



**Branchenplattform
für Gebäudetechnik und
integrale Planung.**

18. bis 19. September 2019
Halle D, Messe Wien
www.bt-austria.at



Berliner Airport BER

Wie Deutschland am Bau eines Flughafens scheiterte

SPIEGEL ONLINE **SPIEGEL**

Stuttgart 21

Kostenexplosion? Klasse!

Stuttgart 21 wird viel teurer und kommt viel später. Wenn nicht öffentliche Empörung das Großprojekt noch zu Fall bringt, dann die Technik – glauben die Gegner.

Von **Rüdiger Bäßler**, Stuttgart

5. Januar 2018, 18:00 Uhr / [367 Kommentare](#)



Protestaufkleber an der Baustelle des Bahnprojekts Stuttgart 21 © Alex Domanski/Reuters

BAUKOSTEN HÖHER ALS GEDACHT

Geheimsache Elbphilharmonie

Die Hamburger Elbphilharmonie wird heute teileröffnet. Doch das Gebäude war deutlich teurer als die von der Stadt genannten 866 Millionen Euro. Denn es gibt noch einen privaten Teil, über den fast nichts bekannt ist.



Christoph Kapalschinski

04.11.2016 - 10:18 Uhr • [10 Kommentare](#) • 56 x geteilt



**Wir haben uns gefragt, was
wir als Messeveranstalter
beitragen können...**

**...damit Bauprojekte
nicht so laufen.**

**Bessere Kommunikation
würde helfen.**

**Dazu können wir einen
Beitrag leisten.**

Format: Top B2B-Event.



+ Lab & Conference

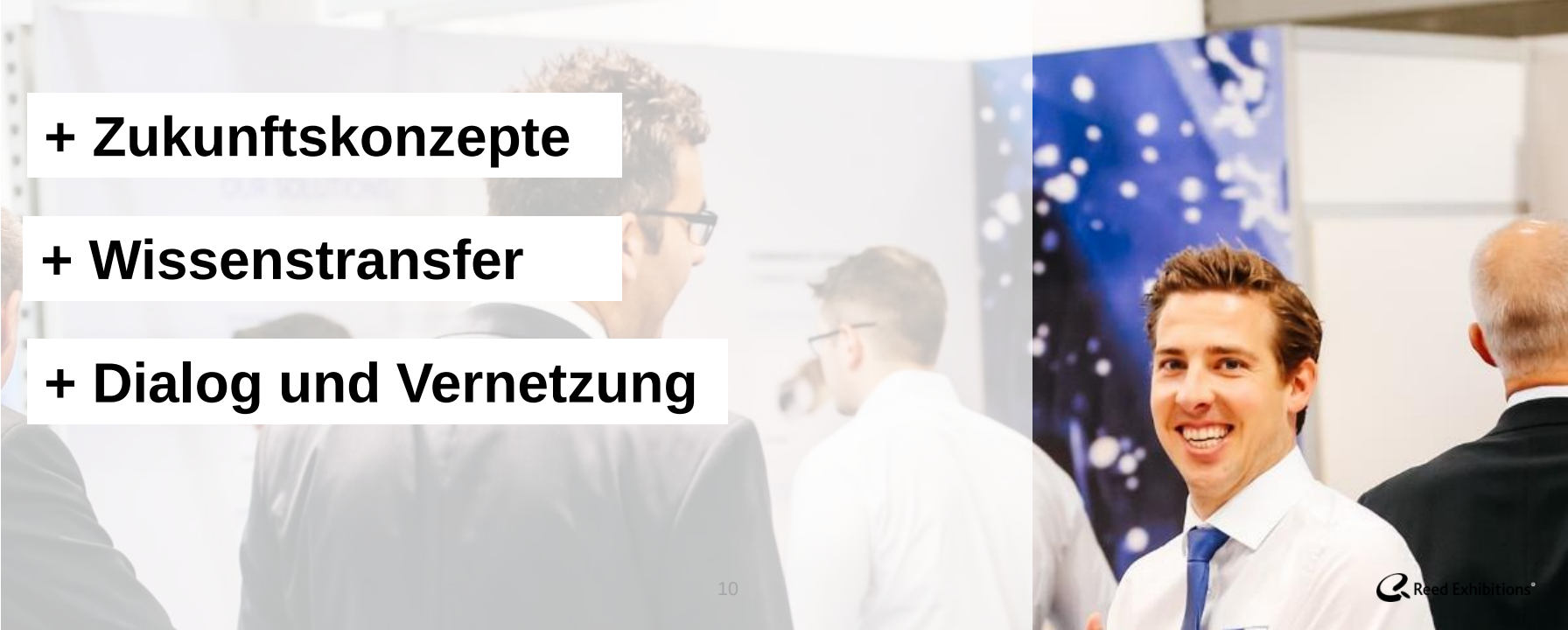
+ Expo

+ Networking-Event

Ziel: Kommunikation verbessern.



Fokus: Innovative Lösungen.

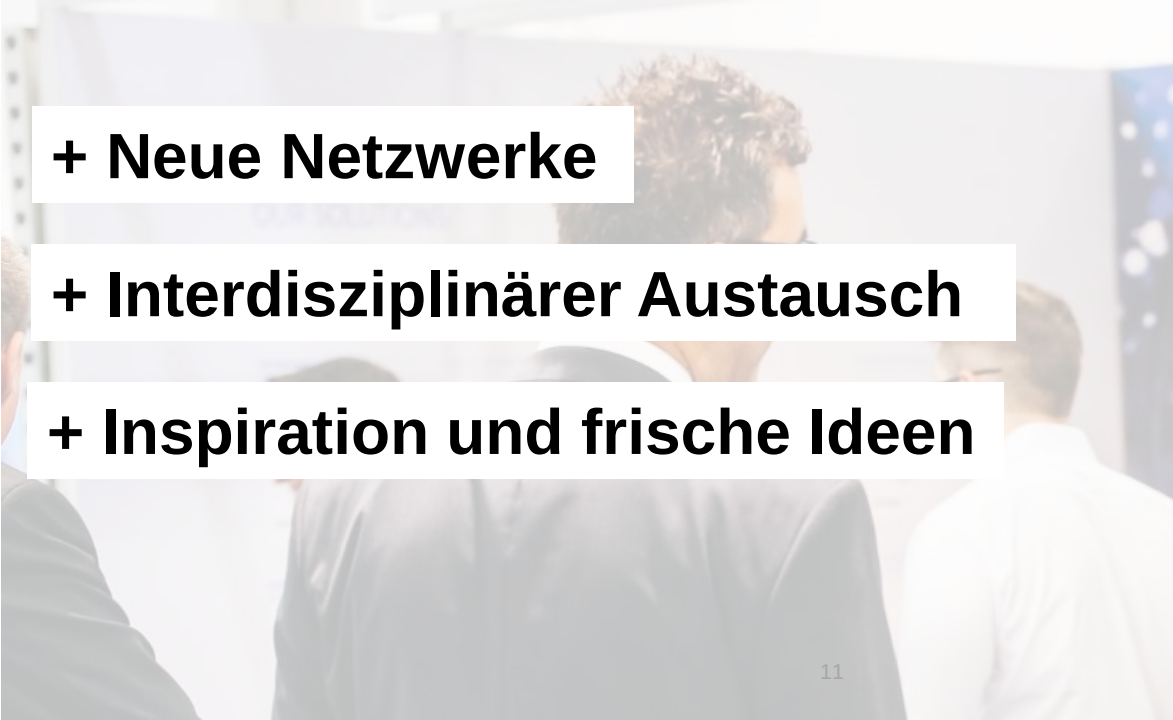


+ Zukunftskonzepte

+ Wissenstransfer

+ Dialog und Vernetzung

Mission: Impulse geben.



+ Neue Netzwerke

+ Interdisziplinärer Austausch

+ Inspiration und frische Ideen



Besucher-Gruppen: Klar definiert.

Bauherren

Projektentwickler

Bauträger

Architekten

TGA-Planer

Anlagen- und Installationstechniker

Energieversorger

Technisches Facility Management

Format: Kombination.



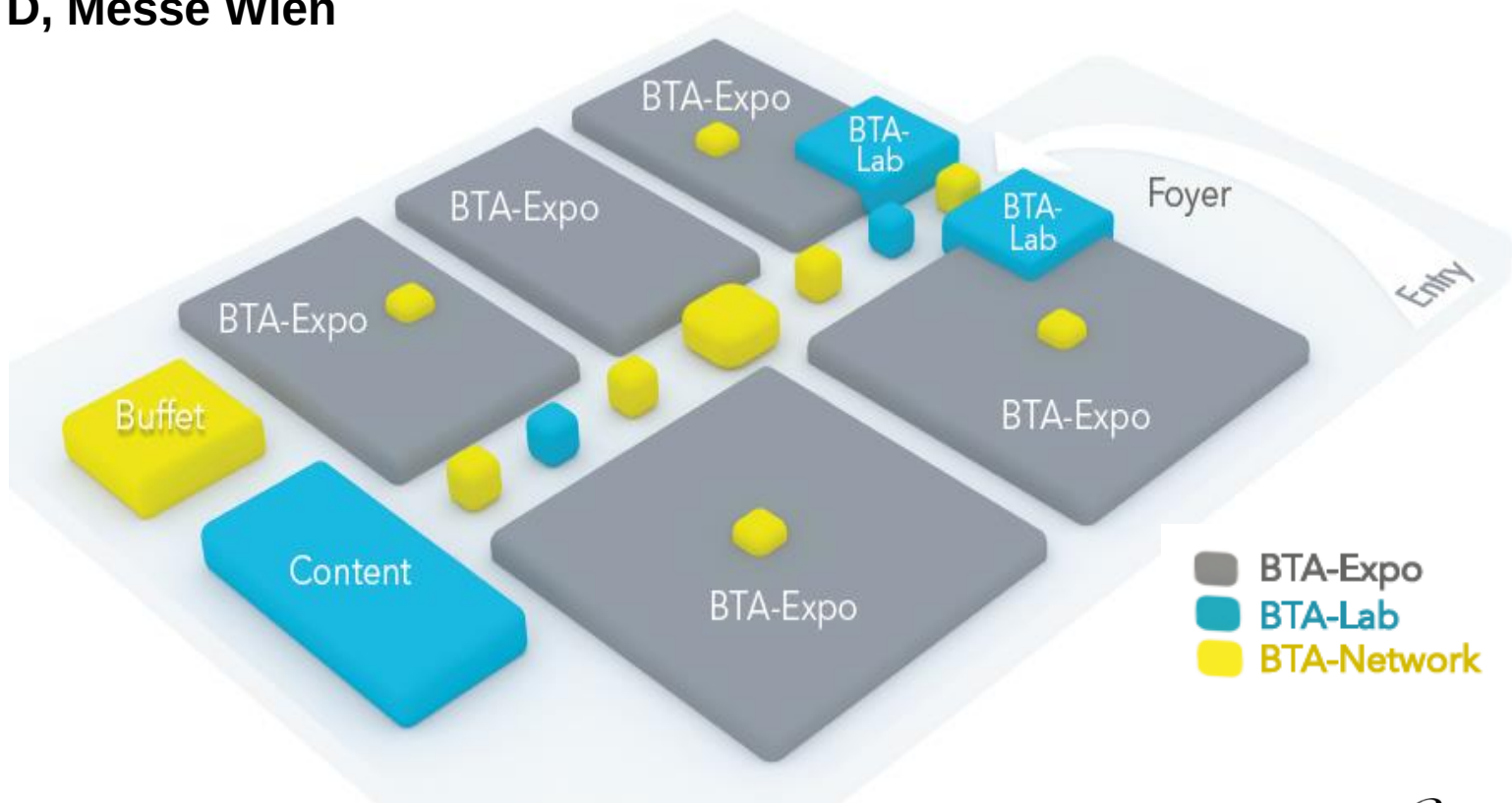
BTA-Lab & Conference

BTA-Expo

BTA-Network

Location: Optimal.

Halle D, Messe Wien



BTA-Lab: In medias res.

+ Projekt-Präsentationen

+ Vorträge und Panels

+ Interaktive Showcase-Bereiche

+ Moderierte Themenstationen

BTA-Lab: Fachübergreifend.

+ IoT und Digitalisierung in der Gebäudetechnik

+ High Tech versus Low Tech

+ Building Information Modeling

+ Aktuelle Top-Themen der TGA

Die finale Themenauswahl erfolgt bis Ende 2018.

BTA-Expo: Messe neu denken.

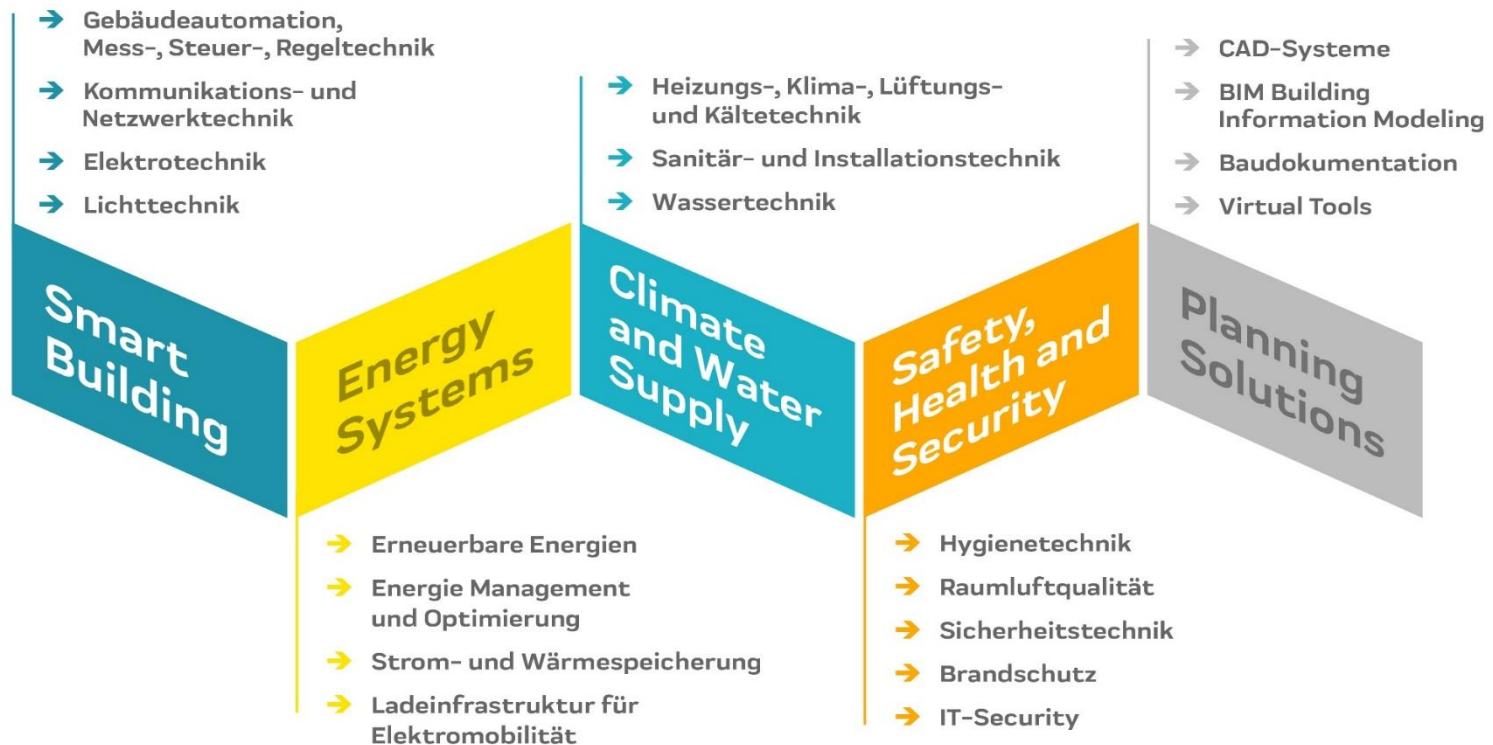
The background of the slide is a collage of three photographs showing an exhibition. The left photo shows a man in a black shirt talking to a group of people. The middle photo shows a man in a black shirt looking at a display. The right photo shows a man in a black shirt looking at a display. The text is overlaid on the left photo.

**+ Konzentration auf Innovative
Lösungen**

**+ Aussteller auf Augenhöhe durch
einheitliches Standkonzept**

**+ Einfache Orientierung und hohe
Besucher-Convenience**

BTA-Expo: Topic-Districts.



BTA-Network: Neue Kontakte.

+ Moderierte Themenstationen

+ Interaktive Networking-Formate

+ Elektronische Tools und Meet-App

+ After-Work Event

BTA: Wann und wo.

18. bis 19. September 2019

Halle D, Messe Wien

Der richtige Ort zum Start in die Bausaison



Bauen+Wohnen Salzburg



DIE PLATTFORM WESTÖSTERREICH

4 Tage
480 Aussteller
33.000 Besucher
in **Salzburg**

Ausstellungsbereiche

- Bauen, Renovieren und Sanieren
- Einrichten & Wohnen
- Energie & Heizen
- Wellness & Garten

Sonderschaubereiche

- Beratungsstraße (Informationen zu Förderungen und Tipps von unabhängigen Experten)
- Immobilien & Finanzieren (Wohnbauangebote und Finanzierungsmöglichkeiten)
- Holzwelt (Der Werkstoff für gesundes Wohnen)
- Home & Security (Sicherheitstechnik und Prävention)
- Wohnart (Exklusives Wohndesign)



KERNZIELGRUPPE

Besucher mit Interesse an

- Bau- und Renovierungsprojekten
- Einrichten und Innenausbau
- Haustechnik
- Pool und Garten

Einzugsgebiet

60% **Salzburg**
17% **Österreich**
11% **Bayern**
12% Österreich und anders Ausland

90% schätzen das **Fachwissen** der
Aussteller

88% suchen **konkrete Lösungen**
und **Tipps von Experten**

70% haben ein konkretes
Bauvorhaben

97% der Besucher empfehlen
die Messe weiter!



AUSSTELLER INTERESSEN

Dienstleister und Anbieter

Primär Fokus: Verkauf

- **Aufträge** erhalten
- **Anfragen** aufnehmen
- **Nachfolgetermine** vereinbaren

Sekundär Fokus: Netzwerken

- **Großkundenpflege** und kontakt zu Marktbegleitern

Produzenten

Primär Fokus: Vermarktung

- **Produktpräsentation** mit dem Ziel die Nachfrage am Markt zu schaffen
- Besucher in der **Auswahl des richtigen Dienstleisters** unterstützen

Sekundär Fokus: Netzwerken

- **Kontaktpflege** zu Fachbesuchern und Produktneuheiten vorstellen



HIGHLIGHTS

- **SmartHome-Lösungen** wie free@home von Busch-Jaeger (ABB)
- **Sicherheitstechnik** für diverse Gebäudegrößen von Zeus
- Objektbegehung per **VR-Brille** bei Internorm
- Türen mit **Fingerabdruckscanner** und Fenster mit **integrierten Solarpanelen**
- **Produktneuheiten** von leitenden Industrieunternehmen wie beispielsweise Prefa, Baunit, Hörmann, GIRA und Mafi
- Eine Vielzahl an **Inneneinrichtern und -Architekten**

Vielen Dank!

