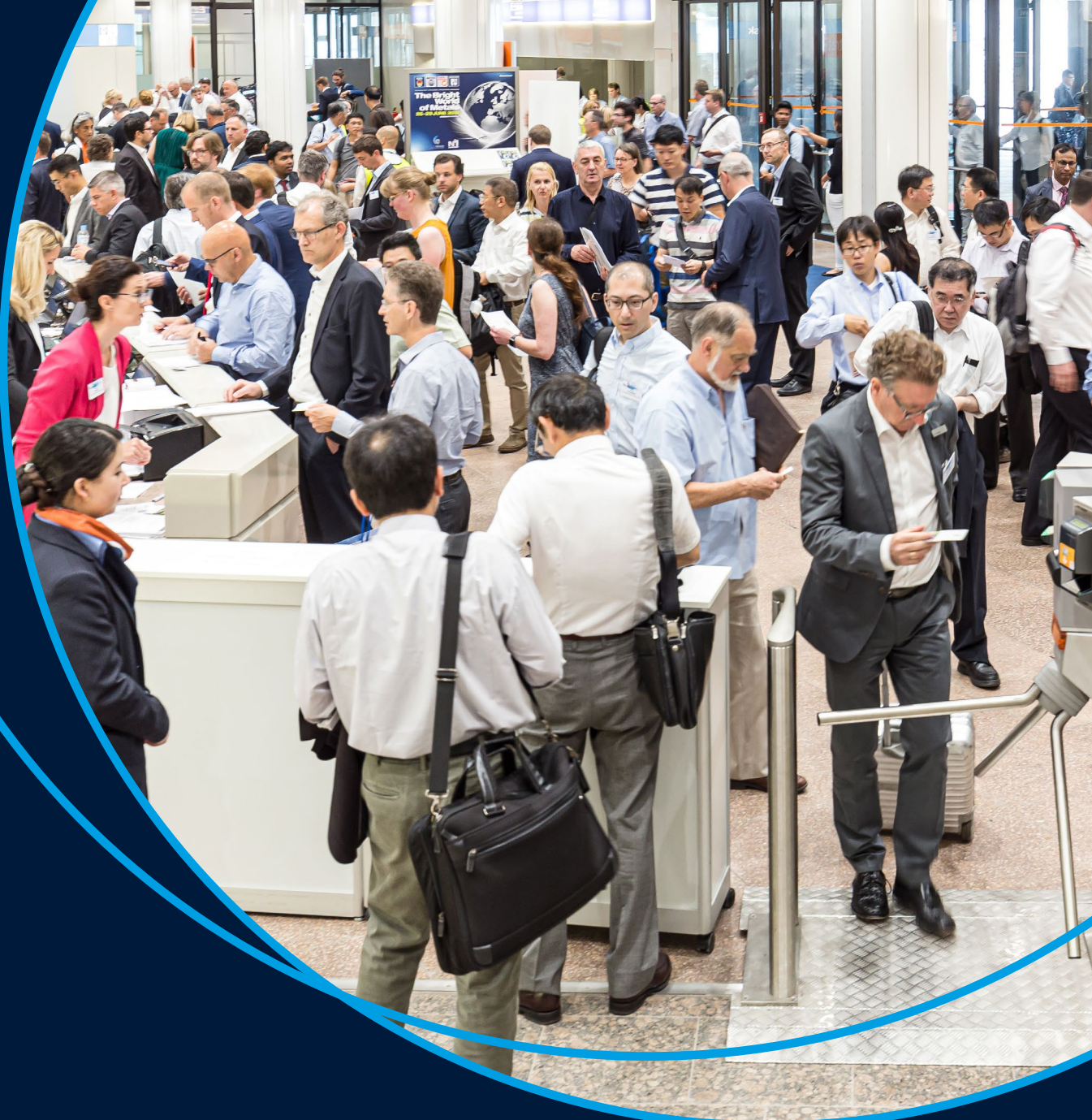




**Wissenschaftliche
Konferenzen**
professionell
realisieren

TEMA 



Das TEMA Conference Partnership Model

Wenn wissenschaftliche Qualität auf professionelle Struktur trifft

Wissenschaftliche Konferenzen entstehen oft aus einer starken fachlichen Community, aus persönlichem Netzwerk, aus wissenschaftlicher Relevanz und aus dem Engagement einzelner wissenschaftlicher Leitungen oder Organisationsteams. Was dabei häufig zur Herausforderung wird, ist nicht die inhaltliche Qualität, sondern der organisatorische und wirtschaftliche Rahmen: Konferenzplanung, Teilnehmermanagement, Sponsoring, Kommunikation, digitale Infrastruktur und operative Umsetzung erfordern Zeit, Erfahrung und personelle Ressourcen, die im Institutsalltag oft nur begrenzt verfügbar sind. Genau hier setzt das **TEMA Conference Partnership Model** an.

Das Konzept verbindet wissenschaftliche Verantwortung und professionelle Veranstaltungsorganisation in einer klaren Partnerschaft. Die fachliche Leitung verantwortet Inhalte, Programm und Community. TEMA übernimmt die organisatorische, operative und wirtschaftliche Struktur der Konferenz. So entsteht ein Format, das wissenschaftlich überzeugt und zugleich professionell getragen wird.

Mehr als Eventorganisation: ein Partnerschaftsmodell

Mehr als Eventorganisation: ein Partnerschaftsmodell

Das TEMA Conference Partnership Model ist kein klassischer Dienstleistungsansatz, bei dem einzelne Eventleistungen zugekauft werden. Es ist ein Partnerschaftskonzept für Konferenzen, bei denen wissenschaftliche Qualität und professionelle Umsetzung eng zusammenspielen sollen. Die fachliche Leitung bleibt inhaltlicher Taktgeber des Formats. TEMA übernimmt die Gesamtorganisation, die wirtschaftliche Steuerung und die operative Umsetzung. Die Außendarstellung erfolgt partnerschaftlich und wird gemeinsam definiert.

Gerade diese Rollenlogik ist entscheidend. Sie schafft Klarheit darüber, wer welche Verantwortung trägt. Dadurch können sich wissenschaftliche Leitungen und Institute auf Inhalte, Programm, Community und fachliche Weiterentwicklung konzentrieren, während TEMA die organisatorischen, technischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen professionell aufsetzt und steuert.

Der entscheidende Unterschied: das wirtschaftliche Modell

Für viele Institute, wissenschaftliche Leitungen und organisierende Teams liegt die eigentliche Hürde einer Konferenz nicht in der fachlichen Idee, sondern in der wirtschaftlichen Gesamtverantwortung. Eine Konferenz professionell auszurichten bedeutet, Budgets zu tragen, Verträge einzugehen, Einnahmen und Ausgaben zu steuern und wirtschaftliche Risiken zu übernehmen. Genau hier bietet das TEMA Conference Partnership Model eine Option, die wissenschaftliche Formate in vielen Fällen überhaupt erst realisierbar oder deutlich belastbarer macht.

Im Rahmen des Conference Partnership Models übernimmt **TEMA die wirtschaftliche Trägerschaft und das unternehmerische Risiko der Konferenz**. Gleichzeitig schafft TEMA den organisatorischen und wirtschaftlichen Rahmen, in dem wissenschaftliche Leitungen ein Format realisieren können, **ohne selbst die wirtschaftliche Gesamtverantwortung tragen zu müssen**. Die fachliche Seite bringt Inhalte, Community, Programm und wissenschaftliche Qualität ein; TEMA übernimmt Struktur, Gesamtorganisation, wirtschaftliche Steuerung sowie die operative Umsetzung.

Gerade für Institute oder wissenschaftliche Communities mit begrenzten personellen Ressourcen eröffnet dieses Konzept neue Möglichkeiten. Konferenzformate, die sonst nur mit erheblichem Mehraufwand oder unter hoher wirtschaftlicher Eigenverantwortung umsetzbar wären, lassen sich so strukturiert, professionell und partnerschaftlich realisieren.

Wie die Finanzierung in der Praxis funktioniert

Tragfähige wissenschaftliche Konferenzen basieren häufig nicht allein auf Ticketing. Besonders belastbar werden

Formate dort, wo mehrere Finanzierungsbausteine sinnvoll zusammenkommen: Teilnehmertickets, industrienahe Partnerstrukturen, Sponsoring, Ausstellung und eine Community, die das Format fachlich wie wirtschaftlich trägt. Genau diese Mischfinanzierung ist ein wesentlicher Bestandteil erfolgreicher Konferenzpartnerschaften.

Besonders gut funktioniert das in Themenfeldern mit klarer industrieller Anschlussfähigkeit. Wenn wissenschaftliche Inhalte auf wirtschaftlich relevante Anwendungsfelder treffen, entstehen zusätzliche Entwicklungsmöglichkeiten: Industrievertreter nehmen als Teilnehmende teil, Partner und Sponsoren unterstützen das Format, Aussteller schaffen Sichtbarkeit und zusätzliche Finanzierung. Das stärkt die wirtschaftliche Tragfähigkeit der Veranstaltung und ermöglicht gleichzeitig ein professionelles Niveau in Umsetzung, Kommunikation und Teilnehmererlebnis. Wissenschaftliche Qualität bleibt dabei die Grundlage. Die wirtschaftliche Anschlussfähigkeit schafft den Rahmen, in dem ein Format professionell getragen und nachhaltig weiterentwickelt werden kann.

Für wen das Konzept besonders interessant ist

Das TEMA Conference Partnership Model eignet sich besonders für wissenschaftliche Leitungen, Institute und Fachcommunities, die bereits über ein belastbares Netzwerk verfügen und ein Konferenzformat professionell weiterentwickeln möchten. Besonders attraktiv ist das Konzept für Konstellationen, in denen fachliche Reputation und Community-Stärke vorhanden sind, die personellen oder organisatorischen Ressourcen für eine professionelle Gesamtumsetzung jedoch begrenzt sind.

Typisch sind Formate mit einer bestehenden oder gut aktivierbaren Community, einem wiederkehrenden Teilnehmerkreis, einer klaren fachlichen Positionierung und einer Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Wirtschaft.

Auch die Größenordnung spielt eine Rolle: Besonders anschlussfähig sind Konferenzen, die professionell skalierbar sind, ohne bereits die Struktur eines Großkongresses zu benötigen. Im internen Zielbild werden dafür Formate im Bereich von etwa 100 bis 250 Teilnehmenden als besonders tragfähig beschrieben.

Wer bringt was ein?

Die fachliche Leitung bzw. das wissenschaftliche Umfeld bringt ein:

- die inhaltliche Ausrichtung,
- die wissenschaftliche Qualität,
- das Programm,
- die fachliche Community,
- das Netzwerk und die Reputation des Formats.

TEMA bringt ein:

- die Gesamtorganisation,
- Teilnehmermanagement und digitale Infrastruktur,
- Kommunikations- und Vermarktungslogik,
- Sponsoring- und Ausstellerstrukturen,
- sowie die operative und wirtschaftliche Gesamtsteuerung.

Genau dieses Zusammenspiel macht den Mehrwert des Konzepts aus: Wissenschaftliche Exzellenz bleibt sichtbar, während die Veranstaltungsstruktur dort professionalisiert wird, wo sie den größten Unterschied macht — in Planungssicherheit, Sichtbarkeit, Verlässlichkeit und Qualität der Umsetzung.



Warum dieses Konzept für wissenschaftliche Communities attraktiv ist

Das TEMA Conference Partnership Model schafft nicht nur organisatorische Entlastung. Es schafft vor allem Handlungsfähigkeit. Es ermöglicht Konferenzformate, die professioneller, sichtbarer und belastbarer aufgestellt werden sollen, ohne dass Institute oder wissenschaftliche Leitungen selbst Veranstalter im wirtschaftlichen Sinne werden müssen.

Gerade dort, wo personelle Ressourcen knapp sind, operative Zusatzaufgaben nur begrenzt leistbar sind und gleichzeitig eine starke Community vorhanden ist, bietet das Konzept einen belastbaren Rahmen. So können wissenschaftliche Netzwerke ihre inhaltliche Stärke und ihr fachliches Profil in ein professionell getragenes Format überführen, ohne dass die organisatorische Last vollständig im Institut verbleibt.

Was erfolgreiche Konferenzpartnerschaften auszeichnet

Was erfolgreiche Konferenzpartnerschaften auszeichnet, ist das Zusammenspiel aller relevanten Faktoren: fachliche Qualität, aktivierbare Community, verfügbare Ressourcen, wirtschaftliche Tragfähigkeit und eine klare Partnerschaftslogik zwischen wissenschaftlicher Leitung und professioneller Gesamtorganisation.

TEMA als Partner

TEMA bringt Erfahrung in Eventmanagement, Kongressen und Fachtagungen, hybriden und virtuellen Events, Live Streams, Ticketing, Teilnehmermanagement sowie Sponsoren- und Ausstellerakquise ein. Darüber hinaus arbeitet TEMA seit mehr als **30 Jahren** mit Kunden und Partnern aus **Vereinen, Verbänden, Institutionen, der öffentlichen Hand und Forschungseinrichtungen** zusammen. Diese Erfahrung ist gerade im wissenschaftsnahen Umfeld relevant, weil hier andere Entscheidungswege, andere Rahmenbedingungen und andere Formen der Zusammenarbeit gelten als im klassischen Corporate-Kontext.

Hinzu kommt ein weiterer Punkt: TEMA arbeitet nicht nur projektbezogen, sondern häufig in **langfristigen Partnerschaften**, teils über viele Jahre. Gerade in wissenschaftlichen Netzwerken, in denen Vertrauen, Verlässlichkeit und persönliche Zusammenarbeit eine große Rolle spielen, ist das ein wesentlicher Vorteil.



Fazit

Das TEMA Conference Partnership Model ist ein Partnerschaftskonzept für wissenschaftliche Konferenzen, die mehr brauchen als gute Inhalte allein. Es verbindet wissenschaftliche Qualität mit professioneller Gesamtorganisation und schafft einen wirtschaftlichen Rahmen, in dem Konferenzformate realisierbar werden, die sonst oft nur schwer in dieser Form umgesetzt würden.

Für wissenschaftliche Leitungen, Institute und Fachcommunities bedeutet das: Sie können ihre inhaltliche Stärke, ihr Netzwerk und ihre fachliche Qualität in ein professionell getragenes Konferenzformat überführen, ohne selbst die wirtschaftliche Gesamtverantwortung tragen zu müssen. Genau darin liegt der besondere Mehrwert dieses Konzepts.



TEMA Technologie Marketing AG
Svenja Hildebrandt

Director Eventmanagement
+49 241 88970-303
hildebrandt@tema.de