



Les salons professionnels ont toujours la cote

L'UFI, l'Union des foires internationales, est une association regroupant des organisateurs de salons internationaux, des gestionnaires de parcs d'exposition, des associations nationales et internationales de l'industrie des foires et expositions et des fournisseurs de service avec une activité à l'échelle mondiale. Créée en 1925 à Milan, elle compte aujourd'hui plus de 680 membres dans 83 pays.

Cette association mène chaque année depuis plus de quinze ans une grande enquête auprès de ses membres à travers le monde afin de prendre le pouls de ce secteur d'activités. Situation générale, prévisions de croissance, de stagnation voire de recul, nouvelles menaces ou opportunités sont ainsi analysés et le moins que l'on puisse dire est que les résultats de la dernière enquête bousculent certaines idées assez répandues.

Internet et réseaux sociaux: la menace recule

Pour ce 17^e baromètre de l'industrie des salons, sorti en automne 2016, les membres de l'UFI étaient notamment appelés à identifier les problèmes susceptibles d'influencer la bonne marche de leur secteur. Environ 80% des réponses se sont focalisées sur les quatre points suivants: l'économie de leur marché intérieur respectif, le développement mondial de l'économie, la concurrence au sein de leur propre secteur et un certain nombre de défis internes, faisant ici le plus souvent référence aux ressources humaines. Première surprise, la concurrence d'autres médias tels internet, les réseaux sociaux ou les salons virtuels ne semble pas trop inquiéter les professionnels de la branche, elle qui ne récolte que 4% des réponses, en recul de 1% par rapport à l'enquête de 2015. En Italie et en Grande-Bretagne, les chiffres sont même proches de zéro. L'époque où d'aucuns prédisaient la fin des salons avec l'avènement d'internet semble du coup assez lointaine.

Se réinventer pour répondre aux nouveaux besoins

Répartis en quatre grandes catégories régionales (Amériques, Europe, Moyen-Orient/Afrique et Asie/Pacifique), les participants à l'enquête ont donné des réponses très similaires aux questions touchant aux marchés intérieurs, au développement économique mondial ainsi qu'aux défis internes. La différence la plus notable

est à relever dans leur appréciation de la concurrence au sein de leur secteur. Près d'un quart des entreprises américaines y voient une menace alors qu'elles ne sont que 13% en Europe. Ce chiffre a de quoi surprendre au regard de la lutte acharnée que se livrent les grandes places de foires et/ou les organisateurs les plus importants. En Allemagne, la concurrence nationale est exacerbée. Les villes n'hésitent pas à attaquer les salons de leurs voisins, alors même que leur actionnariat est parfois partiellement commun. Cette guerre pousse à une course hors-norme aux investissements. Entre 2013 et 2016, 500 millions d'euros étaient budgétés par les 23 parcs d'exposition allemands. A elle seule, la place de foire de Düsseldorf indiquait vouloir investir 600 millions d'euros d'ici 2030.

Du côté français, certains experts estiment que le modèle des foires et salons a vécu et doit se réinventer, en raison notamment de l'intensification de la concurrence étrangère, de pressions croissantes des donneurs d'ordres et de l'essor du numérique. Cependant, ces experts estiment qu'au vu des nombreuses fusions et/ou acquisitions ainsi que de l'arrivée de nouveaux investisseurs, le marché dispose encore de belles perspectives de développement. Pour toucher à ce potentiel, les organisateurs, gestionnaires de sites et prestataires de service doivent monter en gamme et mettre en place une stratégie de marque. Il vaut mieux une identité forte qu'une croissance à tout prix.

En Suisse, le marché national des foires et salons est largement saturé. Avec l'internationalisation/mondialisation croissantes des clients actuels et potentiels, la Suisse perd progressivement de son importance en tant que débouché. Ces clients se concentrent de plus en plus sur les grands marchés en croissance. Par conséquent, la poursuite d'une croissance soutenue en Suisse n'est que partiellement possible (*extrait d'un récent rapport annuel de MCH Group*).

Partie intégrante de toute bonne communication

Il demeure que les salons restent un média de communication particulièrement apprécié des entreprises. En Allemagne, près de neuf entreprises sur dix les considèrent comme l'un des deux outils de communication prioritaire. Elles y consacrent entre 40

et 45% de leur budget communication. Ce chiffre varie dans les entreprises françaises entre 15 et 75%, en fonction de leur taille et secteur d'activités. Des entreprises françaises qui, à 84%, réalignent du chiffre d'affaires lors de salons professionnels avec, en moyenne, un retour sur investissement de l'ordre de 8. En Suisse, une étude réalisée par l'Université de St-Gall donne des résultats plus modestes, les entreprises contactées avouant consacrer 10% de leur budget de communication aux salons et events.

Le secteur semble donc globalement se porter plutôt bien. Certes, certains salons ont disparu du paysage événementiel. La faute quelques fois à des organisateurs plus attachés à faire du profit qu'à répondre à un réel besoin. Certes, les manœuvres de certains grands acteurs du secteur sont parfois de nature à déstabiliser les exposants. Malgré cela, de nouveaux salons ont vu le jour et semblent appelés à se faire une place. Alors que les années impaires étaient traditionnellement réputées plus calmes, 2017 s'annonce assez chargée. Une bonne trentaine de salons, majoritairement tenus en Suisse, France et Allemagne touchent aux domaines d'activité des lecteurs d'Eurotec. Notre revue sera d'ailleurs présente, soit avec un stand, soit par une distribution de magazines, sur la plupart de ces manifestations. Nous vous en proposons une liste non-exhaustive en page 14.

Fachmessen: weiterhin hoch im Kurs

Der Verband internationaler Messen (UFI) umfasst Veranstalter von internationalen Messen, Verwalter von Messegeländen, nationale und internationale Verbände der Messe- und Ausstellungsindustrie sowie weltweit tätige Dienstleistungserbringer. Er wurde 1925 in Mailand gegründet und zählt heute über 680 Mitglieder in 83 Ländern.

Seit mehr als fünfzehn Jahren führt dieser Verband alljährlich eine große Umfrage bei allen Mitgliedern der ganzen Welt durch, um die Trends dieser Branche in Erfahrung zu bringen. Dabei werden die allgemeine Lage, die Erwartungen bezüglich Wachstum, Stagnation bzw. Rückgang sowie Bedrohungen und Gelegenheiten analysiert; fest steht, dass die Ergebnisse der letzten Umfrage einige weit verbreitete Ansichten völlig auf den Kopf stellten.

Internet und soziale Netzwerke: Die Bedrohung nimmt ab

Für den im Herbst 2016 veröffentlichten Barometer der Messeindustrie wurden die UFI-Mitglieder insbesondere aufgefordert, die Probleme zu nennen, die den guten Gang der Geschäfte ihrer jeweiligen Branche beeinflussen könnten. Etwa 80 % der Antworten bezogen sich auf die nachstehenden vier Bereiche: die Wirtschaft ihres jeweiligen Binnenmarktes, die weltweite Wirtschaftsentwicklung, die Konkurrenz innerhalb der eigenen Branche und bestimmte interne Herausforderungen, wobei hier in den meisten Fällen das Personalwesen genannt wurde. Überraschend war zunächst, dass die Fachleute der Branche die Konkurrenz anderer Medien (zum Beispiel Internet, soziale Netzwerke und virtuelle Messen) nicht als sonderlich bedrohlich einstufen; sie wurde lediglich von 4 % der Teilnehmer genannt, was einen Rückgang um 1 % gegenüber dem Vorjahr darstellt. In Italien und Großbritannien wurde dieser Punkt von nahezu niemandem angeführt. Somit scheint festzustehen, dass das angekündigte Messesterben infolge des Aufkommens von Internet keineswegs zu befürchten ist.

Neue Wege einschlagen, um neuen Bedürfnissen Rechnung zu tragen

Auf die Fragen bezüglich der Binnenmärkte, der weltweiten Wirtschaftsentwicklung und der internen Herausforderungen reagierten die in vier große regionale Kategorien (Amerika, Europa, Mittlerer Osten/Afrika und Asien/Pazifik) aufgeteilten Umfrageteilnehmer sehr ähnlich. Bei der Einschätzung der Konkurrenz innerhalb der eigenen Branche fielen die Antworten deutlich unterschiedlicher aus. Etwa ein Viertel der amerikanischen Unternehmen betrachten die Konkurrenz als Bedrohung, während in Europa nur 13 % der Unternehmen dieser Meinung sind. Angesichts des erbitterten Kampfes, den sich die großen Messestandorte und/oder die bedeutendsten Veranstalter liefern, mögen diese Zahlen überraschend sein. In Deutschland ist die Konkurrenz sehr heftig. Die Städte schrecken nicht davor zurück, die Messen ihrer Nachbarn herunterzumachen, obwohl die Aktiönäre der verschiedenen Messen zum Teil identisch sind. Dieser Kampf führt dazu, dass geradezu um die Wette investiert wird. Zwischen 2013 und 2016 betrug das Budget der 23 deutschen Messestandorte 500 Millionen Euro. Allein der Messestandort Düsseldorf hat laut eigenen Angaben die Absicht, bis 2030 600 Millionen Euro zu investieren.

In Frankreich vertreten einige Experten die Meinung, dass das Messe- und Ausstellungskonzept angesichts der zunehmend intensiven ausländischen Konkurrenz, des wachsenden Drucks vonseiten der Auftraggeber und des Aufschwungs der digitalen Wirtschaft völlig neu überdacht werden muss. Dieselben Fachleute sind jedoch davon überzeugt, dass der Markt aufgrund der zahlreichen Unternehmenszusammenschlüsse und/oder -übernahmen sowie der neuen Investoren noch gute Entwicklungsperspektiven hat. Die Veranstalter, Standortverwalter und Dienstleistungserbringer sind gut beraten, auf höhere Marktsegmente umzustellen und eine Markenstrategie einzurichten, um dieses Potential nutzen zu können. Es ist besser, auf eine starke Identität als auf Wachstum um jeden Preis zu setzen.

Der Schweizer Messe- und Ausstellungsmarkt ist weitgehend gesättigt. Im Zuge der zunehmenden Internationalisierung/Globalisierung der aktuellen und potentiellen Kunden verliert die Schweiz als Absatzmarkt nach und nach an Bedeutung. Diese Kunden konzentrieren sich zunehmend auf die großen Wachstumsmärkte. Infolgedessen ist der Fortbestand eines starken Wachstums in der Schweiz nur teilweise möglich (Auszug aus einem kürzlich veröffentlichten Jahresbericht der MCH-Gruppe).

Fester Bestandteil einer gelungenen Kommunikation

Messeveranstaltungen sind nach wie vor ein von den Unternehmen hochgeschätztes Kommunikationsmedium. In Deutschland betrachten neun von zehn Unternehmen Messen als eines der zwei vorrangigen Kommunikationswerkzeuge. Sie wenden zwischen 40 und 45 % ihres Kommunikationsbudgets für Messen auf. Abhängig von der Firmengröße und der Branche widmen die französischen Unternehmen den Messeveranstaltungen zwischen 15 und 75 % des Kommunikationsbudgets. 84 % der französischen Unternehmen verzeichnen einen Umsatz im Rahmen von Fachmessen, wobei die Rendite durchschnittlich 8 % beträgt. Gemäß einer von der Universität St. Gallen durchgeführten Studie sind die Messebudgets der Schweizer Unternehmen weitaus bescheidener – die befragten Firmen gaben an, 10 % ihres Kommunikationsbudgets in Messen und Events zu investieren.

Insgesamt scheint diese Branche gut dazustehen. Einige Messen sind zwar aus der Event-Landschaft verschwunden, was in manchen Fällen wohl darauf zurückzuführen ist, dass die Veranstalter mehr auf ihren Profit als auf den Bedarf der Aussteller und Besucher setzten. Die Taktik mancher bedeutender Akteure dieser Branche verunsichert in der Tat so manchen Aussteller.

Trotzdem wurden neue Messen ins Leben gerufen und es sieht ganz so aus, als ob ihnen der Durchbruch gelingen könnte. Die ungeraden Jahre galten früher als ruhig, 2017 wird aber eine Ausnahme sein. Über dreißig Messen, die mehrheitlich in der Schweiz, in Frankreich und in Deutschland stattfinden, betreffen die Geschäftsbereiche der Eurotec-Leser. Unsere Zeitschrift wird bei den meisten Veranstaltungen selbstverständlich vertreten sein, entweder in Form eines Messestandes, oder indem unser Magazin vor Ort an die Besucher verteilt wird. Nachstehend (S.14) eine nicht erschöpfende Liste der Messeveranstaltungen.

Trade shows still remain popular

The UFI, International Fairs and Exhibitions Union, is a association of international fair organizers, fair ground managers, international and national associations of the fair industry and service providers with global activity. It has been founded in 1925 in Milan and has today more than 680 members in 83 countries.

This association has been conducting for more than fifteen years an annual world survey of its members in order to be aware of the evolution in its sector. Overall situation, growth, stagnation or even decline projection, new threats or opportunities are thus analyzed. Recent results overthrow some widespread ideas.

Internet and social networks: the threat moves back

In this 17th "barometer" of fair industry conducted in autumn 2016, UFI's members were asked to identify the problems that are likely to influence the well-functioning of their sector. Approximately 80% of the answers were focused on the four following points: the economic situation in their respective domestic markets, the global development, the competition within their own sector and some internal challenges, referring hereby to human resources. Initial surprise: the competition from other media, such as Internet, the social networks or virtual fairs does not seem to worry the professionals in the sector, since it only wins 4% of the answers, down 1% on the previous year. In Italy and Great Britain, the figures are even close to zero. The time when many predicted the death of the fairs because of the Internet seems thus quite distant.



L'UFI en congrès à Bâle en juin 2016.
UFI Kongress in Basel, Juni 2016.
UFI Congress in Basel, June 2016.

WM

WILLEMIN-MACODEL
YOUR ADVANCED MACHINING SOLUTIONS



308S2

LE NOUVEAU CENTRE D'USINAGE COMPACT
À HAUTES PERFORMANCES



308S2

CENTRE D'USINAGE 5 AXES SIMULTANÉS DE HAUTE PRÉCISION

- FRAISAGE JUSQU'À 60'000 MIN⁻¹
- TOURNAGE SUR AXE C JUSQU'À 4'000 MIN⁻¹
- DIVISEURS DIRECT DRIVE HAUTE PRÉCISION

industrielyon
LE SALON DES TECHNOLOGIES DE PRODUCTION
4-7 AVRIL 2017 / EUREXPO LYON

LE FUTUR DE L'INDUSTRIE
SE CONSTRUIT AUJOURD'HUI
Halle 6 - Stand N72

BASELWORLD
Halle 2.0 - Stand K65



Halle 2 - Stand L75

WILLEMIN-MACODEL SA
CH-2800 DELEMONT
WWW.WILLEMIN-MACODEL.COM

To reinvent oneself to meet emerging needs

Divided into four main regional categories (Americas, Europe, Middle East/Africa and Pacific/Asia), survey participants gave very similar answers to the questions relating to the domestic market, the world development and the internal challenges. The most significant difference is in their evaluation of the competition within their sector. Almost one quarter of the American companies see it as a threat whereas in Europe this figure is only 13%. This figure is quite impressive in view of the bitter struggle among significant fair grounds or organizers. In Germany, the national competition is exacerbated. The cities don't hesitate to attack the neighbouring events, even though their shareholding structure is sometimes partially common. This war involves an extraordinary competition for investment. A total of 500 million euros was planned by the 23 German fair grounds for the period 2013 to 2016. Düsseldorf alone targeted 600 million euros by 2030.

In France, some experts estimate that the model of fairs has had its day and has to reinvent itself, notably as a result of enhancing foreign competition, increasing customer's pressure and the digital development. These experts believe however that the market still offers good growth prospects, in view of the numerous fusions and/or acquisitions as well as the arrival of new investors. To realise this potential, the organizers, fair ground managers and service providers must upgrade quality and implement a brand strategy. A strong identity is better as growth at any cost. In Switzerland, the domestic fair market is highly saturated. With increasing internationalization/globalization of the current and prospective customers, Switzerland gradually loses its importance as an outlet. These customers are increasingly concentrated on

expanding markets. Consequently, further sustained growth in Switzerland is only partially possible (extract of a recent annual report of MCH Group).

Integral part of any good communication

However, companies continue to appreciate trade shows as communication media. In Germany, nearly nine companies out of ten consider them as one of the two primary communications tools. They spent on this between 40 and 45% of their communication budget. In French companies, this figure varies between 15 and 75%, according to their size and sector. Nearly 85% of these companies carry out turnover during a trade show with an average return of 8 times the investment. In Switzerland, a study conducted by the University of St-Gall showed mixed results, since the companies surveyed admitted devoting 10% of their communication budget to trade shows.

It seems then that the sector is faring well. Some trade shows obviously disappeared from the event scenery. The fault lies sometimes with organizers which are more interested in making profit than answering to a real need. Clearly the actions of some key players of the sector are sometimes likely to destabilize the exhibitors. Despite this, new trade shows have emerged and are expected to expand. Whereas the odd years are traditionally renowned for being calmer, 2017 promises to be an active year. At least thirty trade shows, mainly held in Switzerland, France and Germany concern the fields of activity of Eurotec readers. Eurotec will attend most of these events, either with a booth, or by the distribution of magazines. See a non-exhaustive list on page 14.



RESSORTS CML






**RESSORTS SUR MESURE !
FEDERN NACH MASS !**

- **Conception et production / Fabrikations-Programm**
Ressorts de compression, traction, torsion, fil de forme et ressort-lamelles selon vos spécifications du prototype à la grande série.
Kundenspezifische Druck-, Zug- und Drehfedern, Flachfedern, Drahtformen, vom Prototypen bis zur Gross-Serien.
- **Dimension et matière / Abmessungen und Material**
fil \varnothing 0,05 mm à 6 mm, ép. bande 0,1 mm à 1,2 mm.
Acier à ressorts, inox, alliage de cuivre, autre alliage sur demande.
Draht \varnothing 0,05 mm bis 6 mm, Banddicke 0,1 mm bis 1,2 mm
Federstahl, Rostfreier Stahl, Kupferlegierung.

La Manufacture - Ressorts CML
C.P. 50
CH-1854 Leysin
Tél: 024 493 45 90
Fax: 024 493 45 99
info@lamanufacture.ch
www.lamanufacture.ch



FOCUS SALONS | MESSEN | TRADE SHOWS 2017

Salon Messe Trade show	Date Datum Date	Fiche salon Messeinfos Trade show sheet	Exposants Aussteller Exhibitors	Visiteurs Besucher Visitors
Turning Days, DE-Friedrichshafen 	14-17/02/2017	<p>Machines, produits finis, sous-traitance, innovations, services et nouvelles tendances dans le domaine du tournage.</p> <p>Maschinen, Fertigerzeugnisse, Zulieferwesen, Innovationen, Dienstleistungen und neue Trends im Bereich der Drehteilindustrie.</p> <p>Machines, finished products, subcontracting, innovations, services et new trends in turning technology.</p>	260	5983
Rist, FR-Valence 	21-23/03/2017	<p>30^e édition du RIST, Rencontres Interrégionales de Sous-Traitance du Sud-Est, et RISF, Rencontres Industrielles des Services et de la Fourniture.</p> <p>30. Ausgabe des RIST, Interregionales Treffen der Zulieferbetriebe Südostfrankreichs und des RISF, Treffen der Dienstleistungserbringer und Materialbereitsteller.</p> <p>30th edition of the RIST, Interregional meeting for subcontracting and of the RISF, interregional meeting for services and supply.</p>	353	4377
Baselworld, CH-Bâle 	23-30/03/2017	<p>Salon mondial de l'horlogerie/bijouterie.</p> <p>Internationale Uhren- und Schmuckindustriemesse.</p> <p>World Watch and Jewellery Show.</p>	1500	150'000
Industrie, FR-Lyon 	04-07/04/2017	<p>Equipements, composants, produits et services pour les étapes de la conception et de la production industrielle.</p> <p>Ausrüstungen, Komponenten, Produkte und Dienstleistungen für die Entwicklung und Industrieproduktion.</p> <p>Equipments, components, products and service for all stages of industrial design and production.</p>	859	20464
Medtec, DE- Stuttgart 	04-06/04/2017	<p>Présentation de la chaîne complète du process de production pour le domaine médical : matériaux, design et développement, composants, production et automation, tests, packaging.</p> <p>Gesamte Produktionsprozesskette für den Medizinbereich: Werkstoffe, Konzept und Entwicklung, Komponenten, Produktion und Automation, Tests, Verpackung.</p> <p>Display of the entire supply chain of the Medtech production process: from Design & Development to Materials, Components and Processes, Manufacturing and Automation, Testing, Medical Packaging.</p>	620	6'813

Salon Messe Trade show	Date Datum Date	Fiche salon Messeinfos Trade show sheet	Exposants Aussteller Exhibitors	Visiteurs Besucher Visitors
------------------------------	-----------------------	---	---------------------------------------	-----------------------------------

**Hannovermesse,
DE-Hanovre**



24-28.04/2017

Automatisation industrielle, énergie, fournitures industrielles, usine numérique, recherche et développement, automation, entraînement.

[Industrielle Automatisierung, Energie, Industribedarf, digitale Fabrik, Forschung und Entwicklung, Automation, Antriebstechnik.](#)

Industrial Automation, énergy, industrial supply, digital factory, research and development, motion and drive.

5'200

190'000

Control, DE-Stuttgart



09-12.05/2017

Salon international des technologies, produits, sous-ensembles et solutions complètes destinés à l'Assurance qualité.

[Internationale Messe im Bereich Technologien, Produkte, Teilbaugruppen und umfassende Lösungen für die Qualitätssicherung.](#)

International trade fair Quality Assurance.

914

26'809

**Moulding Expo,
DE-Stuttgart**



30.05-02.06/2017

Salon international pour la fabrication d'outils, de modèles et de moules. Machines-outils, techniques de mesure, machines spéciales, software.

[Internationale Messe des Bereiches Werkzeug-, Modell- und Formenfertigung. Werkzeugmaschinen, Messtechniken, Spezialmaschinen, Software.](#)

International trade fair for tool, pattern and mould making. Machine tools, measuring technology, special machines, software.

620






14'000





**PRÉCIS COMME UN MOUVEMENT DE MONTRE :
LES HUILES DE COUPE MOTOREX SWISSCUT ORTHO**



foto by Purki-schneitz

MOTOREX AG LANGENTHAL, Bern-Zürich-Strasse 31, 4901 Langenthal, Suisse, +41 62 919 74 74, www.motorex.com

Salon Messe Trade show	Date Datum Date	Fiche salon Messeinfos Trade show sheet	Exposants Aussteller Exhibitors	Visiteurs Besucher Visitors
SIAE, FR-Le Bourget 	19-25/06/2017	<p>Salon international de l'aéronautique et de l'espace. Sous-traitance électrique, électronique, mécanique et métallurgique, matériaux composites et traitements de surfaces.</p> <p>Internationale Messe des Bereiches Luft- und Raumfahrt. Zulieferwesen in den Bereichen Elektrik, Elektronik, Mechanik und Metallurgie, Verbundwerkstoffe und Oberflächenbehandlung.</p> <p>International Paris Air Show. Electrical and electronics subcontracting, mechanics and metallurgy, composite materials and surface treatment.</p>	2'303	149'947
EPHJ/EPMT/SMT, CH-Genève 	20-23/06/2017	<p>Matières premières, composants, machines, outillages, design, packaging pour la sous-traitance horlogère. Solutions innovantes dans les micro et nanotechnologies. R&D, production de matériaux, machines et équipements, pièces techniques et composants pour les technologies médicales</p> <p>Rohstoffe, Bauteile, Maschinen, Werkzeuge, Entwicklung und Verpackung für das Zulieferwesen der Uhrenindustrie. Innovierende Lösungen im Bereich Mikro- und Nanotechnologien. FuE, Werkstofffertigung, Maschinen und Ausrüstungen, technische Teile und Bauteile für den Bereich Medizintechnologie.</p> <p>Raw materials, components, machines, tooling, design, packaging for watchmaking subcontracting. Innovative solutions in micro- and nanotechnologies. R&D, material production, machines and equipments, technical parts and components for the medical technologies.</p>	881	20'000
Ineltec, CH-Bâle 	12-15/09/2017	<p>Salon suisse de la technologie intelligente du bâtiment. Energie, automation du bâtiment, réseaux, lumière.</p> <p>Schweizer Messe für intelligente Gebäudetechnik. Energie, Gebäudeautomation, Netze, Beleuchtung.</p> <p>Technology Fair for Building and Infrastructure. Energy, building automation, networks, light.</p>	262	17'083
Swiss Medtec Expo, CH-Lucerne 	19-20/09/2017	<p>Fournisseurs, instituts de recherche et formation, prestataires de services dans les domaines de l'électronique, de la fabrication additive, de la construction de machines, de l'usinage des métaux, des microtechnologies, de la robotique au service des technologies médicales</p> <p>Lieferanten, Forschungs- und Ausbildungseinrichtungen, Dienstleistungserbringer der Bereiche Elektronik, additive Fertigung, Maschinenbau, Metallbearbeitung, Mikrotechnologien, Robotertechnik für die Medizintechnologien.</p> <p>Suppliers, research and training institutes, service providers in the fields of electronics, additive manufacturing, machines, metal machining, microtechnologies, robotics for medical technologies.</p>	160	1500
EMO, DE-Hanovre 	18-22/09/2017	<p>Machines-outils, installations de production, outillages de précision, systèmes automatisés de flux des matériaux, technologies informatiques, électronique industrielle et accessoires.</p> <p>Werkzeugmaschinen, Produktionsanlagen, Präzisionswerkzeuge, automatisierte Materialflusssysteme, Informatiktechnologien, Industrieelektronik und Zubehör.</p> <p>Machine tools, production facilities, precision tooling, automation for storage and transportation, computers and peripherals, industrial electronics and accessories.</p>	2'131	143'000







Salon Messe Trade show	Date Datum Date	Fiche salon Messeinfos Trade show sheet	Exposants Aussteller Exhibitors	Visiteurs Besucher Visitors
Micro Nano Mems, GB-Birmingham 	27-28/09/2017	Micro-usinage laser, moulage par micro-injection, fabrication de dispositifs MEMS, assemblage, équipements de tests et contrôles. Laser-Mikrobearbeitung, Mikrospritzgussformen, Herstellung von MEMS-Vorrichtungen, Montage, Test- und Prüfausrüstungen. Laser micro-machining, micro-injection moulding, manufacturing of MEMS devices, assembly, test and monitoring equipments.		3330
Deburring Expo, DE-Karlsruhe 	10-12/10/2017	Fournisseurs de produits et prestations dans le domaine de l'ébavurage, de l'arrondissement et du polissage. Produktlieferanten und Dienstleistungserbringer in den Bereichen Entgraten, Verrunden und Präzisionsoberflächen. Suppliers of products and services of deburring technology and manufacturing of precision surfaces .	108	2'038
Motek, DE-Stuttgart 	09-12/10/2017	Automatisation de production et d'assemblage, technologies d'alimentation, manipulation et manutention industrielle. Automatisierung der Produktions- und Montagevorgänge, Beschickungstechnologien, industrielle Vorgänge und Fördertechnik. Automation in production and assembly, feed technologies, handling technology and industrial handling.	1'049	35'434
Fakuma, DE-Friedrichshafen 	17-21/10/2017	Automatisation de production et d'assemblage, technologies d'alimentation, manipulation et manutention industrielle. Internationale Fachmesse für Kunststoffverarbeitung International trade fair for plastics processing	1'780	45'721



RIMANN AG
MASCHINENBAU
 RÖMERSTRASSE WEST 49
 CH-3296 ARCH
 T. +41 32 377 35 22
 INFO@RIMANN-AG.CH • WWW.RIMANN-AG.CH

- Machines pour le traitement des copeaux
Maschinen zur Späneaufbereitung
- Paniers de lavage sur mesure et standards
Waschkörbe nach Mass oder Standard
- Récupération des métaux précieux
Rückgewinnung von Edelmetallen
- Filtration des liquides
Filtration von Prozessmedien

**POUR RESPECTER
L'ENVIRONNEMENT
ZUR EINHALTUNG DER
UMWELTBESTIMMUNGEN**

Salon Messe Trade show	Date Datum Date	Fiche salon Messeinfos Trade show sheet	Exposants Aussteller Exhibitors	Visiteurs Besucher Visitors
Parts2clean, DE-Stuttgart 	24-26/10/2017	Salon international pour le nettoyage industriel de pièces et 38'136e surfaces. Internationale Messe für die industrielle Reinigung von Teilen und Oberflächen. International trade fair for industrial-parts and surface cleaning.	230	7'400
Blechexpo DE-Stuttgart 	7-10/11/2017	Salon International de l'Usinage de la Tôle Internationale Fachmesse für Blechbearbeitung International trade fair for sheet metal working	1'234	38'136
Schweisstec DE-Stuttgart 	7-10/11/2017	Salon International de l'Assemblage de la Tôle Internationale Fachmesse für Fügetechnologie International trade fair for joining technology		
Compamed, DE-Düsseldorf 	13-16/11/2017	Fournisseurs de composants, modules, matières premières, équipements et technologies pour laboratoires, sous-ensembles électriques et électroniques à destination de l'industrie médicale. Zulieferer von Komponenten, Modulen, Rohstoffen, Ausrüstungen und Technologien für den Laborbedarf, elektrische und elektronische Unterbaugruppen für die Medizinindustrie. Suppliers of components, modules, raw materials, labor equipments and technologies, electrical and electronic subassemblies for medical industry.	774	774
Midest, FR-Paris 	21-24/11/2017	Salon de tous les savoir-faire en sous-traitance industrielle. Fabricants, équipementiers et assembleurs, transformation des métaux, plasturgie, électronique, microtechnique, injection, services. Gesamtes Know-how im Bereich des industriellen Zulieferwesens. Hersteller, Ausstatter und Assembler, Metallverarbeitung, Kunststoffverarbeitung, Elektronik, Mikrotechnik, Spritzguss, Dienstleistungen. Global show for all industrial subcontracting know-how . Manufacturers, equipment manufacturers and assemblers, metal machining, plastics processing, electronics, microtechnologies, injection, service.	1'600	35'000
Tolexpo, FR-Paris 	21-24/11/2017	Salon dédié à l'industrie des équipements de production pour le travail de la tôle, des tubes et des profilés. Messe, die der Produktionsmittelindustrie des Bereiches Blech-, Rohr- und Profilverarbeitung gewidmet ist. Fair dedicated to production equipment for sheet metal coil, tube and section.	plus de 200	10'000