

New Business Barometer

# Einladungen zu Screenings und Pitches weiter im Plus

Von Anfang bis Mitte Mai haben wir zusammen mit der Frankfurter Beratung Heiko Burrack NB Advice zum vierten Mal das New Business Barometer durchgeführt, eine Umfrage bei Verantwortlichen für die Geschäftsentwicklung von Agenturen im deutschsprachigen Raum.

Insgesamt teilgenommen haben an dieser vierten Erfassung 108 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 11.05.2011 bis zum 25.05.2011. Die Teilnehmer haben dazu 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.

Ganz besonders spannend war diesmal die Frage, ob denn die verbesserte gesamtwirtschaftliche Lage mittlerweile vollständig bei den Agenturen angekommen ist. Bei der ersten Erhebung des Barometers vor

ca. neun Monaten hatten die Befragten die wirtschaftliche Situation deswegen besonders positiv eingeschätzt, weil die Anzahl der Aufträge von bestehenden Kunden stark zugenommen hatte. Einladungen sowohl zu Screenings als auch zu Pitches hatten sich dagegen erst in den letzten beiden Erhebungen auf hohe Werte eingependelt. Luft nach oben gab es aber in allen bisherigen Durchgängen.

## Ziele erreicht, Aussichten weiter gut

Die erste Frage hat auch diesmal auf die Einschätzung der aktuellen wirtschaftlichen Situation abgestellt ("In welchem Maße haben Sie aktuell Ihre wirtschaftlichen Ziele erreicht?"). Mit +51,44 Punkten ist das Ergebnis um ca. zehn Punkte besser als beim vorigen Durchgang (+41,83 Punkte) vor drei Monaten und sogar 15 Punkte über dem vor sechs Monaten (+36,94 Punkte). Wir haben es hier also mit einer wiederholt deutlich gesteigerten Stimmung zu tun.

Bei der Frage nach den Aussichten für die nächsten sechs Monate und damit nach dem Ausblick auf das zweite Halbjahr 2011 ergibt sich allerdings keine weitere Veränderung ("Wie werden Sie in den zweiten sechs Monaten 2011 Ihre wirtschaftlichen Ziele erreicht haben?"). Hier war die Stimmung bei der letzten Erhebung im März mit +48,56 Punkten schon ganz klar positiv und ist nun mit +48,61 Punkten etwa gleich geblieben. Bei der allerersten Erhebung hatte dieser Wert noch bei +42,59 Punkten gelegen.

Die dritte Frage betrifft die Einschätzung der Wechselbereitschaft auf Kundenseite ("Wie schätzen Sie aktuell die Wechselbereitschaft von Kunden ein?"). Hier hat sich der Wert mit +6,02 Punkten im Vergleich zur letzten Erhebung deutlich verschlechtert (März 2011: +13,94 Punkte). Wie schwach dieser Wert wirklich ist, wird dann besonders deutlich, wenn man ihn mit dem Ergebnis der ersten Erhebung vor neun Monaten vergleicht. Seinerzeit waren wir bei dieser Frage noch auf ein Ergebnis von +19,91 Punkten gekommen.

Wenn man eine unentschiedene Prognose bei null Punkten ansetzt, bleibt zwar immer noch ein nominal positives Ergebnis, allerdings eines im deutlich unteren Bereich. Das ist ein Wermutstropfen, der so gar nicht mit



den ansonsten durchweg optimistischeren Erwartungen zusammenpassen will.

Bei der Frage nach den Einladungen zu Screenings waren wir in der ersten Erhebung mit +2,78 Punkten gerade eben im positiven Bereich gelandet ("Wie schätzen Sie Ihre Anzahl von Einladungen zu Screenings (Longlist) von Neukunden ein?"). Dieser Wert war vor drei Monaten auf +15,38 Punkte gestiegen und hat jetzt nochmals signifikant zugelegt, auf +18,06 Punkte.

Ähnlich stellt sich die Entwicklung bei den Einladungen zu Pitches dar ("Wie schätzen Sie Ihre Anzahl von Einladungen zu Pitches (Shortlist) um Neukunden ein?"). Während dieser Wert bei der ersten Erhebung mit -2,31 Punkten sogar negativ war, lag er in der dritten Runde (März 2011) bei +12,98 Punkten und hat sich jetzt mit +15,74 Punkten weiter verbessert.

### Viele Anfragen, wenig Wechselwille

Immer noch deutlich positiv werden die Anfragen wegen zusätzlicher Aufgaben von bestehenden Kunden eingestuft ("Wie schätzen Sie aktuell die Anfragen von neuen Projekten bestehender Kunden ein?"). Auch wenn hier die Werte seit der letzten Befragung unverändert sind. Aktuell erreichen wir +39,81 Punkte, vor ca. drei Monaten hatten wir mit +40,38 Punkten ein vergleichbares Ergebnis.

Nach der neuesten Erhebung scheint die Agenturbranche doch deutlich von der guten gesamtwirtschaftlichen Situation zu profitieren. Die Einladungen sowohl zu Screenings als auch zu Pitches steigen auf hohem Niveau weiter. Dies gilt gleichermaßen für das Geschäft mit bestehenden Kunden. **Heiko Burrack** resümiert: "Agenturen kann man in der jetzigen Situation nur raten, die gute Stimmung auszunutzen und im Neugeschäft anzugreifen."

Nur die Wechselbereitschaft der Auftraggeberseite wird nicht mehr deutlich positiv eingeschätzt. In drei Monaten wird das nächste New Business Barometer darüber Auskunft geben, ob diese Prognose nur ausnahmsweise solala ausfällt oder ob daraus ein negativer Trend wird.

## 4. NEW BUSINESS BAROMETER MAI 2011 (in Punkten von max. 100)

Frage 1: In welchem Maße haben Sie aktuell Ihre wirtschaftlichen Ziele erreicht?

sehr gut	37
gut	45
unentschieden	15
schlecht	10
sehr schlecht	1
4. Runde 51,44   3. Runde 41,83   2. Runde: 36,94   1. Runde: 35,65	

Frage 2: Wie werden Sie in 6 Monaten Ihre wirtschaftlichen Ziele erreicht haben?

sehr gut	29
gut	50
unentschieden	25
schlecht	3
sehr schlecht	1
4. Runde: 48,61   3. Runde: 48,56   2. Runde: 47,75   1. Runde: 42,59	

Frage 3: Wie schätzen Sie aktuell die Wechselbereitschaft von Kunden ein?

sehr hoch	2
hoch	30
unentschieden	60
niedrig	13
sehr niedrig	3
4. Runde 6,02   3. Runde 13,94   2. Runde: 10,81   1. Runde: 19,91	

Frage 4: Wie schätzen Sie Ihre Anzahl von Einladungen zu Screenings (Longlist) von Neukunden ein?

sehr hoch	8
hoch	45
unentschieden	35
niedrig	18
sehr niedrig	2
4. Runde: 18,06   3. Runde: 15,38   2. Runde: 13,06   1. Runde: 2,78	

Frage 5: Wie schätzen Sie Ihre Anzahl von Einladungen zu Pitches (Shortlist) von Neukunden ein?

sehr gut	3
gut	51
unentschieden	33
schlecht	19
schlecht sehr	2
4. Runde: 15,74   3. Runde: 12,98   2. Runde: 15,32   1. Runde: -2,31	

Frage 6: Wie schätzen Sie aktuell die Anfragen von neuen Projekten bestehender Kunden ein?

sehr hoch	25
hoch	47
unentschieden	27
niedrig	7
sehr niedrig	2
4. Runde: 39,81   3. Runde: 40,38   2. Runde: 35,14   1. Runde: 38,43	

n = 108, © 2011 new business