

Medisiams 2009

Moutier, Suisse

Succès où microtechnique et médical se rencontrent

Le Medisiams, salon des technologies du médical plus spécifiquement orienté dans le domaine des microtechniques, s'est déroulé pour la 2^{ème} fois à Moutier du 10 au 13 mars 2009. Cette 2^{ème} édition accueillait 248 exposants provenant de Suisse et de l'étranger. Près de 4'000 visiteurs professionnels, ont fait le déplacement.

Large expérience ...

Depuis 1989, la société Siams SA organise le salon Siams qui rassemble une concentration de spécialistes de la microtechnique. Evoluant à chaque édition, il est rapidement devenu la deuxième plus importante exposition industrielle suisse dans le domaine de l'industrie mécanique de précision. Le Siams, par sa richesse et sa diversité, constitue une vitrine des moyens de production les plus modernes. En 2007, Siams SA a lancé un nouveau salon : Medisiams et la 2^{ème} édition vient de se terminer.

...au service du médical

Ce salon, très ciblé, a accueilli 248 entreprises actives directement ou indirectement dans le secteur du médical en pleine expansion. La plupart des exposants se sont déclarés satisfaits de cette édition. La qualité des contacts a souvent dépassé leurs objectifs qu'ils avaient nettement revus à la baisse compte tenu de la situation de l'économie mondiale. Il est difficile de donner une appréciation en ce qui concerne le volume d'affaires, la situation globale étant clairement dans une position d'attente.

Domaine relativement protégé

Le domaine du médical fait encore rêver de nombreuses entreprises qui n'y sont pas encore active. Un exposant m'a soufflé cette description du domaine médical : « Prenez un désert, vaste et aride. Au centre se trouve une merveilleuse oasis qui s'agrandit lentement. Un certain nombre de chameaux s'y trouvent bien. Autour dans le désert, de nombreux chameaux s'approchent et vont essayer d'y entrer ». Jusqu'ou l'oasis en question pourra-t-elle accueillir les nouveaux entrants ? Le potentiel semble encore assez élevé et les entreprises présentes lors de Medisiams on tout mis en œuvre pour simplifier le chemin vers ce domaine.

Visiteurs professionnels...

De l'avis général, les visiteurs ont trouvé ce qu'ils cherchaient au salon Medisiams. Il faut relever le niveau professionnel exceptionnellement élevé et très orienté « médical » des visiteurs. De nombreux exposants ont fait la comparaison avec Medtec Stuttgart (puisque ils étaient plusieurs à participer aux deux manifestations). « Medtec est plus grande et plus vaste au niveau des produits présentés, mais pour une entreprise active dans la microtechnique, Medisiams à une position unique. Nous sommes satisfait d'avoir participé aux deux » nous dit un exposant.

..et du monde entier

Beaucoup d'exposants ont relevé la présence de nombreux visiteurs étrangers, d'Europe, de Russie, des USA, d'Inde et d'Asie.

La prochaine édition du salon Medisiams se déroulera en 2011.



Interview express - Pierre-Yves Schmid, directeur du Salon

Monsieur Schmid, le sentiment général parmi les exposants semble être la satisfaction, qu'en est-il au niveau des organisateurs du salon ?

Lors du lancement de Medisiams 2009, nous avions principalement trois objectifs : réunir au minimum le même nombre d'exposants qu'en 2007, faire venir 4500 visiteurs professionnels et renforcer l'image médicale du salon. Avec 248 exposants, le premier objectif a été largement dépassé. En ce qui concerne les visiteurs, nous avons revu, au fil des mois, nos objectifs à la baisse, compte tenu de la situation économique actuelle. Les 4000 visiteurs professionnels de cette année correspondent à nos dernières attentes. Quant à l'image du salon, je peux dire que l'aspect médical s'est réel-

lement imposé : machines-outils, applications robotiques, métaux, produits finis (plus de 60 entreprises), sous-traitance, tout était en relation directe avec le domaine médical ou dentaire.

Beaucoup d'habitues du salon Siams ont été favorablement impressionnés par la nouvelle infrastructure offerte par le Forum de l'Arc, le salon est professionnel. Avez-vous déjà des idées d'améliorations ?

Il faut reconnaître que la présentation générale a atteint un niveau très professionnel. Des améliorations peuvent cependant toujours être amenées. Je pense notamment à la circulation des visiteurs. Nous devons trouver le moyen de faciliter le passage des visiteurs d'un étage à l'autre de la halle. Des réflexions sont déjà menées ces jours.

Une soirée était organisée autour de conférences pour aider les entreprises à mieux comprendre le domaine médical, combien de participants avez-vous attiré et quel en a été le résultat ?

Une centaine de personnes ont assisté à ces conférences. De l'avis général, elles ont été d'un bon, voire très bon niveau.

En reprenant l'image de cet exposant qui compare le domaine médical à une oasis, comment voyez-vous Medisiams ? Est-ce une signalétique dans le désert qui indique la direction de l'oasis ? Une visite guidée dans l'oasis ? Ou les deux ?

Les deux, mais avec des optiques différentes. Pour une entreprise qui participe à Medisiams (je rappelle que seules les entreprises ayant tout ou partie de leur production dans le domaine médical peuvent participer), il peut s'agir d'une visite guidée qui lui permettra de connaître les nouvelles tendances, de se mesurer aux autres, d'innover, de s'améliorer, bref de trouver le bon positionnement. Medisiams en tant que signalétique s'adresserait plutôt aux entreprises désirant entrer dans le médical, leur montrant par là le chemin à parcourir pour répondre aux exigences élevées de ce domaine.

Pour conclure, n'avez-vous pas peur que le salon Medisiams rende le domaine médical trop attractif et y amène trop de monde ?

Le fait que le domaine médical soit à l'heure actuelle l'un des derniers à ne pas trop souffrir de la crise le rend automatiquement attractif. Qu'un salon comme Medisiams encourage certaines entreprises à tenter l'expérience et pousse à la diversification me semble plutôt intéressant. Quant à savoir si un tel salon pourrait avoir une responsabilité quelconque dans un afflux massif d'entreprises dans le domaine, sincèrement je ne crois pas. Les exigences de qualité imposées par les donneurs d'ordres sont telles qu'une sélection se ferait naturellement.

Medisiams 2009 Moutier, Schweiz



Ein Erfolg, wo Mikrotechnik und Medizin einander begegnen

Die auf Medizintechnologien und insbesondere auf den Bereich Mikrotechnik spezialisierte Messe Medisiams fand zum 2. Mal vom 10. bis 13. März 2009 in Moutier statt. Diesmal waren 248 Aussteller aus dem In- und Ausland anwesend. Nahezu 4'000 Fachbesucher wurden verzeichnet.

Eine langjährige Erfahrung...

Seit 1989 organisiert die Firma Siams SA die Messe Siams, an der zahlreiche Mikrotechnikfachleute teilnehmen. Da sich diese Messe von Jahr zu Jahr weiterentwickelt, wurde sie im Laufe der Zeit die bedeutendste schweizerische Industrieveranstaltung im Bereich der Feinmechanik. Dank ihrer Reichhaltigkeit und Vielfalt ist die Siams-Messe zu einem Schaufenster der modernsten Produktionsmittel geworden. 2007 rief die Siams SA eine neue Messe ins Leben: die Medisiams, die diesen März zum 2. Mal stattgefunden hat.

...im Dienste der Medizin

248 Unternehmen, die direkt oder indirekt im stark expandierenden Medizinbereich tätig sind, haben an dieser sehr gezielten Messe als Aussteller teilgenommen. Die meisten Aussteller waren mit der diesjährigen Messe zufrieden. Die Qualität der Kontakte übertraf oft ihre Erwartungen, die sie angesichts der aktuellen Weltwirtschaftslage niedriger angesetzt hatten. Es ist schwierig, das Geschäftsvolumen einzuschätzen, da die globale Situation eindeutig in einer Warteposition ist.

Ein verhältnismässig geschützter Bereich

Für viele Unternehmen, die noch nicht im Medizinbereich tätig sind, ist dieser Sektor nach wie vor erstrebenswert. Ein Aussteller beschrieb mir den Medizinsektor folgendermassen: „Stellen wir uns eine grosse, trockene Wüste vor. In der Mitte befindet sich eine wunderbare Oase, die langsam grösser wird. Ein paar Kamele fühlen sich dort sehr wohl. Zahlreiche Kamele nähern sich dieser Oase und versuchen, in sie einzudringen.“ Wie lange kann die besagte Oase neue Kamele aufnehmen? Das Potential scheint noch ziemlich hoch zu sein, und die an der Medisiams-Messe anwesenden Unternehmen haben alles daran gesetzt, um den Weg zu diesem Bereich zu ebnen.

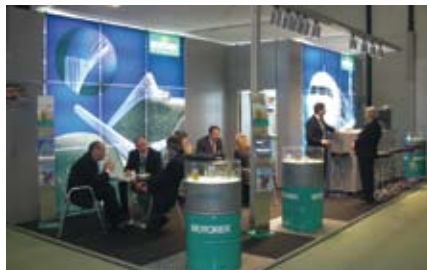
Fachbesucher...

Im Allgemeinen kamen die Medisiams Besucher auf ihre Rechnung. Das ausserordentlich hohe Fachniveau und die starke Ausrichtung der Besucher auf den Medizinsektor sind nennenswert. Zahlreiche Aussteller haben einen Vergleich mit der Medtec-Messe in Stuttgart angestellt, da viele von ihnen an beiden Veranstaltungen teilgenommen haben. „Medtec ist grösser und breiter gefächert was die präsentierten Produkte anbelangt, aber für ein im Mikrotechnikbereich tätiges Unternehmen ist Medisiams wirklich einzigartig. Wir freuen uns, an beiden Messen teilgenommen zu haben“, meinte ein Aussteller.

... und aus der ganzen Welt

Zahlreiche Aussteller freuten sich über die Anwesenheit von vielen ausländischen Besuchern aus Europa, Russland, den Vereinigten Staaten, Indien und Asien.

Die nächste Medisiams wird 2011 stattfinden.



Express-Interview - Pierre-Yves Schmid, Messedirektor

Herr Schmid, die Aussteller scheinen im Allgemeinen zufrieden zu sein – wie sieht es mit den Messeveranstaltern aus?

Bei der Lancierung der Mediasiams 2009 hatten wir drei Hauptziele: mindestens so viele Aussteller wie 2007, 4500 Fachbesucher und Verstärkung des medizinischen Images der Messe. Mit 248 Ausstellern wurde die erste Zielsetzung weit übertroffen. Was die Besucherzahl anbelangt, so haben wir unsere Ziele angesichts der aktuellen Wirtschaftslage im Laufe der Monate tiefer gesteckt. Die 4000 Fachbesucher dieses Jahres entsprachen unseren letzten Erwartungen. Was das Image der Messe betrifft, so kann ich wohl behaupten, dass der medizinische Aspekt sich geradezu aufgedrängt hat: Werkzeugmaschinen, Roboteranwendungen, Metalle, Fertigprodukte (über 60 Unternehmen), Zulieferwesen – alles stand mit dem Medizin- oder Dentalbereich in direktem Zusammenhang.

Viele Stammesbesucher der Siams-Messe waren von der neuen, vom Forum de l'Arc bereitgestellten Infrastruktur angenehm überrascht. Die Messe ist wirklich professionell. Haben Sie schon Verbesserungsvorschläge?

Es ist richtig, dass die allgemeine Aufmachung ein sehr professionelles Niveau erreicht hat. Dennoch sind Verbesserungen immer möglich. Ich denke insbesondere an den Besucherfluss. Wir müssen einen Weg finden, damit die Besucher leichter von einem Stockwerk ins andere gelangen. Wir haben bereits Überlegungen angestellt.

Es wurde ein Konferenzabend veranstaltet, um den Unternehmen zu helfen, den medizinischen Bereich besser zu verstehen. Wie viele Teilnehmer waren anwesend, und welches Ergebnis konnten sie erzielen?

Es nahmen etwa hundert Leute an diesen Konferenzen teil. Nach allgemeiner Ansicht war das Niveau der Konferenzen gut bis sehr gut.

Wenn man das Bild jenes Ausstellers heranzieht, der den Medizinbereich mit einer Oase vergleicht – wie sehen Sie Medisiams? Handelt es sich tatsächlich um ein Hinweisschild in der Wüste, das die Richtung der Oase angibt? Oder um Führung durch die Oase? Oder beides?

Beides, aber mit verschiedenen Gesichtspunkten. Für ein Unternehmen, das an der Medisiams teilnimmt (ich rufe in Erinnerung, dass ausschliesslich Unternehmen teilnahmeberechtigt sind, deren Produktion ganz oder teilweise im Medizinbereich angesiedelt ist), kann es sich durchaus um eine Führung handeln, um die neuen Trends kennen zu lernen, sich mit anderen Firmen zu messen, zu innovieren, sich zu verbessern, kurzum, um sich richtig zu positionieren.

Als Hinweisschild richtet sich Medisiams eher an Unternehmen, die in den Medizinbereich einsteigen möchten: ihnen soll gezeigt werden, welchen Weg sie zurücklegen müssen, um den hohen Ansprüchen dieses Bereiches zu genügen.

Befürchten Sie nicht, dass Medisiams den Medizinbereich so attraktiv machen könnte, dass letztendlich zu viele Unternehmen diesen Weg einschlagen möchten?

Tatsache ist, dass der Medizinbereich derzeit einer der letzten ist, der nicht allzu stark von der Krise betroffen ist, wodurch er automatisch sehr attraktiv wird. Ich finde es eher interessant, dass eine Messe wie Medisiams gewisse Unternehmen dazu ermuntert, einen Versuch zu machen und somit eine Diversifizierung herbeiführt. Und wenn man sich die Frage stellt, ob eine solche Messe für einen starken Zustrom von Unternehmen in diesen Bereich verantwortlich sein kann – ehrlich gesagt, ich glaube nicht. Die von den Auftraggebern verlangten Qualitätsanforderungen sind dermassen hoch, dass eine natürliche Auslese unweigerlich stattfinden wird.

Medisiams 2009

Moutier, Switzerland



Success at the crossroads of micro-technology and medical sectors

Medisiams, a trade fair for medical technology more specifically orientated towards the field of micro-technology, took place for the second time in Moutier from the 10th to 13th March 2009. This second event welcomed 248 exhibitors from Switzerland and abroad and close to 4000 professional visitors came to the fair.

A wide experience ...

The company Siams SA has been organising the Siams trade fair, which brings together a concentration of micro-technology specialists, since 1989. The fair has evolved with every event and rapidly become the second largest Swiss industrial exhibition in the field of precision industrial mechanics. The wealth and diversity of the Siams trade fair make it a showcase for modern production equipment. In 2007 Siams SA launched a new trade fair, Medisiams, and the second event took place recently.

...in the service of the medical sector

This very targeted trade fair welcomed 248 companies directly or indirectly active in the rapidly expanding medical sector. Most exhibitors were satisfied with this year's event. The level of contact quality often exceeded their objectives, which had been significantly reduced due to the global economic situation. It is difficult to provide an estimate of the volume of business, as the global situation is clearly on stand-by.

A relatively protected field

The medical sector attracts a lot of companies who are not yet active in this industrial sector. An exhibitor gave me the following description of the medical sector: « *Imagine a vast and arid desert. At the centre of this desert there is a wonderful oasis which is slowly expanding. A certain number of camels feel comfortable there.*



All around in the desert, a large number of camels are approaching the oasis and will try to get in ». Just how many new members will the oasis in question be able to accommodate? The potential still seems quite high and the companies present at the Medisiams trade fair were doing everything they could to make entrance into this market easier.

Professional visitors...

The visitors generally agreed that they had found what they were looking for at the Medisiams trade fair and the professional level was exceptionally high and very "medically" orientated. Many exhibitors compared the event to Medtec Stuttgart (as several of them participated in both events). « *Medtec is a bigger exhibition with a wider range of products on show, but Medisiams has a unique position for a company active in the field of micro-technology. We are satisfied to have participated in both fairs* » an exhibitor told us.

..from all over the world

A lot of exhibitors noted the presence of a high number foreign visitors from Europe, Russia, the USA, India and Asia.

The next Medisiams event will take place in 2011.



Express interview with Pierre-Yves Schmid, director of the trade fair

Mr Schmid, the general feeling among exhibitors seems to be satisfaction. What about the fair organisers?

When Medisiams 2009 was launched, we had three main objectives: to bring together at least the same number of exhibitors as in 2007, to attract 4500 professional visitors and to strengthen the medical image of the trade fair. With 248 exhibitors, we have greatly exceeded the first objective. As far as the number of visitors is concerned, we had lowered our objectives over the months preceding the fair due to the current economic situation. This year's 4000 professional visitors meet our most recent expecta-

tions. Regarding the image of the trade fair, I can say that the medical aspect predominated. All the products and services presented, whether they were machine tools, robotics applications, metals, finished products, (over 60 companies) or sub-contracting services, were linked directly to the medical or dental fields.

A lot of regulars of the Siams trade fair were favourably impressed by the new infrastructure provided by the Forum de l'Arc, and found the trade fair very professional. Do you have any ideas for improvement up your sleeve?

We have to admit that the general presentation of the trade fair has reached a very professional level, but we could still make improvements to it, notably concerning visitor transit. We have to find a way to make it easier for visitors to go from one floor to another within the exhibition hall. We are already thinking about how to correct this.

An evening event with conferences was organised to give companies a better understanding of the medical sector. How many participants did this event attract and what was the result?

About one hundred people attended these conferences. The general opinion was that they were good or even excellent.

Going back to the image provided by the exhibitor who compares the medical sector to an oasis, how do you see the Medisiams trade fair? Is it a signpost in the desert showing the way to the oasis or a guided tour of the oasis, or maybe even both?

Both, but from a different viewpoint. For a company participating in Medisiams (and I remind you that only companies with all or part of their production in the medical sector can participate), it can be a guided tour that will show the company new trends, allow it to compare itself to others, to improve itself and to find the right market positioning. For companies who wish to enter the medical sector, Medisiams is more of a signpost showing them what they have to do to meet the high requirements in this industrial sector.

To sum up, are you not afraid that the Medisiams trade fair will make the medical sector too attractive and attract too many companies?

The fact that the medical sector is currently one of the last industrial sectors not suffering too hard from the economic crisis automatically makes it attractive. I think it's a good thing that a trade fair like Medisiams encourages certain companies to give it a try and pushes them to diversify their activities, but I sincerely don't think that such a trade fair has any responsibility whatsoever in the massive arrival of companies in the sector. The high quality requirements imposed by the prime contractors will operate a natural selection process.