

## Au cœur de l'événement...

Canon Communications, l'organisateur des salons MEDTEC réputés dans le monde entier propose désormais une nouvelle manifestation à Zurich, en Suisse. Le salon Orthotec se tiendra en effet les 29 et 30 septembre 2010. Afin de connaître la raison d'être de ce salon professionnel dédié à l'orthopédie et d'en savoir un peu plus sur cet événementiel particulier, nous avons rencontré Mark Temple-Smith, directeur des salons commerciaux pour l'Europe et l'Asie chez Canon Communications.

**Vous avez organisé les salons MEDTEC avec le succès considérable que l'on connaît et vous proposez désormais une autre manifestation ciblant un marché encore plus spécifique. Pouvez-vous nous expliquer la raison de celle-ci ?**

Sur le marché médical, le secteur de l'orthopédie enregistre l'un des taux de croissance les plus élevés. Dynamisé par les évolutions démographiques, ce marché innove constamment. De nouveaux types de matériaux et appareillages orthopédiques font sans cesse leur apparition, les réglementations évoluent et les entreprises ont un besoin urgent d'informations. Notre objectif vise à mettre en place la plate-forme idéale pour répondre à ces attentes.

**N'aurait-il pas été plus simple de lier cette manifestation au salon MEDTEC (par exemple, en lui réservant un hall spécifique) au lieu de créer un nouveau salon ?**

Nous avons décidé d'organiser ce salon car nous visons un marché de niche et un public extrêmement ciblé. Ces spécialistes apprécient les événements plus petits et de portée plus restreinte. La première manifestation se déroulera à Zurich et 70 exposants spécialisés y prendront part.

**Pourquoi avoir choisi ce lieu ?**

La Suisse constitue un emplacement parfait pour un événement paneuropéen tel que le salon Orthotec. Ce pays est facile d'accès à partir de tous les pays d'Europe et assure des dessertes aériennes idéales. Par ailleurs, il recèle des sites de production de tous les principaux acteurs de ce domaine, ainsi que des centaines de petits fabricants et sous-traitants de taille plus modeste travaillant pour ce secteur. De nombreuses innovations voient également le jour dans ces PME. La Suisse représente donc le lieu de rendez-vous idéal pour ce secteur d'activité.

**Pour attirer des personnes hautement spécialisées, il est indispensable de proposer un événement à**

**valeur ajoutée... ou elles ne feront pas le déplacement. Quel est le programme de cette manifestation ?**

L'événement est organisé sur deux jours et est placé sous le signe de l'« innovation ». Nous allons nous focaliser sur tous les aspects, notamment sur l'émergence de nouveaux matériaux, les nouvelles technologies, les conceptions novatrices, la R&D, les nouvelles réglementations et les enjeux environnementaux désormais incontournables. Il s'agit clairement d'un événement de réseautage, où les acteurs parlant le même jargon pourront dessiner les futures orientations de leurs activités. Par exemple, l'aspect technologique soulignera les approches à court, moyen et long termes en matière de fabrication de pièces. Les processus s'appuieront-ils sur le tournage de haute précision, l'usinage par ultrasons ou le frittage de composites? Nous aborderons tous ces thèmes au cours des conférences ou des présentations sur table.

**Quels seront les modes de participation ?**

Deux options s'offriront aux visiteurs : ils pourront se promener et visiter le salon ou s'inscrire aux conférences. Bien évidemment, les personnes participant aux conférences en tant que congressistes pourront aussi visiter le salon et effectuer du réseautage. Nous attendons 350 congressistes participant aux conférences et 1 500 visiteurs. Pendant les deux jours, les acteurs de premier plan, exposants, congressistes et visiteurs pourront se rencontrer autour des innovations dans le domaine de l'orthopédie.

**Il ne s'agit pas d'une simple manifestation, mais d'un événement avec des conférences et des sociétés venant présenter leur savoir-faire. Ce concept constitue-t-il une nouvelle orientation pour Canon Communications ?**

Nous organisons des événements dès lors qu'il existe une demande. Nous avons clairement constaté que le marché est demandeur d'événements spécialisés et à valeur ajoutée. Le salon Orthotec est également organisé aux États-Unis.

**Cette manifestation reviendra-t-elle en Suisse dans l'avenir ?**

Oui, le salon Orthotec se tiendra chaque année en Suisse. Nous ne sommes pas encore sûrs du lieu, mais la manifestation pourrait se tenir en alternance à Zurich et à Genève.

**Vous nous avez parlé d'une demande croissante concernant ce type d'événement ciblé. En tant que spécialiste rassemblant les experts de l'industrie et du domaine médical qui souhaitent aller « au cœur de l'action », je suppose que le salon Orthotec n'est pas le seul événement de ce type**

**que vous envisagez d'organiser ?**

Vous avez raison, nous pensons que ce type d'événement a un bel avenir devant lui. Tout en apportant une valeur ajoutée aux visiteurs et délégués, ces manifestations peuvent aussi fournir un moyen peu onéreux aux exposants de se faire connaître par le biais d'une approche hautement qualitative. Cette démarche marketing maîtrisée est bien appréciée. Effectivement, vous allez très vraisemblablement voir de nouvelles manifestations hautement ciblées fleurir aux quatre coins du monde.

**Orthotec Europe 2010 - Visiteurs et groupes de congressistes ciblés :**

- Recherche et développement
- Étude de conception
- Gestion de la production et des procédés
- Assurance qualité et réglementations
- Ingénieurs spécialistes de l'emballage et du conditionnement
- Acheteurs
- Direction technique et d'entreprise
- Départements financiers et juridiques

**Domaines abordés**

- Arthroplastie
- Instruments et implants spinaux
- Réparation de fractures
- Réparation de tissus mous
- Orthobiologie
- Production à valeur ajoutée
- Prototypage rapide
- Fabrication additive
- Outillage et usinage

Merci M. Temple-Smith pour cet aperçu de la stratégie de Canon et pour les informations concernant le salon Orthotec Europe 2010.

## 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.

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

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.

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

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.



### Warum dieser Ort?

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 Fabriken 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.

### 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?

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 langfristig 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.

### Wie können wir teilnehmen?

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.

### 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?

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.

### Wird diese Veranstaltung in der Zukunft wieder in der Schweiz organisiert?

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.

### 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?

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.

### 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

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

## To be where things happen...

*Canon communication, the organizer of the famous series of Medtec shows all around the world now presents a new event in Zürich, Switzerland. Orthotec will take place on September 29th and 30th. To know the reason for the very existence of this professional show dedicated to the orthopedic market and learn a little bit more about this particular media, we've met with Mark Temple-Smith, Head of trade shows for Europe and Asia with Canon Communications.*

### You have organized the Medtec shows with substantial success; now you propose another show targeted at an even narrower market, why?

The orthopedic business has one of the highest growth rates in the medical business. Driven by demographic changes, this market is pushing innovation further and further. New types of orthopedic devices and material are continually

brought to market, regulations are evolving and companies are in urgent need of information. We aim to create the perfect platform for these purposes.

### Wouldn't it have been easier to link it with Medtec (in another hall for instance) rather than creating another show?

We decided to organize this show because we are aiming at a niche market and highly targeted participants. These focused people welcome smaller more precise events. The first event will take place in Zürich with 70 specialised exhibitors.

### Why this location?

Switzerland has the perfect location for a Pan-European event like Orthotec. It is not far from any European country and flight connections are ideal. Moreover, the country includes factories from all the main players active in this field as well as hundreds and hundreds of smaller innovative manufacturers and sub-contractors for this industry. A lot of innovation also comes from these small and mid-sized companies. It is then the ideal meeting point for this industry.

### You want to reach high profile people in the orthopedic industry, is it then mandatory to offer an added value event... or they wouldn't come. What is the program of the manifestation?

The event is planned for two days and the motto is "innovation". We will focus on every aspect including emergence of new materials, new technologies, new design, R&D, new regulations as well as green issues that cannot be ignored. It is clearly a networking event where people speaking the same "orthopedic" language will be able to draw the future of their businesses. For instance, in terms of technology, what will be used at short, middle and long term to produce parts. Will it be high precision turning, ultrasonic machin-



ing, metal or composite sintering? We will cover all these topics during the conferences or the table top exhibition.

### How can we participate?

As visitors, you have two options, you can go and visit the show or you can subscribe for the conferences. Obviously being a delegate at the conference also allows you to visit the show and carry on networking. We expect 350 conference delegates and 1,500 visitors. During two days, leaders of the industry, exhibitors, delegates and visitors will be able to meet and exchange innovations regarding orthopedics.

### It is not a simple exhibition but an event with conferences and companies presenting their know-how. Is this concept a new direction for Canon Communications?

We organize events where there is a demand. We have clearly discovered that high profile and value adding events are requested by the market. The Orthotec show is also organized in the US.

### Will this event be organized in Switzerland again in the future?

Yes, Orthotec is planned to take place every year in Switzerland. We are not sure of location yet, as it may alternate between Zürich and Geneva.

### You told us that you saw demand for such targeted events increasing. As a specialist, merging industry and medicine specialists that are willing to go "to the heart of the action", I assume that Orthotec is not the only show of that kind you've planned, is it?

This is true, we think these kinds of events have a bright future. Providing value to visitors and delegates, they also offer a non-expensive way for exhibitors to present themselves in a high quality manner. This mastered marketing effort is well appreciated. Yes, it is very likely that you will see new accurately targeted events blossom around the world.

Thank you M. Temple-Smith for this insight into the Canon Strategy and the information regarding Orthotec Europe 2010.



### Exposants / Aussteller / Exhibitors

Company	Stand Number
Acnis International	303
Amsonic AG	506
Arcam AB	210
Biwi S.A.	511
BSI Product Services Ltd	208
Bumotec SA	110
Composites Busch SA	500
Cousin Biotech	502
Daido Steel	114
Delcam PLC	104
Diener AG Precision Machining	411
DKSH Switzerland Ltd.	114
DOT GmbH	404
DPMR	304
Elma GmbH & Co. KG	102
Empirical Testing Corp	310
Fischer Connectors SA	213
Forginal Industrie	203
Früh Verpackungstechnik AG	205
Fuchs AG	207
Global Metal Trading –	
A Titanium Industries Company	604
Gomina AG	408
Haertereier Gerster AG	400
Hempel Special Metals AG	412
IL MedTec AG	402
Instron France SAS	414
Jossi AG	116
KKS Ultraschall AG	206
Kundert AG	403
Laser Jura	514
mahe medical GmbH	200
Medipack AG	308
Memry GmbH	504
Metoxit AG	106
MTD Active Medical	311
Multivac Export AG	614
Objet Geometries GmbH	512
OHST Medical Technology	406
Open Mind Technologies	
Schweiz GmbH	100
OrthoShock SA	510
Otec Praezisionsfinish	215
Perfecbore SA	312
Perryman Company	410
Puracon GmbH	314
PX Precimet SA	306
Quadrant EPP AG	204
RMS Foundation	600
Ruetschi Technology AG	202
Sandvik Medtech	300
Sealed Air Medical Applications	211
Sealed Air Medical Applications	212
Signer Titanium AG	112
Stainless Suisse	309
Tornos SA	302
Trac Measurement Systems Ltd.	611
Willemin Macodel S.A.	209
Wyrsch AG	108

### Orthotec Europe 2010 Key target visitors and delegate groups:

- Research and development
- Design engineering
- Production and manufacturing management
- Quality assurance and regulations
- Packaging engineers
- Purchasers
- Senior technical and corporate management
- Financial and legal

### Fields that will be discussed

- Joint replacement
- Spinal implants and instruments
- Fracture repair
- Soft tissues repair
- Orthobiologics
- Lean manufacturing
- Rapid prototyping
- Additive manufacturing
- Tooling and machining