Mercedes-Benz

Ansprechpartner:
Konstanze Fiola

Telefon:
+49 30 2694-2012

Presse-Information

Datum:
09. Juni 2011

Mercedes-Benz Transporter

LeadAwards für „Meister vs. Meister“

Berlin – Die „Meister vs. Meister“ Kampagne des Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland (MBVD) ist erneut prämiert worden. Die LeadAwards der LeadAcademy für Medien e. V. wurden vergeben in der Kategorie „Kampagne des Jahres“ und zeichneten „Meister vs. Meister“ mit der Bronze-Medaille aus. Die bemerkenswerte Siegesserie umfasst somit bereits zwölf Auszeichnungen.

Die Transporter Kampagne aus dem Hause Mercedes-Benz hatte in Zusammenarbeit mit der Berliner Agentur Scholz & Friends das Fußballfieber in deutschen Handwerksbetrieben durch Spiele gegen DFB-Allstars entfacht. Die LeadAwards sind Deutschlands führende Auszeichnung für Print- und Online-Medien und werden bereits seit 20 Jahren für herausragend kreative Leistungen vergeben.

„Der Gewinn der LeadAwards ist eine weitere Bestätigung für uns, unsere Kunden in den Mittelpunkt unserer Marketingaktivitäten zu rücken und mit spannenden Ideen und Konzepten zu überraschen“, so Thomas Urbach, Mitglied der Geschäftsleitung

des Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland, verantwortlich für den Vertrieb Mercedes-Benz Transporter.

Zur „Meister vs. Meister“ Kampagne gehörten unter anderem Viral-Spots, Pressekonferenzen mit Stars wie Sepp Maier und Andreas Brehme, zielgruppenorientierte Mailing- und PR-Aktionen, lokale Medienkooperationen sowie ein 50-minütiger Film auf DVD. Mehr als 1.000 Meisterbetriebe und über 7.500 fußballbegeisterte Handwerker hatten sich bei der „Meister vs. Meister“ Kampagne beworben, um gegen ein Team aus DFB-Allstars anzutreten. Insgesamt fand die Kampagne „Meister vs. Meister“ in Regionalzeitungen, Fach- und Online-Medien, Hörfunk und Fernsehen eine starke Medienresonanz. Die Auflage Print lag bei circa 6,8 Millionen, die Höreranzahl Hörfunk bei circa 65 Millionen, und es gab mehr als 165 Millionen Page Impressions bei Online-Artikeln.

Grund für das hohe Ansehen der LeadAwards ist die Art der Auswahl und Bewerbung, die für deutsche Medienpreise einzigartig ist: Eine Bewerbung ist nicht möglich, das Vorschlagsrecht liegt ausschließlich bei den Gremien der LeadAwards selbst. In einem aufwändigen Begutachtungsverfahren werden preiswürdige Arbeiten aus Zeitschriften und Websites herausgesucht und beurteilt.

Die Kampagne „Meister vs. Meister“ hat bislang folgende Auszeichnungen erhalten:

- LeadAwards
- Neptun Award
- ADC Preis in insgesamt zehn Kategorien
- PR REPORT Award
- Econ Award für Unternehmenskommunikation
- Preis des internationalen Fußballfilmfestivals „11 mm“
- Best of Business to Business Communication Award
- Deutscher Dialogmarketingpreis Kategorie Automobilindustrie
- Deutscher Dialogmarketingpreis Kategorie Crossmedia
- Die KLAPPE Award in der Kategorie Regie/Skript/Konzept
- Die KLAPPE Award in der Kategorie Industriefilm
- Design & Art Direction Award

Der **Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland (MBVD)** steuert von seiner Zentrale in Berlin den Vertrieb und Service der Marken Mercedes-Benz, smart, Maybach und Fuso in Deutschland. Mit rund 1.200 Mercedes-Benz, 310 smart sowie 140 Fuso Vertriebs- und Servicestützpunkten bietet der MBVD seinen Kunden ein bundesweit dichtes Betreuungsnetz. Weitere Informationen sind im Internet verfügbar unter www.mbvd.de.

Weitere Informationen von Mercedes-Benz sind im Internet verfügbar:
www.media.daimler.com und **www.mercedes-benz.de**