

New Business Barometer

Weniger Pitches, weniger Optimismus

Die deutschen Kommunikationsagenturen sind nicht mehr so optimistisch wie noch im Frühjahr. Das zeigt das aktuelle New Business Barometer, erhoben in Kooperation mit der Beratung NB Advice, Frankfurt. Die Anzahl der Pitcheinladungen und die Aufträge von bestehenden Kunden sind rückläufig.

Vom 22. Mai bis zum 8. Juni haben wir – inzwischen schon zum achten Mal – das New Business-Barometer durchgeführt. Insgesamt 104 Agenturen haben teilgenommen, darunter alle Größen von weniger als 21 bis mehr als 100 Mitarbeitern, inhabergeführte, Networks und unterschiedlich spezialisierte sowie Mafounternehmen. Die

Auswertung der Antworten ergibt jeweils eine maximale Punktezahl von 100 als positivsten bzw. ein Minimum von -100 als negativsten Wert.

Die erste Frage zielt wie immer auf die Einschätzung der aktuellen wirtschaftlichen Situation (In welchem Maße haben Sie aktuell Ihre wirtschaftlichen Ziele erreicht?). Im Vergleich zur letzten Erhebung ergibt sich schon hier ein Minus von acht Punkten auf 39,9. Vor einem Jahr erreichte das Barometer sogar elf Punkte mehr als heute.

1: In welchem Maße haben Sie aktuell Ihre wirtschaftlichen Ziele erreicht?					
sehr gut	gut	unentschieden	schlecht	sehr schlecht	Ø
30	40	20	11	3	39,90
Ø 09/10: 35,65 12/10: 36,94 03/11: 41,83 06/11: 51,44 09/11: 35,29 12/11: 50,00 03/12: 48,17					
2: Wie werden Sie in sechs Monaten Ihre wirtschaftlichen Ziele erreicht haben?					
sehr gut	gut	unentschieden	schlecht	sehr schlecht	Ø
20	62	10	12	0	43,27
Ø 09/10: 42,59 12/10: 47,75 03/11: 48,56 06/11: 48,61 09/11: 41,18 12/11: 48,13 03/12: 49,54					
3: Wie schätzen Sie aktuell die Wechselbereitschaft von Kunden ein?					
sehr hoch	hoch	unentschieden	niedrig	sehr niedrig	Ø
8	22	50	22	2	5,77
Ø 09/10: 19,91 12/10: 10,81 03/11: 13,94 06/11: 6,02 09/11: 5,88 12/11: 6,07 03/12: 4,59					
4: Wie schätzen Sie Ihre Anzahl von Einladungen zu Screenings (Longlist) von Neukunden ein?					
sehr hoch	hoch	unentschieden	niedrig	sehr niedrig	Ø
11	28	41	22	2	11,54
Ø 09/10: 2,78 12/10: 13,06 03/11: 15,38 06/11: 18,06 09/11: 21,57 12/11: 20,09 03/12: 11,01					
5: Wie schätzen Sie Ihre Anzahl von Einladungen zu Pitches (Shortlist) von Neukunden ein?					
sehr gut	gut	unentschieden	schlecht	sehr schlecht	Ø
16	24	29	30	5	7,69
Ø 09/10: -2,31 12/10: 15,32 03/11: 12,98 06/11: 15,74 09/11: 8,82 12/11: 19,16 03/12: 9,63					
6: Wie schätzen Sie aktuell die Anfragen von neuen Projekten bestehender Kunden ein?					
sehr hoch	hoch	unentschieden	niedrig	sehr niedrig	Ø
16	57	23	8	0	38,94
Ø 09/10: 38,43 12/10: 35,14 03/11: 40,38 06/11: 39,81 09/11: 28,43 12/11: 40,19 03/12: 39,91					

© 2012 new business

Screenings und bestehende Kunden machen Mut

Auch bei der Prognose für das nächste halbe Jahr (Wie werden Sie in den nächsten sechs Monaten Ihre wirtschaftlichen Ziele erreicht haben?) hat sich der Wert verschlechtert. Mit 43,27 Punkten kommen wir auf sechs weniger als bei der vorigen Erhebung im März, die allerdings den bisher höchsten Wert in der Geschichte des Barometers erreichte.

Die dritte Frage betrifft die momentane Wechselbereitschaft der Kunden (Wie schätzen Sie aktuell die Wechselbereitschaft von Kunden ein?). Hier erreichen wir mit 5,77 Punkten endlich einen Wert, der immerhin ein wenig über dem der letzten Erhebung liegt (im März: 4,59 Punkte). Vor einem Jahr war der Wert mit 6,02 Punkten noch höher.

Ebenso leicht verbessert haben sich die Einladungen zu Screenings (Wie schätzen Sie Ihre Anzahl von Einladungen zu Screenings (Longlist) von Neukunden ein?). Mit 11,54 Punkte erreichen wir hier ein wenig mehr als zuletzt (11,01). Vor einem Jahr waren es 18,06 Punkte.

Die Frage nach den Pitch-Einladungen ergibt jedoch wieder eine Verschlechterung (Wie schätzen Sie Ihre Anzahl von Einladungen zu Pitches (Shortlist) von Neukunden ein?). Während bei der letzten Erhebung noch 9,63 Punkte gezählt wurden, sind es jetzt nur noch 7,69. Vor einem Jahr waren es sogar 15,74 Punkte.

Bei den Anfragen von bestehenden Kunden hat sich die Situation auch verschlechtert (Wie schätzen Sie aktuell die Anfragen von neuen Projekten bestehender Kunden ein?). Wir zählen jetzt knapp einen Punkt weniger als bei der letzten Erhebung und kommen auf 38,92 Punkte.

Fazit: In der aktuellen Erhebung schlägt sich eine noch ordentliche, aber nicht mehr ungetrübt optimistische Stimmung nieder. Die immer noch gute Auftragslage von Seiten bestehender Kunden macht weiterhin Mut, auch wenn die Anzahl der Pitcheinladungen – besonders deutlich im Vergleich zum Vorjahr – zurückgegangen ist.