

new business

Das Magazin für Kommunikation und Medien

Nr. 48 • 28.11.11

Globaler Pitch um *das* Auto

VW bereitet den Launch der nächsten Generation seines Bestseller-Modells 'Golf' vor. Zum Pitch gegen Etathalter DDB hat Marketingchef Luca de Meo (Foto) nationale wie internationale Top-Adressen eingeladen



Sachsen schreibt millionenschweren Image-Etat aus

G+J startet 'Vogue' in den Niederlanden

ag.ma-Vertreter streiten um die Zukunft von Intermedia

New Business Barometer

Wider die Unken wieder optimistisch

Die vorige Befragung bei Agenturen im deutschsprachigen Raum hatte das schlechteste Ergebnis in der Geschichte des 'New Business Barometers' gebracht. Jetzt ist der Optimismus zurück, die einschlägigen Parameter sind deutlich gestiegen. Ermittelt hat die Frankfurter Beratung Heiko Burrack NB Advice.

Von Anfang bis Mitte November 2011 haben wir – mittlerweile schon zum sechsten Mal – das New Business Barometer durchgeführt. Ganz besonders spannend war diesmal die Frage, ob die teilnehmenden Kommunikationsagenturen aus dem gesamten deutschsprachigen Raum die vermeintlich eingetrübte wirtschaftliche Großwetterlage schon spüren. Oder ob die Situation sogar noch dramatischer ist, als sie in den täglichen Nachrichten an die Wand gemalt wird, und wir gerade vor einer tiefen Rezession stehen.

Die Berichterstattung in Presse, Funk, Fernsehen sowie auf Nachrichtenportalen im Internet jedenfalls geben derzeit eher diverse Gründe für Pessimismus.

Erneut fast 110 Teilnehmer dabei

Vergleicht man die beiden vorangegangenen Runden des Barometers, so war bei der fünften – vor knapp drei Monaten – eine klare Verschlechterung gegenüber der vierten – vor sechs Monaten – festzustellen. Auf die Frage, ob die aktuellen wirtschaftlichen Ziele erreicht würden, wurden beim vierten Barometer (im Mai 2011) noch stolze +51 Punkte erreicht. Doch beim fünften (im September 2011) fiel der Wert auf +35 Punkte. Und alle weiteren Antworten entwickelten sich vergleichbar negativ.

An der aktuellen, der sechsten Erfassung, nahmen insgesamt 107 New Business-Verantwortliche aus Kommunikationsagenturen im deutschsprachigen Raum teil, die in allen Unternehmensgrößen – von weniger als 21 bis mehr als 100 Mitarbeitern – tätig sind. Wir haben inhabergeführte Dienstleister und Networks befragt sowie unterschiedlich spezialisierte Agenturen und Marktforschungs-Unternehmen berücksichtigt. Die Antworten erreichten uns in der Zeit vom 08.11. 2011 bis zum 18.11. 2011. Die Teilnehmer haben dazu online sechs Fragen beantwortet.

Die Auswertung der Antworten ergibt jeweils einen maximalen Punktwert von +100 als besten bzw. optimistischsten Wert und einen minimalen Punktwert von -100 als schlechtesten oder pessimistischsten Wert.

Positive Prognose zur eigenen Lage

Die erste Frage hat auch diesmal auf die Einschätzung der wirtschaftlichen Situation abgestellt ("In welchem Maße haben Sie aktuell Ihre wirtschaftlichen Ziele erreicht?").

Mit +35,29 Punkten hatte sich hier bei der vorigen Befragung der bisher schlechteste Wert seit Bestehen des 'New Business Barometers' ergeben. Dagegen weist das aktuelle Ergebnis eine spektakuläre Verbesserung um knapp 15 Punkte auf und erreicht mit +50 Punkten eine erstaunlich positive Einschätzung.

Betrachtet man die Aussichten für das nächste halbe Jahr und damit den Ausblick in das Jahr 2012 hinein, dann wird auch hier eine bessere Prognose als beim vorigen Durchgang abgegeben. ("Wie werden Sie in den nächsten sechs Monaten Ihre wirtschaftlichen Ziele erreicht haben?").

Seinerzeit war bei dieser Frage die Stimmung mit +41,18 Punkten zwar auch schon positiv, sie hat sich jedoch aktuell mit sogar +48,13 Punkten noch einmal deutlich verbessert.

Deutlich mehr Einladungen zu Pitches

Die dritte Frage betrifft die momentane Wechselbereitschaft der Kunden und der potenziellen Neukunden ("Wie schätzen Sie aktuell die Wechselbereitschaft von Kunden ein?").

Hier haben wir nur eine leichte Veränderung gegenüber der vorigen Erhebung feststellen können. Aktuell werden +6,07 Punkte erreicht, während im vergangenen Septem-



ber +5,88 Punkte gemessen wurden. Wir befinden uns also auch an diesem Punkt wieder etwas stärker im positiven Bereich, wenn auch nur knapp über einer nicht eindeutigen Bewertung, die bei null liegt.

Bei der Frage nach den Einladungen zu Screenings waren wir bei der vorigen Erhebung auf +21,57 Punkte gekommen. ("Wie schätzen Sie Ihre Anzahl von Einladungen zu Screenings (Longlist) von Neukunden ein?") Aktuell ergibt sich hier eine Verschlechterung, wenn auch nur minimal, auf +20,09 Punkte. In diesem 'New Business Barometer' ist das der einzige Wert, der schlechter ausfällt als bei der Befragung vor drei Monaten.

Doch diese leichte Eintrübung machen die Antworten auf die nächste Frage gleich wieder wett. ("Wie schätzen Sie Ihre Anzahl von Einladungen zu Pitches (Shortlist) von Neukunden ein?"). Dort gibt es nämlich erneut eine deutliche Verbesserung. Während dabei vor drei Monaten nur +8,82 Punkte erreicht wurden, kommen wir bei der aktuellen Befragung immerhin auf gute +19,16 Punkte.

Wieder mehr Anfragen bestehender Kunden

Auch was die Anfragen von bestehenden Kunden betrifft, wird die Situation derzeit deutlich besser beurteilt als bei der vorigen Befragung. ("Wie schätzen Sie aktuell die Anfragen von neuen Projekten bestehender Kunden ein?").

Vor knapp drei Monaten hatte sich hier +28,43 Punkte ergeben, doch bis heute hat sich dieser Wert mehr als stark verbessert und liegt aktuell bei erstaunlichen +40,19 Punkten.

Nach der neuesten Erhebung kann also von einer schlechten Stimmung überhaupt keine Rede mehr sein. Dieses Ergebnis spiegelt sich im Übrigen auch in persönlichen Gesprächen wider: Auf der einen Seite wird natürlich stirnrundelnd zur Kenntnis genommen, dass medial viel von einer sich deutlich verdüsternde Großwetterlage die Rede ist, die entweder schon vor der Tür steht oder aber demnächst dort anklopft. Auf der anderen Seite scheinen die Auftragsbücher der Agenturen aber ebenso wie die ihrer Kunden diesen Prognosen zu trotzen und immer noch gut gefüllt zu sein.

Das nächste Jahr wird also unter Garantie spannend, doch hoffentlich nicht schlecht.

6. NEW BUSINESS BAROMETER NOVEMBER 2011 (in Punkten von max. 100)

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

sehr gut	40
gut	38
unentschieden	18
schlecht	8
sehr schlecht	2
Ø 6. Runde: 50,00 5. 35,29 4. 51,44 3. 41,83 2. 36,94 1. 35,65	

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

sehr gut	29
gut	52
unentschieden	19
schlecht	7
sehr schlecht	0
Ø 6. Runde: 48,13 5. 41,18 4. 48,61 3. 48,56 2. 47,75 1. 42,59	

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

sehr hoch	8
hoch	26
unentschieden	56
niedrig	13
sehr niedrig	4
Ø 6. Runde: 6,07 5. 5,88 4. 6,02 3. 13,94 2. 10,81 1. 19,91	

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

sehr hoch	10
hoch	33
unentschieden	54
niedrig	10
sehr niedrig	0
Ø 6. Runde: 20,09 5. 21,57 4. 18,06 3. 15,38 2. 13,06 1. 2,78	

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

sehr gut	13
gut	28
unentschieden	53
schlecht	13
schlecht sehr	0
Ø 6. Runde: 19,16 5. 8,82 4. 15,74 3. 12,98 2. 15,32 1. -2,31	

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

sehr hoch	19
hoch	51
unentschieden	34
niedrig	3
sehr niedrig	0
Ø 6. Runde: 40,19 5. 28,43 4. 39,81 3. 40,38 2. 35,14 1. 38,43	

n = 108, © 2011 new business