

„B2B = H2H“

Norbert Lustig, CEO dialog⟨one⟩, über seine Ansätze im B2B-Marketing – wie etwa „Human to Human“.

•• Von Gianna Schöneich

WIEN/STOCKERAU. Norbert Lustig ist geschäftsführender Gesellschafter der Agentur dialog⟨one⟩ und Vorstand des DMVÖ. Er wird am B2B Marketing Kongress am 10. Oktober im Park Hyatt Vienna sprechen. Im Interview sprach Lustig u.a. über das Schattendasein des B2B Marketing in Österreich.

medianet: Herr Lustig, wie würden Sie B2B Marketing in Österreich beschreiben?

Norbert Lustig: B2B (Dialog-) Marketing führt in Österreich noch ein Schattendasein, leider sind nur wenige Unternehmen hier professionell unterwegs. Ob dies an den Betriebsgrößen der B2B-Unternehmen, den wenigen Ausbildungsmöglichkeiten zu diesem Thema oder an dem geringen Stellenwert dieser Disziplin bzw. im innerbetrieblichen Verhältnis zum Vertrieb liegt, kann ich nicht sagen. Wahrscheinlich ist es ein Mix daraus. Jene Unternehmen allerdings, die schon jetzt B2B (Dialog-) Marketing optimal einsetzen, sind sehr erfolgreich.

medianet: Immer wieder werden Stimmen laut, dass gerade im Online-Bereich für B2B-Marketing wenig getan wird.

Lustig: Nein, das sehe ich nicht so. Gerade im B2B-Bereich erfolgt die Leadgenerierung sehr oft über Online, Stichwort Suchmaschinen Marketing. Auch in der laufenden Kundenbetreuung wird oft auf Newsletter Marketing zur Unterstützung des Außendienstes zurückgegriffen; der Trend geht hier stark in Richtung Marketing Automation, und die Datenbank als Basis ist bei B2B-Unternehmen oft besser gepflegt als im B2C-Bereich. Und wie umfangreich B2B-Unternehmen bereits auf



© Wolfgang Bracke

Geschäftsführer

Norbert Lustig ist Geschäftsführer der dialog⟨one⟩ DirectMarketing GmbH, die sich auf B2B Marketing spezialisiert hat. Er wird beim B2B Marketing Kongress sprechen.

Social Media setzen, werden wir im Rahmen der Präsentation der neuen B2B Social Media-Studie am Kongress sehen. Dabei gibt es auch erstmals Vergleichszahlen aus dem Vorjahr – und natürlich wieder mit Deutschland!

medianet: Braucht es einen B2B-Marketing Kongress in Österreich, weil man es hierzulande nicht besser kann?

Lustig: Wenn dies der Grund wäre, dann hätte z.B. Deutschland noch größere Probleme – und diese seit Jahren. Dort gibt es schon länger mehrere Kongresse und Tagungen zum Spezialthema B2B Marketing. Nein, im Ernst: Der B2B Marketing Kongress in Wien soll sich als Plattform für diese Disziplin etablieren. Es war unser Ziel, als DMVÖ B2B Expertgroup so etwas auf die Beine zu stellen. Und mit dem *Industriemagazin* haben wir den optimalen Partner für die Umsetzung gewinnen können. Top-Speaker wie Peter Kreuz, Marketingver-

antwortliche von Top-Unternehmen wie z.B. voestalpine, Rittal, T-Systems usw. präsentieren, wie erfolgreiches B2B Marketing heute aussieht. Zusätzlich bieten interessante Break-out-Sessions, die Stage Discussion und die Präsentation der B2B Social Media-Studie geballtes Know-how an diesem Tag. Das Konzept scheint zu passen – wir sind fast ausverkauft!

medianet: Was können Sie Unternehmen ganz allgemein beim Thema B2B-Marketing raten?

Lustig: Mein Ansatz lautet immer: B2B Marketing = H2H Marketing (Human to Human). Bieten Sie exzellent aufbereitete, fachliche Infos, sprechen Sie die Person, besser die verschiedenen Personen im Unternehmen, mit den jeweils richtigen Argumenten individuell an – und bieten Sie einen Mehrwert! Ihre Zielgruppenperson wird Ihnen dankbar sein. Wichtig dabei ist, verstärkt vom Push- zum *Pull-Marketing* zu kommen. Erkennen Sie, wann wer an welchen Themen Interesse hat – und dann bieten Sie einen cross-medialen Dialog – immer in Abstimmung mit dem Vertrieb.

medianet: Über was werden Sie beim B2B-Marketing Kongress sprechen?

Lustig: Eines meiner Lieblingsthemen: „Muss B2B Dialog Marketing wirklich so aussehen?“ Keine Angst, der Titel ist provokant positiv gemeint, es kommt nicht zu einer Präsentation von „Worst of“-Beispielen. Ich versuche, anhand von grundsätzlichen Überlegungen und fünf erfolgreichen Cases zu zeigen, dass erfolgreiches B2B Dialog Marketing so aussehen muss/kann! Und eine Erfolgsformel mit zwei konkreten Tipps dafür gibt's zusätzlich zum Mitnehmen.

B2B

Kongress

Am 10. Oktober findet im Park Hyatt Vienna der B2B Marketing Kongress statt.

Nähere Informationen: www.b2bmarketingkongress.at