

new business

Das Magazin für Kommunikation und Medien

Nr. 37 • 12.09.11



Ziele nicht erreicht

Deutschlands Agenturen schätzen ihre Situation immer kritischer ein. Das New Business Barometer, eine Umfrage mit über 100 Teilnehmern, ermittelt bei der Frage nach dem Erreichen der wirtschaftlichen Ziele den bisher schlechtesten Wert

Jung von Matt/Fleet erfrischt
Allgäuer Latschenkiefer

Bertelsmann verstärkt
Engagement in China

'Daheim in Deutschland'
wildert im 'Landlust'-Revier

New Business Barometer

Tiefpunkt seit Beginn der Erhebung

Ende August/Anfang September haben wir mit der Frankfurter Beratung Heiko Burrack NB Advice schon das 5. New Business Barometer durchgeführt, eine Umfrage bei Agenturen im deutschsprachigen Raum. Das Erreichen der wirtschaftlichen Ziele wurde in keinem der Durchgänge so negativ beurteilt wie jetzt.

Insgesamt teilgenommen haben an der aktuellen Erhebung 103 New Business-Verantwortliche, die in allen Agenturgrößen – von weniger als 21 bis mehr als 100 Mitarbeitern – tätig sind. Wir haben sowohl inhabergeführte Dienstleister befragt als auch Networks sowie unterschiedlich spezialisierte Agenturen berücksichtigt. Die Antworten erreichten uns in der Zeit vom 15.08. bis zum 02.09.2011. Die Teilnehmer haben dabei online sechs Fragen beantwortet. Die Auswertung der Antworten ergibt jeweils eine maximale Punktzahl von +100 als positivstem bzw. optimistischstem Wert und eine minimale Punktzahl von -100 als negativstem oder pessimistischstem Wert.

1: In welchem Maße haben Sie aktuell Ihre wirtschaftlichen Ziele erreicht?					
sehr gut	gut	unentschieden	schlecht	sehr schlecht	Ø
24	40	24	12	2	35,29
Ø 4. Runde: 51,44 3: 41,83 2: 36,94 1: 35,65					
2: Wie werden Sie in 6 Monaten Ihre wirtschaftlichen Ziele erreichen haben?					
sehr gut	gut	unentschieden	schlecht	sehr schlecht	Ø
20	56	16	8	2	41,18
Ø 4. Runde 48,61 3: 48,56 2: 47,75 1: 42,59					
3: Wie schätzen Sie aktuell die Wechselbereitschaft von Kunden ein?					
sehr hoch	hoch	unentschieden	niedrig	sehr niedrig	Ø
6	26	48	18	4	5,88
Ø 4. Runde 6,02 3: 13,94 2: 10,81 1: 19,91					
4: Wie schätzen Sie Ihre Anzahl von Einladungen zu Screenings (Longlist) von Neukunden ein?					
sehr hoch	hoch	unentschieden	niedrig	sehr niedrig	Ø
10	44	32	12	4	21,57
Ø 4. Runde: 18,06 3: 15,38 2: 13,06 1: 2,78					
5: Wie schätzen Sie Ihre Anzahl von Einladungen zu Pitches (Shortlist) von Neukunden ein?					
sehr gut	gut	unentschieden	schlecht	schlecht sehr	Ø
6	34	42	14	6	8,82
Ø 4. Runde: 15,74 3: 12,98 2: 15,32 1: -2,31					
6: Wie schätzen Sie aktuell die Anfragen von neuen Projekten bestehender Kunden ein?					
sehr hoch	hoch	unentschieden	niedrig	sehr niedrig	Ø
16	44	26	14	2	28,43
Ø 4. Runde: 39,81 3: 40,38 2: 35,14 1: 38,43					

© 2011 new business

Besonders spannend war diesmal die Frage, ob angesichts der weltweiten Währungs- und Börsenturbulenzen die Spekulationen über eine sich verschlechternde Konjunktur schon Auswirkungen auf die wirtschaftliche Situation/Stimmung in den Agenturen haben. Beim vorigen Barometer hatten die Befragten Lage und Aussichten für das Erreichen der aktuellen Ziele noch als besonders positiv eingeschätzt, ebenso wie die Einladungen zu Screenings und Pitches.

Mehr Screenings, weniger Einladungen zu Pitches

Die erste Frage gilt auch diesmal der wirtschaftlichen Situation ("In welchem Maße haben Sie aktuell Ihre wirtschaftlichen Ziele erreicht?"). Hier fällt das Ergebnis mit +35,29 um ca. 15 Punkte schlechter aus als beim vorigen Durchgang (+51,44 Punkte). Das ist seit Beginn der Erhebung der absolut schlechteste Wert bei dieser Frage.

Die Einschätzung der Aussichten für die nächsten sechs Monate und damit bis ins Jahr 2012 ("Wie werden Sie in den nächsten sechs Monaten Ihre wirtschaftlichen Ziele erreicht haben?") ist zwar auch schlechter als zuletzt, doch mit sieben Punkten deutlich moderater (+41,18 vs. +48,61).

Bei der dritten Frage über die momentane Wechselbereitschaft der Kunden ("Wie schätzen Sie aktuell die Wechselbereitschaft von Kunden ein?") haben wir nur eine leichte Veränderung – aktuell +5,88 Punkte, zuletzt noch +6,02 – sind also weiterhin im positiven Bereich, wenn auch nur knapp über Null.

Die Einladungen zu Screenings lagen in der vorigen Erhebung bei +18,06 Punkten. ("Wie schätzen Sie Ihre Anzahl von Einladungen zu Screenings (Longlist) von Neukunden ein?") Aktuell gibt es hier sogar eine leichte Verbesserung auf +21,57 Punkte. Allerdings verschlechtert sich die Lage wieder bei den Pitch-Einladungen. ("Wie schätzen Sie Ihre Anzahl von Einladungen zu Pitches (Shortlist) von Neukunden ein?") Während hier zuletzt noch +15,74 Punkte erreicht wurden, sind es aktuell nur +8,82 Punkte. Auch bei Anfragen von bestehenden Kunden wird die Situation kritischer beurteilt als zuletzt. Der Wert von +39,81 Punkten aus dem vergangenen Mai wird inzwischen mit +28,43 Punkten deutlich unterschritten.

"Nach den Ergebnissen der aktuellen Erhebung scheint die Branche schon jetzt von der negativen Stimmung angesteckt zu sein", kommentiert New Business-Berater Heiko Burrack das Ergebnis. "Hoffen wir, dass es nur die flüchtige Hysterie einer hysterischen Zeit ist".