

# Tacheles in Marketing – Warum sich nur relevante Inhalte echt und richtig anfühlen.

Filip MIERMANS  
Head of Marketing & Communications  
KEBA Industrial Automation GmbH

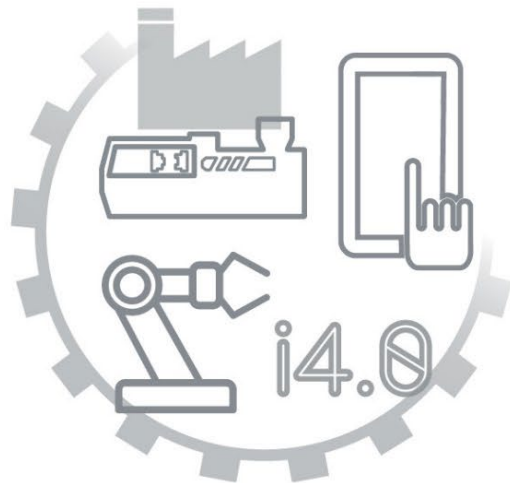
**KEBA**<sup>®</sup>

Automation by innovation.

**If you don't have a story  
don't claim the stage**

# KEBA<sup>®</sup> G R O U P

Industrial  
Automation



Handover  
Automation



Energy  
Automation



**KEBA<sup>®</sup>**

Automation by innovation.



**EGO**

**“Nobody reads  
advertising.  
People read  
what interests  
them, and  
sometimes it’s  
an ad.”**

Howard Luck Gossage  
Gossage, Freeman & Partners, San Francisco, 1950s

# Relevant content: a frame

- **Über 75%** der Interessenten **informieren** sich im Internet **bevor** sie kaufen.  
**Effekt** beim ersten Kundenkontakt:
  - Wissen über Unternehmen und Produkte sehr hoch
  - Ein großer Teil des Sales Prozesses ist bereits abgedeckt
- Eine nie da gewesene Informationsdichte ► gelernt, **rasch** zu entscheiden, ob relevant **y/n** (Lesen von **Headlines**, oder **Swipen** am Handy)
- B2B und B2C: Personen befinden sich auf **Journeys**, haben kurz- u langfristige **Projekte und Ziele**. Brauchen **unterschiedliche Informationen** zu **unterschiedlichen Zeitpunkten** – um den nächsten **Schritt** zu gehen, die nächste **Entscheidung** zu treffen.
- **Relevant** = Info, die einen **Mehrwert** bringt, mich einen **Schritt weiter** bringt, mir bei einer **Entscheidung** hilft
- Blasphemie und Untergang von Kanälen / Formaten: ‚**Schnelles Verkaufen**‘
  - White Papers die nur Produkte beschreiben (**Mogelpackung**)
  - **Kaltakquise** (LinkedIn) (Content ohne Strategie)

# Relevant content

The image shows a screenshot of a social media interface. On the left is a vertical feed of posts. On the right is a detailed view of a direct message conversation.

**Feed Posts:**

- Christian Wag...** 19. Sept. 2024  
Sie: 👍
- Karl Volonte** 19. Sept. 2024  
Sie: 👍
- Sandra Wiede...** 18. Sept. 2024  
Sandra Wiedenau hat einen Beitrag gesendet.

**Direct Message Conversation (17. SEPT. 2024):**

- [Redacted]** • 18:45  
Guten Tag Herr Miermans,  
  
kurzer Reminder bzgl. meines Vorschlags eines Calls:  
Hätten Sie nächste Woche Zeit für einen kurzen Austausch?  
  
VG  
[Redacted]
- Filip Miermans** • 19:57  
Morgen um 06:40, ok für Sie? Bin erreichbar unter 004366488844898

# Die Herausforderung im Marketing

- Suchen nach den **Schmerzpunkten der Kunden** und nach den **Fragen**, die sie gerade **beschäftigen**
- **Beantworten** dieser Fragen - gemeinsam mit dem **Vertrieb / Innendienst / Service** (ideal: als **Erster**)
- **Content + Strategie: Regelmäßig & viel** relevante Inhalte erstellen – für die **Hauptphasen** im Buying Journey. **Blogs, Whitepaper, How-to-Videos, Erfolgsgeschichten, Checklisten, Infografiken, Podcasts...**
- Ideal: Vertrieb verwendet die Inhalte **im eigenen Verkaufsprozess**
- **Intensiv** kommunizieren (flüstern ist keine Option) und weiter recherchieren
  - Social Media: **Experten** im Vordergrund, nicht der Kanal des Unternehmens
  - Content **recyclen**
  - **Falle**: wir haben alle Fragen ja schon beantwortet...(tiefer graben)

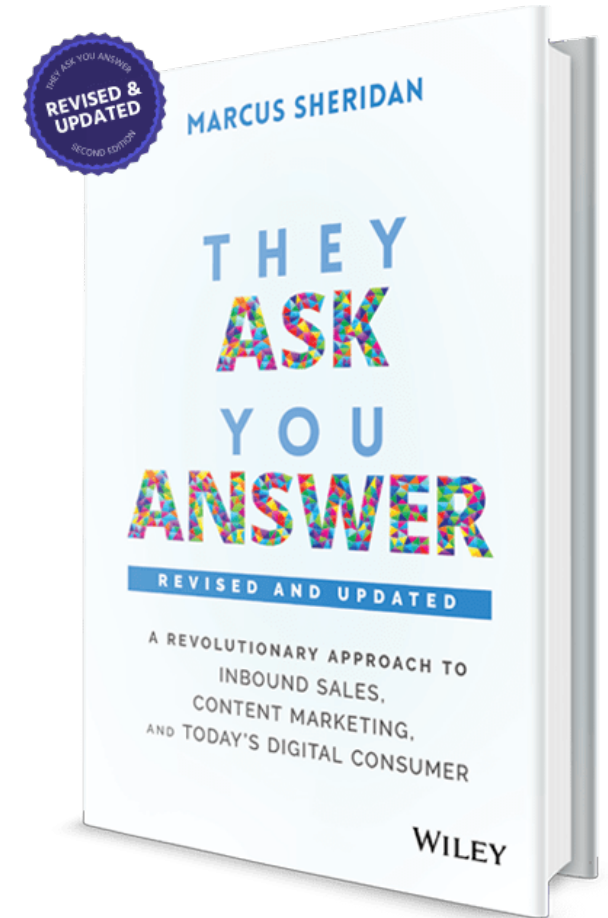
# Das Ziel

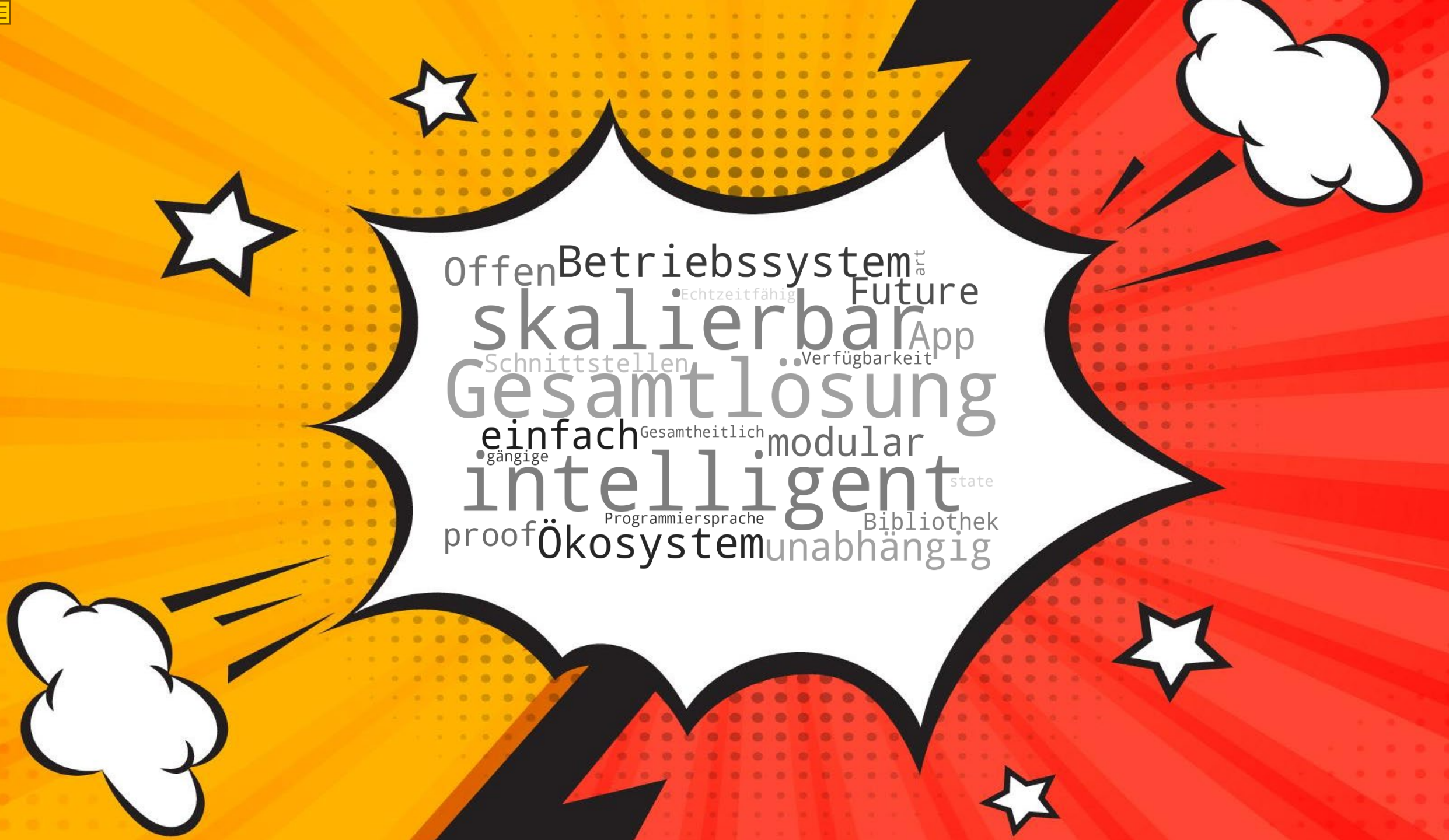
- KEBA Industrial Automation als **trusted advisor positionieren**  
(Kaufentscheidungen sind zum Großteil emotionale Entscheidungen: **Sympathie, Vertrauen, Augenhöhe**)
- Wir tun weit **mehr als nur zu kommunizieren** - wir **„teachen“** und sorgen dafür, dass:
  - jedes Mal, wenn jemand von uns liest, hat er/sie ein bisschen **dazugelernt**
  - potenzielle Kunden die Info haben, die sie auf ihrem Weg zum Kauf benötigen, um den nächsten Schritt zu gehen.
- In den **Dialog** treten (**one shot is no shot**): automatisierte E-Mail Ketten mit relevanten Informationen – je nach Reaktion auf Inhalte ‚wächst‘ der Lead (Punktesystem // **lead nurturing**)
- **Marketing liefert: Mehrwert-Inhalte und Leads**  
(Marketing Qualified Lead vs. Sales Qualified Lead)
- Immer den **nächsten Schritt** in der Kommunikation anbieten – **Journey** ist NICHT zu Ende  
(neue Inhalte anbieten, Leads wieder als MQL bespielen -> nurturing)

# They ask, you answer

- Themen / Fragen die Leads während Buying Journey **beschäftigen**
- **Antworten** erstellen mit Sales / Service / Innendienst
- Fokus: “**big five**”:
  - Kosten und Preise
  - Probleme (ihre und eure)\*
  - Vergleiche / X vs. Y
  - Best of Listen (best in class, best practices)
  - Reviews

▶ Themen über die Unternehmen generell **nicht gerne reden**, potentielle Kunden jedoch genau dazu Fragen haben. **CHANCE!**





Offen Betriebssystem  
skalierbar  
Gesamtlösung  
intelligent  
ökosystem  
unabhängig  
Echtzeitfähig  
Future  
App  
Schnittstellen  
Verfügbarkeit  
einfach  
Gesamtheitlich  
modular  
gängige  
state  
Programmiersprache  
Bibliothek  
proof





WTF?!

*Bullshit*  
**BINGO**

# They ask, you answer

Beispiel: Podcast: Bullshit Bingo



# They ask, you answer.

## Beispiel: Produktvergleich



IB Industrie Digitalisierung

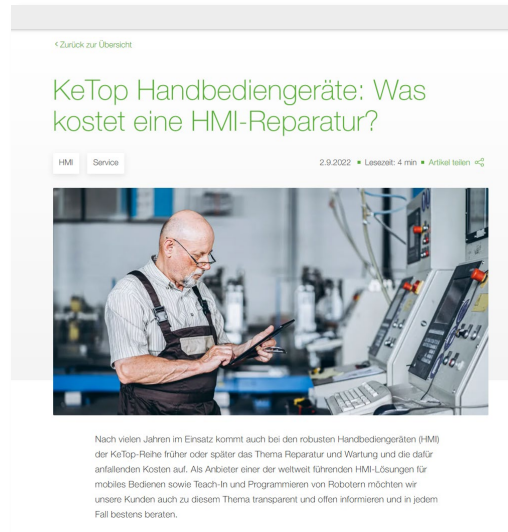
Nachrichten Smart Automation Hintergrund Forschung Profile Kontakt DE

### Interoperabilität

Die Tabelle zeigt, welche Funktionalität die Plattformen hinsichtlich Offenheit und Zusammenarbeit bieten.

	Offen für Hardware Dritter	Eigener App-Shop	White Labeling	Partnernetzwerk	I40 AAS	Beratung / Implementierung
Bosch Rexroth, ctrlX AUTOMATION	✓	✓	✗	✓	✓	✓
FLECS Technologies, FLECS	✓	✓	✓	✓	✓	✓
German Edge Cloud, ONCITE DPS	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Hilscher, netFIELD	✓	✓	✓	✓	✓	✗
KEBA, Kemro X	✓	✓	✓	✓	✗	✓
Lenze SE, Lenze NUPANO	✓	✓	✗	✓	✗	✓
Phoenix Contact, PLCnext Technology	✓	✓	✗	✓	✓	✓
SALZ Automation, SALZ Controller	✓	✓	✓	✓	✓	✓
TTTech Digital Solutions, Ubique	✓	✓	✓	✓	✓	✓
TTTech Industrial Automation, Nerve	✓	✗	✓	✓	✗	✓
WAGO, WAGO OS	✗	✓	✗	✓	✓	✓
WAGO, WAGO ctrlX OS	✓	✓	✗	✓	✗	✓
Weidmüller, easyConnect / u-OS	✓	✗	✗	✓	✓	✓

# They ask, you answer. Beispiel: Kosten



## Inhalt

- 1. Überprüfungspauschale
- 2. Reparaturpauschale  
Handbediengerät-Reparaturkosten-Beispiel KeTop Modell T150
- 3. Austauschpauschale
- 4. Kostenvoranschlag  
Handbediengerät-Reparaturkosten-Beispiel KeTop Modell T70
- Was Sie tun können, um die Kosten der Reparatur für Ihr KeTop-Handbediengerät zu minimieren

Zusätzlich geben wir eine simple Anleitung zur Selbsthilfe im Falle eines Defekts am Gerät, sodass Sie Ihr KeTop vielleicht gar nicht erst zur Reparatur einschicken müssen und so unnötige Kosten vermeiden können.

### 1. Überprüfungspauschale

Der Kunde sendet das KeTop an unser [Repair Center](#), aber ohne Hinweise auf mögliche Ursachen. Wir erhalten nur das Gerät und die Fehlerbeschreibung.

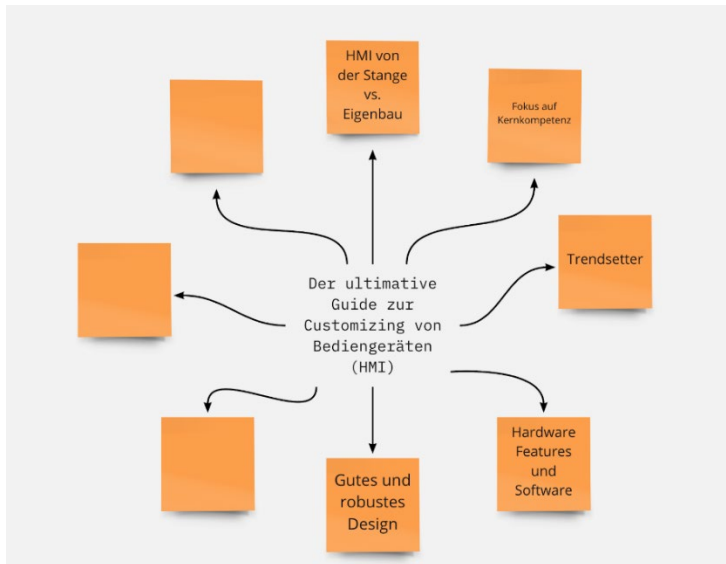
In diesem Fall überprüfen wir das KeTop auf Herz und Nieren und geben eine Reparaturempfehlung

# Marketing Automation Content process

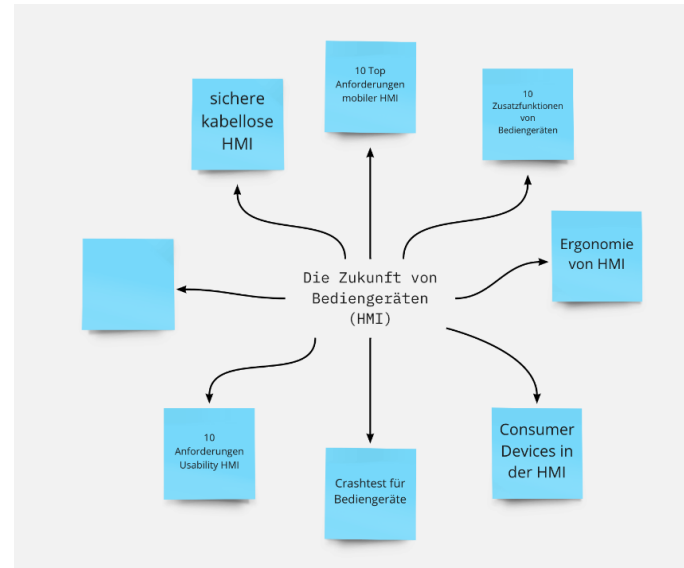
Phasen der Journey	Awareness	Consideration	Decision
<b>Fragen</b> Welche Fragen hat unser Prospect in dieser Phase?	Modernisierung HMI Standardisierung HMI Trends HMI Functionality Design HMI Context 4.0 Facharbeiter mangel Smart Devices Industry Time to market Customizing	Keba vs. Siemens KEBA vs. X Wer nutzt Keba? KEBA und Software Hersteller TCO Änderungsaufwand Visualisierung mobil vs. Stationär mobil als Ergänzung mobil als Ergänzung	Preis / Leistung Services Ansprechpartner Lieferzeiten Marke Zeit Inbetriebnahme Maschinen Gewährleistung Product Life cycle TCO Partner Netzwerk Verfügbarkeit Experten in der Region Zugang Test Equipment
<b>Touchpoints</b> Auf welchen Plattformen erreichen wir unsere Prospects	Blog Website Social Media Newsletter Fachmedien Webinare Verbände Fachmesse Fachkongresse	E-Mail Workflows Webinare Website Blog Landing-pages Product-finder Live Dialog Messen	Telefon E-mail Online Meetings vor Ort Meetings Balance KEBA und Kunde Ansprechpartner Schulungen für Entwickler Workshops Konfigurator Webschops Webservices
<b>Content-Ideen</b> Wie können wir unseren Prospect unterstützen?	Trend Barometer HMI 10 Top Anforderung mobile HMI 8 neue Bedienkonzepte HMI HMI Design best Practices 10 Top Zusatzfunktionen in Bediengeräte Fokus auf Kernkompetenz Trendsetter HMI von der Stange vs. Eigenbau Bedienkonzepte Digital Natives Wie hoch ist der Wert von HMI? Wie hoch ist der Wert von HMI? Wie hoch ist der Wert von HMI? Wie wichtig ist HMI? Wie wichtig ist HMI? Wie wichtig ist HMI? Corporate Panel Ergonomie HMI als Bediensystem für komplexe Maschinensteuerungen Digitale Bedienkonzepte für Webanwendungen 8 Dinge die ein Bedienkonzept nicht können muss AI im Bediengerät Consumer Devices in der HMI Predictive Operations Rolle Gamification in HMI Die 10 größten HMI Flops Eine HMI für alle Maschinen und Anlagen Crash Test für Bediengeräte 10 Anforderungen Usability Bediengerät Voice operations Gutes und robustes Design Bediengerät attraktiver als iPhone Hardware Features und Software Blindbedienung sicher kagellose Bedienung richtige Weg zum optimalen Bedienkonzept	Keba vs. Siemens vs. X Case Studies Produkt Präsentationen Educational materials are easy to follow Stationär vs. mobil Success Stories Anwender Stories how to content quick start guide KEBA User Forum Fremde Foren social Media Gruppen White Paper	Sales Pitch DEMO Experten Gespräch Assessment Neueste Features Battle Cards Wert-Angebot Roadmaps Innovationen KEBA Übergreifend "Serviceorientierung" gesamtes Services Angebot Fernwartung KEBA Friday Schneller Zugang zu den Preisen

# Marketing Automation

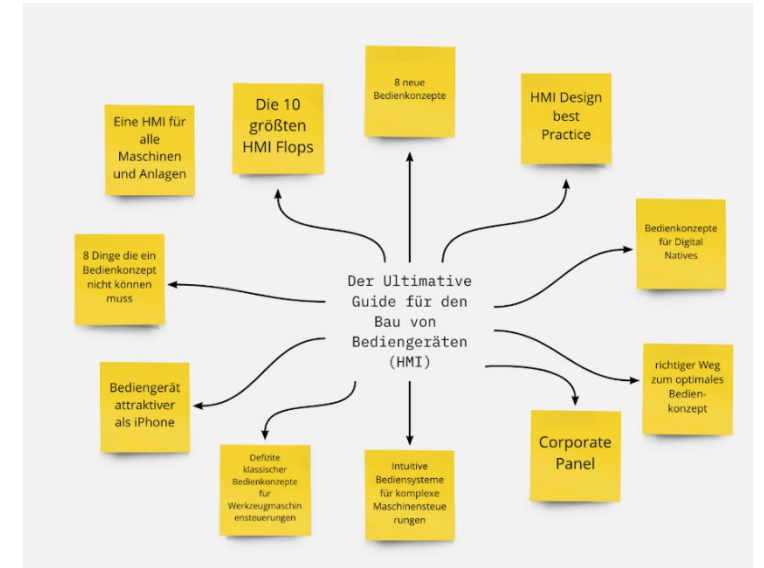
## Content clusters



**Corporate Strategy //**  
**„Guide zum Customizing von Bediengeräten“**

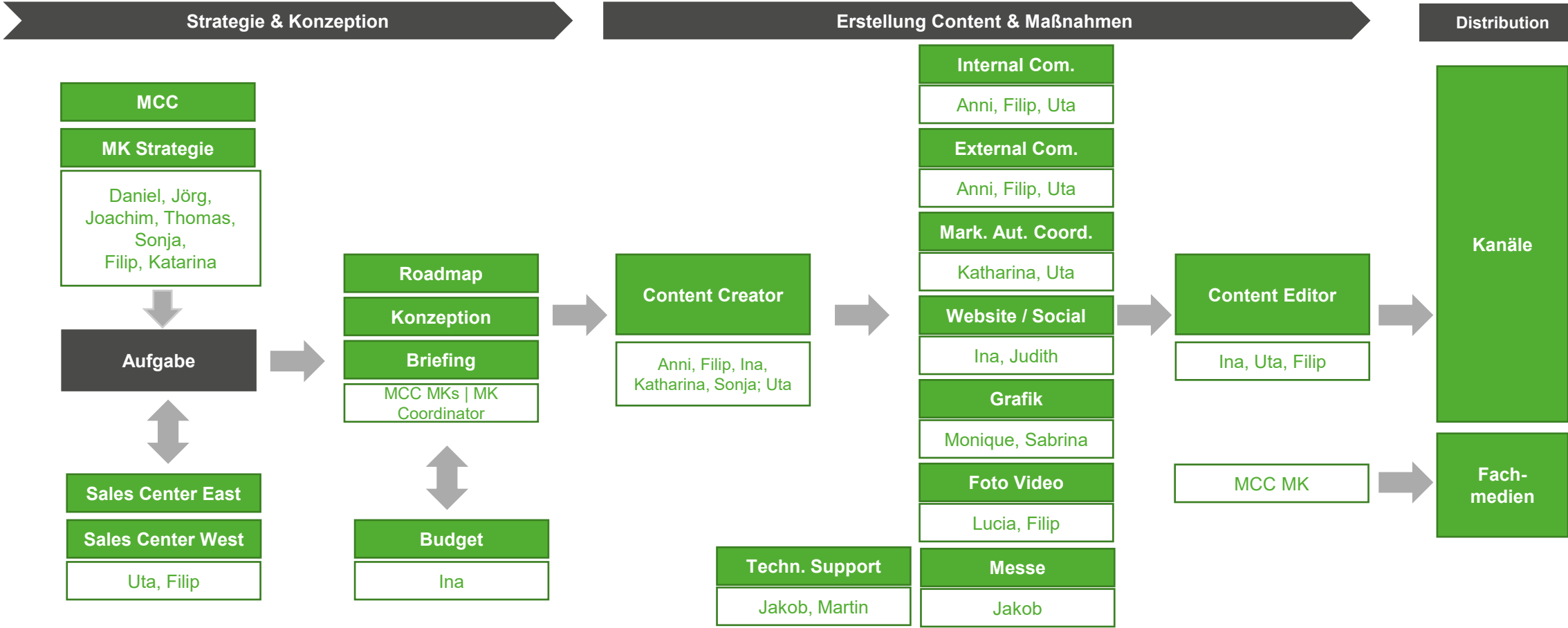


**Anforderungen / pain points**  
**„Die Zukunft von Bediengeräten“**

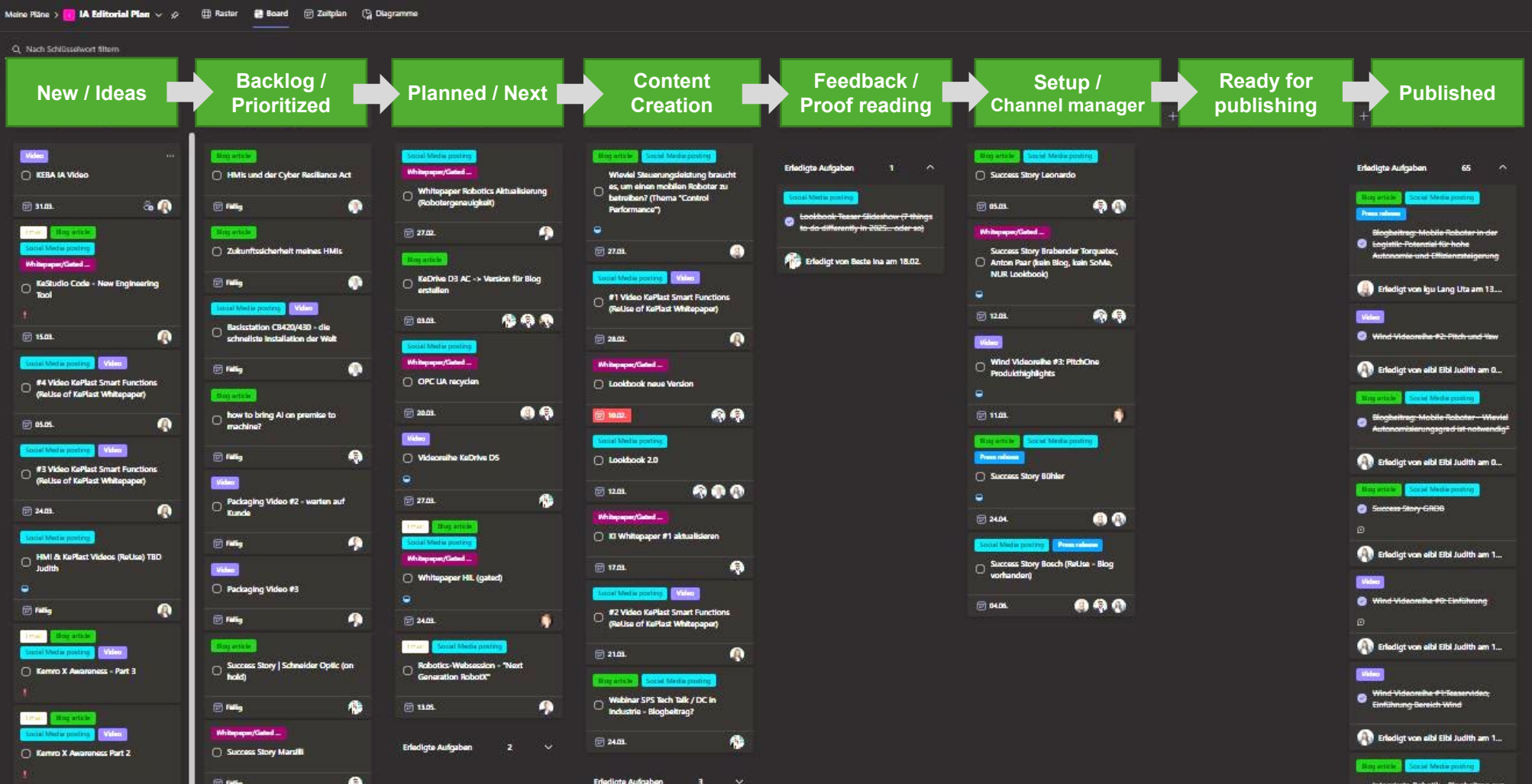


**State of the art / trends**  
**„Der ultimative Guide für den Bau von Bediengeräten“**

# Content Creation – People & Process



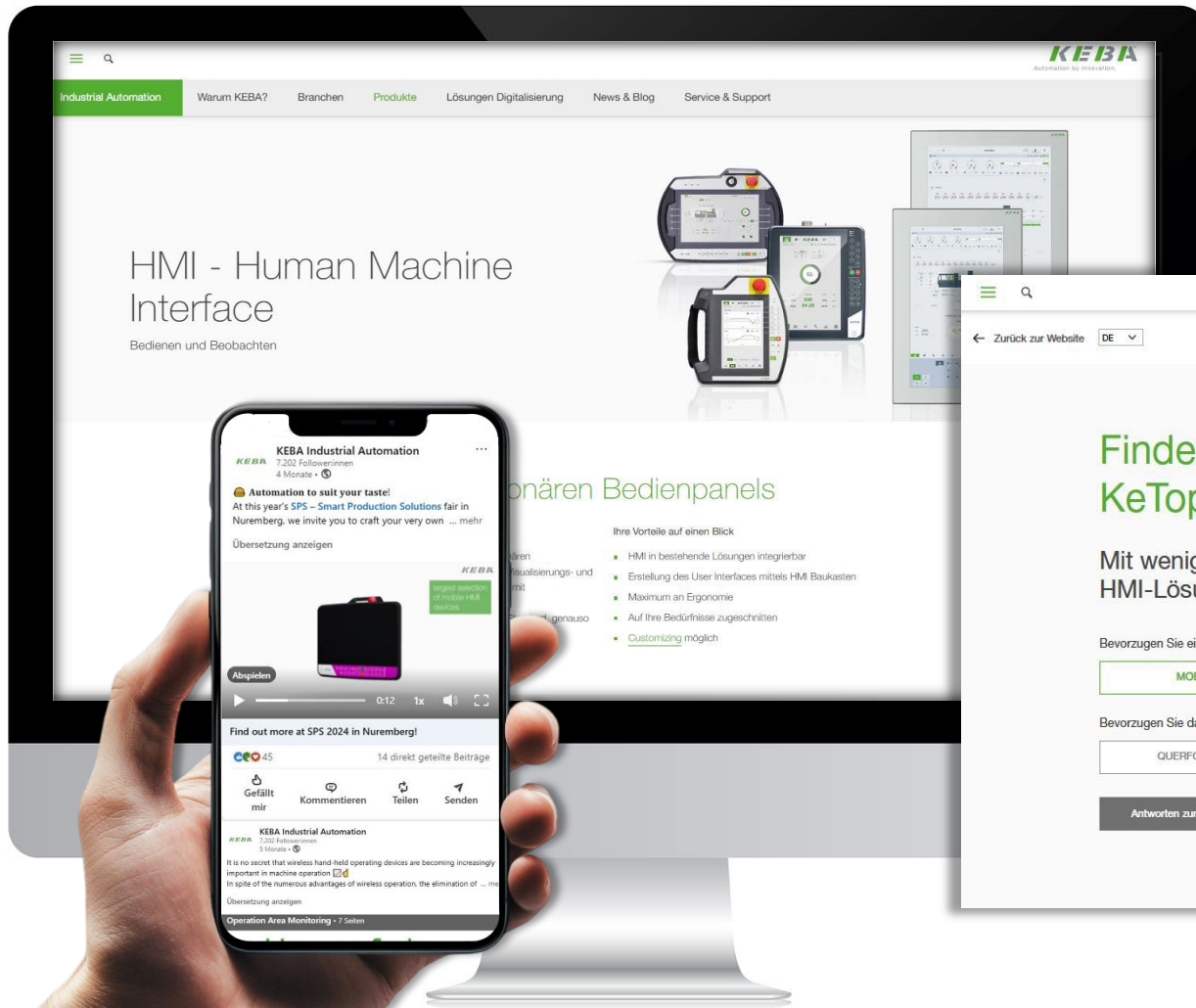
# Content Creation - Editorial plan



-  Social Media posting
-  Whitepaper
-  Press Release
-  Blog article
-  Email
-  Videos

# Content & ... Promotion

## Beispiel „HMI Konfigurator“



KEBA  
Automation by innovation.

← Zurück zur Website DE

### Finden Sie Ihr ideales KeTop Modell

Mit wenigen Klicks zur passenden HMI-Lösung

Bevorzugen Sie eine stationäre oder mobile HMI-Lösung?

MOBIL  STATIONÄR

Bevorzugen Sie das Display im Hoch- oder Querformat?

QUERFORMAT  HOCHFORMAT

Antworten zurücksetzen

Jetzt konfigurieren

#### Bundle wählen

T70 + JB	T70 + CB	T150 + JB	T150 + CB	T155 + JB	T155 + CB	T150WL + CB
T150NL + CB	T135 + JB	T135 + CB	T135e + JB	T200 + JB	T200 + CB	

# Promotion - Phase 1 / 3

## Lead Generation Ads ► Download White Paper

- TOFU → Kaltakquise
- Spezifische Zielgruppen im Maschinenbau
- Anzeigen zur Leadgenerierung: Ziel HMI Whitepaper Download
- Ziel: Leads via Formular
- Follow-up Mails via CRM journey

KEBA Industrial Automation  
6.661 Followerinnen  
Anzeige

Hand aufs Herz: Haben Sie Probleme bei der Erstellung Ihres HMI-Konzepts? Da sind Sie nicht alleine! Deswegen haben wir in unserem Leitfaden die 6 häufigsten Defizite bei HMI-Konzepten identifiziert und geben Tipps, wie Sie es besser machen können.

Lernen Sie warum fehlende Offenheit in der Technologie und unflexibles visuelles Design Stolpersteine sind und warum Benutzerprofile nach wie vor eine große Rolle in der HMI-Entwicklung spielen.

## 6 Defizite bei HMI-Konzepten

... und wie Sie es besser machen können.

DOWNLOAD HMI-LEITFADEN

Der ultimative Leitfaden für ein gelungenes HMI-Konzept  
keba.com

Herunterladen

KEBA Industrial Automation  
6.661 Followerinnen  
Anzeige

Sie wollen eine wahrhaftige HMI-Innovation? Alles steht und fällt mit einem gelungenen Konzept! Der Weg dorthin ist oft steinig, daher haben wir in unserem Leitfaden die 6 häufigsten Fehler bei der Erstellung eines HMI-Konzepts identifiziert.

Laden Sie den vollständigen Guide herunter und sichern Sie sich Ihren Erfolg!

## optimale

Der ~~komplizierte~~ Weg zum HMI-Konzept

DOWNLOAD HMI-LEITFADEN

Der ultimative Leitfaden für ein gelungenes HMI-Konzept  
keba.com

Herunterladen

KEBA Industrial Automation  
6.661 Followerinnen  
Anzeige

Die Usability einer Human Machine Interface (HMI) ist ausschlaggebend für den Erfolg. Sie möchten die Maschinenbedienung revolutionieren? Holen Sie sich unseren Leitfaden und optimieren Sie jetzt Ihr HMI-Software-Design.

Wir bieten Ihnen sechs bewährte Tipps zum Erfolg. Erfahren Sie, wie Sie durch strategisches Zuhören, externe Expertise und flexible Architektur eine benutzerfreundliche und effiziente Schnittstelle schaffen können.

## So geht erfolgreiches HMI-Software-Design!

JETZT DOWNLOADEN

Leitfaden: Insights aus der Welt der Human-Machine-Interfaces  
keba.com

Herunterladen



Automation by innovation.

# Promotion - Phase 2 / 3

## Retargeting ► direkt auf Konfigurator

- MOFU/BOFU
- Retargeting für alle ‚Engagers‘ (Reaktion auf Anzeigen)
- Anzeigen die HMI Konfigurator bewerben
- Ziel: Awareness & Besuch HMI Konfigurator


KEBA Industrial Automation  
6.661 Followerinnen  
Anzeige

Nie mehr im Dunkeln tappen wenn es um Ihre HMI geht. Unser Produktkonfigurator führt Sie direkt zu der für Sie passenden HMI-Lösung. Probieren Sie es gleich aus und konfigurieren Sie Ihr ideales HMI-Gerät:

- / Mobile und stationäre Geräte
- / Logo und Farben frei wählbar
- / 3D Renderings zeigen Ihre Konfiguration
- / Viele Bedienelemente und Tastaturen verfügbar
- / Anzeige schnell verfügbarer Alternativen

**Individuelle HMI-Geräte**  
in wenigen Klicks konfigurieren

ZUM PRODUKTKONFIGURATOR



Jetzt gleich ausprobieren und Ihr nächstes HMI entdecken! [Mehr erfahren](#)

keba.com

KEBA Industrial Automation  
6.661 Followerinnen  
Anzeige

Der Game-Changer im HMI-Customizing  
Dank des neuen Produktkonfigurators von KEBA war es noch nie leichter passende HMI für Ihre Bedürfnisse zu finden. ✓

- Mobile und stationäre Geräte
- Logo und Farben frei wählbar
- 3D Renderings zeigen Ihre Konfiguration
- Viele Bedienelemente und Tastaturen verfügbar
- Anzeige schnell verfügbarer Alternativen

**I got 99 problems but finding the perfect HMI ain't one.**

ZUM PRODUKTKONFIGURATOR

In wenigen Klicks zur neuen HMI mit dem KEBA-Produktkonfigurator [Mehr erfahren](#)

keba.com

KEBA Industrial Automation  
6.661 Followerinnen  
Anzeige

Auf der Suche nach einem neuen HMI (Human Machine Interface)? Mit unserem Konfigurator kommen Sie mit ein paar Klicks zu Ihrer idealen HMI-Lösung.

Was Sie erwartet

- Große Auswahl an mobilen und stationären Geräten
- Logo und Farben frei wählbar
- 3D Renderings zeigen Ihre Konfiguration
- Viele Bedienelemente und Tastaturen verfügbar
- Anzeige schnell verfügbarer Alternativen

**Endlich ein HMI, das zu Ihrem Look & Feel passt**



ZUM PRODUKTKONFIGURATOR

In wenigen Klicks zur neuen HMI mit dem KEBA-Produktkonfigurator [Mehr erfahren](#)

keba.com

# Promotion - Phase 3 / 3

## Thought Leader Ads ► direkt auf Konfigurator

- MOFU/BOFU
- Retargeting für alle „Engagers“ mit Anzeigen
- Sponsored Postings von Vertriebskollegen
- Ziel: Vertrauen, Thought Leadership, Besuche HMI Konfigurator



**Florian Geiger** • 1.  
Lernen ist wie Rudern gegen den Strom. Hört man damit auf treibt m...  
1 Monat • Bearbeitet

Es ist ja schon lange kein Geheimnis mehr, dass sich auch im B2B-Bereich der Großteil der Interessenten vorab im Internet über Produkte und Serviceleistungen informiert. Umso wichtiger ist es aus meiner ... mehr



37 Reaktionen • 1 Kommentar



**Alexander Zell** • 1.  
Sales Manager - Southern Germany bei KEBA Industrial Automation Ge...  
1 Monat

Ich bin ein Riesen-Fan! 🔥  
Wovon?  
Von unserem 3D Online-Produktkonfigurator für unsere ... mehr



**Maarten Westerholt** • 1.  
Sales Engineer bei KEBA Schweiz GmbH  
1 Monat • Bearbeitet

Die Konfiguration einer HMI-Lösung kann manchmal ganz schön tricky sein und viel Zeit in Anspruch nehmen. Deswegen freue ich mich umso mehr über meinen neuen „Lieblings-Kollegen“, der mich und jeden ... mehr



Martin Schwarz und 31 weitere Personen • 3 direkt geteilte Beiträge



3 Kommentare • 13 direkt geteilte Beiträge

# Relevant content – was braucht es?

Viele Unternehmen, Produktmanager und Marketers in der Industrie beschreiben immer noch sich selbst und die Produktpalette.

- **Mut** 💪
- **Zeit** 🕒
- **Neugier** 🧐
- **Durchhaltevermögen** 😊 (Ego messaging ist einfacher)
- **Veränderungswille** (Änderungen im Team)
- **Vernetzung zu Sales** 👤 🤝
- **Fantasie:** recycle ♻️ content, neue Perspektiven
- **Umsetzung KEBA:**
  - Denken in Rollen nach Könnerschaften
  - Vertrieb und Marketing: ein Kreis
- **Weniger** 📱



**KEBA**

Automation by innovation.

# Tacheles in Marketing – Warum sich nur echte Inhalte richtig anfühlen.

Buchtipps: Wolf LOTTER - ECHT



**KEBA**<sup>®</sup>

Automation by innovation.



**KEBA**<sup>®</sup>

Automation by innovation.

**If you don't have a story  
don't claim the stage**

**Challenge algorithms,  
but don't ruin platforms  
#notrash**

**#relevantcontentmatters**

**thankyouforyourattention**