

– Sonderausgabe Praxisbericht –  
Local Brand X GmbH



5. Auflage  
MELASCHUK-MEDIEN

Download digitale Buchausgaben  
und Bestellung Printausgabe:

[www.cross-media-buch.de](http://www.cross-media-buch.de) (Deutsch)  
[www.cross-media-book.com](http://www.cross-media-book.com) (Englisch)

### 7.3 Wie IVECO das lokale Händlermarketing mit Local Brand X optimiert

**AUTOR: YANNIK BOCKIUS,  
GESCHÄFTSFÜHRER LOCAL BRAND X GMBH**

Marketing bedeutet längst nicht mehr nur Broschüren erstellen oder Flyer drucken. Egal ob Google Ads, E-Mail-Newsletter oder individuelle Mailingkampagnen – alle Marketingkanäle sollten ideal aufeinander abgestimmt sein und an einem Strang ziehen.

Dies ist vor allem für große Unternehmen wie IVECO eine besondere Herausforderung. Als einer der führenden Hersteller von Nutzfahrzeugen wie Transportern, Lkws oder auch Bussen bildet IVECO ein großes internationales Unternehmen mit tausenden Beschäftigten, Dienstleistern und Partnern. IVECO steht für Sicherheit und Zuverlässigkeit, aber auch für Effizienz und Nutzerfreundlichkeit. Diese effiziente Handhabung finden die Mitarbeiter und Händler von IVECO auch seit Herbst 2021 in der Local Marketing Plattform von Local Brand X wieder.

#### Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen

Als dezentral organisiertes Unternehmen arbeitet IVECO mit circa 430 Händlern und Vertragspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz zusammen, welche mitsamt des IVECO-Außendienstes und der IVECO-Mitarbeiter knapp 1 000 Nutzer in der Local Marketing Plattform ergeben. Diese Händler und Vertragspartner arbeiten

neben dem Verkauf neuer und gebrauchter Nutzfahrzeuge und Busse auch daran, bereits bestehende Kunden mit weiteren Dienstleistungen und Services zu bedienen. Im Rahmen des Marketing-Portals ist IVECO mit den Bereichen Fahrzeugvertrieb, Service und Teilevertrieb vertreten.

Unter Fahrzeugvertrieb fallen alle Kunden der verschiedenen Fahrzeuglinien. Die Abteilungen Service und Teilevertrieb kümmern sich um Service- und Werkstattkunden und bieten Ersatz- und Zusatzteile sowie Serviceleistungen, wie Kundendienste oder Reparaturen an.

Um das lokale Marketing für die Händler einfach und unkompliziert zu gestalten, bietet die Local Marketing Plattform den Mitarbeitern und Händlern von IVECO Marketingmaßnahmen, wie zum Beispiel Flyer, Broschüren oder Großflächenplakate.

#### Personalisiertes, lokales Marketing

Die einzelnen Marketingverantwortlichen der jeweiligen Händler und Vertragspartner können über die Local Marketing Plattform verschiedenste Marketingmaßnahmen personalisieren, bestellen bzw. veröffentlichen und buchen. Seit der Einführung der Plattform haben die Mitarbeiter der Marketingzentrale eine Vielzahl an Produkten integriert, die sowohl vom Fahrzeugvertrieb als auch vom Service und Teilevertrieb genutzt werden können.

Die Nutzer können anhand der Templates beliebige Maßnahmen wie zum Beispiel Print-Mailings, E-Mail-Newsletter oder auch Google Ads erstellen und diese an die eigenen lokalen Kunden und die Filiale vor Ort anpassen. Durch die Arbeit mit vorgegebenen Templates fallen Korrektur- und Freigabeschleifen weg und die Nutzer können selbstständig und unmittelbar Marketingmaterialien bestellen und veröffentlichen.

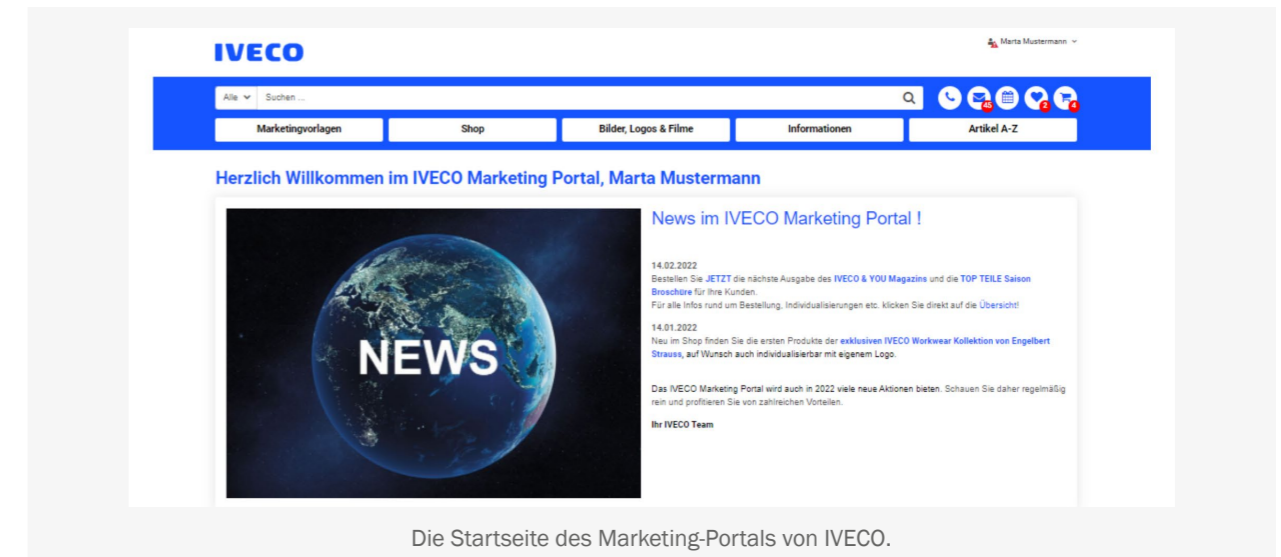
Neben den festen Templates teilt IVECO mit seinen Nutzern auch einen Brand Guide, in dem die Gestaltungsrichtlinien anhand des Corporate Designs nachgeschlagen werden können. So trägt die Local Marketing Plattform direkt dazu bei, dass alle Händler und Vertragspartner

gemeinsam und kohärent kommunizieren und das einheitliche Markenbild stärken.

#### Finanzielle Marketingunterstützung durch Werbekostenzuschüsse

Um die lokalen Händler im Marketing zu unterstützen und für neue Werbeformen zu begeistern, wurde in die Local Marketing Plattform von IVECO ein ausführliches Werbekostenzuschuss-System integriert.

Mit diesem können individuelle Budgets für die jeweiligen Bereiche erstellt werden, die den einzelnen Händlern in Form von Budget-Töpfen zugeordnet werden. Über das integrierte Regelwerk entscheidet IVECO, welche Artikel in welcher Art bezuschusst werden.



Die Startseite des Marketing-Portals von IVECO.

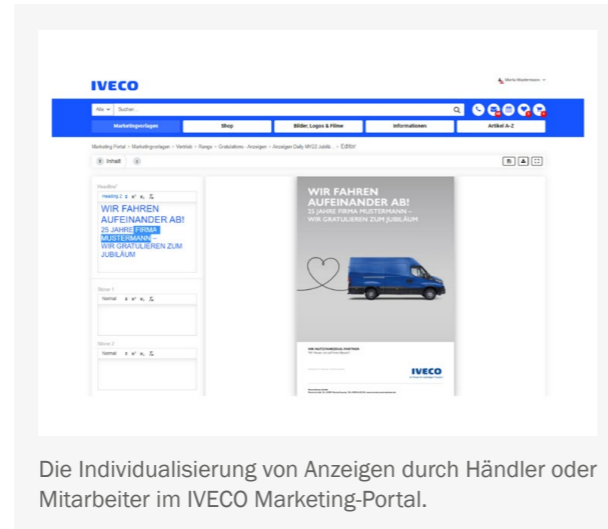
Neben den Werbekostenzuschüssen im Portal können von den Händlern auch Rechnungen über ein Einreichungsportal hochgeladen werden. So können auch Marketingmaßnahmen, welche nicht über die Local Marketing Plattform abgebildet werden (wie regionale Veranstaltungen oder Events), nachträglich von IVECO bezuschusst werden.

### Einheitliche Produktdatenbank und Digital Asset Management

Um es den Nutzern so einfach wie möglich zu machen, Marketingmaterialien zu bestellen und diese mit Inhalten zu füllen, pflegt IVECO in der Local Marketing Plattform eine Produkt- und Mediendatenbank.

In der Produktdatenbank sind alle Produktinformationen wie Produktbezeichnungen und -nummern, Beschreibungen, Bilder und Preise hinterlegt. In der Produktion und Gestaltung z. B. eines Flyers oder einer Broschüre wählt der Nutzer nur noch den beworbenen Artikel aus und alle benötigten Informationen werden direkt aus der Datenbank abgerufen. Somit werden immer einheitliche und korrekte Informationen an die Kunden herausgegeben und keine weitere Freigabe oder Korrekturschleife benötigt.

Die Mediendatenbank ergänzt diese Funktion um allgemeine Bilder, Grafiken und Inhalte, die für die Produktion von Marketingmaterialien verwendet werden können. Nutzer suchen sich



Die Individualisierung von Anzeigen durch Händler oder Mitarbeiter im IVECO Marketing-Portal.

beispielsweise die gewünschten Fotos der neuen Nutzfahrzeuge sowie Logos und Schriftzüge aus der Datenbank aus und können diese direkt für den nächsten Newsletter oder die Print-Self-mailer verwenden.

Darüber hinaus können auch die Lagerbestände der Bestellartikel über die Local Marketing Plattform gepflegt werden. IVECO bietet seinen Händlern über die Plattform auch einige Werbemittel an, welche nicht individualisiert, sondern nur bestellt werden können. Hierbei handelt es sich beispielsweise um Textilien, Werbegeschenke oder auch Betriebsanleitungen. Durch die Pflege des Lagerbestands können die Nutzer direkt sehen, wie viele der gewünschten Artikel aktuell verfügbar sind.

### Die Local Marketing Plattform und ihre Vorteile für IVECO

Die Plattform unterstützt IVECO und seine Nutzer dabei, selbstständig an den geplanten Marketingmaßnahmen zu arbeiten. Durch das Erstellen von Master-Templates können diese Vorlagen adaptiert und genutzt werden. Dies bietet den Marketingmitarbeitern bei IVECO eine große Freiheit zur Erstellung von neuen Materialien und Maßnahmen für ihre Geschäftsbereiche. Somit können unkompliziert Vorlagen für Broschüren, Flyer, Großflächenplakate oder sogar E-Mail-Newsletter kreiert werden, welche von den Nutzern mit Inhalten bestückt und direkt im lokalen Marketing eingesetzt werden können.

Neben den Bestellungen einzelner Marketingmaßnahmen können auch Artikelpakete, zum Beispiel für bestimmte Kampagnen, erstellt werden. So können die Händler alle benötigten Marketingmaterialien für eine spezielle Kampagne mit nur einer Personalisierung fertigstellen und direkt bestellen.

Durch das offene Eco-System konnten bestehende Dienstleister in das System integriert werden. Auch neue Dienstleister lassen sich von den IVECO-Mitarbeitern selbst administrieren.

Die offene Ausrichtung des Systems erlaubt es IVECO, mit ihrem lokalen Marketing weiter zu wachsen und in Zukunft Schritt für Schritt neue Marketingmaßnahmen in ihr Portfolio zu integrieren. Und das mit einer Plattform, die den zukünftigen Marktanforderungen gewachsen ist.



#### ANBIETER

Local Brand X GmbH  
Mombacher Straße 4  
55122 Mainz  
www.local-brand-x.com



Yannik Bockius,  
Geschäftsführer  
+49 6131 63571 22  
y.bockius@local-brand-x.com

#### KUNDE

IVECO Magirus AG  
Edisonstraße 4  
85716 Unterschleißheim  
www.iveco.de



Ute Maßmann,  
Brand Marketing, Messen & Events  
+49 89 31771 353  
ute.massmann@iveco.com