

**LDD®**

Success Story

# MIBA INDUSTRIAL BEARINGS X LDD COMMUNICATION

## Zusammenarbeit läuft wie geschmiert

DER SPEZIALIST FÜR INDUSTRIEGLEITLAGER GENERIERT SUPEREFFIZIENT  
HOCHWERTIGE B2B-LEADS DANK SOCIAL-MEDIA-KOMMUNIKATIONSSTRATEGIE VON  
DIALOGPROFI LDD

Im Jahr 2021 suchte Miba Industrial Bearings nach neuen Vertriebswegen für die Division Industriegleitlager. Im Rahmen dieser Aufgabenstellung wandten sich die dortigen Marketingverantwortlichen an die Full-Service-Agentur LDD Communication.

### 360°-Kampagne mit Schwerpunkt digitale Kommunikation

Gemeinsam wurde eine **internationale LinkedIn Produkt-Kampagne** in englischer Sprache konzipiert, welche in zwei Schwerpunktphasen ausgeliefert wurde.

Begleitend dazu wurden ein **Online-Banner-Set** entwickelt und Schaltungen auf relevanten Fachkanälen vorgenommen. On top designten die Gmundner Kreativen eine **Print-Anzeige für ein chinesisches Branchenmagazin** sowie einen **Messestand für die HydroVision Messe in Spokane, USA**. Dabei wickelte LDD die Gestaltung, druckfertige Aufbereitung und Übermittlung aller Daten an den Druckdienstleister ab.

Matthias Feichtinger, Jun. Key Account Manager und Markenentwicklung bei Miba Industriegleitlager, über die Zusammenarbeit: „Mit LDD haben wir uns für einen lokalen Partner entschieden, der über eine langjährige Expertise im Digital- und Offlinebereich verfügt und die besonderen Anforderungen sowie die Komplexität unserer Branche kennt und versteht. Die gemessenen Kennzahlen der Kampagne waren sehr gut und helfen uns zu einem starken Onlineauftritt.“

### Globale LinkedIn Lead-Kampagne

Das Social Advertising im Detail: Als Zielgruppe wurden Einkäufer, Ingenieure und Techniker weltweit, von wenigen Ausnahmen abgesehen, ab einer Unternehmensgröße von 50 Personen definiert, wobei das errechnete Potenzial bei rund 160.000 Nutzern lag.

Die Auslieferung erfolgte in insgesamt fünf Phasen mit je 14 Tagen, wobei in den ersten beiden Phasen im Frühjahr 2021 eine Spaltung zwischen der Einkäufer-Zielgruppe und jener der Ingenieure vorgenommen wurde. Im zweiten Schwerpunkt von Q4/2021 bis Q1/2022 wurde aufgrund besserer Performance der Fokus gänzlich auf Ingenieure und Service-Techniker, Stichwort After Sales, gelegt.

## Fortlaufende Optimierung

„Durch kontinuierliches, effizientes Kampagnenmanagement wie beispielsweise Zielgruppen- sowie Sujet-Optimierung nach jeder Phase, Entwicklung eines neues Creative Setting auf Basis der Learnings von Schwerpunkt 1 und nicht zuletzt Wahl des richtigen Auslieferungszeitraums, konnte die Performance – sprich die Anzahl der Leads – von der Ausspielung in Phase 1 hin zu Phase 2 signifikant gesteigert werden“, erläutert Robert Lacher, Head of Social Media Marketing bei LDD Communication GmbH, die Maßnahmen.

## Transparentes Reporting

Mit Mediaspendings in Höhe von 15.000,- Euro konnten hervorragende KPIs – Leistungskennzahlen wie Cost-Per-Lead (CPL) bzw. Cost-per-Mille (CPM) – erzielt und damit die Kundenerwartungen übertroffen werden. „133 generierte Leads führten zu einem Cost-Per-Lead von unter 100,- Euro, wobei die Benchmark in der Industriebranche bei LinkedIn bei rund 150,- Euro liegt“, resümiert Robert Lacher.

---

## Rückfragen & Kontakt

### Robert Lacher

Head of Social Media Marketing, LDD Communication GmbH

E-Mail: robert.lacher@ldd.at

Tel.: +43 699 150 365 30

---



Robert Lacher, LDD

Matthias Feichtinger,  
Miba Industriegleitlager

## Über MIBA Industrial Bearings – miba.com

Die Industriegleitlagersparte der Miba Bearing Group produziert hydrodynamische Gleitlager und Labyrinth Dichtungen für Maschinen mit rotierenden Wellen, wie Turbinen, Kompressoren, Expander, Pumpen, aber auch Generatoren, Getrieben oder Refinern in Pulp & Paper. Diese Anwendungen werden für die Energiegewinnung, aber auch in der Öl- und Gasindustrie sowie in der chemischen Industrie benötigt

## Über LDD Communication GmbH – ldd.at

LDD Communication zählt mit über 30 Jahren Erfahrung, über 30 Mitarbeiter\*innen und 3 Standorten in Gmunden, Salzburg und Wien zu den größten Multi-Channel-Dialog-Agenturen Österreichs. Von passgenauer, hocheffizienter und messbarer Kommunikation aus einer Hand profitieren nationale wie internationale Unternehmen aller Größen und Branchen.

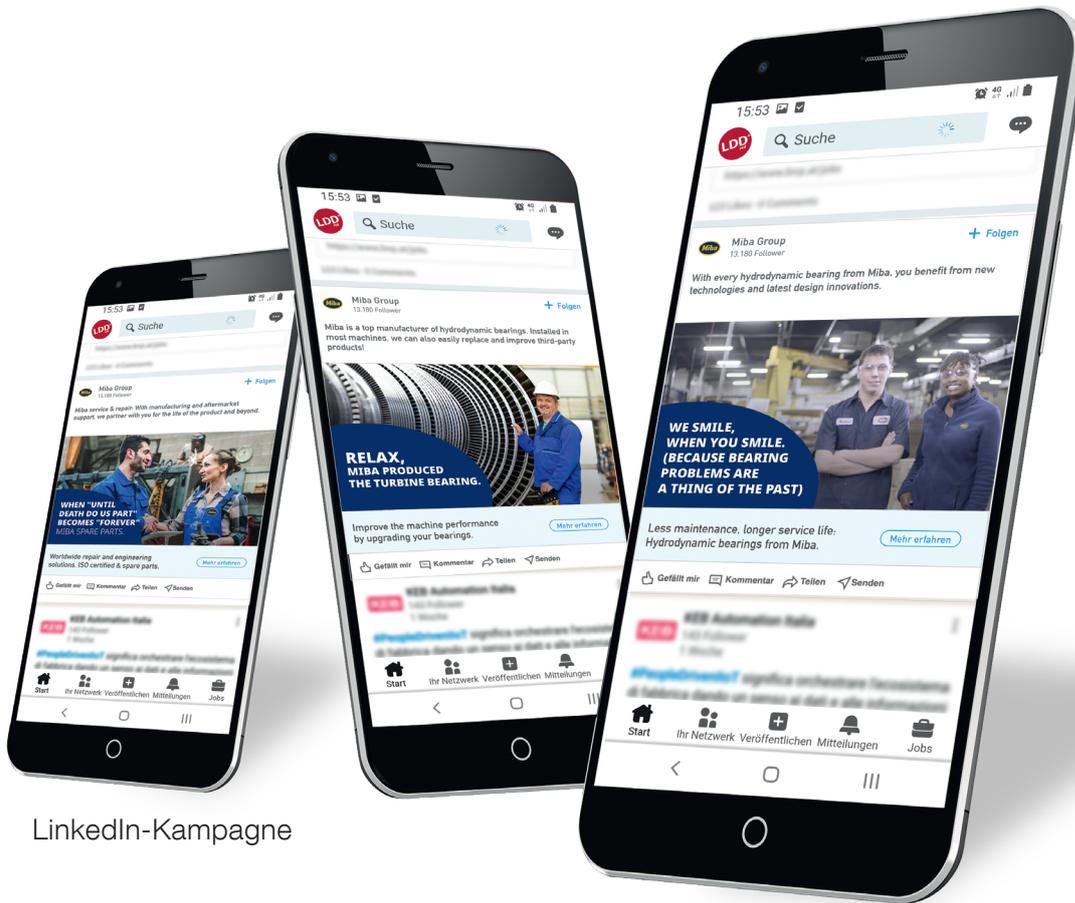
## Fotocredits

Artworks: LDD Communication GmbH

Foto Matthias Feichtinger, Jun. Key Account Manager und Markenentwicklung bei Miba Industriegleitlager: Miba Bearings Beteiligungsverwaltung GmbH

Foto Robert Lacher, Head of Social Media Marketing bei LDD Communication GmbH:

LDD Communication GmbH



LinkedIn-Kampagne



Web-Banner