

Interview: Paul E. Schall, Geschäftsführer, Schall Messen

## „Wenn ich gesund bleibe, mache ich bis 100 weiter“

Anlässlich seines 50-jährigen Firmenjubiläums wirft Messemacher Paul E. Schall einen Blick zurück und bewertet Highlights und Flops. Zudem wagt er im Gespräch mit der Automationspraxis einen Blick in die Zukunft – denn reif für die Rente fühlt sich der Selfmade-Global-Player noch lange nicht.

**AP: Was waren die Highlights in den 50 Jahren Ihres Unternehmertums?**

Schall: Highlights gab es in dem Sinne keine – ich habe immer meine Arbeit getan und bin dabei auf dem Boden geblieben. Gefreut habe ich mich aber immer dann, wenn ich andere Messeveranstalter oder etwas schläfrige Branchenverbände überrumpelt habe. Die haben mich als Mann aus der schwäbischen Pampa ja lange nicht ernst genommen. Aber ich habe es eben doch geschafft, als kleiner Selfmade-Mann Veranstaltungen von internationalem Rang zu schaffen. Aus Frickenhausen zum Global Player, wenn Sie so wollen.

**AP: Sie zählen heute 16 Fach- und 6 Publikums messen zur Schall-Familie. Haben Sie Lieblingskinder?**

Schall: Die Motek spielt sicher eine wichtige Rolle, aber natürlich auch die Fakuma: Die Kunststofftechnik ist immer noch sehr innovativ, während sich die Montagetechnik auf einem hohen Automatisierungs-Niveau stabilisiert. Auf die Control bin ich besonders stolz, weil es die in dieser Größenordnung weltweit nur einmal gibt. Mit einer Ausnahme: In China haben wir sehr erfolgreich einen Control-Ableger gegründet – anderswo haben wir bei der Internationalisierung jedoch eher Lehrgeld bezahlt.

**AP: Inwiefern?**

Schall: Es gab eine Zeit, wo es alle Veranstalter ins Ausland gezogen hat. Da haben auch wir eine Veranstaltung in Italien gemacht. Aber diese hat nicht funktioniert, sondern uns nur viel Geld gekostet. Denn nach einem erfolgreichen Start kamen die örtlichen Verbände mit ihrem Futterneid und haben uns als deutschen Veranstalter mit Konkurrenzveranstaltungen aus dem Land gedrängt. Wir haben seitdem Veranstaltungen nur noch lizenziert. Schweden zum Beispiel funktioniert sehr gut: Da richtet eine kleine private Gesellschaft, die ähnlich tickt wie wir, schwedische Ableger von Motek, Fakuma und Control aus.

**AP: Unabhängig vom Ausland: Wie viele Messekinder kommen denn in der Schall-Familie in den nächsten 50 Jahren noch dazu?**

Schall: Zurück gefragt: Wie viele Themen gibt es denn noch, die sich lohnen?



Die Anfänge von Paul E. Schall im Messegeschäft waren eher ungeplant. Der gelernte Mechaniker übernahm im väterlichen Betrieb zunächst den Vertrieb der grafischen Maschinen und hat dann ab 1963 angefangen, kleine Veranstaltungen durchzuführen. 1966 wurde daraus die erste Mograma als Fachausstellung grafischer Maschinen. Nach und nach kamen Ideen für andere Messen hinzu: Metallbearbeitung (Fameta 1972), Kunststoffverarbeitung (Fakuma 1981), Montagetechnik (Motek 1982) und Qualitätssicherung (Control 1987). „Messen aufgezogen habe ich aber immer nur dort, wo ich die Branche auch verstanden habe“, so Schall. „Daher habe ich auch nie eine andere Messe aufgekauft. Ich mache meine Messen selber, dann weiß ich, was dahinter steckt.“

Wenn man sich umschaute, kommt einem das Grausen: Da werden Messen mit 60 Ausstellern durchgeführt. Das kann doch keinen Profit abwerfen. Ich bin überzeugt: Es wird keine neuen großen Messen geben, denn die großen Themen sind alle besetzt.

**AP: Aber alle reden doch gerade von E-Mobility, und entsprechende Veranstaltungen sprießen wie Pilze aus dem Boden.**

Schall: Das muss man mit Vorsicht genießen. Ich bin überzeugt, dass die Elektromobilität noch einen langen Entwicklungsweg vor sich hat. Ein Fahrrad mit Elektroantrieb ist ja gut und schön, aber

„Die großen Themen für große Messen sind alle besetzt“

das Automobil wird meiner Meinung nach noch lange beim Ottomotor bleiben. Die Verbrennungsmotoren günstiger und effizienter zu machen, das ist daher unsere Aufgabe. Parallel dazu kann sich die Elektromobilität kontinuierlich weiterentwickeln bis auch Langstrecken überzeugend bewältigt werden. Messen rund ums Thema Elektrofahrzeuge überzeugen mich jedenfalls bisher noch nicht.

**AP: Inwieweit kämpfen Sie mit dem geänderten Informationsverhalten? Werden die Standflächen kleiner?**

Schall: Tatsächlich reduzieren die Firmen generell ihre Messeengagements. Sie gehen nur noch dort hin, wo sie Erfolg haben. Aber die Standflächen werden nicht

per se kleiner. Nehmen Sie das Messegelände in Friedrichshafen als Beispiel. Die Fakuma dort ist voll, da wird sich ein Altaussteller hüten, seinen Stand aufzugeben, sonst ist der weg.

**AP: Haben sich denn die Messen in den 50 Jahren verändert?**

Schall: Im Kern nicht. Die Produkte und Fachmedien haben sich verändert, aber die Messe-Idee selbst nicht: Es geht nach wie vor um ein persönliches Kommunikationsbedürfnis. Aber klar, nur Ausstellungsfläche zu verkaufen, reicht heute nicht mehr – man muss partnerschaftlich zusammenarbeiten. Aber das ist ohnehin unser Credo. Unsere Messen genießen den Ruf, eine familiäre und persönliche Atmosphäre zu haben. Das freut uns natürlich und wir tun weiterhin unser Bestes, damit sich Aussteller und Besucher bei uns ernst genommen und wohl fühlen. Dies ist auch in der Messewelt keineswegs eine Selbstverständlichkeit.

**AP: Aber funktioniert der persönliche Kontakt ab einer bestimmten Messengröße überhaupt noch?**

Schall: Zugegeben, 1000 oder 1500 Aussteller kann ich nicht mehr persönlich besuchen – aber wir geben dieses Denken natürlich an unsere Mitarbeiter weiter. Unsere Projektleiterin für die Fakuma beispielsweise, Annemarie Lipp, ist seit 40 Jahren im Unternehmen, andere Mitarbeiter schon 20 bis 25 Jahre. Das sorgt für Vertrauen und Kontinuität.

**AP: Apropos Kontinuität: Wie lange stehen Sie selbst noch am Steuer? Hören Sie auf, wenn's am schönsten ist?**

Schall: Es ist schwierig für einen Menschen, der über viele Jahrzehnte etwas aufgebaut hat, sich einfach aufs Altenteil zurückzuziehen. So lang ich also gesundheitlich auf Vordermann bin, werde ich weiter dran bleiben und mit meiner Frau die Geschäfte führen. Darum habe ich auch keinen Punkt festgelegt, an dem ich aufhöre: Wenn ich gesund bleibe, mache ich bis 100 weiter. ab

www.schall-messen.de

Editorial

## Der tiefe Fall der Solar-Stars

Was ist nur aus der einstigen Vorzeigebbranche Solarindustrie geworden? Bei den deutsche Photovoltaik-Herstellern kriselt es gewaltig: Einstige Shooting-Stars wie Q-Cells, Conergy oder Solon sind gehörig ins Straucheln geraten. Schuld sind die Chinesen, die – mit staatlicher Hilfe – massiv in Anlagen und Fertigungskapazität investiert haben, um die Konkurrenz aus Europa mit Billigpreisen aus dem Markt zu drängen. Entsprechend wurden 2011 laut einer Photon-Studie 57,3 % der Solarzellen in China produziert (2010: 47,8 %), während der deutsche Anteil von 9,7 auf 6,7 % zurück gegangen ist. Immerhin gab es bislang noch einen Trost: Der deutsche Maschinenbau hat von den chinesischen Investitionen enorm profitiert – ihm ist es schließlich egal, ob die Fabriken in Asien oder Europa stehen. Deutsche Photovoltaik-Zulieferer konnten daher 2011 einen Weltmarktanteil von 46 % erreichen und mit einem Plus von 8 % einen Rekordumsatz einfahren. Doch nun rechnet der VDMA Photovoltaik-Produktionsmittel für 2012 mit einem Umsatzrückgang von 21,5 %. Gründe seien die aufgebauten Überkapazitäten sowie die unsichere Entwicklung der PV-Installationsmärkte, gerade in Europa. Wer hätte das gedacht? Noch 2009 tobte bei Kuka ein Machtkampf um die Chefetage, weil der Großbaktio-



Armin Barnitzke, stellvertretender Chefredakteur

när Grenzbach dem Management vorgeworfen hat, die Chancen in der Solarindustrie zu verschlafen und sich zu sehr auf die Autoindustrie zu konzentrieren. Heute dürften die Augsburgers froh sein über die Automotive-Kunden, die munter investieren, während die Solarbranche stagniert. Entsprechend wenden sich auch Maschinenbauer wie Manx oder Teamtechnik schon der nächsten Hoffungsbranche zu. Statt über ihre Solarkompetenz sprechen sie lieber über ihr Knowhow bei der Batterieherstellung für die Elektromobilität. Wie viel der E-Mobility-Produktion aber am Standort Deutschland stattfinden wird, bleibt noch abzuwarten. Denn die Chinesen sind auch hier schon kräftig am Investieren.

Mechatronik-Kongress

## Industrie 4.0 in Karlsruhe

„Entscheidende Zukunftstrends und hochkarätige Referenten“ – das verspricht der Kongress „Mechatronik Karlsruhe“, zu dem die Messe Karlsruhe und das Landesnetzwerk Mechatronik BW am 13. Juni einladen. Kernthemen der Innovationsschau sind Industrie 4.0, Energieeffizienz und „Mechatronik 2.0“. Unter dem Schlagwort Industrie 4.0 geht es um intelligente Vernetzung via Internet, damit Produktionssysteme über Unternehmensgrenzen hinweg kommunizieren können und so schnell auf Veränderungen reagieren. Hier vertieft der Kongress die Aspekte Datensicherheit und die Bedeutung von Software bei der Umsetzung der vierten Industrierevolution. Dazu sprechen unter anderem Experten von SAP („Bedeutung der Software“), HP („virtuelles Fort Knox“) und MAG („mobiles Maschinenmonitoring“). Das Thema Energieeffizienz in der Produktion erläutern das Karlsruher Institut für Technologie (KIT) und der Energieversorger EnBW. Zudem werden unter dem Motto Mechatronik 2.0 weitere Zukunftsthemen beleuchtet: „Konkurrenzfähige Lithium-Ionen-Batterieherstellung am Standort Deutschland“ (M + W Group), „Ultrapräzisions-Mechatronik für die Halbleiter-Optik“ (Carl Zeiss SMT) oder „Mikrosystemtechnik: Mechatronik und Intelligenz“ (Robert Bosch). Neben den hochkarätigen Vorträgen werden auch Diskussionsrunden, World-Café-Wokshops und eine begleitende Innovations-Posterschau und Ausstellung die Zukunftsthemen vertiefen.

www.mechatronik-karlsruhe.com

Automations  
praxis

ISSN 1863-401X

Herausgeberin: Katja Kohlhammer

Verlag: Konradin Verlag R. Kohlhammer GmbH, Ernst-Mey-Str. 8, 70771 Leinfelden-Echterdingen, Germany

Geschäftsführer: Peter Dilger  
Verlagsleiter: Burkhard Lemke

Chefredakteur: Holger Röhr (hr), Phone +49 711 7594-389  
Stellv. Chefredakteur: Armin Barnitzke (ab), Phone +49 711 7594-425  
Redaktionsassistent: Gabriele Rüdener, Phone +49 711 7594-257, Fax +49 711 7594-398, E-Mail: automationspraxis@konradin.de

Layout: Susanna Alber, Phone +49 711 7594-465

Anzeigenleitung: Dipl.-Oec. Peter Hamberger, Phone +49 711 7594-360  
Auftragsmanagement: Matthias Rath, Phone +49 711 7594-323  
Zurzeit gilt Anzeigenpreisliste Nr. 6 vom 1.10.2011

Leserservice: Brigitte Sauer, Phone +49 711 7594-265, Fax +49 711 7594-221, E-Mail: brigitte.sauer@konradin.de

Erscheinungsweise: monatlich (mit zwei Doppelnummern).  
Bestellungen beim Verlag oder beim Buchhandel. Bezugspreis jährlich 46,50 € inkl. Versandkosten und MwSt. (Ausland: 49,50 €), Einzelheft 4,70 € inkl. MwSt. und zzgl. Versandkosten. Sofern die Lieferung nicht für einen bestimmten Zeitraum ausdrücklich bestellt war, läuft das Abonnement bis auf Widerruf. Bezugszeit: Das Abonnement kann erstmals vier Wochen zum Ende des ersten Bezugsjahres gekündigt werden. Nach Ablauf des ersten Jahres gilt eine Kündigungsfrist von jeweils vier Wochen zum Quartalsende. Bei Nichterscheinen aus technischen Gründen oder höherer Gewalt entsteht kein Anspruch auf Ersatz.  
Ein Teil dieser Auflage enthält „imv intern“, das Verbandsorgan für alle Mitglieder der Imv. Die Mitglieder bezahlen den Bezug im Rahmen ihrer Mitgliedschaft.

Auslandsvertretungen:  
Großbritannien: Jens Smith Partnership, The Court, Long Sutton, Hook, Hampshire RG29 1TA, Phone 1256 862589, Fax 1256 862182, E-Mail: media@jens.demon.co.uk  
Schweiz: IFF Media AG, Bruno Fisch, 8200 Schaffhausen, Emmersbergstr. 1, Phone 052 6330884, Fax 052 6330899

Bank: Baden-Württembergische Bank Stuttgart, Konto 26 23 887, BLZ 600 501 01; Postbank Stuttgart, Konto 44 689-706, BLZ 600 100 70;

Gekennzeichnete Artikel stellen die Meinung des Autors, nicht unbedingt die der Redaktion dar. Für unverlangt eingesandte Manuskripte keine Gewähr. Alle in Automationspraxis erscheinenden Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, auch Übersetzungen, vorbehalten. Reproduktionen gleich welcher Art, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Stuttgart.

Druck: Bechtle Druck & Service, Esslingen  
Printed in Germany

© 2012 by Konradin Verlag GmbH, Leinfelden-Echterdingen

konradin  
mediengruppe



Zusammen mit seiner Frau Bettina führt Schall die Geschäfte immer noch selbst – nimmt sich aber auch Zeit für seine Hobbys wie seine Oldtimer-Sammlung



Mechatronik-Angebote zur Motek

## Innovationsarena ruft Ideen auf

Kostenfreie Stellflächen für eine Tischpräsentation im Themenpark Mechatronik (Halle 9, Stand 9525) bietet das Kompetenznetzwerk Mechatronik BW für Mitglieder auf der Motek 2012 an. Neben einer begrenzten Fläche, um mechatronische Produkte und Dienstleistungen präsentieren zu können, profitieren Unternehmen oder Bildungs- und Forschungseinrichtungen auch vom freien Zugang als Aussteller zur Messe. Das Angebot gilt nicht nur für bestehende KMBW-Mitglieder, sondern auch für solche, die es werden wollen: Interessierte können bis 30. Juni eine Probemitgliedschaft im Mechatronik-Cluster KMBW beantragen. Diese nur für 2012 gültige Sondermitgliedschaft kostet einen Beitrag von 255 Euro, danach fällt der normale Mitgliedspreis an.

Neben dem Themenpark Mechatronik gibt es auf der Motek 2012 auch wieder einen Themenpark Bildung + Forschung sowie die Arena of Innovation (AoI), die ebenfalls vom KMBW organisiert wird und vom 8. bis 11. Oktober bereits zum dritten Mal stattfindet. „Wir wollen mit der Arena Ideen in Realität verwandeln“, erklärt der KMBW-Geschäftsführer Volker Schiek. Bei der Realisierung helfen vor Ort Experten verschiedener Bran-



Mit dem Themenpark Mechatronik lockt das KMBW Neumitglieder

chen und Dienstleistungen, Studenten von Fachhochschulen aus Esslingen und Reutlingen sowie auch die Motek-Aussteller mit. Zudem werden patentrechtliche Ansätze im Vorfeld geprüft.

### Je verrückter desto besser

In Kooperation mit dem Kompetenznetzwerk Mechatronik ruft die Konradin Mediengruppe nun zur Ideensammlung auf: Senden Sie uns Ihre Produktidee oder Ihr technisches Problem, an dem sie schon lange tüfteln, jedoch aufgrund mangelnder Mittel oder Spezialisten einfach nicht weiterkommen. „Je verrückter die Idee – und dabei setzen wir keine Grenzen hinsichtlich Zielgruppe oder Branche – desto größer die Herausforderung an die Akteure“, erläutert Schiek. Natürlich würden alle eingesandten Ideen streng vertraulich behandelt. Ein Gremium entscheidet über die Machbarkeit und bespricht mit dem Ideengeber die weitere Vorgehensweise. „So mancher Ansatz aus den vergangenen Veranstaltungen, der unrealistisch in der Umsetzung klang, ist heute Bestandteil einer Produktkette, oder es haben sich Firmen an der Umsetzung interessiert und mit dem Ideengeber zur Serienreife weiterentwickelt“, berichtet Schiek stolz. Einsendeschluss ist der 10. September 2012. Ideen via E-Mail an: [e.michel@mechatronik-ev.de](mailto:e.michel@mechatronik-ev.de)

Kompetenznetzwerk Mechatronik BW e.V.  
[www.mechatronik-ev.de](http://www.mechatronik-ev.de)

## KURZ NOTIERT

### Geschäftsführerwechsel bei Micro-Epsilon

In der Geschäftsleitung der Micro-Epsilon Messtechnik hat Karl Wisspeintner die Leitung des Unternehmens nach 35 Jahren an seinen Nachfolger Prof. Dr.-Ing. Martin Sellen übergeben. Seit fast zwei Jahren war Sellen als Assistent der Geschäftsleitung tätig und übernahm kontinuierlich mehr Aufgaben der Geschäftsleitung. Zuvor war er 16 Jahre lang Entwicklungsleiter. Sellen übernimmt die Bereiche Produktion und Entwicklung. Johann Salzberger als bisheriger zweiter Geschäftsführer kümmert sich zusätzlich zu den Bereichen Marketing & Vertrieb um die finanzielle Führung des Unternehmens.



[www.micro-epsilon.de](http://www.micro-epsilon.de)

### RSP eröffnet neues Vertriebsbüro

Eddie Eriksson, Geschäftsführer der RSP Robot System Products GmbH, hat aufgrund des anhaltenden Umsatzwachstums bei seinem Roboterzubehör ein größeres Vertriebsbüro in Günzburg eröffnet. Das umfassende Roboterzubehör-Programm wird im schwedischen Stammwerk in Västerås bei Stockholm gefertigt. Neu im Portfolio sind etwa die Werkzeugwechslerfamilie TC60 und das robotergetragene Messsystem Uni-Robot.

[www.robotssystemproducts.com](http://www.robotssystemproducts.com)

### Harting baut Qualitäts- und Technologiecenter



Dort, wo Firmengründer Wilhelm Harting einst die erste Halle in Espelkamp baute, entsteht das nun neue Harting Qualitäts- und Technologiecenter (HQT Center), das künftig als Prüflabor genutzt werden soll. Auf 3500 m<sup>2</sup> bietet das Gebäude Platz für rund 60 Mitarbeiter sowie Prüftechnik und Geräte auf dem neuesten Stand der Technik. Die Fertigstellung soll voraussichtlich im Dezember 2012 erfolgen, die Investitionssumme beläuft sich auf 10 Mio. Euro.

[www.harting.com](http://www.harting.com)

### AMI Förder- und Lagertechnik expandiert

Die AMI Förder- und Lagertechnik hat einen neuen Firmenzweig mit zwei großzügigen Produktionshallen in Luckenbach im Westerwald bezogen. So will man steigenden Marktanforderungen an Automatisierung Rechnung tragen. Am neuen Standort wurde eine große Produktionshalle mit 2550 m<sup>2</sup> sowie eine kleine mit 900 m<sup>2</sup> bezogen. Beide sind mit vollautomatisierten Kränen sowie technischen Highlights ausgestattet. Ein weiteres Bauwerk mit jeweils 520 m<sup>2</sup> auf zwei Etagen bildet das Bürogebäude und ist Wirkungsstätte für bestehende und neue Mitarbeiter.

[www.ami-foerdertechnik.de](http://www.ami-foerdertechnik.de)

### Daimler zeichnet Atlas Copco Tools aus



Als bester Lieferant in der Kategorie Assembly Systems (Montagesysteme) wurde Atlas Copco Tools Central Europe mit dem „Daimler Supplier Award 2011“ ausgezeichnet. Daimler lobte neben einem hervorragend organisierten Management die große Bandbreite innovativer Werkzeuglösungen von Atlas Copco.

[www.atlascopco.de](http://www.atlascopco.de)

### PI erweitert die Geschäftsleitung

Im Zuge der Nachfolgeregelung hat der Karlsruher Hersteller für Präzisions-Positioniersysteme Physik Instrumente (PI) neue Geschäftsführer berufen. Norbert Ludwig, Dr. Peter Schittenhelm und Markus Spanner bilden nun zusammen mit Firmengründer Dr. Karl Spanner ein vierköpfiges Gremium, das nun gemeinsam die Geschicke des Unternehmens lenken wird. Dr. Karl Spanner übernimmt den Vorsitz der Geschäftsleitung, während sich Markus Spanner um die kaufmännische Leitung der Gruppe kümmert. Ludwig ist verantwortlich für den Bereich Vertrieb und Marketing und Dr. Schittenhelm koordiniert das Ressort Operations.



[www.pi.ws](http://www.pi.ws)

### Schneider leitet Profibus Nutzerorganisation

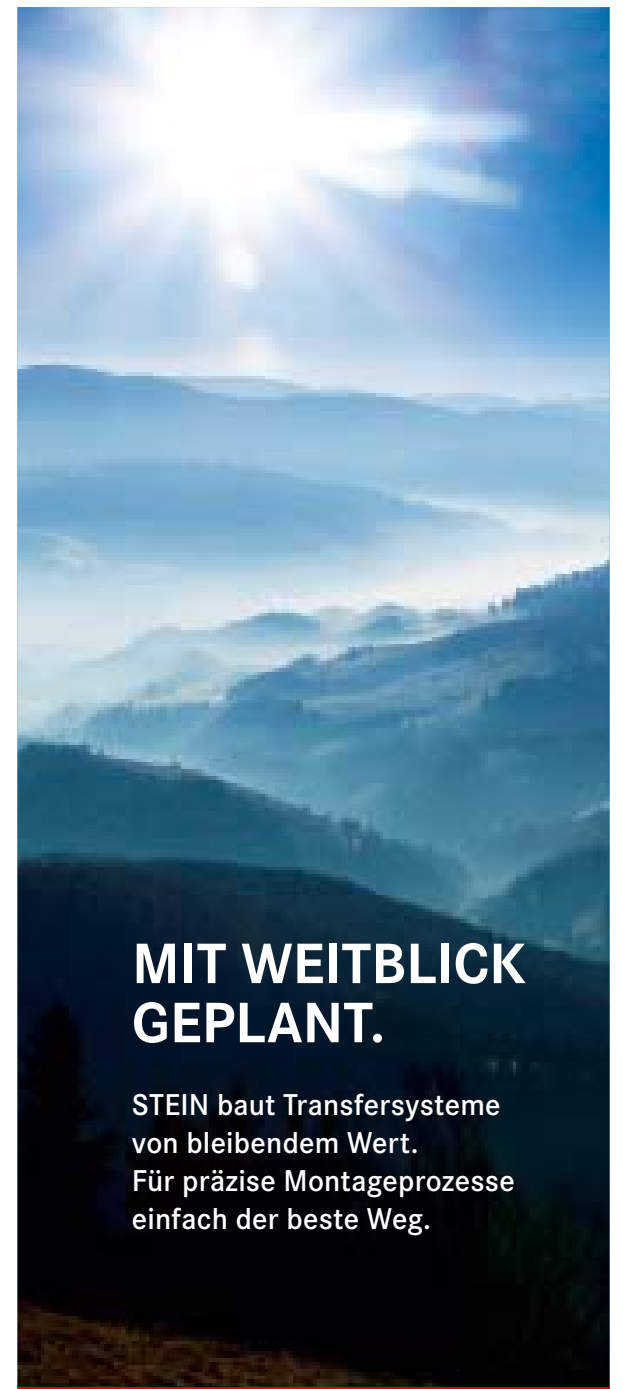


Karsten Schneider (43) wurde in den Vorstand der Profibus Nutzerorganisation (PNO) gewählt. Er löst Jörg Freitag ab, der sich einer neuen beruflichen Herausforderung im Ausland widmen wird. Schneider studierte Elektrotechnik an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg. Vor mehr als 15 Jahren startete er bei der Siemens AG in der zentralen Forschung und Entwicklung, seitdem war er dort in verschiedenen Tätigkeitsfeldern beschäftigt. Seit April 2012 ist er dort Leiter der Strategie „Feldbuskommunikation“. Das PNO-Vorstandsgremium besteht neben Schneider noch aus Klaus-Peter Lindner (Endress + Hauser) und Prof. Dr. Frithjof Klasen (FH Köln).

[www.profibus.com](http://www.profibus.com)

mehr online unter

[www.automationspraxis.de/news](http://www.automationspraxis.de/news)



**MIT WEITBLICK  
GEPLANT.**

STEIN baut Transfersysteme von bleibendem Wert. Für präzise Montageprozesse einfach der beste Weg.

QUALITÄT  
MARKE  
SCHWARZWALD

**stein**<sup>®</sup>  
AUTOMATIONSSYSTEME



[www.stein-automation.de](http://www.stein-automation.de)