



International trade fair for system  
solutions in laser material processing

**4 – 6 March 2008**

Avril 2008  
N° 11

Au centre du marché

Messe Stuttgart



**Compte rendu officiel de clôture :  
Grand intérêt international pour le premier LASYS**

**Exposants très satisfaits - 3 630 visiteurs - Toutes les branches d'utilisateurs atteintes - Prochain LASYS en mars 2010**

Le 6 mars 2008, le premier LASYS, le salon professionnel international pour des solutions de système dans l'usinage de matériaux au laser, s'est terminé en remportant un franc succès, aussi bien du côté des exposants que du côté des visiteurs. Pendant trois jours, 195 exposants ont montré leurs innovations et leurs développements en matière de technologie au laser au nouveau Parc des Expositions de Stuttgart. Une offre qui a conduit 3 630 visiteurs à Stuttgart. 35 pour cent d'entre eux ont fait plus de 300 km, 24 pour cent sont venus de l'étranger, surtout de Suisse, de France, d'Italie, du Japon et de Suède. Un résultat qui, sans la grève des employés de l'aéroport et du service public durant deux des trois jours de salon, aurait été vraisemblablement encore meilleur. " Nous avons nettement dépassé nos objectifs. Un très bon résultat pour une première manifestation ", constate Sandy Zorn, chef d'équipe du LASYS.

Gerd Schöllhammer, directeur marketing de la branche commerciale technique laser de la société Trumpf Laser- und Systemtechnik à Ditzingen, ne peut que le confirmer : " Surtout les deux premiers jours, nous avons eu de très bons contacts. Les entretiens étaient de qualité élevée, les visiteurs sont venus à notre stand avec des questions détaillées et les composants en main. Le concurrent Rofin Sinar est également du même avis. Thorsten Frauenpreiß, directeur de Rofin Sinar Laser à Hambourg : " Nous sommes absolument satisfaits du déroulement du salon. L'intérêt était particulièrement élevé pour les systèmes clés en main, surtout pour le micro-usinage et le marquage. La qualité des visiteurs était très bonne. "

L'enquête menée auprès des visiteurs a souligné cette estimation. Presque tous (98 pour cent) étaient des visiteurs professionnels, la grande majorité (72 pour cent) venait de l'industrie. Un sur cinq de la direction d'entreprise. 92 pour cent des visiteurs ont en plus indiqué être inclus dans des processus de décision pour les achats et l'approvisionnement dans l'entreprise. Presque un visiteur sur trois veut assurément investir dont 10 pour cent veulent placer entre 500 000 et 1 000 000 d'euros. 40 pour cent des visiteurs décidés à investir voulaient couvrir leurs besoins directement au salon ou dans les six prochains mois. 47 pour cent envisagent sérieusement des investissements et voulaient tout d'abord regarder les offres au LASYS.

Les applications laser et les solutions produites, les systèmes de fabrication au laser pour le micro- et macro-usinage des matériels au laser ainsi que pour la technique de précision et les composants correspondants étaient au centre de l'intérêt des visiteurs. Une nouvelle réjouissante : le LASYS a démarré comme premier salon professionnel couvrant toutes les branches et matériels et a pu atteindre ses deux objectifs. Les visiteurs sont venus de plus de 30 branches, parmi elles la construction automobile, l'industrie électrique et électronique, les industries du verre, du bois, du plastique, la construction mécanique, la technique médicale, l'industrie optique, l'industrie des bijoux, l'industrie textile, l'industrie des emballages, la fabrication des outils et des moules. Un échantillon représentatif qui souligne la variété impressionnante des utilisations du laser. Il est également intéressant de constater que les visiteurs se répartissent très régulièrement selon la taille de l'entreprise entre PME et grandes entreprises. Elles étaient toutes représentées, de la petite entreprise de 1 à 4 employés jusqu'à la grande entreprise de plus de 10 000 employés.



Complètement indépendamment de la taille de l'entreprise ou de l'appartenance à la branche, 94 pour cent des visiteurs étaient cependant d'accord que la portée du LASYS va augmenter ou au moins restera la même. 96 pour cent se sont montrés en outre satisfaits des possibilités d'information et de contact sur les stands. Un indice prouvant que les visiteurs ont réussi à rencontrer les interlocuteurs adéquats au LASYS.

À l'inverse, les exposants du LASYS étaient très satisfaits des visiteurs professionnels. Presque tous (99 pour cent) les ont attestée d'une qualification très bonne à satisfaisante. 85 pour cent attendent des affaires d'après-salon très bonnes ou tout de même moyennement bonnes. 91 pour cent ont dit que le LASYS a répondu entièrement ou au moins en partie à leurs attentes, 94 pour cent veulent à nouveau exposer ou l'envisagent au moins. La signification du LASYS pour la branche est incontestée tant pour les visiteurs que pour les exposants. 94 pour cent croient que le LASYS va devenir plus important ou au moins que sa signification va rester la même.

Des visages satisfaits également au stand commun Bade Wurtemberg, organisé par le Baden-Württemberg International (bw-i), la fondation locale de Bade-Wurtemberg et Photonics BW e.V. Andreas Ehrhardt, directeur du réseau de compétences Photonics BW e.V. : " Le Bade-Wurtemberg est le site leader pour l'optique en Allemagne. Depuis 2001, la fondation locale a investi quelque 16,6 millions d'euros dans cette technologie interdisciplinaire très prometteuse ce qui a certainement contribué à cette évolution positive. De la part des entreprises, l'intérêt pour le tout dernier appel d'offre était très grand ce qui nous a incité à poser des demandes de recherche correspondant aux besoins des utilisateurs futurs. Pour cette raison, le LASYS était aussi une réussite sur toute la ligne de notre point de vue. "

Autres opinions d'exposants :

Stefan Irrgang, Key Account Manager, IPG Laser GmbH, Burbach : " L'écho à notre offre était positif, la qualité du public relativement élevée. Le LASYS est un salon très orienté utilisateurs, les prises de contact étaient en conséquence. "

Ralf Jäckel, Fraunhofer Institut für Werkstoff- und Strahltechnik, IWS, Dresde : " Des visiteurs qualifiés sont venus à notre stand, nos technologies ont éveillé un grand intérêt, surtout le découpage à distance au laser ainsi que notre intégration de systèmes pour le soudage application laser. C'est intéressant pour de petites quantités et pour le post-équipement de machines déjà existantes. L'écho était très favorable. Pour nous, le premier LASYS était couronné de succès. "

Gabrielle Marre pour France Laser et procédés : " Les douze exposants sur notre stand commun étaient très satisfaits. Ils venaient du CLP, le club lasers et procédés, un groupe d'entreprises de la région de Bordeaux et ont présenté des lasers et des solutions-systèmes venus de France. Le LASYS était une manifestation réussie pour nous, nous avons noué des contacts intéressants. L'atmosphère nous a beaucoup plu aussi. "

Norbert Höpfe, directeur adjoint service technique laser, Reis Robotics, Obernburg : " Le premier LASYS nous a été profitable bien que nous en attendions un peu plus. Après un premier jour de salon un peu médiocre, l'écho était meilleur les deuxième et troisième jours et nous avons eu des demandes concrètes de projet. Nous approuvons l'idée de proposer un salon sur la technique des systèmes dans le domaine laser. "

Neil S. Ball, President Directed Light, San Jose, CA/USA : " Un salon excellent et très bien organisé avec un grand nombre de temps forts technologiques. C'était une manifestation passionnante pour notre entreprise, à l'orientation très internationale et sur un site superbe. Nous participerons à tout prix en 2010. "



Monika Weihbrecht, sociétaire directrice, Weihbrecht Lasertechnik Wolpertshausen : " Il y aurait pu y avoir encore plus de visiteurs mais les prises de contact ont révélé de grandes compétences et il y avait des demandes concrètes avec des composants et des plans qui nous ont été présentés. Nous proposons des prestations issues de tous les domaines et nous avons un cercle de clients très large qui s'étend du forgeron du village à la médecine jusqu'à l'aérospatiale européenne. "

Etienne Friedrich, Business Development Manager, Laservall S.p.A., Varèse/Italie : " Le marché allemand du laser est très important pour nous. Nous avons voulu présenter nos systèmes laser et nous avons également atteint ce but. Nous avons eu quelques bons contacts et nous sommes absolument satisfaits du résultat de notre présence au salon. Dans tous les cas, nous reviendrons dans deux ans. "

Le LASYS 2008 a été largement enrichi par les Journées Laser de Stuttgart 2008 qui ont eu lieu en parallèle. Au total, 375 visiteurs ont profité de l'occasion pour participer les premiers au transfert des connaissances entre l'industrie et l'économie. Des représentants renommés issus des deux domaines ont exposé aux Journées Laser de Stuttgart 08 les tendances actuelles et les meilleurs exemples de la pratique lors de l'utilisation de lasers dans l'usinage de matériel ainsi que les possibilités de transfert de technologie dans la pratique industrielle de fabrication. La Forschungsgesellschaft für Strahlwerkzeuge mbH (FGSW) (Société de recherche pour produits laser) ainsi que l'Institut für Strahlwerkzeuge (IFSW) (Institut pour outils laser) de l'Université de Stuttgart sous la direction de Thomas Graf, directeur de l'IFSW et Friedrich Dausinger, directeur de Dausinger et Giesen à Stuttgart étaient responsables des Journées Laser de Stuttgart.

Le prochain LASYS aura lieu en mars 2010 à nouveau au Parc des Expositions de Stuttgart. La date définitive sera diffusée à temps.

Attachée de presse : Silvia Stoll | Tél. +49-(0)711 2589-696 | Fax -305 | [silvia.stoll@messe-stuttgart.de](mailto:silvia.stoll@messe-stuttgart.de)