

NEL CUORE DELL'EVENTO...

Canon Communications, l'organizzatore dei saloni MEDTEC rinomati in tutto il mondo, propone ora una nuova manifestazione a Zurigo, in Svizzera ove il salone Orthotec avrà luogo nei giorni 29 e 30 settembre 2010. Allo scopo di conoscere la ragione d'essere di questo salone professionale dedicato all'ortopedia e avere maggiori informazioni su questo evento particolare, abbiamo incontrato il Signor Mark Temple-Smith, Direttore delle esposizioni commerciali della Canon Communications per l'Europa e l'Asia.



decomagazine: Voi avete organizzato i saloni MEDTEC raggiungendo il successo considerevole che ben conosciamo ed ora proponete un'altra manifestazione che mira ad un mercato ancora più specifico. Può spiegarcelo la ragione?

M. Temple-Smith: Sul mercato medico, il settore dell'ortopedia registra uno dei tassi di crescita più elevato. Reso più dinamico dalle evoluzioni demografiche, questo mercato innova costantemente. Nuovi tipi di materiali ed apparecchiature ortopediche fanno incessantemente la loro comparsa, le regolamentazioni evolvono e le aziende necessitano urgentemente di informazioni. Il nostro obiettivo è quello di costituire la piattaforma ideale per rispondere a tali attese.

dm: Non sarebbe stato più semplice collegare questa manifestazione al salone MEDTEC (ad esempio riservandole un padiglione specifico) in luogo di creare un nuovo salone?

T-S: Abbiamo deciso di organizzare questo salone poiché puntiamo su un mercato di nicchia e su un pubblico estremamente mirato. Questi specialisti prediligono gli eventi più riservati e di portata più ristretta. La prima manifestazione si svolgerà a Zurigo e vi prenderanno parte 70 espositori specializzati.

dm: A cosa è dovuta la scelta di questa località?

T-S: La Svizzera gode di un posizionamento perfetto per un evento paneuropeo quale il salone Orthotec. Questa nazione è facilmente raggiungibile da

tutti i paesi d'Europa e dispone di servizi aerei ideali. A ciò si aggiunga che sul territorio elvetico sono presenti numerose aziende di produzione per i principali protagonisti di questo settore nonché centinaia di piccoli fabbricanti e subappaltatori di taglia più contenuta anch'essi operanti nel medesimo settore di attività.

dm: Per attirare persone altamente specializzate, è indispensabile proporre loro un evento a valore aggiunto... diversamente, non si sposterebbero. Qual'è il programma di questa manifestazione?

T-S: L'evento durerà due giorni e sarà all'insegna dell'«innovazione». Ci focalizzeremo su tutti gli aspetti, in particolare sull'emergenza di nuovi materiali, sulle nuove tecnologie, le progettazioni innovatrici, la R&S, le nuove regolamentazioni e gli ormai inevitabili obblighi ambientali. Si tratta chiaramente di un evento di networking dove i protagonisti che parlano lo stesso linguaggio potranno tracciare i futuri orientamenti delle loro attività. Ad esempio, l'aspetto tecnologico marcherà gli approcci a breve, medio e lungo termine in materia di fabbricazione dei particolari. I processi si baseranno sulla tornitura di alta precisione, la lavorazione tramite ultrasuoni oppure la sinterizzazione dei compositi? Tratteremo tutti questi argomenti durante delle conferenze o delle presentazioni a tavolino.



dm: Quali sono i metodi di partecipazione?

T-S: Ai visitatori vengono offerte due opzioni: potranno percorrere e visitare il salone o iscriversi alle conferenze. Ovviamente, le persone che partecipano alle conferenze in qualità di delegati potranno altresì visitare il salone ed effettuare del networking. Attendiamo l'arrivo di 350 congressisti che parteciperanno alle conferenze e 1.500 visitatori. Durante i due giorni della manifestazione, i principali protagonisti del settore, gli espositori, i congressisti ed i visitatori potranno incontrarsi e prendere atto delle innovazioni nel campo dell'ortopedia.

dm: Non si tratta quindi di una semplice manifestazione, ma di un evento con conferenze ed aziende che presentano le loro maestrie. Tale concetto costituisce un nuovo orientamento per Canon Communications?

T-S: Noi organizziamo degli eventi quando ne sussiste la domanda. Abbiamo constatato chiaramente che il mercato richiede eventi specializzati e a valore aggiunto. Il salone Orthotec viene organizzato anche negli Stati Uniti.

dm: Questa manifestazione tornerà a svolgersi in Svizzera nel futuro?

T-S: Sì. Il Salone Orthotec si terrà ogni anno in Svizzera. Non siamo ancora sicuri circa il luogo ma la manifestazione potrà aver luogo in alternanza a Zurigo e a Ginevra.

dm: Lei ci ha parlato di una crescente richiesta riguardante questo genere di evento mirato. In qualità di specialista che riunisce gli esperti dell'industria e del settore medicale che desiderano andare «al cuore dell'azione», suppongo che il salone Orthotec non sia il solo evento di questo tipo che avete l'intenzione di organizzare.

T-S: Lei ha ragione, in effetti riteniamo che questo tipo di evento abbia di fronte a sé un gran bel avvenire! Apportando un valore aggiunto ai visitatori e ai congressisti, queste manifestazioni possono anche dare agli espositori un mezzo poco oneroso per farsi conoscere tramite un approccio altamente qualitativo. Questo procedimento di marketing controllato incontra un favorevole apprezzamento tanto che, molto probabilmente, lei avrà modo di veder fiorire delle nuove manifestazioni altamente mirate ai quattro angoli del mondo.

Grazie Signor Temple-Smith per gli accenni circa la strategia di Canon nonché per le informazioni riguardanti il salone Orthotec Europa 2010.



**ORTHOTEC EUROPA 2010 –
VISITATORI E GRUPPI
DI DELEGATI PREPOSTI:**

- Ricerca e Sviluppo
- Studio di ideazione
- Gestione della produzione e dei processi
- Assicurazione qualità e regolamentazioni
- Ingegneri specializzati dell'imballo e del packaging
- Acquirenti
- Direzione tecnica e aziendale
- Reparti finanziari e giuridici

SETTORI TRATTATI

- Artroplastica
- Strumenti e impianti spinali
- Riparazione delle fratture
- Riparazione dei tessuti molli
- Ortobiologia
- Produzione a valore aggiunto
- Prototipazione rapida
- Fabbricazione aggiuntiva
- Utensileria e lavorazione

www.orthoteceu.com

TORNOS SARÀ PRESENTE AL SALONE ORTHOTEC 2010 DI ZURIGO

Il fabbricante svizzero prenderà parte a questo evento mirato. Per scoprire in che modo Tornos si predispone in vista di Orthotec, abbiamo incontrato il Signor Philippe Charles, Market Segment Manager per il settore medicale in Tornos, il quale ci dice: «Da oltre 20 anni, Tornos sviluppa e fornisce soluzioni di lavorazione performanti, e molto produttive, per la realizzazione di dispositivi medicali, specialmente nel campo della chirurgia. Citerai, ad esempio, gli impianti ortopedici, le applicazioni per la colonna vertebrale, il settore dentale quello dell'ortodontia o ancora gli utensili destinati alla chirurgia.

Tornos è una delle prime aziende di macchine-utensili ad aver partecipato alle esposizioni Medtec dell'organizzazione Canon. Negli Stati Uniti, in Europa ed in Asia, il successo ci ha sempre arriso, ad ogni manifestazione abbiamo potuto realizzare numerosi contatti con i nostri clienti e quelli potenziali, sia che fossero OEM's o subappaltatori.

Presentare...

Orthotec fa parte di quegli eventi durante i quali Tornos da prova delle sue competenze ai visitatori. Le aziende Svizzere specializzate nel settore Medtec sono molto numerose e noi siamo persuasi che questi futuri contatti saranno proficui. E' importante osservare che, per evidenti ragioni demografiche, il settore del Medtec è quello che ha meno risentito della crisi economica del 2008-2009 per cui gli indicatori di crescita annuali sono, generalmente, rimasti positivi.

... e scoprire

Orthotec è inoltre un'eccezionale opportunità per renderci conto dell'evoluzione delle tecnologie medicali, di scoprirvi gli ultimi sviluppi ed innovazioni in termine di R&S così come dell'arrivo di nuovi materiali. A fronte di ciò saremo in grado di individuare le necessità e le tendenze del mercato nel merito della lavorazione. Nuovi sviluppi, adattamenti ed evoluzioni sui nostri prodotti potranno ancor meglio soddisfare le esigenze della nostra clientela e noi possiamo quindi rafforzare ulteriormente la nostra posizione di leader in questo settore».

