

AM ORT DES GESCHEHENS SEIN...

Canon Communication, der bekannte Veranstalter der weltweiten Medtec-Messen, präsentiert ein neues Ereignis in Zürich in der Schweiz. Die Orthotec findet am 29. und 30. September statt. Um den Grund für die Existenz dieser Fachmesse für den Orthopädiemarkt und etwas mehr über dieses besondere Medium zu erfahren, haben wir uns mit Mark Temple-Smith getroffen, dem Leiter der Handelsmessen für Europa und Asien bei Canon Communications.



decomagazine: Sie haben die Medtec Messen mit beträchtlichem Erfolg organisiert. Jetzt bieten Sie eine weitere Messe an, die auf einen noch engeren Markt abzielt, warum?

M. Temple-Smith: Das Orthopädiegewerbe weist eine der höchsten Wachstumsraten im Medizinbereich auf. Angetrieben durch demografische Veränderungen treibt dieser Markt die Innovationen immer weiter. Neue Typen orthopädischer Geräte und Materialien werden fortlaufend auf den Markt gebracht, Vorschriften ändern sich und Unternehmen brauchen dringend Informationen. Unser Ziel ist es, die perfekte Plattform hierfür zu schaffen.

dm: Wäre es nicht einfacher gewesen, die Messe mit der Medtec zu kombinieren (z. B. in einer anderen Halle), anstatt eine neue Messe zu schaffen?

M. Temple-Smith: Wir haben beschlossen, diese Messe zu organisieren, weil wir auf einen Nischenmarkt abzielen und einen sehr speziellen Teilnehmerkreis ansprechen. Dieses Zielpublikum zieht kleinere und präzisere Veranstaltungen vor. Die erste Veranstaltung findet in Zürich mit 70 spezialisierten Ausstellern statt.

dm: Warum dieser Ort?

M. Temple-Smith: Die Schweiz hat eine ideale Lage für eine europaweite Veranstaltung wie die Orthotec. Sie ist nicht weit von allen europäischen Ländern entfernt und Flugverbindungen sind ideal. Im Land befinden sich außerdem Fabri-

ken aller in diesem Feld aktiven Hauptakteure sowie viele Hundert kleinere innovative Hersteller und Zulieferer dieser Industrie. Viele Innovationen kommen auch von diesen kleinen und mittleren Unternehmen. Es ist daher der ideale Treffpunkt für diese Industrie.

dm: Sie möchten Persönlichkeiten aus der Orthopädie-Industrie erreichen, ist es dann erforderlich, eine Messe mit Mehrwert anzubieten... weil sie ansonsten nicht kommen würden. Welches Programm bietet die Veranstaltung?

M. Temple-Smith: Die Veranstaltung ist für zwei Tage geplant und das Motto lautet "Innovation". Wir werden alle Aspekte beleuchten, inklusive das Aufkommen neuer Werkstoffe, neuer Technologien, neuen Designs, F&E, neue Vorschriften sowie nicht zu ignorierende Umweltgesichtspunkte. Es ist auf jeden Fall eine Netzwerk-Veranstaltung, auf der Menschen, die die gleiche "orthopädische" Sprache sprechen, die Zukunft ihrer Geschäfte planen können. Zum Beispiel im Bereich der Technologie, was kurz-, mittel- und langfristige für die Herstellung von Teilen verwendet wird. Wird es Hochpräzisionsdrehen, Ultraschallbearbeitung, Metall oder gesinterter Verbundwerkstoff sein? Wir werden alle diese Themen in den Konferenzen oder den Table-Top-Ausstellungen abdecken.



dm: Wie können wir teilnehmen?

M. Temple-Smith: Als Besucher haben Sie zwei Möglichkeiten. Sie können die Messe besuchen, oder sich für die Konferenzen anmelden. Als Konferenzteilnehmer können Sie natürlich auch die Messe besuchen und Netzwerke aufbauen. Wir erwarten 350 Konferenzteilnehmer und 1500 Besucher. Während der zwei Tage haben Führungskräfte aus der Industrie, Aussteller, Teilnehmer und Besucher die Möglichkeit, sich zu treffen und Innovationen aus der Orthopädie auszutauschen.

dm: Es ist keine einfache Ausstellung, sondern eine Veranstaltung mit Konferenzen und Unternehmen, die ihr Know-how vorstellen. Ist dieses Konzept eine neue Richtung für Canon Communications?

M. Temple-Smith: Wir organisieren Veranstaltungen, wo eine Nachfrage besteht. Wir haben klar erkannt, dass hochkarätige und wertschöpfende Veranstaltungen vom Markt gefordert werden. Die Messe Orthotec wird auch in den USA veranstaltet.

dm: Wird diese Veranstaltung in der Zukunft wieder in der Schweiz organisiert?

M. Temple-Smith: Ja, es ist geplant, die Orthotec jedes Jahr in der Schweiz stattfinden zu lassen. Wir sind uns mit dem Ort noch nicht sicher, abwechselnd Zürich und Genf wäre möglich.

dm: Sie haben uns gesagt, dass Sie eine steigende Nachfrage für solche zielgruppenorientierten Veranstaltungen gesehen haben. Sie bringen Spezialisten aus Industrie und Medizin zusammen, die „zum Kern des Geschehens vordringen wollen“. So nehme ich an, dass Sie als Spezialist in dieser Hinsicht nicht nur die Messe Orthotec geplant haben, oder?

M. Temple-Smith: Das ist richtig. Wir denken, dass diese Art von Veranstaltungen eine große Zukunft haben. Sie bieten Besuchern und Teilnehmern einen Mehrwert und stellen außerdem eine kostengünstige Möglichkeit für Aussteller dar, sich in qualitativ hochwertiger Weise zu präsentieren. Dieser erfolgreiche Marketingeinsatz wird sehr geschätzt. Ja, es ist sehr wahrscheinlich, dass Sie immer mehr zielgerichtete Veranstaltungen auf der ganzen Welt sehen werden.

Vielen Dank, Herr Temple-Smith für diese Einsichten in die Strategie von Canon und die Informationen zur Orthotec Europe 2010.



**ORTHOTEC EUROPE
2010 ZIELPUBLIKUM UND
TEILNEHMERGRUPPEN:**

- Forschung und Entwicklung
- Konstruktion
- Produktions- und Fertigungsmanagement
- Qualitätssicherung und Vorschriften
- Verpackungstechniker
- Einkäufer
- Senior Technisches Management und Unternehmensleitung
- Finanzen und Recht

BEHANDELTE BEREICHE

- Gelenkersatz
- Wirbelsäulenimplantate und Instrumente
- Frakturheilung
- Weichgewebereparatur
- Orthobiologie
- Schlanke Fertigung
- Rapid-Prototyping
- Generative Fertigung
- Werkzeug- und Bearbeitungstechniken

www.orthoteceu.com

TORNOS AUF DER ORTHOTEC 2010 – ZÜRICH

Der Schweizer Hersteller wird Teil dieser zielgruppenorientierten Veranstaltung sein. Wir wollen sehen, welchen Ansatz Tornos bei der Orthotec verfolgt. Dazu haben wir uns mit Philippe Charles, dem Market Segment Manager für den Medizinbereich bei Tornos, getroffen. Er meint:

„Seit über 20 Jahren entwickelt und fertigt Tornos leistungsfähige und produktive Bearbeitungslösungen für die Herstellung von Medizingeräten, speziell im Bereich der Chirurgie. Ich nenne zum Beispiel orthopädische Implantate, Anwendungen für die Wirbelsäule, den Dentalbereich, die Orthodontie oder Werkzeuge für die Chirurgie.“

Tornos ist einer der ersten Hersteller von Werkzeugmaschinen, der an den Medtec Messen der Organisation Canon teilnahm. In den USA, in Europa und in Asien war der Erfolg immer präsent, bei jeder Veranstaltung konnten wir zahlreiche Kontakte mit unseren bestehenden und potentiellen Kunden aus den Bereichen OEM oder Zulieferer herstellen.

Präsentieren...

Die Orthotec gehört zu diesen Veranstaltungen, auf denen Tornos den Besuchern seine Kompetenzen beweist. Die auf den Bereich der Medtec spezialisierten Unternehmen aus der Schweiz sind zahlreich und wir halten diese zukünftigen Kontakte für vielversprechend. Es ist festzustellen, dass aus offensichtlichen demographischen Gründen der Sektor der Medtec am wenigsten unter der Wirtschaftskrise 2008-09 gelitten hat und die jährlichen Wachstumsindikatoren daher allgemein positiv geblieben sind.

... und entdecken

Die Orthotec ist auch eine hervorragende Möglichkeit für uns, sich der Entwicklung der Medizintechnologien bewusst zu werden, deren letzte Entwicklungen und Innovationen bei F&E und das Auftreten neuer Werkstoffe zu entdecken. Daher können wir die Anforderungen und Tendenzen des Marktes bezüglich der Bearbeitung gut erkennen. Unsere Neuentwicklungen, Anpassungen und Änderungen unserer Produkte gehen auf die Anforderungen unserer Kunden daher noch besser und schneller ein. Wir können unsere Position als Weltmarktführer in diesem Bereich daher weiter verstärken.“

