

New Business Barometer

Viel Optimismus, wenig Wechselwille

Der erste 'New Business Barometer' ist unter Dach und Fach. Mit diesem Instrument wollen wir ermitteln, wie die aktuelle Stimmung im Neukundengeschäft von den einschlägig Verantwortlichen in Agenturen eingeschätzt wird. Gespannt sind wir auf die Ergebnisse nicht zuletzt wegen der deutlich verbesserten gesamtwirtschaftlichen Entwicklung im Lande. Das Barometer wird alle drei Monate in Kooperation mit der Frankfurter Beratung Heiko Burrack NB Advice erhoben.

Insgesamt nahmen an der ersten Erfassung 108 New Business-Verantwortliche teil, die in allen Agenturgrößen, von weniger als 21 bis mehr als 100 Mitarbeitern, tätig sind. Wir haben inhabergeführte Dienstleister und Networks befragt sowie unterschiedlich spezialisierte Agenturen berücksichtigt. Die Antworten erreichten uns in der Zeit vom 26.08.2010 bis zum 06.09. 2010. Die Teilnehmer haben dazu online sechs Fragen beantwortet. Die Auswertung der Antworten ergibt jeweils einen maximalen Punktwert von 100 als positiver bzw. optimistischer Wert und ein minimalen Punktwert von -100 als negativer oder pessimistischer Wert.

Die ersten zwei Fragen gehen auf die bestehende und zukünftige wirtschaftliche Situation ein. Mit der dritten Frage nach der Wechselbereitschaft von Kunden stellen wir auf eine gefühlte, qualitative Größe ab. Diese überprüfen wir mit den zwei folgenden Fragen (vier und fünf) über Einladungen zu Screenings und Pitches als messbare Faktoren. Wir fragen außerdem nach den Neu-Aufträgen bestehender Kunden.

Hier die Fragen im Einzelnen: 1. In welchem Maße haben Sie aktuell Ihre wirtschaftlichen Ziele erreicht? 2. Wie werden Sie in sechs Monaten Ihre wirtschaftlichen Ziele erreicht haben? 3. Wie schätzen Sie aktuell die Wechselbereitschaft von Kunden ein? 4. Wie schätzen Sie Ihre Anzahl von Einladungen zu Screenings (Longlist) von Neukunden ein? 5. Wie schätzen Sie Ihre Anzahl von Einladungen zu Pitches (Shortlist) von Neukunden ein? 6. Wie schätzen Sie aktuell die Anfragen von neuen Projekten bestehender Kunden ein?

Aufschwung dank neuer Aufträge von alten Kunden

Die Antworten auf die aktuelle wirtschaftliche Zielerreichung sind mit +35,7 Punkten in der unteren Mitte des positiven Bereichs angesiedelt und damit verhalten optimistisch. Dieser Wert ergibt sich offenbar aus einer spürbaren Verbesserung gegenüber dem verbreitet dramatisch schlechten Jahr 2009. Die ökonomischen Aussichten werden mit +49,5 Punkten besser eingeschätzt als die aktuelle Situation und finden sich im positiven Mittelfeld. Der arithmetische Durchschnitt, der uns das allgemeine Agenturklima anzeigt, ist mit +42,6 positiv optimistisch, hat aber noch Luft nach oben.

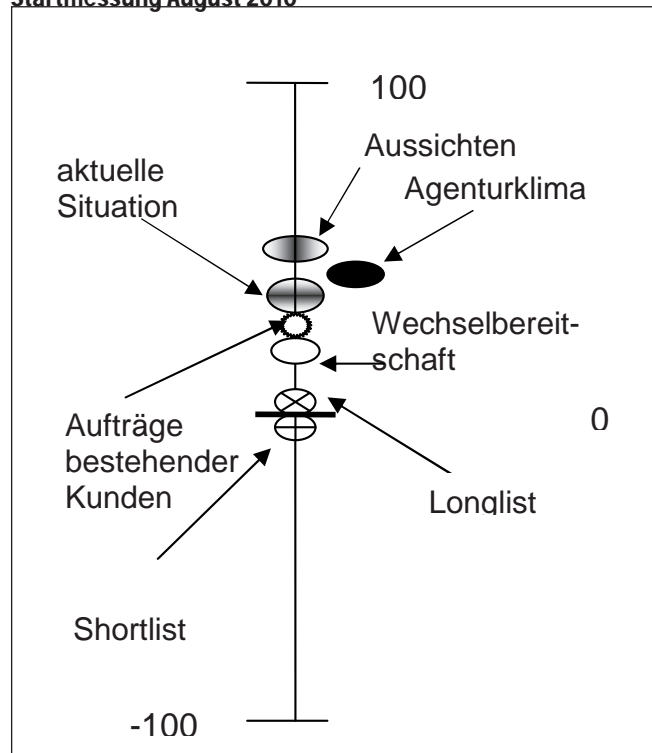
Die Frage der Wechselbereitschaft der Kunden wird mit +19,9 Punkten beantwortet. Dies ist zwar positiv, aber eindeutig niedriger als die bisherigen Antworten bezüglich der

ökonomischen Ziele. Spiegelt man die gefühlte Wechselbereitschaft an den nachzählbaren Einladungen zu Screenings und Pitches, kommt es zu erstaunlichen Ergebnissen: Schon bei der Frage nach den Screenings rutscht der Wert auf +2,8 Punkte in den gerade noch positiven Bereich ab, und die Anzahl der Pitch-Einladungen ist sogar leicht negativ bewertet (-2,3 Punkte). Es bestehen also starke Zweifel daran, ob Kunden momentan wirklich leicht den Dienstleister austauschen.

Wie kommt es dann aber zu der guten wirtschaftlichen Lage-Einschätzung? – Die Antwort liefert die letzte Frage: Bei neuen Projekten bestehender Kunden erreichen wir +38,4 Punkte. Die wirtschaftlich gute Situation und auch die entsprechende Prognose scheinen sich also sehr viel weniger aus neuen Kunden zu speisen als vielmehr aus einem Plus an neuen Jobs bereits bestehender Klienten zu resultieren.

Die Einschätzungen der Teilnehmer am New Business Barometer decken sich mit den Beobachtungen der professionellen Chronisten des Branchengeschehens: Weder gibt es in diesem Jahr bemerkenswert viele Pitches noch sind ein heißer Herbst oder eine Jahresend-Rallye in Sicht. Bleibt nur die Hoffnung aufs nächste Jahr. Bei der nächsten Befragung im Dezember wissen wir mehr.

Startmessung August 2010



Ergebnisse der ersten Erhebung des New Business Barometers