

HALLARSE DONDE LOS EVENTOS TIENEN LUGAR...



Canon Communication, el organizador de la famosa serie de exhibiciones de Medtec en todo el mundo ahora presenta un evento en Zúrich, Suiza. Orthotec tendrá lugar el 29 y 30 de septiembre. Para conocer el motivo de la existencia de esta exhibición profesional dedicada al mercado ortopédico y obtener más información sobre este sector en particular, nos hemos reunido con Mark Temple-Smith, responsable de las exhibiciones comerciales en Europa y Asia para Canon Communications.

decomagazine: Se ha encargado de la organización de las exhibiciones de Medtec con un importante éxito; ahora propone otra exhibición que se centra en un mercado más cerrado, ¿por qué?

M. Temple-Smith: El negocio ortopédico cuenta con una de las tasas de crecimiento más elevadas del sector médico. Impulsado por cambios demográficos, este mercado está dinamizando cada vez más la innovación. Constantemente se están incorporando nuevos tipos de dispositivos y materiales ortopédicos al mercado, las normativas se están desarrollando y las empresas experimentan una necesidad imperiosa de disponer de información. Nuestro objetivo consiste en crear la plataforma perfecta para estos propósitos.

dm: ¿No habría sido más sencillo vincularlo con Medtec (en otro hall, por ejemplo) en lugar de crear una nueva exhibición?

T-S: Decidimos organizar esta exhibición, porque deseamos centrarnos en este nicho de mercado y en los participantes realmente interesados en este sector. Este grupo de personas con una formación más especializada aprecian los eventos más concisos y con un menor despliegue. El primer evento se celebrará en Zúrich con 70 expositores especializados.

dm: ¿Por qué esta ubicación?

T-S: Suiza es la ubicación perfecta para un evento paneuropeo como Orthotec. Se encuentra relativamente cerca de cualquier país europeo y las conexiones aéreas son idóneas. Además, este país cuenta con fábricas de todos los princi-

pales agentes activos en este campo, así como centenares y centenares de pequeños fabricantes innovadores y subcontratistas de esta industria. Un gran número de procesos innovadores también proceden de estas empresas de pequeño y mediano tamaño. Constituye, por lo tanto, el punto de encuentro idóneo para esta industria.

dm: Si deseamos alcanzar a aquellas personas con un perfil alto en la industria ortopédica, entonces es obligatorio organizar un evento con un valor añadido... o de otro modo no asistirían. ¿Cuál es el programa de la exhibición?

T-S: El evento se ha planificado para que dure dos días y su lema es la «innovación». Nos enfocaremos en todos los aspectos incluida la emergencia de nuevos materiales, nuevas tecnologías, nuevos diseños, I+D, nuevas normativas, así como en los temas medioambientales que no se pueden pasar por alto. Se trata claramente de un evento de construcción de una red social en el que las personas que hablan el mismo idioma «ortopédico» podrán perfilar el futuro de sus negocios. Por ejemplo, por lo que se refiere a la tecnología, qué se utilizará a corto, medio y largo plazo para producir piezas. ¿Se tratará temas como el torneado de alta precisión, mecanizado ultrasónico, sinterización metálica o de composites? Todos estos temas serán el foco de las conferencias o del tablero de la exhibición principal.



dm: ¿Quién puede participar?

T-S: Los visitantes, cuentan con dos opciones, pueden asistir y visitar la exhibición o pueden inscribirse en las conferencias. Obviamente, el hecho de participar como delegado en la conferencia también le permite visitar la exhibición y seguir construyendo su red social. Esperamos que asistirán 350 delegados de conferencia y 1.500 visitantes. Durante dos días, los líderes de la industria, los expositores, delegados y visitantes dispondrán de la oportunidad de reunirse e intercambiar ideas acerca de proyectos innovadores en el ámbito de la ortopedia.

dm: No se trata de una simple exhibición, sino de un evento con conferencias y empresas que presentan su know-how. ¿Este concepto marca una nueva dirección para Canon Communications?

T-S: Organizamos eventos en los que existe una demanda. Hemos descubierto claramente que el mercado exige eventos con un elevado perfil y un valor añadido. La exhibición Orthotec también se organiza en Estados Unidos.

dm: ¿Este evento se celebrará de nuevo en Suiza en el futuro?

T-S: Sí, se ha planificado que Orthotec se celebre cada año en Suiza. Todavía no estamos seguros de la ubicación, ya que puede alternar entre Zúrich y Ginebra.

dm: Nos comentó que ha observado una demanda creciente para estos tipos de eventos. Como especialista, la industria de fusión y los especialistas en medicina desean adentrarse «al corazón de la acción», por lo tanto, me parece que Orthotec no es la única exhibición que han planificado, ¿me equivocó?

T-S: Es cierto, creemos que estos tipos de eventos se distinguen por un futuro brillante. Además de proporcionar valor a los visitantes y delegados, también ofrecen una oportunidad asequible para que los exhibidores se presenten de una manera que destaque por su elevada calidad. Este esfuerzo magistral de marketing cuenta con una buena aceptación. Sí, es muy probable que se vean florecer nuevos eventos que se distingan por su preparación en distintos lugares del mundo.

Agradecemos al Sr. Temple-Smith que nos haya proporcionado esta visión acerca de la Estrategia de Canon, así como la información relacionada con Orthotec Europe 2010.



LOS PRINCIPALES VISITANTES Y GRUPOS DE DELEGADOS DE ORTHOTEC EUROPE 2010:

- Investigación y desarrollo
- Ingeniería de diseño
- Gestión de la producción y fabricación
- Aseguramiento de la calidad y normativas
- Ingenieros de embalaje
- Compradores
- Gestión de la corporación y técnicos senior
- Sector financiero y legal

CAMPOS QUE SE DISCUTIRÁN

- Sustitución articular
- Implantes e instrumentos espinales
- Reparación de fracturas
- Reparación de tejidos suaves
- Ortobiología
- Producción ajustada
- Prototipado rápido
- Manufactura aditiva
- Herramientas y mecanizado

www.orthoteceu.com

TORNOS EN ORTHOTEC 2010: ZÚRICH

El fabricante suizo formará parte de este evento. Para saber cómo Tornos se ha puesto en contacto con Orthotec, nos hemos reunido con Philippe Charles, Market Segment Manager del sector médico de Tornos. Philippe afirma:

«Desde hace más de 20 años, Tornos desarrolla y suministra soluciones de mecanizado de un elevado rendimiento y productividad para la fabricación de dispositivos médicos, particularmente en el ámbito de la cirugía. Podría citar, por ejemplo, los implantes ortopédicos, las aplicaciones para el raquis (espina), para el sector dental, de la ortodoncia e incluso las herramientas destinadas a la cirugía.

Tornos es una de las primeras empresas de máquinas-herramienta en participar en las exposiciones Medtec de la organización Canon. En EE. UU., Europa y Asia, el éxito ha estado asegurado y en cada manifestación hemos podido realizar numerosos contactos con nuestros clientes y con clientes potenciales, ya se trate de fabricantes de equipos originales o de subcontratistas.

Presentar...

Orthotec participó en estas actividades en las que Tornos demostró a los visitantes sus competencias. Las empresas suizas especializadas en el ámbito del Medtec son muy numerosas y estamos convencidos de que estos futuros contactos resultarán muy provechosos. Es importante señalar que, por razones demográficas evidentes, el sector del Medtec es el que menos ha sufrido la crisis económica de 2008-09 y que, de hecho, los indicadores de crecimiento anuales por lo general han resultado ser positivos.

... y descubrir

Orthotec constituye asimismo una excelente oportunidad para darnos cuenta de la evolución experimentada por las tecnologías médicas y de descubrir los desarrollos e innovaciones más recientes en materia de I+D, además de la llegada de nuevos materiales. De hecho podemos comprender totalmente las necesidades y tendencias del mercado en lo que al mecanizado se refiere. Los nuevos desarrollos, adaptaciones y evoluciones sobre nuestros productos responden así de una forma más precisa y rápida a las exigencias de nuestra clientela. De este modo podemos reforzar nuestra posición de líder a escala mundial en este sector».

