



## Indispensables pour lutter contre la concurrence...

*Le groupe Schall organise un total de 26 expositions nationales et internationales tant dans ses locaux que dans ceux de tiers, ceci tant en Allemagne qu'à l'étranger. Rencontre avec Mme et Mr Schall.*

### **Eurotec : Vous organisez des salons au nouveau parc des expositions de Stuttgart depuis plusieurs éditions. Quel bilan tirez-vous de ce lieu ?**

Mme et M. Schall : Lancés à Sindelfingen, développés à Sinsheim, poursuivis au parc des expositions de Stuttgart, ces salons suivent une évolution qui reflète celle de la société Schall et des salons internationaux qu'elle organise. Sans ces différents changements de lieu, une telle croissance n'aurait pas été possible sur le plan national mais avant tout international. Nous avons enregistré pour tous les salons professionnels que nous organisons désormais à Stuttgart une croissance de 30 à 45% de la surface d'exposition et du nombre d'exposants. Nous avons avant tout gagné en internationalité et cela s'est répercuté de manière très positive sur l'importance accordée à nos salons dans la politique de marketing menée par les entreprises. Nous présentons aujourd'hui à Stuttgart les salons internationaux CONTROL, MOTEK et BONDexpo d'une part et BLECHexpo et SCHWEISStec d'autre part, qui sont des événements leaders dans le monde et en Europe sur des marchés industriels très importants, ce qui n'était pas le cas jusqu'à présent sur ce parc. De ce point de vue, cette situation est très fructueuse aussi bien pour le parc des expositions de Stuttgart que pour nous en tant qu'organisateur.

### **Pensez-vous qu'avec Internet et tous les outils modernes dont on parle souvent (blogs, réseaux sociaux), les expositions demeurent une plateforme de communication d'avenir ?**

Dans un monde des affaires de plus en plus virtuel, il est important, justement lorsqu'on vend des biens d'équipement, de développer un contact personnel et d'instaurer la confiance. Il en va de même pour les produits techniques de pointe qui nécessitent une explication. On a besoin ici de voir et de toucher, de communiquer en direct afin d'évoquer les problèmes, d'envisager les solutions sans tergiversations et d'aller droit au but. Les nouveaux moyens d'information et les supports modernes de communication et de présentation sont très complémentaires et favorisent le contact. Mais au final, le client veut voir et toucher, il veut savoir ce qu'il va acheter et pour cela, les plateformes d'affaires axées sur

la pratique comme les salons professionnels demeurent nécessaires voire plus que jamais indispensables pour lutter contre la concurrence mondiale acerbe.

### **D'une manière générale, quelle est l'évolution de vos différents salons techniques ?**

On peut considérer l'année 2007 comme une année normale et 2008 comme une année exceptionnelle du point de vue des affaires. Nous observons pour notre

Toutefois, on est encore loin d'en avoir exploité toutes les possibilités, c'est pourquoi nous proposons des parcs à thème qui permettent de voir plus loin et d'ouvrir la voie à de nouvelles applications. Ce concept est très bien perçu et nous conforte dans l'idée de continuer à emprunter des voies qui ne sont pas toujours simples car difficilement prévisibles. Au final, les évolutions fulgurantes sur les nouveaux segments de marché nous donnent raison.



Madame et Monsieur Schall lors d'un tour de l'exposition Fabtec (Inde).

*Herr und Frau Schall beim Besuch der Fabtec (Indien).*

*Ms and Mr Schall doing a tour of the exhibition at Fabtec (India).*

part que l'ensemble de nos salons professionnels n'a cessé de croître. Même en cette année de crise qu'est 2009, la baisse du nombre d'exposants reste limitée, un signe très positif qui montre que nos salons constituent l'un des piliers décisifs de la politique de marketing et de commercialisation menée par la plupart des fabricants et des fournisseurs, c'est-à-dire nos exposants, même dans ce contexte économique difficile. En outre, nous nous attachons en permanence d'une part à rester fidèles à nos cibles et à ne pas délayer le sujet traité et d'autre part à observer attentivement les besoins du marché et à contribuer à son développement en présentant de nouveaux produits.

### **A Motek, nous avons constaté l'existence d'un „pavillon des microtechniques“. Pourquoi ce concept ?**

La réponse s'inscrit dans la logique de ce que nous venons précisément d'évoquer. Nous avons créé des parcs à thèmes dans lesquels nous abordons, présentons au public, et accompagnons certains sujets nouveaux ou évolutions à venir. Nous contribuons à leur développement jusqu'à ce qu'ils constituent un nouveau segment de marché. La mécanique et les microsystèmes font déjà partie intégrante des systèmes de manipulation, des robots, des pinces grappins et des composants de fonctionnement.

### **Avez-vous eu beaucoup de demandes d'entreprises souhaitant participer à ces parcs à thème ?**

Comme nous l'avons déjà mentionné, après un succès timide en 2007 la première année, nous avons été littéralement assaillis dès l'édition 2008 de MOTEK pour développer le concept du parc à thème. C'est la raison pour laquelle en 2009, nous avons ajouté au parc à thème mécatronique ceux consacrés aux microsystèmes et à la formation/recherche qui ont immédiatement suscité tous les deux un grand intérêt de la part de nos exposants. Il en va de même pour BONDexpo, qui est devenu un salon à part entière après avoir été une sorte de parc à thème. Nous avons commencé par regrouper dans un même hall les thèmes innovants du collage, de la fonderie, du moulage et du scellage qui jouent un rôle essentiel en jointage, en assemblage et en isolation dans les techniques de montage. Ils font aujourd'hui l'objet d'un salon à eux seuls. A l'inverse, on peut considérer que nous avons ouvert un marché complémentaire à celui de l'assemblage qui constitue un nouveau maillon de la chaîne pour les utilisateurs, c'est-à-dire les visiteurs.

### **Organisez-vous un pavillon de ce type sur d'autres salons également ?**

C'est effectivement le cas car nous avons déjà organisé un parc à thème sur

les microsystemes – dont nous avons à chaque fois adapté le contenu au secteur industriel et au thème du salon correspondant – dans le cadre de CONTROL 2009, MOTEK 2009 et FAKUMA 2009 et nous le ferons aussi sur BLECHexpo 2009. En outre, nous mettons également en place des parcs à thème propres à chaque salon qui n'ont rien à voir avec les autres industries, tout du moins jusqu'à nouvel ordre. Cela peut toutefois changer rapidement et il se pourrait très bien qu'il y ait un nouveau salon professionnel consacré à un nouveau marché très porteur. On pourrait penser par exemple au regroupement des trois parcs à thème „microsystemes“ qui sont certes différents mais vont finalement bien ensemble ...

*Le monde des expositions a encore beaucoup à offrir. Merci à Mme et M Schall pour cette interview passionnante.*



## Unentbehrlich im Konkurrenzkampf

*Die Schall-Gruppe organisiert an eigenen und fremden Messestandorten im In- und Ausland insgesamt 26 Messen und Ausstellungen nationaler und internationaler Ausprägung. Ein Gespräch mit Herrn und Frau Schall.*

**Eurotec: Sie haben bereits mehrere Messen auf dem neuen Messegelände von Stuttgart organisiert. Welche Bilanz ziehen Sie über diesen Standort?**

*Frau und Herr Schall:* Gestartet in Sindelfingen, weiterentwickelt in Sinsheim, fortgesetzt in der Landesmesse Stuttgart; diese Entwicklung spiegelt auch die Entwicklung des Messeunternehmens Schall und seiner Internationalen Fachmessen wieder. Denn ohne den jeweiligen Standortwechsel wäre ein solches Wachstum auf nationaler und vor allem internationaler Ebene gar nicht möglich gewesen. So haben wir bei allen Fachmessen, die wir jetzt in Stuttgart veranstalten, Zuwächse von 30 bis 45% gehabt, und zwar bezogen auf Hallenflächen und Aussteller. Vor allen Dingen haben wir bezüglich Internationalität hinzugewonnen und dies wiederum hat sich sehr positiv auf den Stellenwert unserer Fachmessen im Marketing-Mix ausgewirkt. Mit den Internationalen Fachmessen CONTROL, MOTEK und BONDexpo sowie BLECHexpo und SCHWEISStec präsentieren wir heute Welt- und Europa-Leitmessen für industriell sehr wichtige Branchen, was so vorher an diesem Standort nicht der Fall war. So gesehen haben wir für den Messeplatz Stuttgart und für uns als

Veranstalter eine sehr fruchtbare Win-Win-Situation.

**Meinen Sie, dass Messen in ihrer heutiger Form auch angesichts von Internet und anderen modernen Kommunikationsmitteln (wie Blogs, soziale Netze usw.) eine Zukunft haben werden?**

Gerade in einer virtuell werdenden Businesswelt kommt es beim Investitionsgüter-Verkauf darauf an, den persönlichen Kontakt zu haben und Vertrauen aufzubauen. Dasselbe gilt für hochwertige technische Produkte mit Erklärungsbedarf. Da braucht es das Sehen und Fühlen und die direkte Kommunikation, um Probleme sowie Lösungsansätze ohne Umschweife diskutieren und auf den Punkt bringen zu können. Die modernen Informationsmöglichkeiten und die modernen Präsentations- und Kommunikationsmöglichkeiten ergänzen sich bestens und fördern den Kontakt. Aber schließlich will der Kunden sehen und fühlen, wofür er sein Geld ausgibt und dafür braucht es nach wie vor oder, auf Grund des scharfen globalen Wettbewerbs, sogar mehr denn je praxisorientierte Business-Plattformen wie Fachmessen.

**Wie entwickeln sich generell die von Ihnen organisierten technischen Fachmessen?**

Nehmen wir das Jahr 2007 als normales und das Jahr 2008 als Ausnahme-Geschäftsjahr, dann dürfen wir festhalten, dass sich alle unsere Fachmessen stets deutlich nach vorne entwickelt haben. Selbst im Krisenjahr 2009 halten sich die Aussteller-Rückgänge in Grenzen, was doch als sehr gutes Zeichen dahingehend



zu werten ist, dass unsere Fachmessen auch im schweren wirtschaftlichen Fahrwasser für die allermeisten Hersteller und Anbieter sprich Aussteller einen der entscheidenden Bausteine in Marketing und Vertriebsunterstützung darstellen. Zudem sind wir stets darauf bedacht, einerseits die Zielgruppen im Auge zu behalten und das Thema nicht zu verwässern, und andererseits genau auf die Bedürfnisse des Marktes zu schauen, und diesen durch

entsprechende neue Angebote mit zu entwickeln.

**Auf der Motek ist uns Ihr „Themenpark Mikrotechnik“ aufgefallen. Wie entstand dieses Konzept?**

Die Antwort schließt sich an die gerade gemachten Ausführungen an und praktisch bedeutet das, dass wir Themenparks ins Leben gerufen haben, in denen wir bestimmte neue Themen oder künftige Entwicklungen aufgreifen, publik machen, begleiten und bis hin zu einem neuen Marktsegment mitentwickeln. Die Mechatronik und Mikrosystemtechnik sind heute schon elementarer Bestandteil von Handlingsystemen, Robotern, Greifern und Funktions- Baugruppen. Doch das ist noch längst nicht überall angekommen, weshalb wir mit diesen Themenparks den Blick über den Tellerrand hinaus ermöglichen und neuen Aspekten den Weg bereiten wollen. Das Konzept wird sehr gut angenommen und bestätigt uns, den zwar nicht immer einfachen weil kaum voraussehbaren Weg weiterhin zu beschreiten, zumal uns am Ende die rasanten Entwicklungen in den neuen Marktsegmenten doch recht geben.

**Hat dieses Konzept zu großer Nachfrage geführt?**

Wie schon angedeutet, wurden wir nach zaghaftem Zuspruch im ersten Jahr 2007 bereits zur MOTEK 2008 regelrecht bestürmt, das Themenpark-Konzept auszuweiten. Deshalb kamen 2009 zum bestehenden Themenpark Mechatronik die Themenparks Mikrosystemtechnik sowie Bildung & Forschung hinzu, die bei den Ausstellern jeweils gleich großes Interesse fanden. Selbiges betrifft im Übrigen auch die BONDexpo, die sich von einer Art Themenpark sogar zu einer eigenen Fachmesse entwickelt hat. Dort haben wir die innovativen Themen Kleben, Vergießen, Schäumen und Dichten, die beim Fügen und Verbinden und Dämmen in der Montagetechnik eine zentrale Rolle spielen, zunächst nur in einem Ausstellungsbereich gebündelt. Daraus ist mittlerweile die eigene Veranstaltung geworden. Oder andersherum, wir haben hier einen neuen Markt aufgemacht, der mit dem Montagetechnik-Markt kompletär ist und für die Anwender bzw. die Fachbesucher die Prozesskette Montagetechnik schließt.

**Werden Sie auch bei anderen Messen mit derartigen Themenparks präsent sein?**

Das ist tatsächlich so, denn wir haben die Themenparks Mikrosystemtechnik, jeweils vom Inhalt her auf die Branche und das Messthemata abgestimmt, bereits innerhalb der Fachmessen CONTROL 2009, MOTEK 2009 und FAKUMA 2009 veranstaltet und werden das auch zur BLECHexpo 2009 tun. Außerdem

gibt es für jede Fachmesse spezifische Themenparks, die mit den anderen Branchen zumindest bis auf Weiteres nichts zu tun haben. Das aber kann sich schnell ändern und dann könnte es schon sein, dass es eine neue Fachmesse gibt, die sich dann wiederum speziell diesem neuen und für die Zukunft vielversprechenden Markt gibt. Man stelle sich nur beispielsweise die Zusammenführung der drei verschiedenen und doch am Ende zusammenpassenden Themenparks „Mikrosystemtechnik“ vor... .

*Die Messeszene hat noch viel zu bieten. Wir danken Herrn und Frau Schall für dieses hochinteressante Gespräch.*



## Essential to deal with competition...

*The Schall group organises a total of 26 national and international exhibitions at its own, and at external venues, both inside and outside Germany. Meeting with Ms and Mr Schall.*

**Eurotec: You have now organised several exhibitions at the new exhibition centre in Stuttgart. What conclusions do you draw from the location of these exhibitions?**

*Ms and Mr Schall: Initiated in Sindelfingen, developed in Sinsheim, continued at the Stuttgart exhibition centre – this development also mirrors the development of Schall as a trade fair organiser and its international trade fairs. Without these changes in location, this growth rate at national and international level wouldn't have been possible. At all the trade fairs that we now organise in Stuttgart, we have witnessed a growth of 30 to 45% both in terms of exhibition area and in the number of exhibitors. Above all we have also become more international and this has in turn had a very positive effect on the importance of our trade fairs in the marketing mix. With the international trade fairs CONTROL, MOTEK and BONDexpo as well as BLECHexpo and SCHWEISStec, we are currently presenting leading European and worldwide trade fairs in very important industrial sectors, which wasn't previously the case at this location. Viewed in this light this is a very fruitful win-win situation both for the Stuttgart exhibition location and for us as a fair organiser.*

**With the internet and all the modern communication tools that are available to companies nowadays (blogs, social networks...), do you think that the exhibition media are still media of the future?**

*It is precisely due to this increasingly virtual business world that it is essential to create personal contact and build up confidence in the capital goods sector. This is also true for high-value complex technical products. In this field the*

*customers need to see and touch the products and direct communication in order to discuss and solve issues such as potential solutions in a straightforward manner. Modern information channels and presentation and communication tools can be ideally combined to promote contact, but ultimately the customer wants to see and touch what he is paying for and to do this he needs - as he has always needed and even more so due to tougher global competition - practically-oriented business platforms like trade fairs.*



**Generally speaking, what is the current trend in the development of your various technical exhibitions?**

*If we consider 2007 as a normal business year and 2008 an exceptional business year, then we can claim that all our trade fairs have developed steadily. Even in the crisis year of 2009, the decrease in the number of exhibitors remains within limits, which in itself can be taken as a very good sign that our trade fairs represent one of the essential aspects of marketing and sales support, even in the roughest economic conditions, for the vast majority of manufacturers and suppliers, i.e. exhibitors. We also take particular care, on one hand to keep our target groups in our sights and not to dilute the theme and on the other hand to examine market needs very closely and to develop these needs via corresponding new products.*

**At the Motek trade fair there was a "Micro-technology" pavilion. Why this concept?**

*The answer follows what I previously explained, and in practical terms means that we have created thematic pavilions where we take up specific new themes or future developments, publicise them, and accompany their development right up to the creation of a new market segment.*

*Today mechatronics and micro systems technology are already elementary components of handling systems, robots, grippers and functional assemblies, but this is not the case everywhere, which is why the idea behind this thematic pavilion is to help our visitors think out of the box and prepare the way for new issues. The concept is very well accepted and this has encouraged us to continue down the path we have chosen - not always an easy path as it is rarely foreseeable - particularly as the rapid developments in the new market segments prove us right in the end.*

**Did you receive a large number of applications to exhibit at these special events?**

*As I have already said, following the timid reception in the first year 2007, we were completely inundated with requests to expand the concept at MOTEK 2008. So in 2009, in addition to the existing mechatronics thematic pavilion, we added the micro systems technology and training & research thematic pavilions, which both also attracted a great deal of interest from exhibitors. This is also the case for BONDexpo, which has even developed from a kind of thematic pavilion into a distinct trade fair. At this fair we have brought together for the first time the innovative themes of bonding, moulding, foaming and sealing, which play a central part in joining, connecting and insulating in assembly technology. It has since become a distinct event. Or, to put it another way, we have opened up a whole new market, which is complementary to the assembly technology market and which completes the assembly technology process chain for users and trade-fair visitors.*

**Will you be organising the same kind of pavilion at other trade fairs?**

*This is indeed the case, as we have already organised micro systems technology thematic pavilions within the trade fairs CONTROL 2009, MOTEK 2009 and FAKUMA 2009 – each time with the content adapted to the industrial sector and the trade fair theme - and we will be doing the same at BLECHexpo 2009. Furthermore, there are specific thematic pavilions for each trade fair, which have nothing to do with the other sectors, at least for the time being. Of course, this situation can evolve very quickly and it would be possible for a new trade fair to exist, which would then specially create this new market which is so promising for the future. One can only imagine, for example, if we merged together the three different and yet ultimately matching "micro systems technology" thematic pavilions...*

*The world of exhibitions has still a lot to offer, thank to Ms and Mr Schall for this significant interview.*