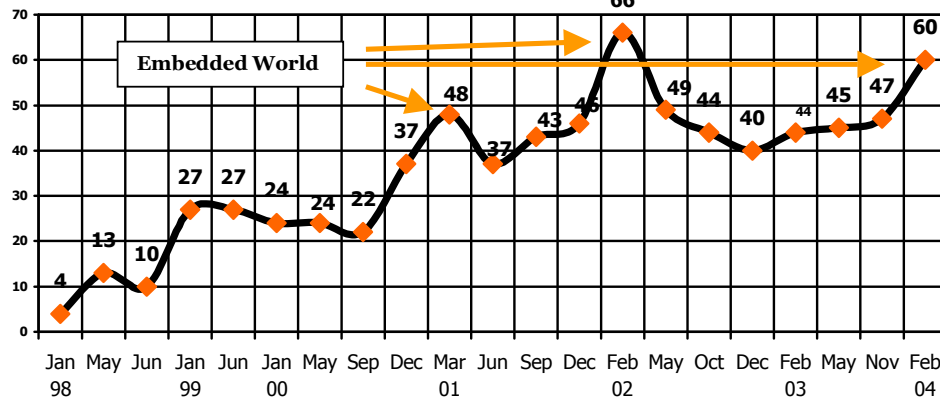


## Kontinuierlich gesteigerte Medienpräsenz durch gezielte PR B2B Kommunikation und Imageaufbau

**Berichterstattung über Wind River 1997 – 2004:**



Der **Embedded Markt** bezeichnet eine Technologie, die in Computern steckt, die nicht auf Schreibtischen stehen, sondern versteckt in Satelliten, Robotern, Druckern, Digitalen TV-Geräten, Routern, Ampelanlagen, Formel1-Rennwagen und in vielen anderen Anwendungen laufen. Man schätzt, dass derzeit etwa zwei Prozent aller Mikrochips in Computern laufen, die restlichen 98 Prozent in anderen Anwendungen des Alltags – wie oben beschrieben – zu finden sind.

Uneingeschränkter marktführender Anbieter bei Embedded Systemen und Device Software Optimization (DSO) ist **Wind River**. Zur Zielgruppe für die Software Plattformen und Professional Services von Wind River gehören Unternehmen aus vielen Märkten inklusive Aerospace&Defense, Automotive, Digital Consumer, Industrial und Networking. Sie standardisieren auf Wind River Plattformen, um höchst zuverlässige Produkte zu entwickeln und zugleich ihre Markteinführungszeit zu beschleunigen.

Die deutsche **Wind River GmbH** wurde 1991 eingerichtet. Von Ismaning/München aus bedient Wind River die Märkte in Deutschland, Österreich, Schweiz, Benelux und Osteuropa. Die Niederlassung arbeitet **seit Mai 1997** mit der Agentur Lorenzoni zusammen. Die PR-Betreuung begann „auf der grünen Wiese“, d.h. es gab bis zu diesem Zeitpunkt keine PR und/oder Presseaktivitäten.

### Ziele und Herausforderungen:

- Erstvorstellung des Unternehmens bei Medien: Fachpresse – Lokalpresse – Business Orientierte Magazine - Wirtschaftspresse
- Branding von VxWorks und Wind River vorantreiben
- Bekanntheitsgrad von Wind River steigern
- Aufbau eines positiven Unternehmensimages
- Belegung der Key-Medien mit Artikeln

### Umsetzung:

- Strategische PR-Beratung und Entwicklung eines Konzepts
- Recherche von Schwerpunktthemen der Keymedien
- Vorstellung auf unterschiedlichen Events: Round Table Diskussion, Pressekonferenz, Seminaren
- Pro-aktive Medienansprache für verstärkte Berichterstattung
- Verfassen und Platzieren von Kompetenzartikeln und Interviews in Key Medien
- Organisation von Pressegesprächen
- Verfassen von deutschen Pressemitteilungen für Medien
- Verfolgen von relevanten Themen
- Positionierung von Wind River als Kompetenzträger
- Recherche von Speaking Opportunities, Unterbringung von Wind River Referenten

### Ergebnisse:

- Gezielte, starke Medienpräsenz in allen relevanten Medien
- Wind River als Marktführer positioniert + etabliert
- Branding erfolgreich vorangetrieben
- Regelmäßige Präsenz in allen vertikalen Märkten