

L'exposition : Un must ! Vraiment ?!

A l'occasion de l'EMO, je viens de passer une semaine à Milan au sein du monde de la machine-outil, de ses périphériques et accessoires. Le bilan en est totalement réjouissant bien que morose.

Totalement réjouissant...

Car les fabricants de "notre monde" ont répondu présents à ce rendez-vous. Ils n'ont bien souvent pas fait qu'acte de présence mais sont venus fièrement avec des nouveautés ou des évolutions de produits qui démontrent avec brio que l'innovation continue et que les fabricants de machines et accessoires savent que le succès dépend de cette capacité à se surpasser en permanence.

...et un peu morose !

Car la participation n'a pas été à la hauteur de l'événement. Selon de très nombreux clients, cette exposition mondiale semble avoir été boudée par une partie de la planète. Etonnamment ce ne sont pas les plus lointains qui ont manqué à l'appel. Très peu d'Allemands, assez peu de Suisses et même relativement peu d'Italiens se sont déplacés pour visiter "la mondiale".

Comment chiffrer le succès

Les lecteurs qui ont suivi mes aventures milanaïses sur le blog (www.eurotec.ch) savent que cette édition de l'EMO a abrité la présentation de nombreuses nouveautés de produits, de processus, d'accessoires, d'outillages ou de périphériques. Il serait trop optimiste de crier au succès total, mais cette édition de l'EMO a donné un signal fort que le monde ne s'est pas arrêté de tourner et de très nombreux contacts positifs sont relevés par les exposants. Plusieurs m'ont indiqué qu'en une semaine ils ont eu l'opportunité à d'être vus et d'informer largement leurs clients et potentiels, ☿ de rencontrer et écouter leurs clients, ☿ de rencontrer, écouter, motiver et former leur agents et forces de ventes, ☿ de rencontrer de nombreux nouveaux potentiels et même, dans certains cas, ☿ d'engranger des commandes. C'est donc globalement positif, même avec les coûts très importants d'une telle manifestation.

Participer ou ne pas participer ?

Certains "grands noms" n'étaient pas présents. Ont-ils eu raison ou tort de ne pas participer ? Voyons les choses différemment. Ont-ils perdu des affaires pour raison de non-présence ? Probablement pas ou peu. Mais ils ont certainement perdu de nombreuses opportunités de démontrer leur savoir-faire et plus encore de rencontrer leurs clients et leurs propres forces de ventes. Au prix d'une telle manifestation le calcul peut cependant s'avérer judicieux...

Une série de questions ouvertes

Cette réflexion pose la question de l'intérêt d'une réelle exposition mondiale telle que l'EMO. Durant des années, cette manifestation était incontournable et unique, aujourd'hui le nombre de salons professionnels a proliféré de manière exponentielle et la nature unique de l'EMO se trouve remise en question. Le fait de l'assouplissement du règlement de participation a également contribué à une augmentation des possibilités de présentation de ses produits par une entreprise. L'EMO a-t-elle un avenir sous cette forme ? Doit-on revenir à une réglementation limitative ? Doit-on au contraire oublier la notion d'exposition mondiale ?

Les réponses à ces questions tout comme l'évolution de l'économie vont conditionner le succès des futures expositions, EMO et les autres. Envoyez-nous vos idées et commentaires concernant cette problématique à pykohler@eurotec-bi.com.

Complémentarité

Une chose est certaine. Indissociable des expositions, Eurotec permet à ses clients d'être présents par le biais du magazine (à d'être vus et d'informer largement les clients et potentiels de nos annonceurs). Ce dernier, comme le blog, présente rapidement aux lecteurs les nouveautés et éléments remarquables découverts. C'est notre mission de vous aider à y voir plus clair dans la prolifération de communication que nous vivons aujourd'hui.

A bientôt lors de la prochaine expo (Midest) et/ou dans votre boîte à lettres ou sur internet (www.eurotec.ch).



Pierre-Yves Kohler

Die Messe: Ein Muss! Wirklich?!

Gerade habe ich anlässlich der EMO eine Woche in Mailand inmitten der Welt von Werkzeugmaschinen, Peripheriegeräten und Zubehörteilen verbracht. Die Bilanz: Eine zwar in gewisser Hinsicht triste, aber auch sehr erfreuliche Messe.

Sehr erfreulich ...

Denn die Hersteller „unserer Welt“ waren präsent. Und viele von ihnen sind nicht nur der Form halber gekommen, sondern haben stolz Neuheiten oder Produktentwicklungen mitgebracht. So haben sie auf eindrucksvolle Weise gezeigt, dass die Innovation fortschreitet und dass Maschinen- und Zubehörhersteller sich der Tatsache bewusst sind, dass ihr Erfolg von der Fähigkeit abhängt, ständig über sich selbst hinauszuwachsen.

... und ein bisschen trist!

Denn die Teilnehmerzahlen entsprachen nicht dem Niveau der Veranstaltung. Sehr viele Kunden teilten die Einschätzung, dass diese Weltmesse von einem Teil der Welt ignoriert wurde. Und erstaunlicherweise fehlten nicht die Vertreter der am weitesten entfernten Regionen. Sehr wenige Deutsche, ziemlich wenige Schweizer und sogar relativ wenige Italiener sind zur „Weltmesse“ gekommen.

Wie kann der Erfolg in Zahlen ausgedrückt werden

Diejenigen Leser, die mein Mailänder Abenteuer auf dem Blog (www.eurotec.ch) mitverfolgt haben, wissen, dass diese Ausgabe der EMO zur Vorstellung zahlreicher Neuheiten im Bereich Produkte, Prozesse, Zubehör, Werkzeuge oder Peripheriegeräte genutzt wurde. Es wäre zu optimistisch, die Messe als totalen Erfolg zu feiern. Dennoch hat diese Ausgabe der EMO deutlich gemacht, dass die Welt sich weiter dreht, und so konnten die Aussteller zahlreiche positive Kontakte verzeichnen. Nicht wenige von ihnen haben mir gesagt, dass sie in der Woche die Gelegenheit hatten à gesehen zu werden und ihre bestehenden und potentiellen Kunden umfassend zu informieren, ☿ ihre Kunden zu treffen und auf sie einzugehen, ☿ ihre Vertreter und Verkaufskräfte zu treffen, auf sie einzugehen, sie zu motivieren und zu schulen, ☿ zahlreiche neue potentielle Kunden zu treffen und sogar, in einigen Fällen, ☿ Aufträge einzubringen. So ist die Bilanz insgesamt positiv, und das trotz der sehr hohen Kosten einer solchen Veranstaltung.

Teilnehmen oder nicht teilnehmen?

Einige „große Namen“ waren nicht vertreten. Haben sie die richtige Wahl getroffen? Betrachten wir die Dinge einmal ▶

anders: Haben sie sich durch ihre Abwesenheit Geschäfte entgehen lassen? Wahrscheinlich nicht, oder wenige. Aber sicherlich haben sie zahlreiche Gelegenheiten verpasst, ihr Know-how darzustellen und ihre Kunden und eigenen Verkaufskräfte zu treffen. So kann die Rechnung auch angesichts der Preise einer solchen Veranstaltung doch aufgehen...

Eine Reihe offener Fragen

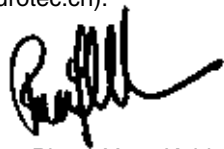
Diese Überlegung führt zur Frage nach dem wahren Interesse einer Weltmesse wie der EMO. Über Jahre hinweg führte an dieser einzigartigen Veranstaltung kein Weg vorbei. Heute ist die Zahl der Fachmessen auf exponentielle Art gestiegen, und die Einzigartigkeit der EMO kann durchaus hinterfragt werden. Auch die flexiblere Gestaltung der Teilnahmebedingungen hat dazu beigetragen, den Firmen mehr Möglichkeiten zur Ausstellung ihrer Produkte zu bieten. Hat die EMO in dieser Form eine Zukunft? Sollte man zu einer einschränkenden Regelung zurückkommen? Oder sollte man – ganz im Gegenteil - die Idee einer Weltmesse verwerfen?

Die Antworten auf diese Fragen und die wirtschaftliche Entwicklung werden über den Erfolg der zukünftigen Messen, ob EMO oder andere, bestimmen. Senden Sie uns Ihre Ideen und Anmerkungen zu dieser Problematik an pykohler@eurotec-bi.com.

Eine komplementäre Verbindung

Eins ist sicher: Eurotec ist untrennbar mit diesen Messen verbunden und ermöglicht seinen Kunden, über die Zeitschrift präsent zu sein (â gesehen zu werden und die bestehenden und potentiellen Kunden unserer Inserenten umfassend zu informieren). Denn ebenso wie der Blog stellt die Zeitschrift den Lesern Neuheiten und bemerkenswerte Entdeckungen schnell vor. Es ist unsere Aufgabe, Ihnen zu helfen, trotz eines stark vervielfältigten Kommunikationsangebotes einen klaren Blick zu behalten.

Bis bald - bei der nächsten Messe (Midest) und/oder in Ihrem Briefkasten oder über Internet (www.eurotec.ch).



Pierre-Yves Kohler

The exhibition: A must! Really?

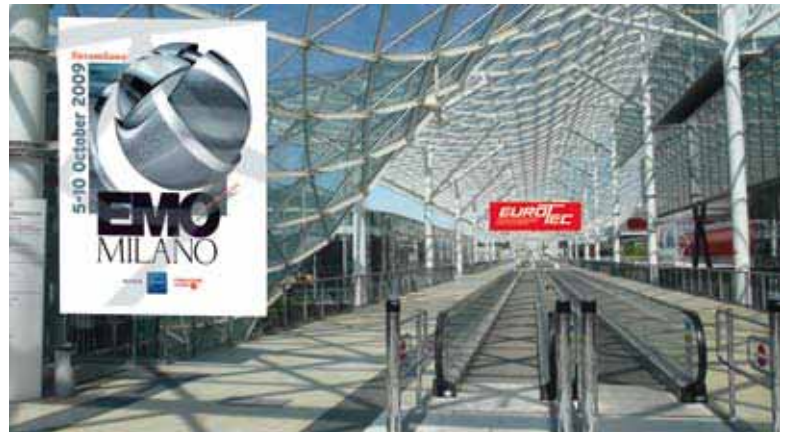
On the occasion of the EMO, I just spent a week in Milano in the world of machine tools its peripherals and accessories. The result is totally gratifying although gloomy.

Totally gratifying

Because manufacturers from "our world" have responded present. They often did not only come just to be there but proudly with novelties or products evolutions that demonstrate clearly that innovation continues. Machines and accessories manufacturers are aware that success depends on the ability to always go further.

... and a little gloomy!

Because participation was not as high as the event deserved it. According to many customers, this world exhibition seemed a little bit ignored by a part of the planet. Surprisingly the more distant were not the more absents. The number of visitors from Germany, Switzerland and even Italy to visit "the world exhibition" was surprisingly low.



How to qualify success

Readers who followed my adventures in Milano on the blog (www.eurotec.ch) know that this edition of the EMO housed many new products, processes, accessories, tooling or devices presentation. It would be too optimistic to say it was a total success, but this edition of EMO gave a strong signal that the world has not stopped or ended. Many positive contacts are confirmed by exhibitors. Several indicates that in one week they had the opportunity â to be seen and widely inform their customers and potential customers, ç to meet and listen to their customers, é to meet, listen, motivate and train their agents and sales forces, è to encounter many new potential and even, in some cases, ê to have some orders signed. It is therefore quite positive even with the high costs linked to such a manifestation.

To participate or not to participate?

Some "big names" were not present in Milano. Have they been right or wrong not to participate? Let's see things differently. Have they lost business because not there? Probably not or on a limited scale. But they have certainly lost many opportunities to demonstrate their expertise and more than that, many opportunities to meet their clients and their own sales forces. At the price of such an event the calculation may however be wise...

A series of open-ended questions

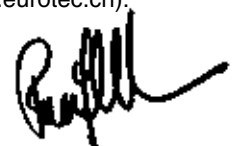
This editorial opens the question of the need for an actual world exhibition such as the EMO. For many years this event was compelling and exclusive, today the number of fairs has hatched exponentially and the unique nature the EMO is questioned. Due to the fact the participation regulation terms have been simplified, a company has now many more presentation possibilities. Does the EMO have a future in this form? Should we return to a strict regulation? Or on the contrary should we forget the notion of "World exhibition"?

The answers to these questions as well as the evolution of the economy will condition the success of future exhibitions, EMO and others. Send us your ideas and comments concerning this issue at pykohler@eurotec-bi.com.

Complementarities

One thing is certain. Inseparable from exhibitions, Eurotec allows customers to be present through the magazine (â to be seen and widely inform customers and potential customers of our advertisers). This one like the blog presents quickly to the readers all the novelties and remarkable elements we discovered. It is our mission to help you to see and be seen clearly in the proliferation of communication means we are living today.

See you soon during the next exhibition (Midest) and/or in your letterbox or on the internet (www.eurotec.ch).



Pierre-Yves Kohler