

„Die Motek bietet vor allem einen Standortvorteil“

Im A&D-Interview: Motek-Veranstalter Paul Eberhard Schall

■ A&D: Für die in wenigen Tagen beginnende Motek 2005 haben Sie ausgebuchte Hallen gemeldet. Konnten Sie alle ausstellungswilligen Unternehmen berücksichtigen?

Schall: Ja, es konnten in diesem Jahr alle Firmen berücksichtigt werden. Wir haben bis dato unwesentlich weniger Aussteller als im Vorjahr – 941 zu 1.015 –, aber die Ausstellungsfläche ist gleich geblieben. Auf rund 45.000 Quadratmetern wird in sieben Hallen das internationale Angebot an Montage- und Handhabungstechnik gezeigt. Wir haben also auch in diesem Jahr die Leichtbauhalle mitbelegen müssen.

■ A&D: Die diesjährige Veranstaltung dürfte relativ entspannt laufen, im kommenden Jahr müssen Sie sich das Feld mit der Automatica teilen. Rechnen Sie mit Einbußen bei Ausstellern bzw. Besuchern?

Schall: Auch für die Motek 2006 in Sinsheim rechne ich wieder mit einem ausgebuchten Messegelände. Wir haben außerdem noch eine Trumpfkarte in der Hand. Einige Firmen, die seinerzeit leitend an der Automatica mitwirkten, haben bereits angefragt, ob sie in Stuttgart wieder dabei sein können. Im nächsten Jahr geht das noch nicht, es sei denn, andere Unternehmen sagen ab.

■ A&D: Was hat die Motek, das die Automatica nicht bietet?

Schall: Sie übt auch noch nach 24 Jahren des Bestehens eine starke Anziehungskraft aus, was die Tendenz der Aussteller zu Zweijahres-Verträgen zeigt. Inhaltlich bieten beide Messekonzepte vergleichbare Angebote. Durch den neuen Standort in Stuttgart hat

die Motek natürlich eine größere Chance, sich weiterhin zu behaupten. Baden-Württemberg ist einfach nach wie vor das Industrieland. Von daher bietet die Motek vor allem einen Standortvorteil. Wären wir damals schon am Standort Stuttgart gewesen, wäre die Automatica nie entstanden.

■ A&D: Glauben Sie daran, dass sich die Automatica etablieren kann?

Schall: Das ist Zukunftsmusik. Wir müssen abwarten, wie sich das entwickelt.



Ich hatte drei Möglichkeiten: Entweder ich verkaufe den Laden, melde Insolvenz an oder ich gehe nach Stuttgart.

Paul Eberhard Schall

■ A&D: Wird es beim Jahresrhythmus der Motek bleiben oder ist ein alternierender Zweijahres-Turnus in der Überlegung?

Schall: Im Moment gibt es diesbezüglich keine Überlegungen, der Jahresrhythmus bleibt. Erst wenn die Aussteller sagen, ihnen wäre ein Zweijahres-Turnus lieber, werden wir darüber nachdenken.

■ A&D: Das chronische Platzproblem der Motek dürfte mit dem angekündigten Wechsel auf das neue Stuttgarter Messegelände erledigt sein. Trotzdem hat die Nachricht im Sommer für reichlich Wirbel gesorgt. Wie ist heute der Stand der Dinge?

Schall: Im Landtag ist ein Untersuchungsausschuss einberufen, vor dem ich jetzt aussagen werde. Dann wird man sehen, dass die ganzen Anschuldigungen,

Stuttgart hätte mich gekauft, die Messepolitik sei falsch, ich hätte Steuergelder verschwendet etc., völlig haltlos sind. Es war eine unternehmerische Entscheidung. Ich hatte drei Möglichkeiten: Entweder ich verkaufe den Laden, melde Insolvenz an oder ich gehe nach Stuttgart.

■ A&D: Erwarten Sie durch das größere und sicher auch attraktivere Platzangebot in Stuttgart entsprechende Steigerungen bei Aussteller- und Besucherzahlen?

Schall: Da bin ich sehr vorsichtig. Ich habe schon länger gesagt, dass in den nächsten zwei bis drei Jahren eine maximale Steigerung von zehn Prozent bei den Ausstellerzahlen erreichbar ist. Und die Besucherzahlen sind heute schon so hoch, da ist fraglich, ob sich das noch steigern lässt.

■ A&D: Sie haben vor nicht allzu langer Zeit bemängelt, dass es zu viele und zu große Messegelände in Deutschland gäbe. Jetzt gehen Sie selbst auf neues, großes Gelände. Wie passt das zusammen?

Schall: Bisher konnten wir den Ausstellern sagen, wo sie hin müssen: zur Motek nach Sinsheim. In Kürze, wenn das Stuttgarter Messegelände steht, dann sagen uns die Aussteller, sie wollen nach Stuttgart. Keine Frage,

da müssen wir mit, und zwar mit unserem gesamten Messepaket. Und dem sind wir jetzt zuvorgekommen, indem wir uns frühzeitig für Stuttgart entschieden haben. Die Karten zwischen den Messeplätzen, sei es München, Nürnberg, Frankfurt, Hannover oder sonst wo, werden neu gemischt, wenn Stuttgart fertig ist – es wird ein Super-Messegelände.

■ A&D: Zum Abschluss Ihre Vision: Wie wird sich der Markt für Automatisierungstechniken in fünf bis zehn Jahren darstellen?

Schall: Da muss man doch zuerst fragen, was ist eigentlich Automatisierung. Nehmen Sie nur die Fabrikautomation. Hannover ist doch im Prinzip gescheitert. Wenn Sie die gesamte Fabrikautomatisierung darstellen wollten, dann müssten Sie alle möglichen Maschinen zeigen und nicht nur einzelne Komponenten; und das kriegt keiner auf die Füße. Alleine die Montagetechnik, nur ein kleiner Teil der Fabrikautomation, ist bei uns mit rund 1.000 Ausstellern vertreten. Die müssten auch alle in Hannover sein, wenn man das Thema komplett abdecken wollte. Ein Besucher muss auf einer Messe finden, was er sucht. Es hilft ihm nicht, wenn man Ausstellungsflächen immer weiter auseinander zieht und er gar keinen Überblick mehr hat. Von daher wird es auch in Zukunft spezialisierte Messen geben müssen. Eine weitere Konzentration, etwa das eine SPS/IPC/Drives mit einer Motek zusammengeht oder die Hannover Messe die beiden anderen schluckt, das kann ich mir nicht vorstellen.

Weiterführende Infos auf www.aud24.net

more @ click AD095001