitons leur offrir une vitrine et une tribune ciblées et la recette porte ses fruits puisque dans la très grande majorité, nos exposants reviennent chaque année.

A posteriori, que pensez-vous de votre déménagement à Genève ?

Le changement a été bénéfique à tous nos exposants, nous pouvions subitement leur offrir ce qu'ils avaient toujours souhaité : un salon sur un seul niveau dans des halles grandes et modernes où tous les exposants sont ensemble. Les visiteurs ont également répondu présent. L'accessibilité idéale que ça soit en voiture, en train ou en avion a largement renforcé l'attractivité du salon. En ce qui concerne les visiteurs étrangers, la Genève internationale est également un atout pour attirer de nouveaux visiteurs. Genève nous aide à construire une encore plus grande notoriété. Et qui dit plus grande notoriété, dit augmentation du nombre de visiteurs et donc des possibilités d'échanges et d'affaires.

Quelles seront les nouveautés pour 2013 ?

À la suite de la dernière édition, nous avons cherché à bien analyser nos points faibles et bien entendu nous avons cherché à les résoudre. Pour la première édition à Genève nous avons eu des soucis de jeunesse à trois niveaux : l'arrivée des exposants et de leurs matériels, les files d'attente à l'accueil et un peu de chaleur dans les locaux. Nous avons bien entendu travaillé à faire évoluer la situation. En ce qui concerne l'arrivée des marchandises, un tel nombre d'exposants fait que la logistique liée au nombre d'exposants avait été quelque peu sous-estimée à Palexpo. C'est réglé pour cette année. En ce qui concerne les enregistrements des visiteurs nous avons augmenté le nombre de postes pour la création des badges. À ce sujet, il est à relever que les délais à l'entrée se produisent principalement pour les personnes non enregistrées à l'avance... et nous avons encore simplifié l'enregistrement en ligne sur notre site internet ; vous pouvez très simplement imprimer votre badge chez vous et ainsi supprimer toute attente à l'entrée du Salon. Pour le problème de la chaleur, nous avons décidé d'utiliser des lampes à lumière froide. C'est un investissement supplémentaire mais le confort s'en trouvera largement augmenté et cela contribue à un sain environnement.

Y aura-t-il des nouveautés pour les visiteurs, comme des conférences ou autres ?

Oui bien entendu, notre but est de faire découvrir le salon à plus de monde qui peut être potentiellement intéressant pour nos exposants. Nous allons donc réaliser des événements très ciblés qui nous aideront à construire toujours plus notre renommée et la visibilité du salon. Une fois encore pour attirer plus de clients potentiels pour nos exposants. Nous allons également organiser trois journées de tables rondes autour de trois thèmes principaux : la formation, la créativité et les synergies entre les différents domaines des microtechniques. Ce sont trois thèmes totalement en phase avec les marchés. Et bien entendu il y aura toutes les nouveautés présentées par nos exposants.

Comment voyez-vous l'évolution du Salon et de la microtechnique ?

De nos jours, la microtechnique est un des secteurs où il y a le plus d'innovation, il y a toujours quelque chose de neuf, en termes de matériaux, de procédés, de produits ou de solutions. C'est passionnant, le potentiel de créativité et d'innovation est illimité. Les synergies entre les différents domaines vont se développer toujours plus. Les exposants travaillent avec les mêmes savoir-faire et les mêmes exigences vers du plus petit et du plus précis.

Cette année nous accueillons plus de 750 exposants dont 500 dans le domaine horloger et bien qu'il y ait toujours un potentiel de croissance, notre but est de préserver l'aspect convivial et sympathique du salon. Nous ne voulons pas la croissance pour la croissance. Mais, parfois c'est difficile de dire non ! En ce qui concerne les lieux, nous avons le plein support des autorités et avons signé un contrat à long terme avec Palexpo.

Vous parlez de dire non, est-ce à dire que vous refusez des exposants ?

Notre concept a toujours été clair, le secteur EPHJ du salon est ouvert aux exposants suisses et des pays limitrophes actifs dans l'environnement de l'horlogerie et de la joaillerie. Depuis le début du salon nous refusons chaque année des exposants souhaitant venir d'Extrême-Orient par exemple. Par contre, dans les secteurs EPMT et SMT, les exposants peuvent venir du monde entier. De plus, nous essayons toujours de nous assurer que les exposants qui sont intéressés sont potentiellement à leur place à EPHJ-EPMT-SMT.

Avec un taux de fidélité de plus de 90% le salon répond clairement à un besoin. Et les organisateurs se donnent les moyens de s'assurer que tout est mis en œuvre pour satisfaire les exposants et les visiteurs. Par exemple, ils passent près de trois mois à la réalisation des plans pour répondre au mieux aux souhaits des exposants et faire le plus beau salon possible.

Ce sont des passionnés qui réalisent un salon pour d'autres passionnés. A ne pas manquer à Palexpo Genève du 11 au 14 juin 2013.

Das Ziel immer fest im Blick

Seit ihrer Gründung vor zwölf Jahren hat sich die Messe „Professionelles Umfeld der Uhren- und Schmuckindustrie“ (EPHJ, die jetzt auch die EPMT und die SMT miteinschliesst) ständig weiterentwickelt. Wie alle Unternehmen durchlebte sie die diversen Turbulenzen ihres Wettbewerbsumfelds, aber an ihrem von geselliger Atmosphäre und Professionalismus geprägtem Konzept wurde dabei nie etwas geändert. Ein Gespräch mit Olivier Saenger, einem der Initiatoren der Messe.

Wie erklären Sie sich den Erfolg der Messe?

Ich kann nicht für die Aussteller sprechen; sie können das besser beurteilen. Aber ich kann sagen, dass wir uns völlig auf diese Messe konzentrieren. Sie ist seit zwölf Jahren unsere ausschließliche Tätigkeit und einzige Leidenschaft. Unser Ziel ist es, den Akteuren der Berufsfelder Uhrmacherei, Schmuckherstellung und Mikrotechnik ein professionelles Umfeld mit guter Stimmung und idealen Voraussetzungen zum Geschäftemachen zu bieten. Dazu stellen wir ihnen mit der Messe ein zielorientiertes Schaufenster und ein Forum zur Verfügung. Und dieser Ansatz trägt seine Früchte, denn die allermeisten Aussteller kommen jedes Jahr wieder.

Wie bewerten Sie im Nachhinein Ihren Umzug nach Genf?

Diese Veränderung war für alle unsere Aussteller von Vorteil, denn mit einem Male konnten wir ihnen das bieten, was sie sich immer gewünscht hatten: eine Messe auf einer einzigen Ebene, die alle Aussteller in großen und modernen Hallen zusammenbringt. Auch die Besucher haben die Messe angenommen. Die ideale Erreichbarkeit mit dem Auto, per Zug oder Flugzeug trägt ebenfalls stark zur Attraktivität der Messe bei. Zudem hilft Genf als internationale Stadt sehr dabei, neue Besucher aus dem Ausland zu gewinnen und unseren Bekanntheitsgrad noch weiter zu steigern. Und eine bessere Bekanntheit führt direkt zu höheren Besucherzahlen und damit zu mehr Kontakten und besseren Geschäftschancen.

Welche Neuheiten werden für 2013 erwartet?

Nach der letzten Messe haben wir uns bemüht, unsere Schwachpunkte zu identifizieren und wettzumachen. Die Messe litt an drei Arten von Kinderkrankheiten: das Eintreffen der Aussteller und ihres Materials, die Warteschlangen am Empfang und etwas zu warme Temperaturen in den Räumen. Natürlich haben wir an der Verbesserung der Situation gearbeitet. Bezüglich der Warenankunft hatte Palexpo die für eine so große Anzahl von Ausstellern erforderliche Logistik etwas unterschätzt. Dieses Problem ist nun behoben. Hinsichtlich der Registrierung der Besucher wurde die Anzahl der Schalter für die Ausgabe von Ausweisen erhöht. Dazu muss gesagt werden, dass die langen Wartezeiten am Eingang vor allem diejenigen Besucher betrafen, die sich nicht im Vorhinein angemeldet hatten. Inzwischen haben wir die Online-Anmeldung auf unserer Website noch weiter vereinfacht, sodass Sie ihren Badge ganz einfach zu Hause ausdrucken können und so überhaupt nicht mehr am Messeingang warten müssen. Zur Lösung des Temperaturproblems haben wir uns für den Einsatz von Kaltlichtlampen entschieden. Das ist mit zusätzlichen Ausgaben verbunden, sorgt aber für eindeutig mehr Komfort und somit für ein gesünderes Umfeld.

Wird es Neuheiten für die Besucher geben, wie zum Beispiel Vorträge?

Ja, natürlich, unser Ziel ist es ja, dass noch mehr Menschen die Messe kennenlernen, auch im Interesse unserer Aussteller. Daher werden wir ein ganz gezieltes Programm organisieren, um unseren Bekanntheitsgrad und die Sichtbarkeit der Messe weiter zu steigern. Auch hier wieder mit dem Ziel, mehr potenzielle Kunden für unsere Aussteller anzuziehen. An drei Messtagen werden wir Diskussionsrunden zu folgenden drei Themenbereichen veranstalten: Aus- und Weiterbildung, Kreativität und Synergien zwischen den verschiedenen Bereichen der Mikrotechnik. Diese drei Themen stehen völlig in Einklang mit den Märkten. Und dann sind da natürlich noch all die Neuheiten, die unsere Aussteller vorstellen.

Wie sehen Sie die Entwicklung der Messe und der Mikrotechnik generell?

Die Mikrotechnik gehört heute zu den Sektoren mit der größten Innovationskraft. Es gibt ständig etwas Neues, ob beim Material, bei den Verfahren, bei Produkten oder Lösungen. Dieses unbegrenzte Kreativitäts- und Innovationspotenzial ist unglaublich spannend. Die Synergien zwischen den verschiedenen Bereichen werden sich immer weiter entwickeln, denn sie arbeiten mit dem gleichen Know-how und den gleichen Ansprüchen auf das Ziel „immer kleiner“ und „immer präziser“ zu.

Dieses Jahr erwarten wir über 750 Aussteller, darunter 500 aus der Uhrmacherei, und trotz eines anhaltenden Wachstumspotenzials bleibt es unser Ziel, den geselligen und sympathischen Charakter unserer Messe zu bewahren. Wir streben nicht nach Wachstum um jeden Preis. Dabei ist es aber manchmal schwierig, nein zu sagen! Was den Veranstaltungsort betrifft, so genießen wir die volle Unterstützung der Behörden und haben einen langfristigen Vertrag mit Palexpo abgeschlossen.

Wenn Sie vom „Nein sagen“ reden, meinen Sie damit, dass Sie Aussteller ablehnen?

Unser Konzept war immer klar: Der Sektor EPHJ der Messe steht Ausstellern aus der Schweiz und ihren Nachbarländern offen, die aus dem Umfeld der Uhrmacherei und der Schmuckherstellung kommen. Seit den Anfängen der Messe lehnen wir jedes Jahr Anfragen von Ausstellern zum Beispiel aus Fernostländern ab. Was hingegen die Sektoren EPMT und SMT betrifft, sind Aussteller aus der ganzen Welt willkommen. Darüber hinaus sind wir immer bemüht, sicherzustellen, dass die interessierten Aussteller wirklich ihren Platz auf der EPHJ-EPMT-SMT haben.

Mit einer Treuequote von über 90 Prozent geht die Messe eindeutig auf einen Bedarf ein. Und die Organisatoren tun alles, um Aussteller und Besucher zufriedenzustellen. So verbringen sie zum Beispiel fast drei Monate mit der Erstellung der Messepläne, um den Wünschen der Aussteller so weit wie möglich entgegenzukommen und die Messe so attraktiv wie möglich zu gestalten.

Hier sind Enthusiasten am Werk, die eine Messe für andere Enthusiasten organisieren. Das sollten Sie sich nicht entgehen lassen! Im Genfer Palexpo, vom 11. bis 14. Juni 2013.



Without losing sight from the aim

Founded 12 years ago, the trade show dedicated to the professional environment of jewelry and watchmaking (EPHJ, EPMT and SMT) has lived a beautiful uninterrupted growth since its foundation. Like all businesses, the event had to pass through turbulences in the competitive environment, but without ever varying from its concept: marry friendliness and professionalism. Meeting with Olivier Saenger, one of the founders of the event.

How do you explain the success of the Show?

I do not want to speak in the place of our exhibitors who are better judges than I am. What I can state is that we are totally focused on this event. For 12 years it has been our only business and our only passion. Our goal is to enable stakeholders in professional environments for matchmaking, jewelry and microengineering to do business in an ideal, both professional and friendly environment. We want to offer them targeted showcase and forum and our recipe is fruitful since the vast majority of our exhibitors return every year.

In retrospect, what do you think of your move to Geneva?

The change was beneficial to all our exhibitors; we were suddenly able to offer them what they had always wanted: a trade show on one single level in large and modern halls where all exhibitors are installed together. The visitors also answered positively. Ideal accessibility whether by car, by train or plane widely enhanced the attractiveness of the exhibition. With regard to foreign visitors, the international Geneva is also an asset to attract new visitors. Geneva helps us build an even greater notoriety. And who says greater notoriety, says increasing the number of visitors and therefore trade and business opportunities for partakers.

What will be new for 2013?

Following the last edition, we sought to properly analyse our weak points and of course we have been looking for solving them. For the first issue in Geneva we experienced youth troubles at three levels: the arrival of exhibitors and their products, the queues at the reception and a little heat in the premises. We have of course worked to resolve this situation. With regard to the arrival of the goods, such a high number of exhibitors made that logistics was somewhat underestimated at Palexpo. It's sorted out for this year. With respect to the registrations of customers we have increased the number of desks for the creation of badges. In this regard, we must say that delays at the entrance occur primarily for persons not registered in advance... and we have yet simplified online registration on our website; you can easily print your badge at home and thus remove any waiting at the entrance of the fair. For the problem of the heat, we decided to use cold light lamps. This is an additional investment but comfort will be largely increased, and this contributes to a healthy environment

Will there be novelties for visitors, such as conferences or other?

Yes of course, our goal is make discover the show to more people who may be potentially interesting for our exhibitors. We will therefore achieve highly focused events that will help us build more our reputation and the visibility of the exhibition. Once again, this to attract more potential customers for our exhibitors. We will also organise three days of roundtables around three main themes: training, creativity and the synergies between the different fields of microtechnology. These are three themes totally in tune with the market. And of course there will be all the novelties presented by our exhibitors.

How do you see the evolution of the Show and microtechnology?

Nowadays, microtechnology is one of the areas where innovation blossoms the most, there's always something new in terms of materials, processes, products or solutions. It is exciting, creativity and innovation potential is limitless. Synergies between the different fields will ever grow. They all work with the same skills and the same requirements toward smaller and more accurate parts.

This year we welcome more than 750 exhibitors including 500 in the watchmaking field and although there is still growth potential, our goal is to preserve the friendly and sympathetic mood of the show. We do not want growth for growth. But, sometimes it's hard to say no! With respect to the sites, we have the full support of the authorities and have signed a long term contract with Palexpo.

You speak about saying no, is this to say that you refuse exhibitor?

Our concept has always been clear; the EPHJ sector of the show is open to exhibitors from Switzerland and the neighbouring countries active in the environment of watchmaking and jewelry. For instance, since the first issue of the exhibition we've been refusing Far East companies every year. Nevertheless on the EPMT and SMT sectors, exhibitors can come from all around the world. In addition, we always try to ensure that exhibitors who are interested are potentially at the right place in EPHJ-EPMT-SMT.

With a loyalty rate of over 90% the show clearly fulfill a need. And the organizers give themselves the means to make sure that everything is implemented to meet the exhibitors' and visitors' needs. For example, they work nearly three months realising plans to stick to the wishes of the exhibitors and make the nicest possible trade show.

These are passionate people who realize an event for other enthusiasts. Not to be missed in Palexpo Geneva from June 11 to 14, 2013.

VERICUT®



**Besoin d'exactitude ?
Nous assurons votre précision !**

L'environnement de fabrication virtuel de VERICUT simule, analyse et optimise le processus d'usinage CN dans sa globalité.



CGTECH

www.simulation-machine.ch