



Comunicato stampa

Intralogistics Europe 2014

1-4 aprile 2014 Paris Nord Villepinte

nuovo appuntamento professionale!

La risposta a un bisogno manifesto del mercato che s'integra nel suo obiettivo originario: porre l'attenzione sulle attrezzature di movimentazione e sui sistemi automatizzati per trattare, razionalizzare e ottimizzare i flussi fisici d'approvvigionamento, di produzione e di distribuzione.

A due mesi dal Salone, il punto con Alain Bagnaud, Direttore della divisione Trasporti & logistica di Reed Exhibitions.

Lanciato lo scorso novembre, l'interesse per il [Salone Intralogistics](#) 2014 si conferma a due mesi dalla sua apertura?

AB: Questo entusiasmo si è amplificato ed ha preso nuovo vigore. Al momento, le prenotazioni e le manifestazioni d'interesse in favore di Intralogistics consentono di sperare in una crescita del 15% nel numero di espositori. Oggi, questa percentuale supera il 30% e l'obiettivo dei 150 espositori sarà ampiamente superato. La superficie è stata di conseguenza ampliata a 10.000 m². Per una seconda edizione, questo successo dimostra il corretto posizionamento del Salone dedicato alle attrezzature di movimentazione ed ai sistemi automatizzati.

Com'è distribuita questa crescita tra i tre poli del Salone?

AB: L'aumento del numero di espositori è sensibile nei tre settori, con la presenza significativa dei leader in tutti i comparti coperti da Intralogistics: Mobile, con i carrelli, le apparecchiature di sollevamento e di movimentazione; Automazione; Statico, con le scaffalature, le soluzioni d'immagazzinamento e di imballaggio. In quest'ultimo settore, diversi operatori specializzati nella costruzione di depositi e nella fornitura di portali hanno confermato la loro presenza. Numerosi anche gli espositori la cui offerta e gamma di soluzioni coprono due e, a volte, tre settori. Per tutte queste aziende, Intralogistics è diventato un appuntamento professionale indispensabile per presentare le loro innovazioni, i loro prodotti e i loro servizi.

Risposta a un bisogno manifesto del mercato, che si integra nel suo obiettivo originale: porre l'attenzione sulle attrezzature di movimentazione e sui sistemi automatizzati per trattare, razionalizzare ed ottimizzare i flussi fisici d'approvvigionamento, di produzione e di distribuzione.

Quali sono i risultati delle iniziative attivate da Reed Exhibitions per i futuri visitatori?

AB: Prima della manifestazione, Reed cerca di identificare gli sviluppatori di progetti partendo dai visitatori della scorsa edizione, dai nostri database di decisori, prescrittori e acquisitori di servizi intralogistici, e dalle preregistrazioni. In questa fase, la maggior parte di questi visitatori qualificati pensano di avere necessità nei settori della movimentazione e dei sistemi automatici. Oltre il 30% dei progetti riguardano un'evoluzione o un cambiamento significativo dei loro sistemi attuali di movimentazione. Molto concreti, i progetti presentati si basano su piani d'investimento verificati. A Intralogistics cercheranno i fornitori in grado di supportarli nella loro realizzazione.

Come vi muovete per facilitare l'incontro tra questa domanda e l'offerta esposta al Salone?

AB: Il collegamento con gli espositori avviene in diversi modi. Un primo livello si ha con la preregistrazione del visitatore, guidato direttamente verso i fornitori in grado di rispondere alla sua ricerca di attrezzature di movimentazione e di sistemi d'automazione. Un secondo livello riguarda i nostri team, con l'obiettivo di definire meglio il progetto con il visitatore professionale, che è, poi, messo in contatto con gli espositori che possano soddisfare le sue esigenze. Questo contatto è realizzato immediatamente o sarà organizzato da Reed nel corso del Salone. In parallelo, prima e dopo la manifestazione, Reed assicura questa relazione nel corso di tutto l'anno. A questo percorso, si aggiunge la possibilità per i visitatori di sfruttare uno spazio dedicato, "Espace Porteurs de Projets", per presentare i loro progetti e proporre incontri con esperti specializzati sulle loro problematiche tra gli espositori.

Come potreste descrivere i progetti presentati?

AB: Sono di tutte le dimensioni e provengono per la maggior parte da operatori leader dei loro mercati. Agroalimentare, automobile, cosmetica, chimica, beni di consumo, industria pesante, distribuzione multicanale, incluso l'e-commerce, tutti i settori sono rappresentati. Accolti lo scorso anno dagli espositori, i progetti sono guidati da responsabili di elevatissimo livello che cercano ritorni degli investimenti e incrementi di produttività rapidi. Per questo motivo, molti riguardano l'automazione e hanno per obiettivo la riduzione dei costi di produzione.

Quali sono gli eventi importanti organizzati in parallelo alla manifestazione?

AB: Con la partecipazione degli espositori e dei visitatori professionali, un ciclo di una ventina di conferenze e di laboratori tematici, studiato da un Comitato direttivo, valorizzerà le esperienze, le innovazioni e le tendenze, così come i casi pratici. Evento importante di questo forum, la conferenza plenaria "Automazione dei depositi, quanto lontana?", sarà presieduta da Jean-Michel Guarnieri, vice presidente Supply-Chain di Vente.Privée.com e membro del Comitato direttivo. L'ultimo giorno del Salone, la cerimonia dei "Premi all'innovazione" assegnerà, infine, tre riconoscimenti, uno per ogni settore d'Intralogistics.

Per maggiori informazioni :



SD com'

Silviane Dubail

sdubail@sdcom.fr

Tel.: + 33 6 07 53 53 43

Oppure : **UBIFRANCE Italia**

Barbara Galli

Corso Magenta, 63 – 20123 Milano

Tel. 02 48 547 310

barbara.galli@ubifrance.fr

www.ubifrance.com/it

<http://twitter.com/ubifranceitalia>

www.ubifrance.fr

Elenco degli espositori aggiornato al 21 gennaio 2014

@VANCE TRANSPORT ITEMS-ACK FORANKRA-ACTEMIUM-ALSTEF AUTOMATION-ALVEY SAMOVIE-AMBAFLEX-APOLLO-APPLIED MATERIALS-A-SAFE-AUTOMATED PACKAGING SYSTEMS FRANCE-BA SYSTEMES-BAC-LAND PACK-BAK ORGANISATION-BALEA-BALYO-BAUER SUDLOHN-BMZ GMBH-BOA CONCEPT-BOPLAN-CABKA GMBH AND CO. KG-CINEO LOGISTICS-CIUCH SOLUTIONS-CRAEMER FRANCE-DOLAV FRANCE-DUPLEIX LOCASTOCK-DUWIC-EASYPACK SARL-EPALIA-ETIGO-FERALCO-FETRA-FGP-FHG IPP LOGIPAL-FIVES CINETIC-FLANDRE AUTOMATION-FRANCE FIL INTERNATIONAL-FROMM FRANCE-GEORG UTZ SARL-GETRA-HANGCHA FRANCE-HEXACOMB-HORMANN FRANCE-HU.CA CONSULTING-IMH-JUNGHEINRICH FRANCE-L-EX-LIFTEC-LIFTOP-LPR LA PALETTE ROUGE-MANITOU-MARCEAU-MARZIN SARL-MATRAFORM-MAVIFLEX-MDM-MECALUX FRANCE-MECANIC BINAIRE SERVICE-METTLER TOLEDO SAS-MOVOMECH-NERGECO-NETWORK EQUIPMENT RENTAL-NORCAN-OCS CHECKWEIGHERS GMBH-DS SMITH-PAKI LOGISTICS GMBH-PALET FACILITY MANAGEMENT SOLUTION-PROCARIST-PRODEX-QIMAROX B.V.-RAEDER VOGEL, RAEDER -U- ROLLENGEBRICK GMBH 1 CO.KG-RAJA-ROS FRANCE-SARL B-COM-SAVOYE SA-SCALLOG-SCHOELLER ALLIBERT-SDI GROUP-SMART-FLOW-SMURFIT KAPPA FRANCE-SNOX AUTOMATION BVBA-SOCO SYSTEM-SSI SCHAEFER-STOCK3P-STOW FRANCE-STRAPEX SA-SYCA SYSTEMS-SYLEPS-TENTE S A-TER SA - GROUPE YTHALES INVESTISSEMENT-TIANJIN ZERPO SUPPLY CO. LTD-TRANSITIC SYSTEMS SARL-ULMA HANDLING SYSTEMS FRANCE-VANDERLANDE INDUSTRIES FRANCE-