

## Combiner science et économie, et plus...

La Suisse compte de nombreuses entreprises et institutions parmi les plus avancées au monde en termes de recherche et d'industrialisation dans le domaine médical et de nombreux groupes actifs dans ce domaine installent en Suisse des centres de recherches ou de production. Le pays comporte également pléthore de sous-traitants spécialisés dans ce domaine. Tous sont réunis sous la bannière médicale, même si leurs besoins et leurs clients sont souvent différents bien que convergeants.

Rencontre à Lucerne avec Fabienne Meyerhans, cheffe de projet World Medtech Forum Lucerne, un événement qui offre des réponses ciblées à tous les groupes mentionnés en introduction.

### Course à la qualité

Pour les participants à la première édition (2012), la qualité de la manifestation a été largement relevée, l'écrin médical de Lucerne était à la hauteur de l'événement. Mme Meyerhans précise : « *Que l'on parle de l'exposition, des conférences lors du congrès ou des nombreuses présentations au sein de l'exposition, les retours des participants ont été très positifs. Nous avons analysé finement toutes les critiques et nous allons encore nous améliorer* ». Parmi les points faibles, deux principaux sont à relever : Premièrement le lieu des congrès éloigné de l'expo et le nombre de visiteurs trop faible même si de nombreux exposants ont relevés le haut niveau de qualité des visiteurs.

### C'est quoi la qualité ?

L'on entend souvent que la qualité est ce qui compte lors des salons spécialisés, nous avons demandé à la cheffe de projet ce que cette notion couvrait : « *Je vais répondre en deux parties. Premièrement pour le congrès, la qualité signifie que les intervenants et les participants sont de haut niveau et échangent des informations de valeur qui vont aider les participants dans leurs réflexions quant à l'avenir de leur business. Pour le salon, il faut que les donneurs d'ordres soient présents et que les exposants et les visiteurs puissent générer des affaires ensemble. Dans les deux cas le cadre, la logistique et les commodités doivent être de haut niveau. Nous travaillons à offrir ces trois éléments de qualité* ».

### Congrès de haut vol

Les conférences lors du congrès visaient principalement les décideurs et les personnes travaillant pour le futur de l'industrie. En 2013, le congrès est à nouveau réalisé sous le patronage de Medtech Switzerland et se concentre sur les stratégies d'entrée d'importants marchés médicaux. Chaque jour est ciblé sur un thème précis (Executive Day, North American Day et South American Day). En 2012 le très haut niveau des intervenants et la réelle valeur ajoutée fournie en quelques jours ont été unanimement salués. « *Le congrès s'est déroulé au centre des congrès de Lucerne (KKL) et même si des*

*navettes reliaient ce dernier à l'exposition en quelques minutes, ça a été un frein à la visite du salon. Pour cette raison, cette année nous réunissons tout en un seul lieu* » explique Mme Meyerhans.

### Exposition spécialisée pointue

« *En 2012 nous avons beaucoup axé notre communication vers le congrès et l'aspect de la rencontre entre la recherche et l'économie, laissant un peu de côté l'autre aspect qui est tout aussi important : la rencontre lors du salon entre les différents acteurs de l'économie à tous les niveaux de la chaîne de production* » nous dit Mme Meyerhans. Résultat ? Un nombre de visiteurs qui aurait pu être plus important. Néanmoins et malgré une tenue simultanément à l'EMO, les exposants ont largement reconfirmé leur participation pour 2013. La cheffe de projet ajoute : « *Nous escomptons une progression de 10 à 15% du nombre d'exposants, mais nous ne cherchons pas à croître à tout prix, nous allons au contraire encore plus axer sur la qualité* ». L'invitation des visiteurs est également une priorité pour 2013. Les organisateurs tablent sur environ 4'000 visiteurs en 2013 (3'200 en 2012).

Le World Medtech Forum offre une opportunité unique pour les exposants suisses actifs dans le domaine médical. Mme Meyerhans nous dit : « *C'est un concentré de savoir-faire suisse, contrairement à d'autres expositions spécialisées dans le domaine où les exposants suisses sont moins visibles, leur présence diluée dans un très grand nombre d'autres exposants* ».

### mediSIAMS pour parler français et microtechnique

Comme en 2012, le partenaire mediSIAMS de Messe Luzern s'occupe de toute la communication autour de l'événement et de l'acquisition des exposants pour la Suisse romande et la France. Spécialisé sur la microtechnique et la Suisse romande, mediSIAMS complète harmonieusement les capacités des organisateurs du WMTF. « *Nous réalisons un événement unique en Suisse de portée nationale et internationale et mediSIAMS en fait intimement partie* » nous dit Mme Meyerhans. Lucerne est fort bien desservi par les lignes ferroviaires et se trouve à un peu plus de deux heures de Lausanne. Sa localisation n'est donc pas un frein aux visiteurs de Suisse romande ou de France voisine. Elle ajoute : « *Le WMTF est le seul événement concentré sur le médical de portée internationale en Suisse. A ce titre Lucerne dispose de plus d'atouts que Moutier* ». Le WMTF a pour objet de constituer la vitrine au plan international de l'industrie suisse de la sous-traitance dans le domaine des technologies médicales. Plus il y aura de sociétés et d'organismes qui participent à cet événement dès le départ, plus il sera réussi. C'est précisément lorsque la conjoncture économique est difficile qu'il faut afficher une présence forte sur le marché. Le WMTF arrive justement au moment opportun. Les PME de Suisse romande peuvent s'attendre à élargir leur cercle de contact en Suisse allemande mais également à l'international.

### Quelques chiffres

Les chiffres de la dernière édition du WMTF indiquent que 23% des exposants étaient des entreprises de Suisse romande tandis que 15% des visiteurs venaient de cette région. En outre, 20% des visiteurs provenaient de 24 pays. Le challenge semble donc de faire venir plus de visiteurs de Suisse romande.





## Une plateforme globale pour le futur

Le WMTF Lucerne n'en est qu'à sa deuxième édition et déjà d'aucun le placent au niveau d'un Forum économique de Davos en terme de rayonnement ciblé. Questionnée quant aux défis qu'ils doivent relever, Mme Meyerhans nous dit : « *En ce qui concerne le congrès, nous devons clairement garder le même niveau de qualité. Pour l'exposition, nous devons encore renforcer la valeur ajoutée de l'événement et le nombre de visiteurs* ». Et certains fabricants ne s'y sont pas trompés, par exemple l'entreprise Straumann qui organise sa journée des fournisseurs dans le cadre du WMTF.

## Le parc des experts

Autre nouveauté pour cette année : un large stand à thème intitulé « *Les machines-outils dans la technique médicale* ». Cette section présentera des solutions complètes d'usinages ciblées pour différents matériaux. Elles seront mises en places par des partenariats entre spécialistes (machines, périphériques, outils, huiles, matières). Le but ? Ici également : apporter plus de valeur aux visiteurs !

## Une combinaison gagnante (?)

Le World Medtech Forum de Lucerne n'est pas qu'une exposition, pas qu'un congrès et pas qu'un point de rencontre entre participants actifs dans le domaine médical, il offre une combinaison de ces trois éléments et plus encore. Idéalement chaque participant, quels que soit sa spécialité et son niveau hiérarchique repartira plus informé, plus compétent ou aura réalisé des contacts fructueux et des affaires.

C'est un beau challenge que se sont fixés les organisateurs !

## WMTF 2013, Luzern



## Eine Kombination von Wissenschaft und Wirtschaft und noch viel mehr...

*Die Schweiz zählt zahlreiche Unternehmen und Einrichtungen, die hinsichtlich Forschung und Industrialisierung im Medizinbereich weltweit am weitesten fortgeschritten sind, und viele in diesem Bereich arbeitende Gruppen richten Forschungs- oder Produktionszentren in der Schweiz ein. Das Land weist darüber hinaus sehr viele auf diesen Bereich spezialisierte Zulieferbetriebe auf. Alle gehören dem Medizinsektor an, selbst wenn ihre Bedürfnisse und Kunden trotz einer gewissen Konvergenz oft unterschiedlich sind.*

Wir führten in Luzern ein Gespräch mit Fabienne Meyerhans, der Projektleiterin des World Medtech Forum Lucerne – ein Event, das allen eingangs erwähnten Gruppen gezielte Antworten bietet.

## Qualität wird grossgeschrieben

Die Teilnehmer an der ersten Ausgabe (2012) hoben die Qualität der Veranstaltung oftmals hervor – als Hochburg der Medizinindustrie war Luzern dem Event absolut gewachsen. Frau Meyerhans führte

näher aus: „*Ob nun von der Ausstellung, den Konferenzen während des Forums oder den zahlreichen Präsentationen im Rahmen der Messe die Rede war – das Feedback der Teilnehmer war durchwegs sehr positiv. Wir haben alle Kritiken genau analysiert und sind bestrebt, uns weiter zu verbessern.*“ Von den Schwachstellen sind insbesondere zwei erwähnenswert: erstens der von der Ausstellung zu weit entfernte Kongress-Standort, zweitens die zu geringe Besucheranzahl, selbst wenn viele Aussteller das hohe Qualitätsniveau der Besucher betonten.

## Was ist Qualität?

Man hört oft, dass es bei den Fachmessen auf die Qualität ankommt – wir fragten die Projektleiterin, was dieser Begriff genau umfasst: „*Ich werde meine Antwort in zwei Teile gliedern. Erstens: Für das Forum bedeutet Qualität, dass die Referenten und Teilnehmer ein hohes Niveau haben und wertvolle Informationen austauschen, die den Teilnehmern bei ihren Überlegungen bezüglich der Zukunft ihres Geschäftes helfen. Was die Messe angeht, so müssen die Auftraggeber präsent sein, damit Aussteller und Besucher gemeinsam Geschäfte zustande bringen. In beiden Fällen ist es wichtig, dass Rahmen, Logistik und Annehmlichkeiten einen hohen Level aufweisen. Wir sind bestrebt, diese drei Qualitätselemente bieten zu können.*“

## Ein Kongress, der hohen Ansprüchen genügt

Die während des Kongresses abgehaltenen Referate richteten sich hauptsächlich an Entscheidungsträger sowie Personen, die für die Zukunft der Industrie arbeiten. 2013 wird der Kongress wieder von Medtech Switzerland geleitet und Markteintrittsstrategien für die relevanten globalen Medizintechnikmärkte fokussieren. An jedem der drei Kongresstage steht ein bedeutender Absatzmarkt im Zentrum (Executive Day, North American Day, South American Day). 2012 wurden das Spitzenniveau der Referenten sowie die tatsächliche, in wenigen Tagen erzielte Wertschöpfung einstimmig gelobt. „*Der Kongress fand in einem Kongresszentrum in Luzern statt – obwohl die beiden Standorte durch einen Shuttle-Verkehr verbunden und somit nur ein paar Minuten voneinander entfernt waren, wirkte sich dieser Umstand negativ auf die Besucherzahl aus. Aus diesem Grund wird dieses Jahr alles unter einem Dach stattfinden*“, erklärte Frau Meyerhans.

## Hochspezialisierte Fachausstellung

„*Wir haben unsere Kommunikation stark auf den Kongress und den Begegnungsaspekt zwischen Forschung und Wirtschaft im Jahr 2012 ausgerichtet und einen anderen, ebenso wichtigen Aspekt ein wenig ausser Acht gelassen, nämlich die Begegnung während der Messe zwischen den verschiedenen Wirtschaftsakteuren aller Glieder der Produktionskette*“, teilte uns Frau Meyerhans mit. Das Ergebnis war eine niedrige Besucherzahl, die besser hätte ausfallen können. Nichtsdestoweniger und trotz der gleichzeitig stattfindenden EMO haben die meisten Aussteller ihre Teilnahme für 2013 zugesagt. Die Projektleiterin fügte hinzu: „*Wir erwarten eine Steigerung der Ausstellerzahl um 10 bis 15%, aber wir streben kein Wachstum um jeden Preis an – im Gegenteil: Wir werden uns noch mehr auf die Qualität konzentrieren.*“ Die Einladung der ▶



Besucher steht auch 2013 an erster Stelle. Die Veranstalter rechnen 2013 mit etwa 4'000 Besuchern (2012 waren es 3'200). Das World Medtech Forum bietet den im Medizinbereich arbeitenden Schweizer Ausstellern eine einzigartige Gelegenheit. Frau Meyerhans meinte dazu: „Im Gegensatz zu anderen auf diesen Bereich spezialisierten Fachmessen, wo die Schweizer Aussteller weit weniger sichtbar sind, da sie in der Masse untergehen, ist dieses Event ein Konzentrat von schweizerischem Know-how.“

## mediSIAMS, um französisch und mikrotechnisch zu sprechen

Genau wie 2012 kümmert sich der Partner mediSIAMS von Messe Luzern um die gesamte Kommunikation und Akquisition des auf Westschweiz und Frankreich zugeschnittenen Events. mediSIAMS ist auf Mikrotechnik und Westschweiz spezialisiert und ergänzt die Kapazitäten der WMTF-Veranstalter auf harmonische Weise. „Wir organisieren ein in der Schweiz einzigartiges Event mit nationaler unter internationaler Tragweite, und mediSIAMS ist ein Teil davon“, erklärte uns Frau Meyerhans. Luzern wird von den Bahnlinien bestens bedient und ist nur etwas über zwei Stunden von Lausanne entfernt. Für die Besucher aus der Westschweiz oder Frankreich ist die Messe somit gut erreichbar. Sie fügte hinzu: „Das WMTF ist die einzige auf den Medizinbereich konzentrierte Schweizer Veranstaltung mit internationalem Format. Diesbezüglich bietet Luzern mehr Vorteile als Moutier“. Mit dem WMTF geht es darum die Schweizer Medizintechnik Zulieferindustrie perfekt ins internationale Schaufenster zu stellen. Je mehr Firmen und Institutionen von Anfang an mitmachen, desto besser wird dies gelingen. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist eine intensive Marktbearbeitung angesagt. Das WMTF kommt gerade zum richtigen Zeitpunkt. Aus der Sicht der einzelnen Unternehmung darf der Aussteller aus der Westschweiz neue Kontakte aus der Schweiz insbesondere aber auch aus dem Ausland erwarten.

### Ein paar Zahlen

Aus den Zahlen der letzten WMTF-Ausgabe geht hervor, dass 23% der Aussteller ihren Geschäftssitz in Westschweiz haben, während nur 15% der Besucher aus dieser Region kamen. Im Übrigen stammten 20% der Besucher aus 24 Ländern. Die Herausforderung scheint also darin zu bestehen, mehr Besucher aus dem französischen Schweiß anzulocken.

## Eine globale Plattform für die Zukunft

WMTF Lucerne wird zwar erst zum zweiten Mal veranstaltet, aber von einigen Stimmen aufgrund seiner gezielten Ausstrahlung mit dem Wirtschaftsforum in Davos verglichen. Als wir Frau Meyerhans auf die Herausforderungen ansprachen, gab sie uns folgende Antwort: „Was das Forum betrifft, so müssen wir den hohen Qualitätslevel ganz klar beibehalten. Bezüglich Ausstellung muss eine bessere Wertschöpfung des Events sowie eine Erhöhung der Besucheranzahl erreicht werden.“ Einigen Herstellern war die Bedeutung des WMTF klar, so zum Beispiel dem Unternehmen Straumann, das seinen Zulieferfirmen in diesem Rahmen veranstaltete.

## Der Expertenpark

Eine weitere Neuheit dieses Jahres ist ein grosser Stand zum Thema «Werkzeugmaschinen in der Medizintechnik». In diesem Abschnitt werden umfassende, gezielte Bearbeitungslösungen für

verschiedene Werkstoffe vorgestellt. Sie werden im Rahmen von Fachpartnerschaften (Maschinen, Peripheriegeräte, Werkzeuge, Öl, Werkstoffe) mit dem Ziel eingerichtet, auch hier den Besuchern eine grössere Wertschöpfung zu bieten!

## Eine erfolgreiche Kombination

Das World Medtech Forum in Luzern ist mehr als nur als eine Ausstellung, ein Kongress oder ein Treffpunkt von Leuten, die im Medizinbereich tätig sind – es bietet eine Kombination dieser drei Elemente und noch vieles mehr. Im Idealfall nimmt jeder Teilnehmer, unabhängig vom Fachgebiet und vom hierarchischem Level, neue Informationen und Kompetenzen mit nach Hause und wird fruchtbare Kontakte und Geschäftsverbindungen geknüpft haben.

Die Veranstalter haben sich eine grossartige Herausforderung gestellt!

## WMTF 2013, Lucerne



## To combine science and economics, and more...

*Switzerland counts many companies and institutions among the most advanced in the world in terms of research and industrialization in the medical field and many active groups in this area set up research or production centres in Switzerland. The country also houses plethora of subcontractors specialized in this field. All are gathered under the medical banner, even if their needs and their customers are often different although converging.*

Meeting in Lucerne with Fabienne Meyerhans, head of the World Medtech Forum Lucerne project, an event offering targeted solutions to all groups mentioned in the introduction.

## Race to quality

For participants in the first edition (2012), the quality of the event was largely praised; the medical setting of Lucerne was at the height of the event. Ms. Meyerhans says: „Talking about the exhibition, lectures at the congress or many presentations within the exhibition, feedback from partakers has been very positive. We have finely analyzed all the weak points and we will continue to improve the event“. Among those, two main has to be dealt with: first the congress venue on another location than the show and the number of visitors all in all too low; even though many exhibitors noted the high quality of them.

## Congress's top quality

Conferences at the congress mainly aimed decision-makers and persons working for the future of the industry. In 2013, the congress is again organised under the patronage of Medtech Switzerland and focus on entry strategies in important medical markets. Each day is focused on a specific theme (Executive Day, North American Day and South American Day). In 2012 the high level of the speakers as well as the real added value provided in a few days have been unanimously praised. „The congress ▶





was held in the congress center of Lucerne (KKL) and although shuttles were linking it to the trade show in a few minutes, it was a brake on the visits of the exhibition. For this reason, this year we gather everything in one place" explains Ms. Meyerhans.

### What is quality?

We often hear that quality is what counts at specialized trade fairs, we asked the project leader what this concept covers: "I will answer in two parts. First for the congress, quality means that speakers and participants are of high-level and exchange valuable information that will assist participants in their thoughts about the future of their business. For the show, buyers must be present and exhibitors and visitors must be able to do business together. In both cases the framework, logistics and facilities must be of high level. We are working to offer these three elements of quality".

### Highly specialized exhibition

"In 2012 we focused our communication on the congress and the meeting between research and economics; leaving a little the other aspect which is equally important: meetings at the trade show between the different actors of the economy at every level of the production chain" says Ms. Meyerhans. Result? A number of visitors that could have been more important. Nevertheless, and despite being held simultaneously with EMO, exhibitors have largely reconfirmed their participation for 2013. The project manager adds: "We expect an increase of 10 to 15% of the number of exhibitors, but we do not seek growth at any price, we will, on the contrary, even more focus on quality". The invitation of visitors is also a priority for 2013. Organizers are counting on about 4'000 visitors in 2013 (3'200 in 2012). The World Medtech Forum provides a unique opportunity for Swiss exhibitors active in the medical field. Ms. Meyerhans says: "It is a concentrate of Swiss know-how; unlike any other specialised exhibition in the field where Swiss exhibitors are less visible, their presence diluted in a large number of other exhibitors".

### mediSIAMS for French speaking and microtechnology

As in 2012, the mediSIAMS partner of Messe Luzern takes care of all communication around the event and the acquisition of exhibitors from French-speaking Switzerland and France. Specializing in microtechnology and French-speaking Switzerland, mediSIAMS harmoniously complete capabilities of the organizers of the WMTF. "We offer a unique event in Switzerland's on national and international levels and mediSIAMS is fully involved" says Ms. Meyerhans. Lucerne is well served by rail and is located a little more than two hours from Lausanne. Its location is therefore not an obstacle to customers from French-speaking Switzerland and neighbouring France. She adds: "The WMTF is the only event focused on medical of international scope in Switzerland. In this regard Lucerne offers more advantages than Moutier".

The WMTF is designed to be the international showcase of the Swiss industry of subcontracting in the field of medical technology. The more there are companies and organizations to participate in this event from the beginning, the more it will be successful. It is precisely when the economic situation is difficult that showing a strong presence on the market is needed.

The WMTF just happens at the right time. The SMEs of French-speaking Switzerland can expect to expand their circle of contact in German-speaking Switzerland but also internationally.

### A global platform for the future

WMTF Lucerne is only in its second year and already some sees it at the level of the Economic Forum in Davos in terms of targeted radiation. Questioned about the challenges they face, Ms. Meyerhans says: "In regards to the congress, we must clearly keep the same level of quality. For the exhibition, we must still enhance the added value of the event and the number of visitors". And some manufacturers are convinced. For example Straumann which organizes its suppliers day within the WMTF.

### A few figures

The latest edition of the WMTF figures show that 23% of exhibitors were companies from French-speaking Switzerland, while 15% of visitors came from this region. In addition, 20% of the visitors came from 24 countries. Hence the challenge to bring more visitors from French-speaking Switzerland.

### Park experts

Another novelty for this year: a wide themed stand entitled "Machine tools in medical technology". This section will present complete machining solutions targeted for different materials. They will be implemented in places through partnerships between experts (machines, devices, tools, oil, and materials). The goal? Here also: to bring more value to visitors!

### A winning combination (?)

World Medtech Forum Lucerne is not only a trade show, not just a congress and not a mere meeting point between participants active in the medical field. It offers a combination of these three elements and more. Ideally each participant, whatever its specialty and its hierarchical level, will leave more informed, more competent or having achieved fruitful contacts and businesses.

It is a great challenge that the organizers have set!



## 2. World Medtech Forum mediSIAMS

17 - 19 septembre 2013  
Messe Luzern AG

[www.medtech-forum.ch](http://www.medtech-forum.ch)

[Fabienne.Meyerhans@messeluzern.ch](mailto:Fabienne.Meyerhans@messeluzern.ch)

[www.medisiams.ch](http://www.medisiams.ch)  
[Laurence.gygax@faji.ch](mailto:Laurence.gygax@faji.ch)