

## Succès durable fondé sur la pratique et la proximité du marché

*Les perspectives du prochain Motek, le salon international de l'automatisation de la production et de l'assemblage, (du 7 au 10 octobre 2013) s'annoncent de nouveau „favorables“ voire „très favorables“ cette année. L'organisateur Paul E. Schall, spécialiste reconnu du salon professionnel, nous a reçus en avant-première de l'événement pour une interview. Nous le remercions pour cet entretien.*



### Monsieur Schall, pourquoi Motek est-il le salon leader sur son marché à l'échelle mondiale ?

Le salon annuel Motek est loin d'être uniquement un lieu d'information et de communication entre fournisseurs et utilisateurs, comme l'ont souligné de nombreux exposants de la 31<sup>ème</sup> édition l'an dernier. A titre d'exemple, le dernier jour de Motek 2012, une PME active dans la fabrication de machines spéciales a conclu un contrat de plusieurs millions d'Euros avec un client rencontré sur le salon. D'autres exposants de taille diverse ont également mentionné des commandes concrètes ou des demandes très ciblées.

### Pouvez-vous nous donner quelques chiffres concernant les exposants et les visiteurs ?

L'an dernier, nous avons enregistré à Motek plus de 35.000 visiteurs issus de 93 pays du globe. Le salon comptait 1.062 exposants, dont 122 inscrits à Bondexpo. Là aussi nous avons constaté une augmentation de la participation étrangère (20 pays étaient représentés parmi les exposants). En dépit de ces chiffres impressionnants, nous ne nous reposons pas pour autant sur nos lauriers et espérons un résultat équivalent en 2013.



### Qu'espèrent ces visiteurs du monde entier à Motek et qu'y trouvent-ils ?

Les spécialistes du marché international souhaitent voir des composants, des sous-ensembles, des sous-systèmes clé-en-main, des installations complètes, des solutions systèmes intégrées, et bien plus encore. Motek présente une offre cohérente avec une nomenclature soigneusement sélectionnée dans laquelle les solutions systèmes et les applications occupent une place prépondérante. Par ailleurs, le niveau élevé de qualité du visitorat - qui se compose de décideurs internationaux - parle de lui-même. Il démontre de manière évidente que les intérêts des constructeurs, des fabricants de machines spéciales et des intégrateurs à qui sont présentés des composants, des sous-ensembles, des sous-systèmes clé-en-main, par exemple des techniques de transmission, ne sont en aucun cas négligés.

### Dans quelle mesure cette sélection soignée de la nomenclature est-elle évidente pour tous, y compris pour ceux qui viennent de l'extérieur ?

Nous avons légèrement révisé notre message publicitaire dans nos communiqués. Le choix d'un nouveau libellé pour le salon va dans ce sens. Ce dernier explicite l'offre de Motek en le définissant comme le „Salon International de l'automatisation de la production et de l'assemblage“. En d'autres termes, il signifie que les utilisateurs de produits et de systèmes de production et d'assemblage ou encore de robotique industrielle trouveront à Motek toutes les solutions pour répondre à leurs besoins spécifiques.

### Peut-on partir du principe que l'évolution future de Motek continuera à aller dans ce sens ?

Que l'on considère l'offre de produits et de services de Motek - en matière d'automatisation de la production, de l'assemblage, du contrôle, de l'emballage, des flux et de la logistique interne - du point de vue des concepteurs ou des fabricants d'équipements, les solutions innovantes de produits et de systèmes sont toujours au cœur de la nouvelle nomenclature. Il convient donc de montrer également toutes les étapes essentielles du processus qui donnent naissance à la fabrication de systèmes et d'équipements complets, lesquels intéressent une grande partie du visitorat de Motek. Notre objectif est clairement de mettre ces aspects davantage en lumière et de renforcer considérablement l'offre de Motek dans le domaine des solutions complètes d'intégration et de fabrication d'équipements. ▶

## Avez-vous d'autres améliorations à communiquer à nos lecteurs ?

Bien sûr ! Nous avons également pris des mesures concernant l'articulation ou l'aménagement des halls, qui sont désormais structurés par thèmes et axés sur les process. Nous prenons ainsi en compte les exigences croissantes et évolutives des marchés et des utilisateurs qui souhaitent par exemple se procurer des informations plus rapidement et de manière plus intensive. Cela présente également des avantages pour les exposants car cette restructuration leur offre l'opportunité de s'afficher dans leur domaine de compétence bien précis et d'augmenter ainsi le nombre et la qualité de leurs contacts.

## Le salon Bondexpo (Salon international des techniques de collage) se tient de nouveau en parallèle à Motek. De quoi l'ensemble du portefeuille de salons du groupe Schall est-il composé ?

Les sociétés P. E. Schall GmbH & Co. KG et Messe Sinsheim GmbH du groupe Schall organisent des salons professionnels techniques et des expositions grand public attractives qui ouvrent des perspectives d'avenir. Selon la périodicité de ces événements, notre portefeuille compte 16 salons professionnels nationaux ou internationaux par an et six expositions renommées en Allemagne dans le domaine du loisir. Control, Motek et Optatec sont les leaders mondiaux sur leur marché. Fakuma et Blechexpo sont également des salons établis sur le plan international et arrivent tous deux en seconde position du classement mondial.

## Depuis quand le groupe Schall existe-t-il ? Pouvez-vous nous donner les chiffres qui le caractérisent ?

Les origines du groupe Schall remontent à 1962. Il est devenu aujourd'hui l'un des catalyseurs internationalement reconnus de la commercialisation de thèmes techniques. Le groupe Schall emploie environ 40 personnes et réalise un chiffre d'affaires d'environ 30 millions d'Euro, variable selon la périodicité des salons.

## Monsieur Schall, merci pour cet entretien intéressant.

[www.motek-messe.de](http://www.motek-messe.de)  
[www.schall-messen.de](http://www.schall-messen.de)

## Motek 2013, Stuttgart (Deutschland)



## Durch Markt- und Praxisnähe zum bleibenden Erfolg

Die Vorzeichen für die kommende Motek, die Internationale Fachmesse für Produktions- und Montageautomatisierung (7.-10. Oktober 2013), stehen auch dieses Jahr wieder auf 'gut' bis 'sehr gut'. Der Veranstalter, Messemacher Paul E. Schall, hat uns im Vorfeld der Veranstaltung zu einem Interview empfangen. Wir danken ihm für dieses Gespräch.

## Herr Schall, was macht die Motek zum weltweiten Branchenleader ?

Die alljährliche Motek ist bei weitem nicht nur ein Ort der Information und der Kommunikation zwischen Anbietern und Anwendern. Dies belegten auch die Aussagen zahlreicher Aussteller der vergangenen 31. Motek. So konnte, zum Beispiel, ein mittelständischer Sondermaschinen-Hersteller am letzten Tag der Motek 2012 den direkten Abschluss eines Millionenauftrags (Euros) vermelden. Auch weitere Aussteller-Firmen aller Größenordnungen berichteten ebenfalls von konkreten Aufträgen oder zielgerichteten Anfragen.

## Können Sie uns einige Angaben zu den Aussteller- und Besucherzahlen machen ?

Zur vergangenen Motek kamen mehr als 35.000 Fachbesucher nach Stuttgart. Sie reisten aus 93 Ländern der Erde an. Die Anzahl an Ausstellern belief sich auf 1.062, davon waren 122 Firmen zur Bondexpo registriert. Auch hier stellten wir eine zunehmende Auslands-Beteiligung (Anbieter aus 20 Nationen) fest. Trotz dieser eindrucksvollen Leistungsdaten ruhen wir uns keineswegs auf diesen Lorbeeren aus und erwarten auch für 2013 Zahlen in diesen Größenordnungen.



## Was erwarten und finden diese Fachbesucher aus aller Welt auf der Motek ?

Komponenten, Baugruppen, anschlussfertige Subsysteme, Komplettanlagen und schließlich integrierte Systemlösungen, das und noch mehr will die internationale Fachwelt sehen. Folgerichtig präsentiert sich die Motek, mit einem behutsam angepassten Fokus, bei dem noch mehr Wert auf die Systemlösungs- und Anwendungs-Orientierung gelegt wird. Dass darüber die Interessen der Konstrukteure, Sondermaschinenbauer und Systemintegratoren hinsichtlich Präsentation von Komponenten, Baugruppen und anschlussfertigen Subsystemen, z. B. Zuführtechnik, sicher nicht vernachlässigt werden, versteht sich angesichts der nachweislich sehr hohen Entscheider-Qualität des internationalen Fachpublikums von selbst.

## In wieweit ist diese behutsame Anpassung auch nach aussen für alle sichtbar ?

Wir haben die Werbebotschaft in den relevanten Aussagen sanft angepasst. Dahingehend ist auch der neue, die Inhalte der Motek darstellende Untertitel „Internationale Fachmesse für Produktions- und Montageautomatisierung“ zu verstehen. Nämlich, dass die Kunden und Anwender für produktions- und montagetechnische Detail- und Systemlösungen sowie für das Industrial Handling in allen denkbaren Branchen an der Motek alle Möglichkeiten aufgezeigt bekommen, die ihren jeweils spezifischen Anforderungen gerecht werden. ▶



## Kann man also davon ausgehen, dass die zukünftige Entwicklung der Motek in diese Richtung weitergehen wird ?

Ob man nun das Produkt- und Leistungs-Portfolio der Motek, bezüglich Automatisierung in Produktion, Montage, Prüftechnik, Verpackung, Materialfluss und Intralogistik von der Konstruktions- oder von der Anlagenbau-Seite her betrachtet, in jedem Fall bilden innovative Detail- und System-Prozesslösungen den Kern des angepassten Fachmessen-Konzepts. In der Konsequenz sind demnach auch alle relevanten Prozess-Bausteine abzubilden, aus denen wiederum komplette System- und Anlagenbau-Lösungen entstehen, für die sich ein Großteil der Motek-Fachbesucher interessiert. Diesen Anteil zu steigern und das Angebot der Motek hinsichtlich kompletter Systemintegrations- und Anlagenbau-Lösungen massiv auszubauen, ist unser erklärtes Ziel.

## Haben sie unseren Lesern noch andere Verbesserungen mitzuteilen ?

Aber ja, denn weitere Maßnahmen betreffen die Strukturierung bzw. Belegung der Motek-Messehallen, nun ausgerichtet nach Themenschwerpunkten und Prozessorientierung. Damit wird den steigenden und vor allem veränderten Anforderungen der Märkte und Anwender bezüglich z. B. schneller und intensiver Informationsbeschaffung, Rechnung getragen. Dies hat auch für die Aussteller Vorteile, weil ihnen die Gliederung die Gelegenheit gibt, in ihrem jeweiligen Kompetenzgebiet selbstbewusst Flagge zu zeigen und damit die Zahl der Geschäftskontakte in Anzahl und Qualität zu steigern.



## Parallel zur Motek findet wieder die Bondexpo (Internationale Fachmesse für Klebtechnologie) statt. Wie sieht eigentlich das gesamte Messepaket der Schall-Gruppe aus ?

Das Messeunternehmen P. E. Schall GmbH & Co. KG und die Messe Sinsheim GmbH der Firmengruppe Schall veranstalten wegweisende technische Fachmessen und zugkräftige Publikumsausstellungen. Je nach Rhythmus werden pro Jahr national und global 16 internationale Fachmessen und in Deutschland sechs renommierte Ausstellungen im Freizeitbereich durchgeführt. Die Control, Motek und Optatec sind weltweit führend und nehmen den Status einer Weltleitmesse ein. Die Fakuma und die Blechexpo sind ebenfalls international etabliert und nehmen im globalen Ranking jeweils den zweiten Rang ein.

## Seit wann gibt es diese Firmengruppe und kann man wirtschaftliche Zahlen erfahren ?

Die Schall-Firmengruppe hat ihren Ursprung im Jahr 1962 und entwickelte sich zu einer

international hoch geachteten Keimzelle für die Vermarktung technischer Themen. Mit etwa 40 Mitarbeitern erwirtschaftet die Schall-Gruppe je nach Messejahr einen Umsatz von rund 30 Millionen Euro.

## Herr Schall, wir danken Ihnen für dieses interessante Gespräch.

[www.motek-messe.de](http://www.motek-messe.de)  
[www.schall-messen.de](http://www.schall-messen.de)

## Motek 2013, Stuttgart (Germany)

## Sustainable success based on practice and proximity to the market

*The prospects for the next Motek, the international trade fair for automation of production and assembly (from October 7 to 10, 2013) are again "favourable" or "very favourable" this year. Paul E. Schall, the organiser, well known specialist of tradeshow, received us in preview of the event for an interview. We thank him for this discussion.*

## Mr. Schall, why is Motek the leading trade fair in its market on world scale?

Motek is an annual fair and is far from being only a place to exchange information and communication between providers and users, as pointed out by many exhibitors in the 31<sup>st</sup> edition last year. For example, the last day of Motek 2012, a SME active in the production of special machines concluded a multi-million Euro contract with a client he met on the show. Other exhibitors of various sizes have also mentioned specific orders or highly targeted enquiries.

## Can you give us some figures relating to the exhibitors and visitors?

Last year, we recorded over 35,000 visitors from 93 countries at Motek. The show presented 1,062 exhibitors, including 122 at Bondexpo. There we also found an increase in foreign participation (20 countries were represented among the exhibitors). Despite these impressive figures, we do not rest on this success and work for an equivalent result in 2013.

## What are the hopes of these visitors from around the world at Motek?

International market specialists want to see components, subassemblies, turnkey subsystems, complete installations, integrated systems solutions, and much more. Motek offers a coherent offer with a carefully created nomenclature in which system solutions and applications occupy a prominent place. In addition, the high quality of the visitors, which consists of international decision-makers, speaks for itself. It demonstrates clearly that the interests of manufacturers, manufacturers of special machines and systems integrators to whom components, subassemblies, turnkey subsystems (transmission techniques for example) are highly valued and well treated. ▶



### To what extent is this careful selection of the nomenclature obvious to everyone, including those coming from outside?

We have slightly revised our advertising message in our press releases. The choice of a new wording for the exhibition goes in this direction. The latter explicitly Motek offer by defining it as the "International exhibition for automation of production and assembly". In other words, it means that users of systems of production and assembly or industrial robotics products will find all solutions to meet their specific needs at Motek.

### Can we assume that the future evolution of Motek will continue in this direction?

Considering the offer of products and services at Motek in terms of automation of production, assembly, control, packaging, flow and internal logistics, with the point of view of designers or manufacturers of equipment, innovative solutions for products and systems are always in the heart of the new nomenclature. Therefore it is also essential to show all the essential steps of the process that give rise to manufacturing systems and complete facilities, which interest a large part of the visitors of Motek. Our goal is clearly to highlight these aspects further and greatly enhance the Motek offer in the field of complete solutions of integration and manufacturing equipment.

### Do you have other enhancements to communicate to our readers?

Of course! We have also taken measures concerning the halls, which are now structured by themes and focus on the process. Thus we take into account increasing and evolving requirements of markets and users who want for example to obtain information more quickly and more intensively. This also

has advantages for exhibitors as this restructuring offers them the opportunity to appear in their precise area of expertise and thereby increasing the number and quality of their contacts.

### The Bondexpo trade show (international trade fair for bonding technology) takes place again in parallel with Motek. How is the portfolio of exhibitions of the Schall group constituted?

P. E. Schall GmbH & Co. KG and Messe Sinsheim GmbH, companies of the Schall group organise technical fairs and public exhibitions which open up prospects for the future. According to the frequency of these events, our portfolio includes 16 national or international trade shows per year and six exhibitions well known in Germany in the field of leisure. Control, Motek and Optatec are world leaders in their market. Fakuma and Blechexpo are also established international fairs and come both in second position in the world ranking.

### Since when has the Schall group been active? Can you give us the figures that characterize it?

The origins of the Schall Group dates back to 1962. It is today one of the internationally recognized catalysts to market technical topics. The Schall Group employs about 40 people and has a turnover of 30 million Euros, variable according to the periodicity of the salons.

### Mr. Schall, thank you for this interesting interview.

*Karl Würzberger*

[www.motek-messe.de](http://www.motek-messe.de)  
[www.schall-messen.de](http://www.schall-messen.de)

## Auslandvertretungen - Représentations - Agents

### Schweiz und Liechtenstein:

Hermann Jordi  
Jordi Publipress  
Postfach 154 - CH-3427 Utzenstorf  
T. 0041-3 26 66 30 90  
F. 0041-3 26 66 30 99  
info@jordipublipress.ch  
www.jordipublipress.ch

### Italien:

Edgar Mäder  
Emtrad s.r.l.  
Via Duccio Galimberti 7  
I-12051 Alba (CN)  
T. 0039-01 73 28 00 93  
F. 0039-01 73 28 00 93  
info@emtrad.it  
www.emtrad.it

### Belgien, Niederlande und Luxemburg:

Sigrid Jahn - Jens Paulisch  
Intermundio BV  
Postbus 63558 - NL-JN Den Haag  
T. 0031-70 36 02 39 0  
F. 0031-70 36 02 47 4  
info@intermundio.com  
www.intermundio.com

### Frankreich:

Evelyne Gisselbrecht  
33 Rue du Puy-de-Dôme  
F-63370 Lempdes  
T. 0033-4 73 61 95 57  
F. 0033-4 7361 96 61  
evelyne.gisselbrecht@laposte.net

### P.E. Schall GmbH & Co. KG

Gustav-Werner-Straße 6 • D-72636 Frickenhausen  
Telefon +49 (0) 7025 9206-0 • Telefax +49 (0) 7025 9206-620  
info@schall-messen.de • www.schall-messen.de

# MOTEK 2013