

Automationsmessen in der Schweiz

Ende der 90er-Jahre boomte die Automation. Messen wie die Industrial Handling 2001 oder die Swiss Automation Week im Jahr 2000 lockten die Besucher mit Messeständen auf tausenden von Quadratmetern. 2002 fusionierten die beiden Messen zur Go Automation, die 2002 gut startete. Von da an ging's aber nur noch bergab, die Messe wurde immer kleiner. 2009 fand sie das letzte Mal in Basel statt, danach wurde sie an eine Tochter der Messe Schweiz, die Exhibit & More, weitergegeben. Die Go Automation, die 2011 in Zürich hätte stattfinden sollen, wurde aber abgesagt aus Mangel an Ausstellern. Stattdessen entstanden ab 2009 mehrere Messen im Kleinformat, einerseits vom Verband SwissT.net, der begann, eigene Formate zu lancieren, und andererseits von Easyfairs, die eine jährliche Automationsmesse lancierte. Christian Rudin, Geschäftsführer von Easyfairs Schweiz und Rolf Temperli, in den letzten Jahren Messeverantwortlicher von SwissT.net und heute im aktiven Ruhestand, diskutieren über die Messelandschaft Schweiz.



Thomas Meier

Christian Rudin, rechts: «Das Konzept der Kleinmessen hat sich bewährt.»

Im Bereich Automation schrumpften die Messen die letzten 10 Jahre massiv. Ist dies eine temporäre Flaute oder gibt die Automation einfach nicht mehr her für eine grosse Messe?

Rudin: Ich sehe das nicht als Flaute in der Automationsbranche. Es betrifft nicht nur diese Industrie. Wenn man den europäischen Messemarkt anschaut, geschah in den letzten 10 Jahren folgendes: Die Marketingbudgets wurden kleiner, worauf die nationalen Messen europaweit unter Druck gekommen und kleiner geworden sind. Die führenden Leitmessen in Deutschland wie die Drupa oder Interpack sind hingegen weiter gewachsen, auch in den letzten 10 Jahren.

Temperli: Ja, die Themen fehlen in der Automation nicht, die Innovation ist nach wie vor da. Aber die Besucherströme nehmen ab. Es gibt heute bei einer Messe keinen Stau mehr auf der Autobahn vor Basel. Anstelle der Grossmessen entstand eine Vielfalt an kleinen Messeformaten. Neue Player wie Easyfairs tauchten auf.

Rudin: Das Schrumpfen der nationalen Messen hat Platz gemacht für andere Konzepte, auch Roadshows oder Hausmessen sind entstanden.

Temperli: Ich habe die Zeiten noch erlebt, als man das Budget hatte für Messestände mit hunderten von Quadratmetern. Man hat sich mit seinen Mit-

bewerbern an der Standgrösse gemessen. Wenn ich aber heute als Verwaltungsrat die reduzierten Werbebudgets der Firmen sehe, sind das Welten! Die Margen in unserer Branche sind geschrumpft und der Kostendruck so weit gestiegen, dass die grossen Selbstdarstellungen nicht mehr möglich sind. Damals verdienten wir viel Geld mit Datenbüchern und Application Notes. Die Entwickler kamen scharenweise an die Messe, nur weil wir den neusten Mikroprozessor vorstellten und die Datenblätter bis dahin zurückgehalten hatten.

Rudin: Das Bedürfnis des Besuchers hat sich geändert. Wenn ein Entwickler vor zehn Jahren ein Produkt gesucht hat, fand

er noch nichts im Internet. Die Leute gingen damals auf die Messe, um sich zu informieren. Zudem ist der Mitarbeiter heute von allen Seiten unter Druck, im Geschäft wie auch privat. Warum soll er also an eine Messe gehen? Wir versuchen, diesen Nutzen wieder zu generieren, beispielsweise, indem wir die Aussteller animieren, Messerabatte zu gewähren.

Statt dem Produkt steht aber heute das Networking im Vordergrund an der Messe?

Rudin: Der Kaufentscheid basiert heute noch auf dem persönlichen Kontakt, da bin ich überzeugt.

Temperli: Plattformen für zwischenmenschliche Kontakte sind wichtig, insbesondere in einer Zeit, wo eine Generation herangewachsen ist, die mehrheitlich per E-Mail und über das Internet kommuniziert. Es braucht die direkten Kontakte.

Das Konzept der Easyfairs sind Messen, die auf die zwischenmenschlichen Kontakte reduziert sind.

Rudin: Unsere Messen sind Verkaufs- und Kontaktplattformen. Das Kosten-Nutzen-Verhältnis muss stimmen. Die Aussteller sollen sich nicht gegenseitig hochschaukeln. Zudem soll auch der Benutzer nach dem Messebesuch denken: Dieser halbe Tag hat sich gelohnt.

Findet die Automation Schweiz 2012 deshalb in der Region



Thomas Meier

Rolf Temperli: «Früher hatten wir viel grössere Budgets für die Messeauftritte.»

Zürich statt, weil man weniger Zeit verliert mit der Anreise?

Rudin: Ort und Termin können oft nicht frei gewählt werden, da gibt es diverse Rahmenbedingungen. Umso glücklicher sind wir, Ende Januar im Grossraum Zürich die perfekte Kombination für eine nationale Automationsmesse gefunden zu haben.

Bewährt sich das Konzept der Kleinmessen?

Rudin: Es setzt sich europäisch durch. Unser Mutterhaus Artexis hat – neben ihrem Geschäft mit den Grossmessen – 2003 damit begonnen und führt seither erfolgreich Easyfairs-Messen durch. Dies spiegelt sich auch in den Umsatzzahlen wider.

Aber die grossen Branchenmessen werden nicht abgelöst?

Rudin: In Deutschland ist der persönliche Kundenkontakt schwieriger aufrecht zu erhalten, das Land ist zu gross. Hier macht man als Firma einen Image-Auftritt, geht an die SPS/IPC/Drives oder an die Automatica. In der Schweiz haben wir den Vorteil, dass die Branche sich kennt. Hier passen einfache Konzepte. Wir haben zudem den Vorteil, dass unsere Messen hierzulande nationale Messen sind und entsprechend von Verbänden und Fachmedien unterstützt werden.

Temperli: Als wir 2009 die Messelandschaft aus Sicht des Verbands analysierten, kamen wir auf ähnliche Erkenntnisse. Unserer Taskforce stellte klar

fest, dass im so genannten Zwischenjahr kleine Formate gewünscht sind, wo regionale und sachspezifische Schwergewichte geboten werden. Und dies zu günstigen Konditionen. Der Werbefranken kann nur einmal ausgegeben werden!

Es entstanden die SwissT. meetings.

Temperli: Ja, sie erfüllen einen guten Zweck. Mitglieder, Aussteller und Besucher sind zufrieden. Natürlich widerspiegeln die Formate die Struktur des Verbands. Dies ist auch unsere Chance, zeitgemässe Themen aus der Kompetenz der Sektionen heraus zu entwickeln. Die Sektion Embedded Computing ist ein Paradebeispiel. Daneben begehrt der Markt Schweiz jedoch immer noch ein nationales Format.

Daraus ist die Sindex als Grossmesse in Bern entstanden.

Temperli: Ja, wir sprechen von 15 000 Besuchern und ein paar hundert Ausstellern.

Das ist ambitioniert!

Temperli: Ja, das ist es. Unsere Recherchen haben klar gezeigt, dass das Potenzial gegeben ist. Mit dem neuen Standort und dem neuen Veranstalter in Bern sind attraktive Rahmenbedingungen geschaffen. Auch die Nähe zur Politik soll in Bern genutzt werden, dass zum Beispiel ein Bundesrat die Messe eröffnet oder ein Symposium lanciert wird, das Besucher mobilisiert.

Wie sind die Reaktionen der Aussteller bisher?

Temperli: Die Details kenne ich nicht, ich weiss nur, dass die wesentlichen Player dabei sind und eine breite Akquisition angelaufen ist. Wenn die grossen in der Branche wie Siemens, Bosch Rexroth oder Rockwell nicht dabei sind, ist eine Messe im nationalen Umfeld gestorben, das haben wir bei der Go Automation 2009 gesehen. Hier hat der Verband eine wichtige Mitverantwortung, die Firmen zu mobilisieren.

Bei den Themen will die Sindex unter dem Zaun durchfressen, so werden beispielsweise die Elektronikbauteile integriert.

Temperli: Die Messe ist ein Abbild des Verbands. Wir haben eine Sektionen im Bereich Elektronikkomponenten, ja sogar einen eigenen Fachbereich zu diesem Thema! Wenn die Sindex das Schaufenster für Technologie sein soll, müssen alle Unternehmen vom Komponentenhersteller bis zum Lösungsanbieter integriert sein, sonst erfüllt sie das Prädikat nationale Technologiemesse nicht.

Herr Rudin, mit welchen Gefühlen schauen Sie auf die Sindex?

Rudin: Ich bin gespannt. Grundsätzlich bin ich als Messeveranstalter froh über jede Messe, die erfolgreich ist, denn das gibt eine positive Grundstimmung der Messen gegenüber. Hier sitzen wir im selben Boot. Die Konkurrenz nehmen wir sportlich, da habe ich Vertrauen in unsere Formate!

Durch die verschiedenen Veranstalter gibt es heute mehrere Automationsmessen pro Jahr. Für die Aussteller ist dies nicht sehr glücklich. Könnten Sie sich einigen auf ein Format pro Jahr?

Temperli: Die Geschäftsführer, bei denen ich im Verwaltungsrat sitze, sind jetzt am budgetieren fürs nächste Jahr. Sie müssen entscheiden, an welche Messen sie gehen, während die unsicheren wirtschaftlichen

Aussichten sie in ein enges Korsett zwingen. Das ist schade. Es ist tatsächlich so, dass sowohl der Verband als auch Easyfairs in die Lücke gesprungen sind, die sich ergeben hat in der Messelandschaft Schweiz. Kleine Formate sind ein Bedürfnis, das hat sich beidseitig bestätigt. Wir haben uns viel getroffen untereinander, haben probiert, eine Einigung zu finden. Leider haben wir es bis heute nicht geschafft. Eine Entflechtung speziell im Zwischenjahr drängt sich tatsächlich auf! Im Hauptjahr hingegen hat sich die Sindex positioniert und wird sich als nationale Technologie-messe behaupten.

Sie würden also Hand bieten, dass Easyfairs die Anlässe im Zwischenjahr organisieren könnte, während Sie die Sindex im Hauptjahr durchführen?

Temperli: Ich bin heute ja nicht mehr aktiv im Verband. Aber ja, als Aussenstehender wäre es schon mein Wunsch, dass man im Sinne der Sache eine Lösung finden würde. Eine abgestimmte, klare Positionierung der Formate von Easyfairs und SwissT.net wird auch von den Ausstellern gewünscht!

Rudin: Die letzten 2 bis 3 Jahren haben wir uns nicht gefunden. Aber das heisst nicht, dass wir uns in Zukunft nicht finden werden. Die Easyfairs Automation ist erfolgreich und wir führen sie nun im Januar zum dritten Mal durch. Mit 127 Ausstellern liegen die Zahlen gut über dem Vorjahr.

Temperli: Damals waren wir alle in einer frühen Phase unserer Messekonzepte. Jetzt könnten beide Parteien aus ihrer Stärke heraus aufeinander zugehen! Das könnte eine Chance sein. Ich hoffe, dass sich der Verband und Easyfairs finden.

Rudin: Wir sind offen für Gespräche. ☺

Guido Santner
Redaktion SWISS ENGINEERING