



SIAMS 2016: bienvenue dans le monde réel

Les organisateurs du SIAMS ont récemment communiqué un niveau record d'inscriptions comparativement à la même période précédant l'édition 2014. Simultanément ils annonçaient de nombreuses évolutions. Effet d'annonce ou vraies transformations ? Pour en savoir plus, nous avons rencontré Laurence Gygax, responsable clientèle et Pierre-Yves Kohler, directeur général.

Il ne se passe pas un jour sans que l'on entende des nouvelles à propos de telle ou telle entreprise internet ou système virtuel révolutionnaire pour faire des affaires et, en écoutant certains gourous, l'économie classique semble vouée à disparaître. Dans ce contexte, le SIAMS est un salon réel qui mise sur une offre ciblée et spécialisée et sur les aspects conviviaux et sympathiques de la manifestation. Les organisateurs sont convaincus de la valeur de leur offre dans le monde réel, ceci ne les empêche toutefois pas d'offrir des prestations de haut niveau dans le monde virtuel également.

Rester concentré

Lorsque nous nous attelons à une tâche difficile, nous savons tous que nous devons rester concentrés. C'est exactement la même chose pour un salon spécialisé comme SIAMS. M. Kohler explique: « *Le fait que SIAMS soit une manifestation très pointue qui ne se disperse pas et présente uniquement des exposants de toute la chaîne de production des microtechniques nous permet de rester concentré et d'offrir une manifestation qui va à l'essentiel pour nos visiteurs* ». Ainsi, il est possible de faire une visite fructueuse en un seul jour, sans perdre de temps. Mme Gygax confirme: « *Par les nombreux contacts avec les clients intéressés pour 2016, nous savons que notre offre attire de nombreux clients de nos exposants, ces derniers nous confirment que SIAMS est un salon où ils trouvent de nouveaux clients et réalisent des affaires* ».

Des évolutions plus que des révolutions

En regard d'une édition 2014 de tous les superlatifs, les organisateurs veulent se concentrer sur les points forts et encore améliorer les points qui peuvent l'être. La signalétique dans les locaux était perfectible en 2014, pour 2016 les organisateurs veulent que chaque exposant et visiteur puisse se repérer et immédia-

tement trouver les stands ou infrastructure qu'il cherche. Autre nouveauté importante pour SIAMS, la gratuité de l'entrée pour les visiteurs qui s'inscrivent en ligne et téléchargent leur ticket. A l'entrée les tickets seront scannés, ainsi il n'y aura pas d'attente et les flux seront optimisés. Il sera toujours possible de prendre des tickets à l'entrée, mais ces derniers seront payants. Le directeur précise « *nous allons largement communiquer pour que les visiteurs s'inscrivent en ligne, malheureusement pour les autres, nous devons conserver un ticket payant pour couvrir les frais* ».



Le nouveau système de news pour les exposants.
Das neue Newssystem für die Aussteller.
The latest newssystem for the exhibitors.

Le virtuel au service du réel

Depuis quelques années les inscriptions au SIAMS se font déjà complètement en ligne et pour cette année, le système a été encore simplifié et amélioré. L'inscription est très simple et rapide. Lors de la refonte du site de la manifestation, les organisateurs ont cherché à le rendre plus convivial et porteur de valeur pour les exposants. Une des idées mise en place est le nouveau système de News pour les exposants. Ces derniers peuvent publier des informations sur leurs produits et entreprises dès leurs inscriptions. Ainsi le site www.siams.ch offre une prestation de «portail d'information» ciblée dans le domaine de la chaîne de valeur des moyens de production microtechnique. «C'est un service complémentaire qui permet à tous nos clients, même les plus petits qui ne disposent pas de service de communication, de publier simplement et rapidement des informations à la rencontre de leur public-cible» précise M. Kohler.

Une demande très élevée

Depuis le début de l'année, c'est plus de 40 entreprises n'ayant jamais exposé au SIAMS qui ont contacté les bureaux dans le but de réserver un stand et les clients habituels ne sont pas en reste puisque plus d'un tiers de la surface est déjà réservée pour les «grands stands» habituels alors même que les inscriptions ne sont pas ouvertes. Mme Gygax explique: «Le niveau de demandes n'a jamais été aussi élevé et nous l'attribuons au succès de 2014, mais également au fait que SIAMS reste concentré sur ses marchés». Corollaires de cet état de fait, les organisateurs s'attendent à devoir faire des miracles pour placer tout le monde. M. Kohler ajoute: «La surface d'exposition est d'un peu moins de 8'000 m² et elle est figée, nous n'avons pas l'intention de l'augmenter, que ça soit par l'adjonction de tentes ou la diminution des passages et allées». Le message est très clair, en cas d'intérêt, il est conseillé de s'inscrire rapidement.

Une taille de stands raisonnable

La moyenne des stands lors de SIAMS est d'environ 17 m², mais comme les entreprises de machines nécessitent des stands de 70 m² ou plus, il est raisonnable de dire que la majorité est composée de stands plus petits. Avec un stand de 7,5 m² ou 9 m² il est possible de disposer d'une présence bien visible qui est loin d'être négligeable. Ce point est relevé par les PME qui peuvent être au cœur de l'action avec un investissement réduit.

La transparence comme mot d'ordre

Comme vu précédemment, les organisateurs mettent en place un système d'inscription qui vise à rendre les chiffres de visites transparents. «L'escalade des chiffres est ridicule, tous les salons se doivent d'annoncer des chiffres records à chaque édition... à tel point que parfois on peut les mettre en doute. Et les exposants ne sont pas dupes, si leurs chiffres de visites sur leur stand montrent une baisse de 10% par rapport à l'édition précédente et que l'organisateur annonce une augmentation de 10%, il y a beaucoup de chance que certains chiffres soient erronés» précise le directeur. Autre action vers la transparence, la mise en place d'un comité des exposants (consultatif). Les organisateurs ont contacté une vingtaine d'entreprises actives tout au long de la chaîne de valeur des moyens de production microtechnique afin de partager avec eux les concepts, idées et développements de SIAMS et ainsi de pouvoir mettre en place des actions qui correspondent vraiment aux préoccupations de ces derniers. Mme Gygax nous dit: «Le retour a été positif et quasi unanime, notre comité a été fondé très rapidement et nous nous réjouissons de notre première rencontre».

Ce SIAMS va-t-il radicalement changer ?

Il semble bien que non ! Les organisateurs veulent se reposer sur le succès des éditions précédentes, préserver ce qui marche et améliorer ce qui peut l'être en offrant toujours plus de valeur aux exposants. Ce qui frappe lors de nos discussions, c'est l'enthousiasme

du team aux commandes. Le SIAMS est un projet qui se construit dans la bonne humeur. Les organisateurs ne cessent de se remettre en question et de chercher à faire plus pour leurs clients. «Nous réfléchissons aujourd'hui à mettre en place des actions pour garantir des visiteurs de qualité, notamment des donneurs d'ordres de toute la Suisse, du sud de l'Allemagne, de France voisine et plus globalement de toute la planète microtechnique. Nous souhaitons que nos exposants puissent bénéficier d'un niveau de visite leur permettant de nouer des contacts fructueux et que le succès qu'ils rencontrent les fasse revenir en 2018».

Pourquoi exposer

Participer à un salon spécialisé est un investissement en argent, en personnel et en temps non négligeable, dès lors il est important de bien le choisir.

Pourquoi participer à SIAMS

- Moutier est situé au cœur du marché historique de la production de petites pièces précises,
- Toute la chaîne de production des microtechniques est réunie en un seul endroit,
- Le salon est spécialisé sur les domaines «petits et précis»,
- Sa taille humaine permet la visite en une seule journée,
- Les stands sont tous de taille maîtrisée, il n'y a pas de surenchère,
- Economiquement il n'est pas nécessaire de disposer d'un grand stand pour être vu et remarqué,
- De par son historique et son ancrage régional, le salon permet les échanges à tous les niveaux de l'entreprise, tant les exposants que les visiteurs savent que SIAMS est un salon de terrain et de production et non d'image,
- En 15 éditions, Siams a réussi à développer un profil de spécialiste abordable qui est reconnu par les donneurs d'ordres nationaux et internationaux,
- La présence d'exposants provenant de toute la chaîne de valeur des microtechniques leur permet également de faire des affaires ensemble,
- Et d'offrir des synergies aux visiteurs qui renforcent encore l'attractivité du salon,
- Au fil des années, le SIAMS s'est internationalisé et de plus en plus d'intéressés se déplacent à chaque édition.

SIAMS 2016: Willkommen in der realen Welt

Die Organisatoren der SIAMS berichteten kürzlich über einen Anmelderekord im Vergleich zum gleichen Zeitraum vor der Veranstaltung von 2014. Gleichzeitig kündigten sie viele Veränderungen an. Alibifunktionen, oder echte Veränderungen? Um mehr darüber zu erfahren, trafen wir uns mit Laurence Gygax, Account Manager, und Pierre-Yves Kohler, CEO.

Es vergeht kein Tag, ohne dass wir von einer Internetfirma, oder einem revolutionären virtuellen System, um Geschäfte zu machen, hören. Glaubt man gewissen Gurus, so scheint die traditionelle Geschäftswelt gar zum Untergang verurteilt. In diesem Kontext ist die SIAMS eine durchaus reale Messe, die auf ein gezieltes und spezialisiertes Angebot sowie die benutzerfreundlichen und sympathischen Aspekte der Veranstaltung setzt. Die Veranstalter sind vom Wert ihres Angebots in der realen Welt überzeugt, aber das hindert sie nicht daran, auch in der virtuellen Welt qualitativ hochstehende Leistungen anzubieten.





Laurence Gygax, responsable clientèle et Pierre-Yves Kohler, directeur de SIAMS, devant la nouvelle identité du SIAMS.

Laurence Gygax, Kunden Manager, und Pierre-Yves Kohler, CEO der SIAMS vor dem neuen Erscheinungsbild der SIAMS.

Laurence Gygax, Customer Manager, and Pierre-Yves Kohler, CEO of SIAMS, in front of the new SIAMS corporate-identity visuals.

Konzentration zählt

Wenn wir uns einer schwierigen Aufgabe annehmen, wissen wir alle, dass wir konzentriert bleiben müssen. Das gilt auch für eine Fachmesse wie die SIAMS. Hr. Kohler erläutert: *«Da die SIAMS eine sehr gezielte Veranstaltung ist, die sich nicht verzettelt und einzig und allein Aussteller der gesamten Mikrotechnologie-Produktion präsentiert, können wir sehr fokussiert bleiben und eine Veranstaltung schaffen, die unseren Besuchern das Wesentliche bietet.»* So ist ein erfolgreicher Besuch an einem einzigen Tag und ohne Zeitverlust möglich. Fr. Gygax bestätigt denn auch: *«Aufgrund unserer zahlreichen Kontakte mit Kunden, die an der Veranstaltung 2016 interessiert sind, wissen wir, dass unser Angebot zahlreiche Kunden unserer Aussteller anzieht; letztere bestätigen uns, dass die SIAMS eine Messe ist, an der sie neue Kunden treffen und gute Geschäfte machen können.»*

Weiterentwicklung statt Revolution

Im Vergleich zur Veranstaltung der Superlative von 2014 wollen sich die Veranstalter weiterhin auf die starken Aspekte der Messe konzentrieren und jene Aspekte verbessern, bei denen das noch möglich ist. Die Beschilderung auf dem Gelände war 2014 noch verbesserungsfähig; so wollen die Veranstalter für 2016 nun dass jeder Aussteller und Besucher sich zurechtfindet und sofort die Stände oder Infrastruktur finden kann, die er auch sucht. Eine weitere wichtige Neuigkeit für die SIAMS ist der Gratiseneintritt für Besucher, die sich online anmelden und ihre Eintrittskarte runterladen. Am Eingang werden die Karten dann eingescannt, so dass es kein Warten mehr gibt und die Besucherflüsse optimiert werden. Es wird natürlich noch immer möglich sein, Eintrittskarten am Eingang zu erwerben, aber dann nur gegen Bezahlung. Der Direktor fügt hinzu: *«Wir werden das weithin kommunizieren, damit sich die Besucher online anmelden; leider müssen wir für die ändern die Zahlkarten beibehalten, um unsere Kosten zu decken.»*

Ein virtuelles System im Dienste des realen

Seit einigen Jahren schon erfolgten die Anmeldungen zur SIAMS bereits vollständig online; dieses Jahr wurde das System noch zusätzlich vereinfacht und verbessert. Die Anmeldung ist einfach und schnell erledigt. Bei der Neugestaltung der Website der Messe haben die Veranstalter sie benutzerfreundlicher und mit einem Mehrwert für die Aussteller gestaltet. Eine der neu eingeführten Ideen ist das neue System der NEWS für die Aussteller. Letztere können nun Informationen zu ihren Produkten und Unternehmen vom Augenblick ihrer Anmeldung an veröffentlichen. So dient die Website www.siams.ch als zielgerichte-

tes «Informationsportal» im Bereich der Wertschöpfung für die Produktionsmittel der Mikrotechnik. *«Es handelt sich um eine ergänzende Dienstleistung, die allen unseren Kunden – auch den kleinsten, die nicht über einen eigenen Kommunikationsdienst verfügen – ermöglicht, einfach und rasch Informationen für ihre Zielgruppe zu veröffentlichen»*, so Hr. Kohler.

Eine sehr hohe Nachfrage

Seit Anfang des Jahres haben nun mehr als 40 Unternehmen, die bisher noch nie an der SIAMS ausstellten, unsere Büros kontaktiert, um einen Stand zu reservieren; aber auch die üblichen Kunden blieben nicht untätig, weil bereits mehr als ein Drittel der Fläche für die gewohnten «grossen Stände» reserviert wurde, auch wenn die Anmeldung noch gar nicht eröffnet ist. Fr. Gygax erklärt: *«Die Nachfrage war noch nie so hoch. Wir schreiben das dem Erfolg von 2014 zu, aber auch der Tatsache, dass die SIAMS sich nach wie vor auf ihre eigentlichen Märkte konzentriert.»* Aus diesem Grund erwarten die Veranstalter, dass sie Wunder werden vollbringen müssen, um alle unterzubringen. Hr. Kohler fügte hinzu: *«Die Ausstellungsfläche beträgt etwas weniger als 8'000m² und die ist unveränderbar. Wir planen auch nicht, sie zu vergrössern – weder durch das Hinzufügen von Zelten, noch durch ein Verringern der Passagen und Gänge.»* Die Botschaft ist klar und falls Sie Interesse haben, empfehlen wir Ihnen, sich möglichst bald anzumelden.

Vernünftige Standgrössen

Die Durchschnittsgrösse der Stände an der SIAMS beträgt ungefähr 17m², aber da die Maschinenbauunternehmen Stände von 70 m² oder mehr benötigen, kann man folglich sagen, dass sich die Mehrheit aus kleineren Ständen zusammensetzt. Bereits mit einem Stand von 7,5m² oder 9m² ist es durchaus möglich, eine sichtbare und nicht zu vernachlässigende Präsenz zu haben. Dieser Punkt wird auch von den KMUs bestätigt, die so mit geringem Aufwand mitten im Geschehen sein können.

Transparenz als Slogan

Wie oben erwähnt, haben die Veranstalter ein Anmeldesystem eingerichtet, das die Zahl der Besuche transparent machen soll. *«Die Eskalation der Zahlen ist lächerlich und alle Messen fühlen sich verpflichtet, bei jeder Veranstaltung Rekordzahlen zu melden ... so sehr, dass man manchmal daran zweifeln muss. Die Aussteller sind ja nicht dumm; wenn die Besucherzahl an ihrem Stand sich um 10% verringert und der Veranstalter gleichzeitig 10% Zunahme meldet, ist es sehr wahrscheinlich, dass die Zahlen falsch sind»*, so der CEO. Ein anderer Weg, um die Trans-



Warum ausstellen

An einer Fachmesse teilzunehmen, ist eine Investition in Bezug auf Geld, Personal und viel Zeit, und daher ist es wichtig, diese gut auszuwählen.

Warum gerade an der SIAMS teilnehmen

- Moutier liegt mitten im Zentrum des traditionellen Markts der Produktion kleiner Präzisionsteile,
- Die gesamte Produktionskette der Mikrotechnik trifft sich hier an einem einzigen Ort,
- Die Messe ist auf die Bereiche «klein und präzise» spezialisiert,
- Ihre überschaubare Grösse erlaubt einen Besuch an einem einzigen Tag,
- Die Stände haben alle eine bestimmte Grösse, und es gibt keine Möglichkeit, mit einer Standgrösse aufzutumpfen,
- Wirtschaftlich gesehen, ist es nicht erforderlich, einen grossen Stand zu haben, um gesehen und bemerkt zu werden,
- Aufgrund ihrer historischen und regionalen Wurzeln ermöglicht die Messe einen Austausch auf allen Ebenen eines Unternehmens, denn sowohl die Aussteller wie die Besucher wissen, dass die SIAMS eine gebiets- und produktionspezifische Messe ist und nicht einfach auf ihr Image bedacht ist,
- An mittlerweile 15 Veranstaltungen gelang es der SIAMS das Profil einer erschwinglichen, von nationalen wie internationalen Auftraggebern anerkannten Fachmesse zu entwickeln,
- Die Präsenz von Ausstellern aus der gesamten Wertschöpfungskette der Mikrotechnik erlaubt ihnen darüber hinaus miteinander Geschäfte zu tätigen,
- Und den Besuchern deshalb auch Synergien zu bieten, die die Attraktivität der Messe noch zusätzlich steigern,
- Über die Jahre hinweg ist die SIAMS immer internationaler geworden und zieht jedes Mal mehr Besucher an.

parenz zu fördern, ist die Einrichtung eines (konsultativen) Ausstellerrates. Die Veranstalter haben etwa 20 Aussteller der gesamten Wertschöpfungskette der Mikrotechnik kontaktiert, um mit ihnen die Konzepte, Ideen und Entwicklungen der SIAMS zu besprechen und so Massnahmen ergreifen zu können, die auch wirklich den Bedürfnissen der Unternehmer entsprechen. Fr. Gygax fügte hinzu: «Die Resonanz war ausgesprochen und fast einstimmig positiv; unser Komitee wurde schnell gegründet und wir freuen uns schon auf unser erstes Treffen.»

Wird sich die SIAMS also radikal verändern?

Eben nicht! Die Veranstalter wollen auf den früheren Veranstaltungen aufbauen; d.h. das beibehalten, was funktioniert, und verbessern, was verbessert werden kann und so den Ausstellern einen Mehrwert bieten. Was uns bei unseren Gesprächen auffällt, ist die Begeisterung des verantwortlichen Teams. Die SIAMS ist ein Projekt, das sich bei guter Stimmung weiterentwickelt. Die Veranstalter stellen sich ständig neuen Herausforderungen und suchen ihren Kunden immer mehr zu bieten. «Zur Zeit versuchen wir, Massnahmen zu ergreifen, um hochwertige Besucher anzuziehen, vor allem aber Auftraggeber aus der ganzen Schweiz, Süddeutschland, dem benachbarten Frankreich und ganz allgemein aus dem ganzen Mikrotechnikbereich. Wir möchten, dass unsere Aussteller von einem Besucherniveau profitieren können, das ihnen erlaubt, produktive Kontakte zu knüpfen und auch, dass ihr Erfolg sie dann veranlasst, 2018 zurückzukehren.»

SIAMS 2016: Welcome to the Real World

The SIAMS organizers recently reported a record level of registrations compared to the same period preceding the 2014 edition. Simultaneously, they announced many changes. Alibi functions or real changes? To find out more, we met Laurence Gygax, Account Manager, and Pierre-Yves Kohler, CEO.

Not a day goes by on which we do not hear news about a particular Internet company or revolutionary virtual system to do business and, to listen to some gurus, classical economics seem doomed to disappear. In this context, SIAMS is a real fair that relies on a targeted and specialized offer and the friendly and congenial aspects of the event. The organizers are convinced of the value of their offer in the real world; however, this does not prevent them to offer high-level services in the virtual world, too.

Staying Focussed

When we get down to a difficult task, we all know that we have to stay focussed. Exactly the same applies to a trade fair such as SIAMS. Mr Kohler explains: *“The fact that SIAMS is a highly specialized event that does not get side-tracked and only presents exhibitors of the entire production chain of microtechnology, allows us to remain focussed and offer an event that puts everything for our visitors in a nutshell.”* Thus, it is possible to make a successful visit in one day, without wasting time. Ms Gygax confirms: *“Due to our many contacts with customers interested in the 2016 event, we know that our offer attracts a great number of our exhibitors’ customers and they confirm that SIAMS is a fair where they can find new customers and do good business.”*

More Evolution Than Revolution

Compared to the superlative edition of 2014, the organizers want to focus on the strong points of the fair and further improve any points that can be improved. The signage of the premises used in 2014 had room for improvement and, in 2016, the organizers want each exhibitor and each visitor to be able to navigate and immediately find the stands or infrastructure they are looking for. Another important novelty for SIAMS is the free admission to the fair for all those visitors who register online and download their ticket. At the entrance, the tickets will be scanned, so there will be no waiting and the flow of visitors will be optimized. Of course, it will still be possible to get tickets at the entrance, but these will have to be paid for. The Director adds: *“We shall widely communicate this to get visitors to register online, but unfortunately for the others, we shall still have to use payable tickets to cover the costs.”*

A Virtual Service to Replace the Factual One

In recent years, registrations for SIAMS were already fully handled online, and this year the system will be further simplified and improved. Registration is very easy and quick. When the website of the fair was redesigned, the organizers sought to make it even more user-friendly and valuable to exhibitors. One of the newly realized ideas is the novel NEWS system for exhibitors. They may now publish information on their products and enterprises from the date of registration. Thus, the www.siams.ch website offers the service of a targeted “information portal” in the value chain of microtechnology production. *“This is an additional service, which allows all our exhibitors, even the smallest companies that do not have their own communication service, to easily and quickly publish information for their own target group”,* thus Mr Kohler.

In High Demand

Ever since the beginning of this year, more than 40 companies, which never before exhibited at SIAMS, contacted the office in



order to book a stand – and the usual customers are not lagging behind either as more than a third of the surface is already reserved for the usual “large stands” although registration has not even begun yet. Ms Gyga explained: “The level of demand has never been higher and we attribute this to the success of 2014 but also to the fact that SIAMS remains focussed on its key markets.” As a consequence, the organizers expect to have to perform miracles to find room enough for everyone. Mr Kohler added: “The exhibition area is somewhat less than 8,000 m² and fixed; we do not intend to increase it by adding tents or scaling down aisles and alleys.” The message is quite clear and if you are interested, you are advised to register quickly.

Reasonable-Sized Stands

The average stand at SIAMS is about 17 m², but as machine companies need stands of 70 m² or more, it is reasonable to say that the majority are smaller stands. With a stand of 7.5 – 9 m² it is already possible to have a visible presence at the fair that is far from negligible. This aspect is asserted by SMEs, too, which can thus be at the very heart of the action with a moderate investment.

Transparency as a Slogan

As mentioned above, the organizers have set up a system of registration that aims to make the number of visits transparent. “The escalation of figures is ridiculous; fairs are supposed to announce record figures with every event ... so much so that you tend to doubt them sometimes. And exhibitors are not stupid, for if visitors to their stand have decreased by 10% compared to the last event while the organizer announced a 10% increase, it's quite likely that some of the figures are wrong”, thus the CEO. Another way to promote transparency is the establishment of an (advisory) Exhibitors' Committee. The organizers contacted about twenty companies active throughout the value chain of microtechnology production to share their concepts, ideas, and developments of SIAMS with them and, thus, be able to implement actions that truly correspond to the latter's concerns. Ms Gyga avers: “The response was quite positive and almost unanimously so; the committee was established very quickly and we are looking forward to our first meeting.”

Will SIAMS Change in a Radical Manner Then?

Not very likely, is it? The organizers want to base their plans on the success of the preceding events, preserving what works and improving whatever can be improved, striving to offer even more value to their exhibitors. What was quite striking during our discussions is the enthusiasm of the team

in charge. SIAMS is a project that is still going strong. The organizers never stop setting themselves new challenges and seeking to do even more for their customers. “Today, we strive to implement actions to ensure high-quality visitors, above all clients from all over Switzerland, southern Germany, neighbouring France and, more generally, from the entire microtechnology cosmos. We hope that our exhibitors will benefit from a level of visitors that allows them to establish new and productive contacts and that their success here will make them return in 2018.”

Why Exhibit

Participating in a trade fair is an investment in money, personnel, and considerable time and, therefore, it is important to select it carefully.

Why participate in SIAMS

- Moutier is situated in the very centre of the traditional market for small precision parts,
- The entire microtechnology production chain meets in a single place,
- The fair specializes in the areas of “small and precise” parts,
- Its manageable size allows you a visit in a single day,
- The stands are all of a certain size and there is no outdoing others,
- Economically, it is not necessary to have a large stand to be seen and noticed,
- Due to its historical and regional roots, the fair allows exchanges on all levels of a company as both exhibitors and visitors know that SIAMS is focussing on fields of expertise and production and not on its image,
- In its 15 events to date, SIAMS has succeeded in developing the profile of an affordable specialist, which is recognized by national and international buyers alike,
- The presence of exhibitors from the entire value chain of microtechnology moreover allows them to do business with each other,
- And offer synergies to visitors that further enhance the attractiveness of the fair,
- Over the years, SIAMS has become increasingly international and attracts more visitors each time.



SIAMS 2016, du 19 au 22 avril 2016
Forum de l'Arc
CH-2740 Moutier
www.siams.ch