

New Business Barometer

Endlich bessere Aussichten auf neue Kunden

Ende November haben wir zum zweiten Mal das New Business Barometer durchgeführt. Es zeigt an, wie die Stimmung im Neukundengeschäft von den Agenturen eingeschätzt wird. Ganz besonders spannend war diesmal die Frage, ob auch bei ihnen die gute gesamtwirtschaftliche Lage angekommen ist. Das Barometer erheben wir alle drei Monate in Kooperation mit der Frankfurter Beratung Heiko Burrack NB Advice.

An der zweiten Befragung nahmen 107 New Business-Verantwortliche teil, die in allen Agenturgrößen, von weniger als 21 bis mehr als 100 Mitarbeiter, tätig sind. Wir haben inhabergeführte Dienstleister und Networks befragt sowie unterschiedlich spezialisierte Agenturen. Die Teilnehmer haben dabei online sechs Fragen beantwortet. Die Auswertung ergibt jeweils einen maximalen Punktwert von +100 und einen minimalen von -100.

Die erste Frage gilt der Einschätzung der wirtschaftlichen Situation ("In welchem Maße haben Sie aktuell Ihre wirtschaftlichen Ziele erreicht?"). Mit + 37,85 Punkten ist das Ergebnis etwas besser als beim ersten Durchgang (+ 35,65 Punkte). Aufgrund des nur geringen Anstiegs kann man allerdings nicht von einer signifikanten Veränderung sprechen.

Betrachtet man die Aussichten für das erste Halbjahr 2011, so ergibt sich eine Verbesserung um 6 Punkte ("Wie werden Sie in den ersten 6 Monaten 2011 Ihre wirtschaftlichen Ziele erreicht haben?"). War hier die Stimmung bei der ersten Erhebung mit + 42,59 Punkten schon ganz klar positiv, so hat sie sich nun mit + 48,13 Punkten nochmals deutlich verbessert.

Die dritte Frage betrifft die Wechselbereitschaft ("Wie schätzen Sie aktuell die Wechselbereitschaft von Kunden ein?"). Hier gibt es einen leichten Rückgang. Zwar immer noch eindeutig positiv, hat sich dieser Wert mit + 10,75 Punkten dennoch verschlechtert (Sept.: + 19,91 Punkte).

Mehr Einladungen zu Pitches

Beim 1. New Business Barometer war bemerkenswert, dass zwar die aktuelle wie auch die künftige wirtschaftliche Situation positiv bis sehr positiv eingeschätzt wurden, aber die Anzahl der Einladungen zu Screenings und Pitches als sehr gering. Das hat sich jetzt deutlich zum Besseren gewendet. Während im September die Einladungen zu Screenings mit +2,78 Punkten gerade noch positiv waren, ist der neue Wert mit + 12,15 eindeutig positiv ("Wie schätzen Sie Ihre Anzahl von Einladungen zu Screenings von Neukunden ein?"). Noch klarer zeigt sich dieser Trend bei Einladungen zu Pitches. Hier hatten wir bei der ersten Erhebung einen leicht negativen Wert (-2,31), der jetzt mit + 14,49 noch deutlicher besser ist als bei der Frage nach den Screenings.

Die gute wirtschaftliche Situation vor drei Monaten resultierte wesentlich aus mehr Aufträgen von bestehenden Kunden (+ 38,43). Auch bei der aktuellen Befragung ist dieser Wert deutlich positiv, wenn gleich geringfügig auf +34,11 gesunken.

Innerhalb von drei Monaten haben sich die wirtschaftlichen Bedingungen der Agenturen weiter leicht verbessert, werden vor allem aber für die nahe Zukunft noch mal sehr viel positiver eingeschätzt. Das Neugeschäft profitiert nun deutlich stärker von Einladungen durch Unternehmen, mit denen die befragten Agenturen bisher keine Geschäfte gemacht haben.

NEW BUSINESS BAROMETER DEZEMBER 2010

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

sehr gut	26
gut	51
weder	17
schlecht	13
sehr schlecht	4

Gesamt: + 36,94 (September 2010: + 35,65)

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

sehr gut	27
gut	58
weder	20
schlecht	6
sehr schlecht	0

Gesamt: + 47,75 (September 2010: + 42,59)

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

sehr hoch	7
hoch	29
weder	56
niedrig	19
sehr niedrig	0

Gesamt: + 10,81 (September 2010: + 19,91)

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

sehr hoch	13
hoch	34
weder	41
niedrig	15
sehr niedrig	8

Gesamt: + 13,06 (September 2010: + 2,78)

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

sehr gut	6
gut	52
weder	28
schlecht	20
sehr schlecht	5

Gesamt: + 15,32 (September 2010: - 2,31)

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

sehr hoch	19
hoch	55
weder	24
niedrig	11
sehr niedrig	2

Gesamt: + 35,14 (September 2010: + 38,43)

n = 111, © new business 2010