

## Des salons professionnels d'envergure mondiale

*Si P. E. Schall a démarré son activité par une journée porte ouverte dédiée à la machine graphique - qui a réuni à l'époque une quinzaine d'exposants au Parc des Expositions de Stuttgart - , l'entreprise est devenue aujourd'hui l'un des organisateurs de salons les plus réputés d'Allemagne parmi les sociétés privées du secteur. En effet, son créateur Paul Schall a su faire preuve d'une intuition hors du commun pour dénicher les thématiques, tendances et marchés auxquels se consacrer. A l'issue d'une année 2014 réussie, notre correspondant Karl Würzberger l'a rencontré pour dresser avec lui le bilan des salons de ces derniers mois.*

### **Monsieur Schall, pouvez-vous s'il vous plaît nous rappeler comment tout cela a commencé ?**

J'avais une vingtaine d'années à l'époque et je commercialisais des machines de traitement du papier. J'étais à la recherche de solutions pour les promouvoir. J'ai rapidement compris que nous devions aller à la rencontre des marchés avec nos produits et non attendre que les marchés viennent à nous. J'ai donc créé quelque temps plus tard Mograma (Machines Graphiques Modernes), ma première exposition. La première pierre de la société Schall venait ainsi d'être posée.

### **Vos salons ont-ils toujours eu lieu sur place à Stuttgart ?**

Non, j'ai d'abord créé Messe Sinsheim à la fin des années 1980, mais j'ai décidé en 2007 de transférer nos salons professionnels sur le nouveau Parc des Expositions de Stuttgart en face de l'aéroport. J'étais certain d'y trouver des infrastructures idéales pour les exposants comme pour les visiteurs. La société P.E.Schall GmbH organise aujourd'hui sur ce site des salons techniques leaders mondiaux qui attirent un total de plusieurs centaines de milliers de visiteurs. Notre groupe est devenu le plus gros client du Centre des Expositions de Stuttgart puisque nous louons environ 200.000 m<sup>2</sup> par an sur le parc et nous l'occupons ainsi plusieurs fois par an en intégralité. Mais les salons Schall sont également présents sur d'autres centres d'exposition comme Friedrichshafen ou Francfort.

### **Venons-en à Motek qui s'est tenu en octobre dernier. Quels étaient les thèmes principaux de ce salon ?**

Les exposants du 33<sup>ème</sup> Motek et du 8<sup>ème</sup> Bondexpo, qui provenaient de 25 pays, ont présenté leurs compétences en matière de solutions systèmes et leur savoir-faire dans les procédés d'assemblage et de production automatisés, ainsi que dans les technologies complémentaires du collage. Motek a également accueilli le parc technologique Microsys dédié aux micro- et aux nanotechnologies. Avec 941 exposants à Motek et 116 exposants à Bondexpo (fabricants et distributeurs confondus), ces deux manifestations de réputation internationale constituent la référence mondiale en termes d'automatisation de la production et du montage ainsi qu'en techniques de collage, de jointage et d'assemblage. Les deux expositions ont donné un aperçu de l'offre mondiale d'une envergure inégalée, tant sur le plan du nombre que de la diversité des produits présentés.

### **Pouvez-vous nous donner en conclusion quelques chiffres caractérisant l'édition 2014 de Motek ?**

Les halls 1, 3, 5, 7 et 9 du parc des expositions de

Stuttgart que nous avons réservés pour Motek et Bondexpo affichaient complet. On peut souligner également l'augmentation du nombre d'exposants étrangers qui représentaient environ 20% cette année, un point particulièrement positif et intéressant pour les 35'712 visiteurs professionnels originaires de 97 pays. On notera ici une nouvelle fois la présence de fournisseurs et de distributeurs étrangers de renom venus informer des visiteurs hautement qualifiés en provenance du monde entier. Sur les 1'057 exposants, 79 étaient constructeurs d'équipements d'assemblage, 13 entreprises étaient spécialisées dans la fabrication de machines d'assemblage de base, 98 dans l'intégration de robots et 27 dans la fabrication de robots. En outre, des guides d'exposition spéciaux sont consultables et téléchargeables sur la page d'accueil de Motek à l'adresse [www.motek-messe.de](http://www.motek-messe.de).

### **Le salon Fakuma a eu lieu à Friedrichshafen presque tout de suite après. De quoi s'agissait-il ici ?**

Fakuma, qui occupe le second rang mondial, est un salon international de la plasturgie. Il a présenté aux visiteurs professionnels venus du monde entier l'ensemble de la chaîne du procédé, de la conception à la production en série de pièces plastique, de sous-ensembles et d'appareils complets intégrés à des fonctions. Cela a été rendu possible grâce à l'offre très complète de 1'772 exposants originaires de 36 pays, qu'il s'agisse de fabricants ou de distributeurs.

### **Quels types de visiteurs le salon Fakuma a-t-il attirés ?**

Fakuma 2014 a accueilli 45'689 visiteurs internationaux provenant de plus de 100 pays. Ce salon, qui se tient depuis ses débuts au bord du lac de Constance, aux confins de l'Allemagne, de la Suisse et de l'Autriche, a conforté ainsi sa position de plus grand rendez-vous de la transformation et de l'usinage des plastiques au monde.

### **J'ai bien sûr envie de vous demander une fois de plus la recette de votre succès...**

La réussite de Fakuma, qui ne cesse de faire des émules aujourd'hui encore, est due (également) à la définition très stricte de sa nomenclature. Le salon est consacré exclusivement à la transformation des matières plastiques et aux activités périphériques de cette industrie. Sa nomenclature, dans laquelle nous avons intégré les évolutions de ces dernières années de manière prudente et stricte ainsi que les technologies et procédés alternatifs, inclut tous les groupes de produits concernés au jour d'aujourd'hui et dans un avenir proche.

### **Pouvez-vous nous en citer un exemple ?**

Le meilleur exemple ici est l'impression 3D. Elle est présentée à Fakuma dans sa forme initiale depuis plusieurs années déjà et y est aujourd'hui exposée sous une forme optimisée. Il n'est donc pas nécessaire de mentionner cette technologie de manière distincte parmi les produits présentés sur le salon, puisqu'elle en fait partie intégrante depuis longtemps. Il semblerait d'ailleurs que tout ce tapage autour de cette thématique ait tendance à retomber et que les organisateurs qui ont toujours su traiter de ce sujet complexe avec sérieux reprennent le dessus, ce qui permettra à l'impression 3D, qui comporte sans nul doute de nombreux atouts, de trouver son utilité dans l'industrie et d'enregistrer le succès économique qu'elle mérite.

### **On parle également beaucoup aujourd'hui de fabrication additive. Ce sujet était-il également présent à Fakuma ?**

Oui, car l'éventail des solutions pratiques mises en lumière sur le salon commence par les dispositifs d'enregistrement assurant une bonne efficacité énergétique ►



Paul Eberhard Schall et son épouse Bettina, sont parvenus à hisser leurs salons au premier rang mondial grâce à leur courage et à leur esprit d'entreprise.

Paul Eberhard Schall und seine Frau Bettina, mit Mut und Pioniergeist zu Weltleit-messen.

Paul Eberhard Schall and his wife Bettina, have managed to hoist their shows in the world thanks to their courage and their entrepreneurship.

et les nouveaux matériaux permettant de réduire le poids des pièces plastique mais il s'étend aussi jusqu'aux procédés de fabrication additive et générative. Nous demeurons toutefois fidèles à nos principes et au concept de Fakuma et nous ne suivons pas immédiatement et de manière euphorique toutes les tendances supposées nouvelles. Nous voulons et devons toujours évaluer si les nouvelles idées vont donner lieu à de nouveaux produits, de nouvelles solutions et de nouveaux marchés.

**Comment voyez-vous la situation économique et l'avenir de vos salons professionnels ?**

Le succès continu que nous avons connu jusqu'à présent semble confirmer mon modèle de salon. Schall-Messen organise à l'heure actuelle, avec sa société soeur Messe Sinsheim, 21 salons professionnels et grand public en Allemagne et à l'étranger et réalise un chiffre d'affaires annuel de près de 30 millions d'Euro, suivant la périodicité de nos salons, avec une quarantaine d'employés. Schall continuera à bousculer le paysage des salons à l'avenir car nous avons encore quelques projets. Nous lancerons de nouvelles thématiques, mais sur des petits formats de salons. Exactement de la même manière que mon histoire à succès a débuté.

**Monsieur Schall, nous vous remercions pour cet entretien intéressant.**

Karl Würzberger

**Success Story**

 **Fachmessen mit Weltangebot**

*Angefangen hat P. E. Schall mit einer Hausmesse für grafische Maschinen und 15 Ausstellern auf dem Stuttgarter Messegelände und heute ist er einer der erfolgreichsten, privaten Messeveranstalter Deutschlands. Wie kaum ein anderer hat der Unternehmer ein treffsicheres Gespür für Themen, Trends und Märkte gezeigt. Nach einem erfolgreichen Messejahr 2014 traf sich unser Korrespondent Karl Würzberger mit dem Messemacher um mit ihm eine Bilanz über seine letzten Veranstaltungen des Jahres zu ziehen..*

**Herr Schall, erinnern Sie uns bitte daran, wie alles anfang ?**

Als 20-Jähriger handelte ich mit papierverarbeitenden Maschinen und suchte nach Lösungen, diese an den Mann bringen. Wenig später waren diese Maschinen Gegenstand der Mograma (Moderne grafische

Maschinen), meine erste Fachausstellung, da mir schnell klar wurde, dass wir mit unseren Produkten in die Märkte müssen, denn der Markt kommt nicht zu uns. Der Grundstein der Schall-Messen war gelegt.

**Waren Ihre Messen immer am Standort Stuttgart zuhause ?**

Nein, Ende der 1980er Jahre gründete ich die Messe Sinsheim, entschied mich aber 2007 für den Umzug der Fachmessen auf das neue Messegelände am Stuttgarter Flughafen. Ich war mir sicher, auf der neuen Landesmesse ideale Infrastrukturen für Aussteller und Besucher zu finden. Die P.E.Schall GmbH veranstaltet dort heute technische Weltleit-messen, die in der Summe hunderttausende Besucher anlocken. In Stuttgart ist unsere Firmengruppe der größte Gastveranstalter, der sich auf dem Messegelände mit jährlich rund 200.000 m<sup>2</sup> einmietet und es damit mehrfach füllt. Aber auch an anderen Messestandorten, wie Friedrichshafen oder Frankfurt sind die Schall-Messen zuhause.

**Kommen wir zur Motek im Oktober 2014. Was waren dort die Schwerpunkte ?**

Die Aussteller aus 25 Nationen der 33. Motek und 8. Bondexpo zeigten, begleitet vom Technologiepark Microsys (Mikro- und Nanotechnologien), Systemlösungs-Kompetenz und Prozess-Knowhow für Produktions- und Montageautomatisierung, sowie die komplementäre Klebtechnologie. Mit 941 Ausstellern zur Motek und 116 Ausstellern (jeweils Hersteller und Anbieter) zur Bondexpo markierten die beiden international anerkannten Fachveranstaltungen den globalen Maßstab der Produktions- und Montageautomatisierung sowie der Klebe-/Füge-/Verbindungs-technik und präsentierten das spezifische Weltangebot in einem bis dato nicht gekannten Ausmaß an Vollzähligkeit und Übersicht.

**Können Sie uns abschliessend noch einige Eckzahlen zur Motek 2014 nennen ?**

Die für die Motek/Bondexpo reservierten Hallen 1, 3, 5, 7 und 9 der Landesmesse Stuttgart waren komplett belegt und ausgebucht. Erfreulich und interessant für die 35.712 Fachbesucher aus 97 Nationen war auch die Zunahme an ausländischen Ausstellern, die diesmal rund 20% Anteil hatten. Damit setzt sich der Trend fort, dass sich die namhaften Hersteller und Anbieter aus dem Ausland hierher begeben, um die hochqualifizierten Fachbesucher aus aller Welt informieren zu können. Von den 1.057 Ausstellern zählten 79 Unternehmen zum Montageanlagenbau, 13 zu den Herstellern von Montage-Grundmaschinen, 98 zu den Roboter-Systemintegratoren und 27 zu den Roboter-Herstellern. Spezial-Messeführer für beide Veranstaltungen stehen übrigens auf der Homepage der Motek unter [www.motek-messe.de](http://www.motek-messe.de) zur Einsicht und zum Download bereit.

## Die Fakuma in Friedrichshafen folgte praktisch direkt danach. Um was ging es dort ?

Die international auf Rang 2 stehende Fakuma, Internationale messe für Kunststoffverarbeitung, bot den Besuchern aus aller Welt die ganze Prozesskette ab der Entwicklung und bis hin zur Serienproduktion von Kunststoffteilen, Baugruppen und funktionsintegrierten Komplettgeräten aus Kunststoffen. Möglich machten dies 1.772 Aussteller, also sowohl Hersteller als auch Anbieter, mit einem umfassenden Angebot aus 36 Nationen.

## Welche Besucher hat die Fakuma angezogen ?

Die Fakuma 2014 konnte 45.689 internationale Fachbesucher aus über 100 Ländern verzeichnen. Damit hat sich diese Fachmesse, die ihren Standort seit Anbeginn im Dreiländereck Deutschland, Schweiz und Österreich am Bodensee hat, global als wichtigster Treffpunkt für die Kunststoff-Be- und Verarbeitung etabliert.

## Da muss ich natürlich einmal mehr die Frage nach dem Erfolgsrezept stellen ...

Diese hohe und immer noch steigende Akzeptanz der Fakuma ist (auch) darauf zurückzuführen, dass Ihre Nomenklatur vergleichsweise streng ausgelegt wird. Der Fokus liegt klar auf dem Prozess der Kunststoffverarbeitung und den dazu erforderlichen Begleitfunktionen. In den vergangenen Jahren behutsam und strikt an sich verändernde Anforderungen oder alternative Technologien und Verfahren angepasst, beinhaltet die Fakuma-Nomenklatur bis heute und für die nahe Zukunft alle relevanten Produktgruppen.

## Können Sie uns ein Beispiel dazu nennen ?

Bestes Beispiel dafür ist die 3D-Druck-Technologie, die sich an der Fakuma in der Urform schon seit Jahren präsentiert, und in verbesserter Form immer wieder zur Vorstellung kam bzw. kommt, sodass sie hier bzw. an der Fakuma keiner besonderen Erwähnung bedarf, weil sie elementarer Bestandteil ist. Außerdem scheint der Hype buchstäblich abzuklingen und die „seriöse“ Beschäftigung mit der komplexen Thematik gewinnt wieder die Oberhand, um dem 3D-Printing, das ohne Zweifel große Chancen birgt, am Ende zu einer industriellen Nutzung und wirtschaftlichem Erfolg zu verhelfen.

## Heute ist auch viel von Additiver Fertigung die Rede. War diese auch ein Thema auf der Fakuma ?

Ja, denn angefangen bei energieeffizienten Antriebslösungen, neuen Werkstoffen und Materialien für gewichtsreduzierte Kunststoffteile, spannt sich der Bogen der praxisrelevanten Highlights, die an der Fakuma gezeigt wurden, bis zu den generativen und additiven Fertigungsverfahren. Dabei bleiben wir allerdings unseren Grundsätzen und dem Konzept der Fakuma treu, nicht gleich euphorisch auf jeden vermeintlichen neuen Trend zu setzen. Wir wollen und müssen immer abwägen, ob sich aus neuen Ideen auch neue Produkte und Lösungen, sowie neue Märkte entwickeln lassen.

## Wie sehen Sie die wirtschaftliche Lage und die Zukunft für Ihre Fachmessen ?

Der bis jetzt anhaltende Erfolg scheint mein Messmodell zu bestätigen. Schall-Messen veranstaltet, zusammen mit dem Schwesterunternehmen Messe Sinsheim, derzeit 21 Fach- und Publikumsmessen im In- und Ausland und erwirtschaftet je nach Messerhythmus mit rund 40 Mitarbeitern knapp 30 Millionen Euro Umsatz pro Jahr. Auch in Zukunft wird Schall die Messelandschaft in Bewegung halten, denn wir haben noch einiges vor. So werden wir neue Messethemen setzen, allerdings im Kleinformat. Genau wie meine Erfolgsgeschichte ja auch angefangen hat.

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

Karl Würzberger

## Success Story



## World-class professional fairs

*If P. E. Schall has started his activity by an open door day dedicated to machines for the graphic industry (which brought together at the time a fortnight of exhibitors at the exhibitions park in Stuttgart), the company is today one of the most famous organizers of exhibitions in Germany among private sector companies. Indeed, his creator Paul Schall has been able to demonstrate extraordinary intuition to find the themes, trends and markets to which to devote himself. At the end of a successful 2014, our correspondent Karl Würzberger met with him to discuss the results of his trade shows of the recent months.*

## Mr Schall, can you please remind us how it all started?

I was twenty years old at the time and I sold paper processing machines. I was looking for solutions to promote them. I quickly realized that we had to go to the markets with our products to meet with customers and not wait for markets to come to us. So some time later I created Mograma (Modern Graphic Machines), my first exhibition. Therefore the first element of the Schall company was built.

## Your shows always took place in Stuttgart?

No, I first created Messe Sinsheim at the end of the 1980s, but I decided in 2007 to transfer our fairs to the new exhibitions park in Stuttgart just close to the airport. I was sure to find both ideal infrastructures for exhibitors and for visitors. On this site, nowadays the P.E. Schall GmbH company organizes world leading technical trade fairs that attract a total of hundreds of thousands of visitors. Our group has become the biggest customer of the Stuttgart Exhibition Centre since we rent approximately 200,000 m<sup>2</sup> per year on the Park and we fully occupy it several times a year. But Schall fairs are also present on other centres of exhibition as Friedrichshafen or Frankfurt.

## I come to Motek which was held last October. What were the main themes at this show?

At the 33rd Motek and 8th Bondexpo, exhibitors who came from 25 countries, presented skills in systems solutions and expertise in assembly and automated production processes as well as the complementary technologies of bonding. Motek also hosted the Microsys technology park dedicated to micro - and nanotechnologies. With 941 exhibitors in Motek and 116 exhibitors in Bondexpo (both manufacturers and distributors), these two manifestations of international reputation are the world reference in terms of automation of production and installation as well as bonding, jointing and assembly techniques. The two exhibitions gave an overview of the global supply of unparalleled magnitude, both in terms of number and diversity of the products presented.

## In conclusion can you give us a few figures characterising the Motek 2014 edition?

The halls 1, 3, 5, 7 and 9 of the Stuttgart exhibition that we had reserved for Motek and Bondexpo were totally full. You can also highlight the increase in the number of foreign exhibitors which constituted about 20% this year, a particularly interesting and positive point for the 35,712 professional visitors from 97 countries. It should be noted here once again the presence of renowned foreign suppliers and distributors to inform highly qualified visitors from around the world. On the 1,057 exhibitors, 79 were manufacturers ▶

of assembly equipment, 13 companies were specialized in the manufacture of basic assembly machines, 98 in the integration of robots and 27 in the manufacture of robots. In addition, special exhibition guides are searchable and downloadable on the Motek homepage at the address [www.motek-messe.de](http://www.motek-messe.de).

**The Fakuma took place in Friedrichshafen almost immediately after. What was it here?**

Fakuma, which ranks second in the world, is an international trade fair for plastics processing. It presented to the visitors from around the world all the process chain, from design to the production of parts plastic, sub-assemblies and complete devices with integrated functions. This was made possible thanks to the very complete offer of 1,772 exhibitors originating from 36 countries, whether were they manufacturers or distributors.

**What types of visitors has Fakuma attracted?**

Fakuma 2014 hosted 45,689 international visitors from more than 100 countries. This fair, which is held since its inception at the edge of lake Constance, on the borders of Germany, Switzerland and Austria, thus reinforced its position as largest venue of processing and machining of plastics in the world.

**Of course I want to ask you once more the recipe for your success...**

The success of Fakuma, that is widely asserted, is (also) due to the very strict definition of its nomenclature. The show is devoted exclusively to the transformation of plastics and the peripheral activities of this industry. Its nomenclature, in which we have integrated developments in recent years of prudent and strict manner as well as alternative processes and technologies, includes all groups of products concerned in the day and in the near future.

**Can you give us an example?**

The best example here is 3D printing. It has been presented at Fakuma in its original form for several years already and it is today presented in an optimized form. Therefore, it is not necessary to mention this technology in a distinct way among the products presented on the show, since it has been an integral part for a long time. It would also appear that all this fuss around this topic tends to fall and that the organizers who were always dealing with this complex subject with seriousness are able to offer it its correct place; allowing 3D printing, which has no doubt many strengths, to find its usefulness in the industry and reach the economic success it deserves.



**Nowadays we also speak about additive manufacturing. Was this subject also present at Fakuma?**

Yes, because the range of practical solutions highlighted on the show begins with powertain devices ensuring good energy efficiency and new materials that reduce the weight of plastic parts but it also extends into additive and generative manufacturing processes. However, we remain faithful to our principles and the concept of Fakuma and we do not immediately follow euphorically assumed new trends. We want to and must always assess whether new ideas will lead to new products, new solutions and new markets.

**How do you see the economic situation and the future of your trade shows?**

The continued success we have experienced so far seems to confirm my trade-shows model. Today Schall-Messen with Messe Sinsheim, its company sister, organizes 21 professional and consumer fairs in Germany and abroad and achieves an annual turnover of more than 30 million euros, depending on the frequency of our events. With 40 employees, Schall will continue to shake up the landscape of shows in the future because we still have some projects. We will launch new small events, on the same model my success story started.

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

*Karl Würzberger*

**Auslandvertretungen - Représentations - Agents**

**Schweiz und Liechtenstein:**

Hermann Jordi • Jordi Publipress  
Postfach 154 - CH-3427 Utzenstorf  
T. +41 32 666 30 90 • F. +41 32 666 30 99  
[info@jordipublipress.ch](mailto:info@jordipublipress.ch) • [www.jordipublipress.ch](http://www.jordipublipress.ch)

**Italien:**

Edgar Mäder • Emtrad s.r.l.  
Via Duccio Galimberti 7 - I-12051 Alba (CN)  
T. +39-01 73 28 00 93 • F. +39-01 73 28 00 93  
[info@emtrad.it](mailto:info@emtrad.it) • [www.emtrad.it](http://www.emtrad.it)

**Belgien, Niederlande und Luxemburg:**

Sigrid Jahn - Jens Paulisch • Intermundio BV  
Postbus 63558 - NL-JN Den Haag  
T. +31-70 36 02 39 0 • F. +31-70 36 02 47 4  
[info@intermundio.com](mailto:info@intermundio.com) • [www.intermundio.com](http://www.intermundio.com)

**Frankreich:**

Evelyne Gisselbrecht  
33 Rue du Puy-de-Dôme - F-63370 Lempdes  
T. +33-4 73 61 95 57 • F. +33-4 7361 96 61  
[evelyne.gisselbrecht@laposte.net](mailto: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](mailto:info@schall-messen.de) • [www.schall-messen.de](http://www.schall-messen.de)**