

## Forschung



*Großer Andrang beim TU-Gemeinschaftsstand auf der Hannover Messe*

Industrie können durch Forschung der TU Wien beantwortet werden. Um universitäre Forschung und ihre industrielle Nutzung noch näher zusammenzubringen ist die TU Wien seit 2011 auf großen Industriemessen im Ausland vertreten. WissenschaftlerInnen verschiedener Institute präsentieren an einem Gemeinschaftsstand ihre Exponate. Das hat sich bestens bewährt: "Die Erfahrung zeigt, dass Firmenmessen für uns ein perfekter Ort sind um die Forschung der TU Wien mit neuen Industriepartnern in Kontakt zu bringen", sagt Peter Heimerl, der die TU-Messeauftritte koordiniert.

### Zielgerichtetes Marketing

Wer in einem anwendungsnahen Forschungsbereich arbeitet, hat normalerweise bereits Firmkontakte geknüpft. Doch gibt es nicht zusätzlich zu den bereits bewährten Kooperationspartnern noch weitere, viel interessantere Möglichkeiten? "Auf Auslandsmessen gibt es hervorragende Möglichkeiten, Kontakte mit interessierten Firmen zu schließen - die man sonst wohl kaum erreichen kann - und auf ganz neue Anwendungen aufmerksam zu werden", erläutert Peter Heimerl.

Die Atmosphäre bei Firmenmessen ist ganz anders als bei Konferenzen, Informationsveranstaltungen oder bei gewöhnlichen Firmenterminen. "Auf eine Messe geht eine Firma ganz bewusst, weil sie es wirklich ernst meint, weil sie konkret Partner für bestimmte Anliegen sucht", meint Peter Heimerl. "Dadurch sind die Gespräche intensiv, fokussiert und zielgerichtet. Es geht dort nicht um unverbindlichen Small-Talk."

Ganz anders als bei einem Konferenzvortrag kann man am Messestand bei Unklarheiten sofort nachfragen und in kurzer Zeit abklären, ob eine Zusammenarbeit sinnvoll ist. Viele

## Forschungsergebnisse auf Reisen

**Die TU Wien tritt seit 2011 verstärkt auf großen Firmenmessen auf. Viele wichtige Kontakte zu ausländischen Unternehmen konnten dadurch bereits geschlossen werden.**

*Florian Aigner | Büro für Öffentlichkeitsarbeit*

Viele Forschungsergebnisse der TU Wien lassen sich in der Industrie direkt umsetzen – und viele Fragestellungen aus der

Firmen sind auf einer Messe gleich mit mehreren Personen aus verschiedenen Abteilungen vertreten – so kann man mit genau den richtigen Ansprechpartnern persönlich ins Gespräch kommen.

### **Hochkarätiges Publikum**

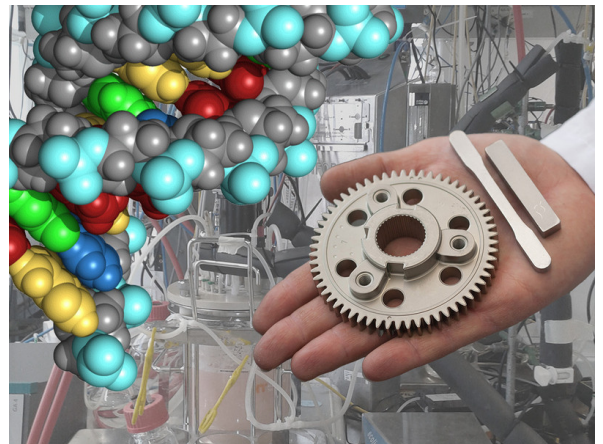
Die TU Wien war mit fakultätsübergreifenden Gemeinschaftsständen bisher auf der SPS IPC Drives, einer Fachmesse für Automatisierung und elektrische Antriebe, sowie der thematisch sehr breiten Hannover Messe vertreten. Das Resümee der teilnehmenden ForscherInnen war bisher durchwegs positiv. "Viele Forschungsgruppen wollen im nächsten Jahr gleich wieder mit dabei sein", erzählt Peter Heimerl. Bei der Hannover Messe 2014 konnte die TU Wien in über 1.000 Gesprächen insgesamt 370 persönliche Kontakte knüpfen, die für die Forschungsgruppen von besonderem Interesse waren – bei 30 Prozent davon handelt es sich um GeschäftsführerInnen, Vorstände oder FirmeneigentümerInnen. Das zeigt, wie hochkarätig das Publikum ist, das vom TU-Messestand und von der PR-Arbeit im Vorfeld angezogen wird.

### **Große Reichweite**

"Bei einer ganzen Reihe von Industrie-Zeitschriften und Branchenblättern haben wir Wiederhall gefunden, weil wir Neuigkeiten auf einer großen internationalen Messe ausgestellt haben", berichtet Peter Heimerl. "Die haben wir zuvor - ohne großen Messeauftritt - nicht erreicht. Plötzlich erscheinen dort Artikel über die TU Wien - meist umgeben von teuer bezahlten Anzeigen anderer."

Wer in Zukunft selbst bei Auslandsmesseauftritten der TU Wien dabei sein möchte, ist herzlich willkommen. Das Forschungsmarketing der TU Wien bietet ein Gesamtpaket, das von Gestaltung und Bau des Messestandes über gezieltes Coaching, Gestaltung und Druck von Exponats-Flyern sowie PR-Arbeit im Vorfeld bis zur Organisation von Hotelaufenthalt, Transport und Versicherung von Exponaten reicht.

"Ein Messeauftritt ist viel Arbeit – sowohl in der Vorbereitung als auch am Stand und in der Nachbereitung", sagt Peter Heimerl. "Aber wir haben inzwischen viel Erfahrung gesammelt und treten sehr professionell auf. Das präsentierte Know-how der TU Wien kommt sehr gut bei den Firmen an."



*Von Metallverarbeitungs-Technologie bis zu Biochemie: Viele unterschiedliche Forschungsthemen der TU Wien wurden bereits auf Messen präsentiert. Würde sich Ihr Forschungsthema vielleicht auch eignen?*



**Wenn Sie Know-how oder Exponate haben, die Sie auf einer Industriemesse im Ausland präsentieren möchten, dann wenden Sie sich an**

DI Peter Heimerl  
Stabstelle Forschungsmarketing  
T: +43-1-58801-406110  
[peter.heimerl@tuwien.ac.at](mailto:peter.heimerl@tuwien.ac.at)

**Für besonders Schnellentschlossene besteht eventuell noch die Möglichkeit, bei der SPS IPC Drives 2014 oder auf der Hannover Messe 2015 mit dabei zu sein.**