



# PROJEKTERGEBNISSE RICHTIG VERWERTEN

CALMA-TEC ein Erfolgsweg...  
*...to become true.*



## Wer ist CALMA-TEC?



D.I. Wolfgang BRUNBAUER



D.I. Ursula BRUNBAUER



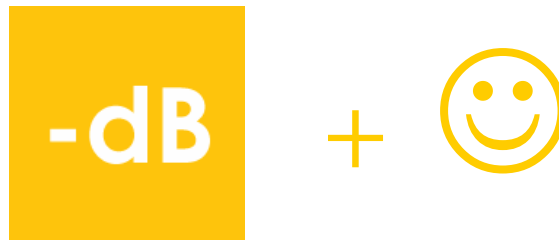
TEAM CALMA-TEC

vernetzte Erfahrung und Wissen  
Mit einer VISION →



# FRIENDLY NOISE

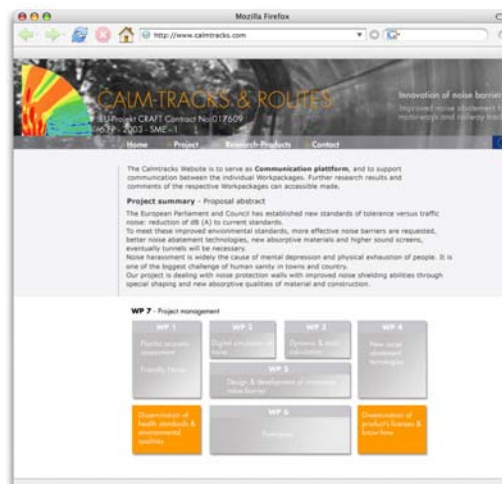
→ akustischer und optischer Komfort im Lärmschutz



weniger Lärm und mehr Freude mit Lärmschutz

## Um was für ein Projekt handelt es sich?

- CRAFT Projekt: CALM TRACKS & ROUTES
- Projekt im 6. Rahmenprogramm
- 13 internationale Firmen und Institute

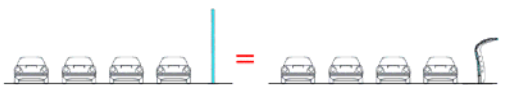


# Wo standen wir am Anfang?

- 1 Patent: „Lärmspoiler“  
→ Höhenreduktion durch spezielle Formung der Beugekante nach außen gekrümmt.

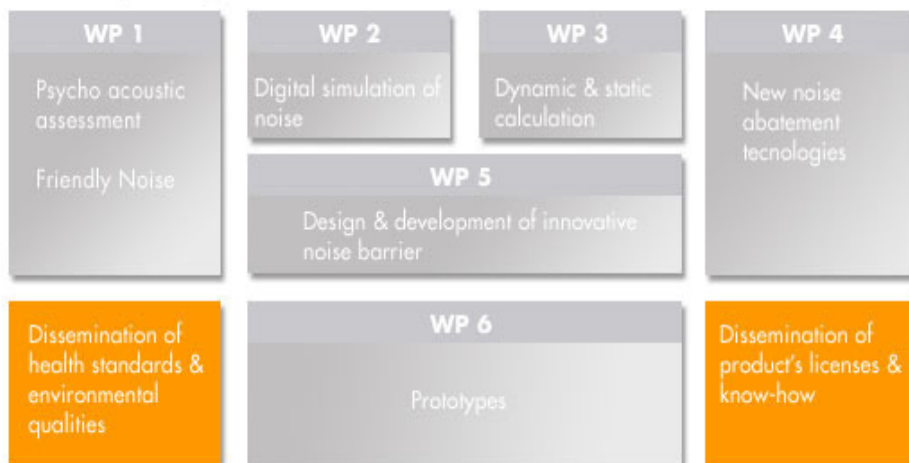


doppelte Wirkung bei gleicher Höhe



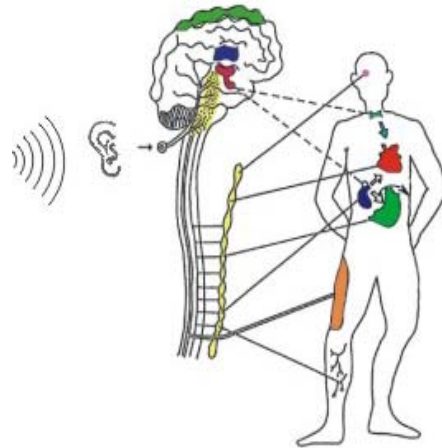
Gleiche Wirkung bei 30% niedriger  
(gerade 4,8m vs. gekrümmt 2,92m = -1,8m)

# Was wurde geforscht?



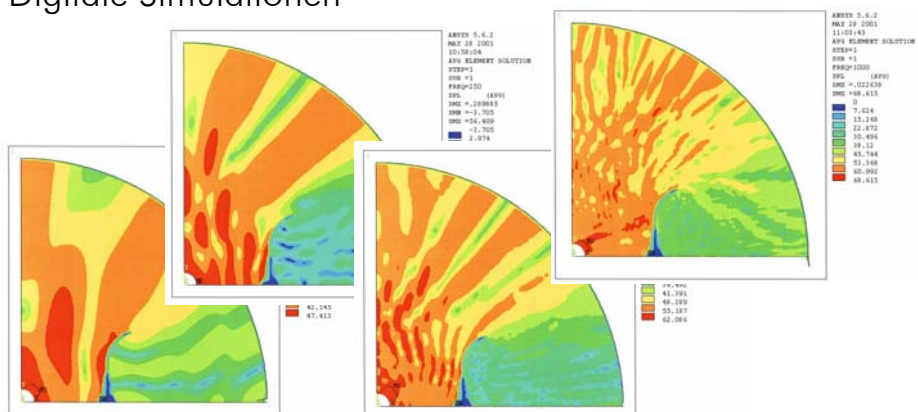
# Inhalte

- Wahrnehmung des Lärms und Psychoakustik



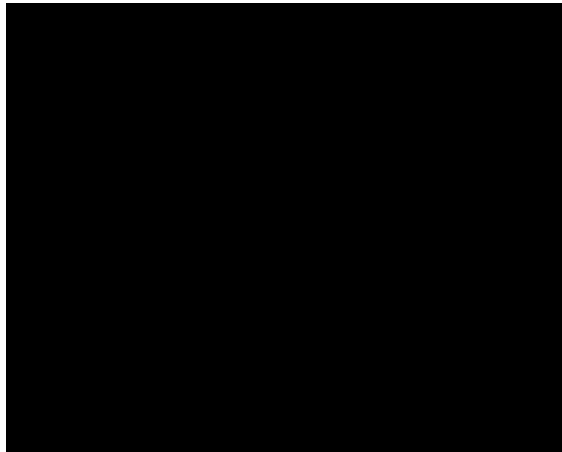
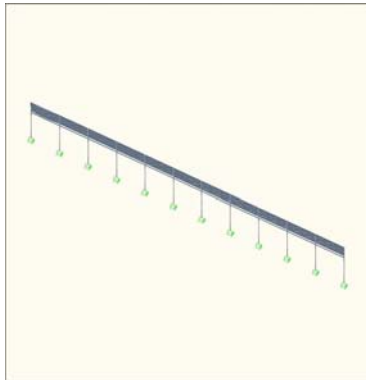
# Inhalte

- Digitale Simulationen



# Inhalte

- dynamische und statische Berechnung



# Inhalte

- Absorbermaterial bzw. technologien





## Warum wird CALMA-TEC gewollt?



### UNSERE USP<sub>s</sub> JETZT:

-dB

- Hervorragende **statische und dynamische Produkteigenschaften**  
→ Dauerfest! – Lebensdauer 50 Jahre plus

-kg

- **Reflexionsfreiheit** – CT Systeme absorbieren den Lärm wirklich

+O

- **Leichtigkeit** – CT Systeme sind leicht, schnell und einfach zu montieren



- **Nachhaltigkeit** – trotz 100% UV-, Korrosions- und Witterungsbeständigkeit zu 100% recyclebar

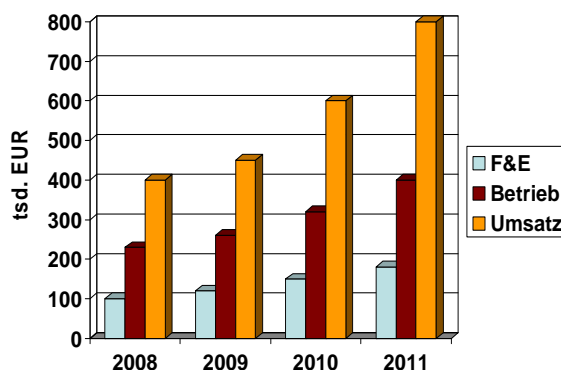
- exzellentes **Life-Cycle-Costing**

- **30% niedriger**

- von den **Prüfbehörden zugelassen**

→ gegenüber dem anfänglichen (Einzel)argument der Höhe

## Was bedeutet VERWERTUNG für ein KMU?



### 1. Monetäre Verwertung durch

→ Eigenverwertung  
Produktion, Vermarktung, Vertrieb

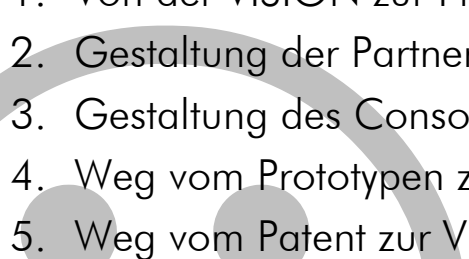
→ Fremdverwertung  
Lizenzvergabe



## Hot-Spots

- Marktanalyse – Abnehmer, Besonderheiten
  - eingeschränkter Abnehmerkreis (ASFINAG, Bahn)
  - Konkurrenzverhalten – „besetzter Markt“
- Finanzierung
  - hinsichtlich der weiteren Nutzung des Forschungsergebnis – rechtzeitiger Produktionsaufbau- bzw. -partnerschaft
- Fördermittelloptimierung
  - Kontakt zu Fördergesellschaften und -stellen

## Zusammenfassend:

1. Von der VISION zur Projektgestaltung
  2. Gestaltung der Partnersuche
  3. Gestaltung des Consortium Agreements
  4. Weg vom Prototypen zum Patent
  5. Weg vom Patent zur VERWERTUNG
- 



## Kontakt Daten CALMA-TEC



Tel: +43 2236 864 100

Web: [www.calma-tec.com](http://www.calma-tec.com)

E-Mail: [office@calma-tec.com](mailto:office@calma-tec.com)

Adresse: Bahnstraße 4/311  
A-2340 Mödling

D.I. Ursula Brunbauer