



# „Die Schweizer Uhrenindustrie ist stets zurückgekommen“

Alexandre Catton ist Leiter der EPHJ-EPMT-SMT in Genf. Im Interview spricht er über die Gründe des anhaltenden Erfolgs der Zuliefermesse für Uhren, Schmuck, Mikro- und Medizinaltechnik. Er betont, dass es insbesondere in schwierigeren Perioden umso wichtiger ist, in engem Kontakt mit dem Marktgeschehen zu stehen und die Beziehungen zu Kunden und Lieferanten zu pflegen.

## **Gold'Or: Die EPHJ gilt als Barometer der Uhren- und Schmuckbranche. Was darf man von der 16. Austragung erwarten?**

Alexandre Catton: Wir stellen einmal mehr fest, dass sich der Innovationsgeist der Aussteller als sehr widerstandsfähig erweist, insbesondere angesichts der aktuellen Wirtschaftslage. Auch die Flexibilität in Bezug auf Marktveränderungen ist sehr hoch. Wir spüren keinen Negativtrend und vermelden mit mehr als 800 Ausstellern wieder Vollbelegung. Das beweist auch die Tragfähigkeit unseres Messemodells und zeigt, wie wichtig es gerade zum jetzigen Zeitpunkt ist, einen engen Kontakt zum Markt zu pflegen.

## **Wie erklären Sie sich den Erfolg Ihrer Messe angesichts der Krise der Uhrenbranche?**

Den Begriff Krise muss man relativieren. Die Schweizer Uhrenindustrie hat schon ganz andere Stürme erlebt und ist immer wieder zurückgekommen. Das hat mit der hohen Innovationskraft und dem grossen Knowhow der hiesigen Branche zu tun. Die Unternehmen wissen zudem, dass sie an unserer Messe gute Geschäfte machen und in wenigen Tagen Hunderte von Kunden treffen können, was unter dem Jahr unmöglich ist. Zudem gilt, dass man sich insbesondere in schwierigeren Konjunkturphasen nicht verstecken darf.

## **Die Verbindung zwischen der Uhren- und Schmuck- und der Mikro- und Medizinaltechnik-Branche ist eine Besonderheit ihrer Messe. Wie kam es dazu?**

Das branchenübergreifende Konzept macht aus vielen Gründen sehr viel Sinn. Die Gründer der Messe waren sich der Synergien zwischen den Branchen, die sich alle durch ihre hochpräzisen Produkte auszeichnen, bewusst. Schon lange werden beispielsweise Formen der Medizinaltechnik im Uhrenbereich verwendet und umgekehrt. Tatsache ist, dass heute viele Unternehmen für verschiedene Branchen tätig sind. Die Aussteller kommen damit an der Messe immer wieder in Kontakt mit Kunden benachbarter Branchen. Nicht zuletzt in schwie-



Alexandre Catton



rigeren Zeiten sind solche Diversifikationen wichtig.

**Wo zeigt sich dieser Synergieeffekt?**

Ein gutes Beispiel ist die Lasertechnologie. In diesem Bereich versammeln sich in Genf jeweils eine Reihe führender Hersteller, die sowohl in der Uhren- wie in der Medtech-Branche technologisch eine führende Rolle einnehmen. In Zusammenarbeit mit Swissphotonics führen wir dieses Jahr zu diesem Thema auch ein zentrales Podium durch.

**Welche Berufszweige sind im Uhren- und Schmuckbereich präsent?**

In Genf versammeln sich Zulieferer und Dienstleister sämtlicher mit der Uhren- und Schmuckbranche verbundenen Sektoren, sei dies im

Bereich Ausbildung, Herstellung, Design, CAD, Rohstoff- und Material, Edelsteinhandel, Komponenten- und Werkzeugherstellung, Maschinen, Anschlusstechnik, Verpackung, Display- und Präsentationsmaterial, Lagerverwaltung, Vertrieb, Marketing oder Unternehmensberatung.

**Stimmt es, dass Ihre Messe bei Ausstellern den Ruf hat, häufig zu Aufträgen zu führen?**

Gemäss unseren Umfragen geben rund 95 Prozent der Aussteller an, dass sie während der Messe Neukontakte knüpfen konnten, die zu konkreten Aufträgen oder Bestellungen führten. Dass die Ausstellerzahl seit der Gründung der Messe 2001 Jahr für Jahr zugenommen hat, ist sicher kein Zufall, sondern hat mit der Qualität der Besucher und Einkäufer zu tun. Die Kontakte auf der Messe sind zahlreich und in aller Regel äusserst nachhaltig.

**Worin besteht, neben dem kommerziellen Aspekt, die Stärke der Messe?**

In den Innovationen, die die Messe hervorruft. Jedes Jahr kommen die Aussteller nach Genf, um der Branche ihre Neuheiten und technischen Innovationen zu präsentieren. Oft sind die kleinen, beweglichen Unternehmen besonders innovativ. Oder mindestens mit den grossen Gruppen vergleichbar, die die Messe darüber hinaus gerne zum Einkauf neuer Produkte nutzen. Die enge Verknüpfung zwischen Einkäufern und innovativen Produkten ist ein Hauptgrund für den Erfolg der Messe.

# GOLD'OR

Gold'Or  
6341 Baar  
041/ 768 33 00  
www.goldor.ch

Genre de média: Médias imprimés  
Type de média: Presse spécialisée  
Tirage: 2'048  
Parution: 10x/année

Focus EPHJ



Page: 16  
Surface: 52'474 mm<sup>2</sup>



Ordre: 32001  
N° de thème: 032.001

Référence: 65591678  
Coupure Page: 3/3

### ***Welches sind die Highlights der diesjährigen Austragung?***

Wir freuen uns auf mehr als 800 Aussteller aus dreizehn verschiedenen Ländern sowie auf mehr als 20'000 Fachbesucher aus allen fünf Kontinenten. Die diversen im Rahmen der Messe stattfindenden Podiumsrunden und Seminare drehen sich dieses Jahr um die Marktsituation der Uhrenbranche, um Innovationen im Materialbereich, das Thema 4D-Druck sowie um die Entwicklung des „Health Valley“ in der Ostschweiz. Wir erwarten zahlreiche prominente Teilnehmer und Gastredner. Darüber hinaus gibt es auch ein Podium für junge Leute, die sich für die Uhrenbranche und ihre Berufe interessieren. Und selbstverständlich wird auch in diesem Jahr wieder der Ausstellerpreis „Grand Prix des Exposants“ für die beste Innovation vergeben. (red.)

Info  
[www.ephj.ch](http://www.ephj.ch)