

# VDWA Unternehmens-Umfrage 2011 zum Thema **Agenturauswahl**

**Diese Befragung haben wir 2011 zum 6. Mal (nach 2006, 2007, 2008, 2009 und 2010) durchgeführt.**

Die Auswertung basiert auf 325 Antworten von insgesamt rund 10.000 befragten Unternehmen.

## **Seite 1 *Branchenübersicht***

### **Seite 2 *Mitarbeiterzahl - Zahl der Agentur-Bewerbungen***

Die Zahl der Bewerbungen/Kontakte ist gegenüber der letzten Umfrage wieder deutlich gestiegen. Mittlerweile erhalten 48% der Unternehmen bis zu 50 Bewerbungen/Kontakte pro Monat. Die telefonischen Kaltakquise-Anrufe übersteigen in einigen Fällen sogar die „100-er“-Marke.

### **Seite 3 *Wie viele Agenturen arbeiten aktuell für Ihr Unternehmen?***

2006 waren es noch rund 3 Agenturen. 2010 lag die durchschnittliche Zahl bei 2,2 Agenturen pro Unternehmen - eine größere Leistungsbreite der Agenturen wurde vorausgesetzt. 2011 sind es 2,7 Agenturen, die für ein Unternehmen arbeiten.

### **Seite 4 *Was muss passieren, damit Sie über einen Agenturwechsel nachdenken?***

Beim Nachdenken über einen Agenturwechsel müssen in der Regel mehrere Faktoren zusammenkommen. Zum Beispiel **mangelnde Kreativität, hohe Agenturhonorare** und Beanstandungen bei der **Zuverlässigkeit/Termintreue** machen zusammen 45% aus und sind im Wiederholungsfall ein gefundener Anlass, sich von der Agentur zu trennen.

### **Seite 5 *Wie informieren Sie sich über potentielle Agentur-Kandidaten?***

**Persönliche Kontakte** und **Empfehlungen** haben kräftig zugelegt und liegen mit 43% an erster Stelle. Die Bedeutung der Eigenwerbung der Agenturen hat nachgelassen und liegt mit 19% an zweiter Stelle.

### **Seite 6 *Nach welchen Kriterien kommen Agentur-Kandidaten bei Ihnen in die engere Auswahl?***

**Branchen-/Produkt-Kenntnisse** (26%) werden insgesamt vorausgesetzt. Im B-t-B-Bereich liegt diese Anforderung sogar mit rund 45% deutlich höher. Auch die **Standort-Nähe** ist nach wie vor eine Wunschvorgabe. Dass letztlich die „Chemie stimmen muss“, ist immer wieder ein Argument, das bekannt ist.

### **Seite 7 *Was sind nach der (Pitch-) Präsentation Ihre wichtigsten Auswahlkriterien?***

**Kreativität** und **Strategiekompetenz** sind vorrangige Kriterien bei der Auswahl. Bei entsprechendem Mangel sind dieses auch Gründe, sich gegen eine Agentur zu entscheiden.

### **Seite 8 *Was werden für Ihr Unternehmen 2011 die wichtigsten Herausforderungen im Marketing sein?***

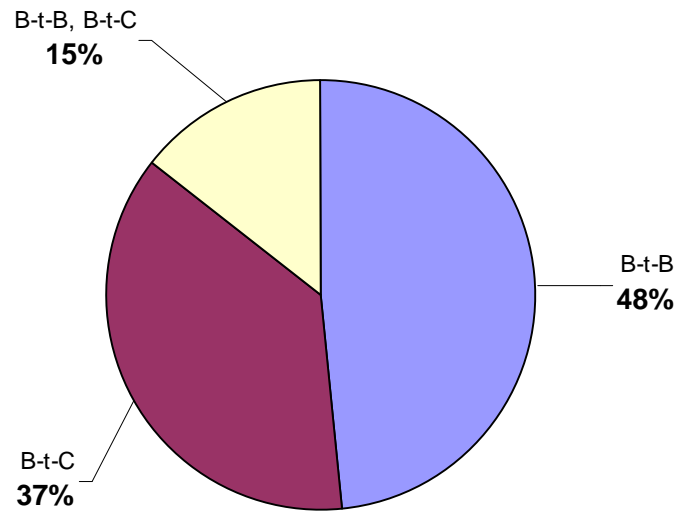
**Branding** und **Positionierung** stehen mit 33% bei dieser Umfrage an erster Stelle. Erstmals bei einer Umfrage taucht der Begriff **Social Media** auf und liegt mit 13% bereits an dritter Stelle bei den Herausforderungen im Marketing für 2011.

Copyright-Hinweis:

© **VDWA** (Verzeichnis deutscher Werbeagenturen)

Eine Nutzung, die über die persönlichen und internen Informationen durch Mitarbeiter hinausgeht - insbesondere die Weitergabe bedarf - auch in Auszügen - einer vorherigen schriftlichen Zustimmung des Urhebers.

# Branchen-Übersicht



**VDWA**  
Umfrage 2011

---

B-t-B 48%

---

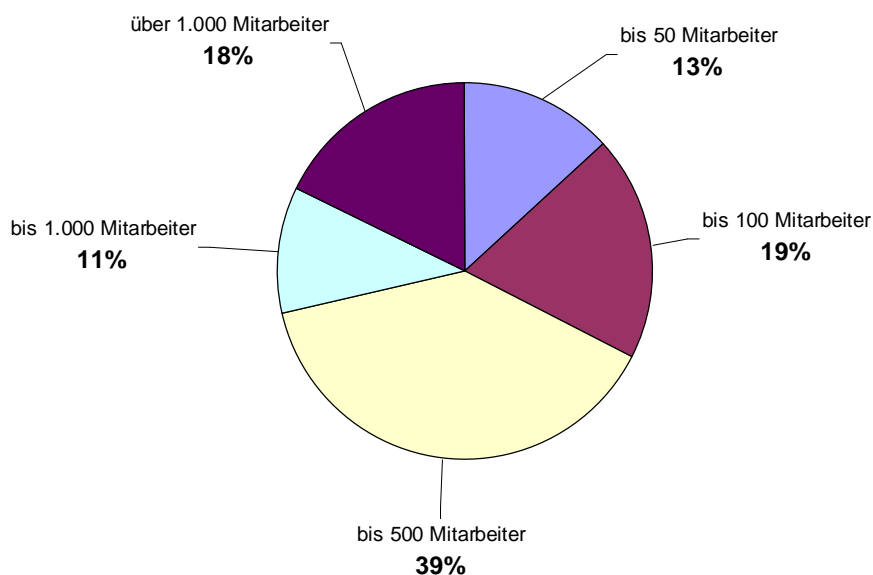
B-t-C 37%

---

B-t-B, B-t-C 15%

---

## Wie viele Mitarbeiter hat Ihr Unternehmen?

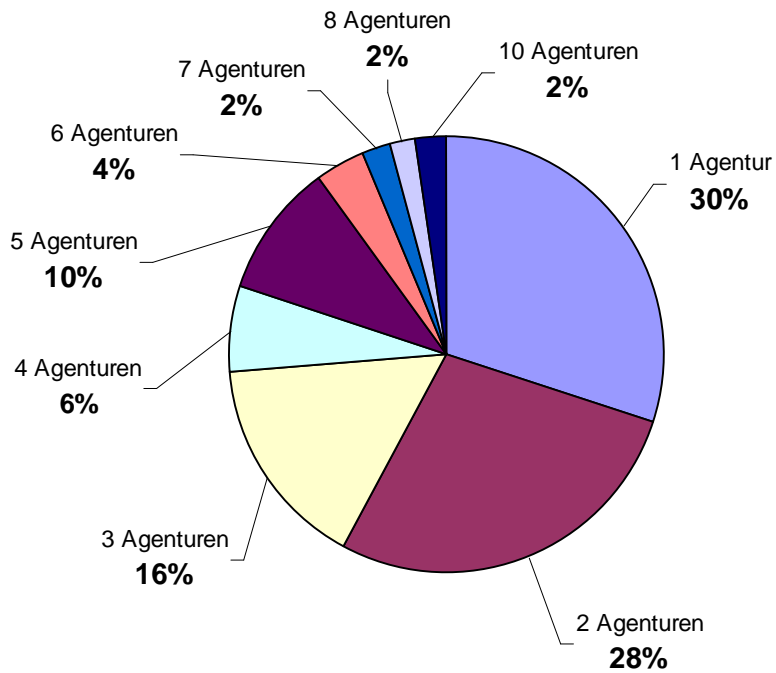


VDWA  
Umfrage 2011

## Wie viele Agentur-Bewerbungen bekommen Sie durchschnittlich pro Monat?

	VDWA Umfrage 2010	VDWA Umfrage 2011	Veränderung
bis 20 Bewerbungen	61%	19%	- 42%
bis 50 Bewerbungen	31%	79%	+ 48%
über 50 Bewerbungen	8%	2%	- 6%

## Wie viele Agenturen arbeiten aktuell für Ihr Unternehmen?

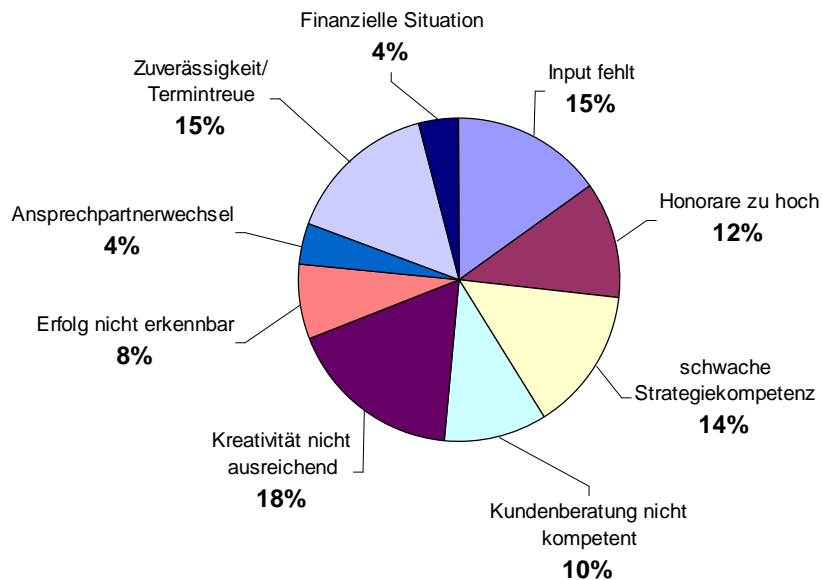


VDWA  
Umfrage 2011

**2010:** Die befragten Unternehmen arbeiten durchschnittlich mit **2,2** Agenturen

**2011:** Die befragten Unternehmen arbeiten durchschnittlich mit **2,7** Agenturen

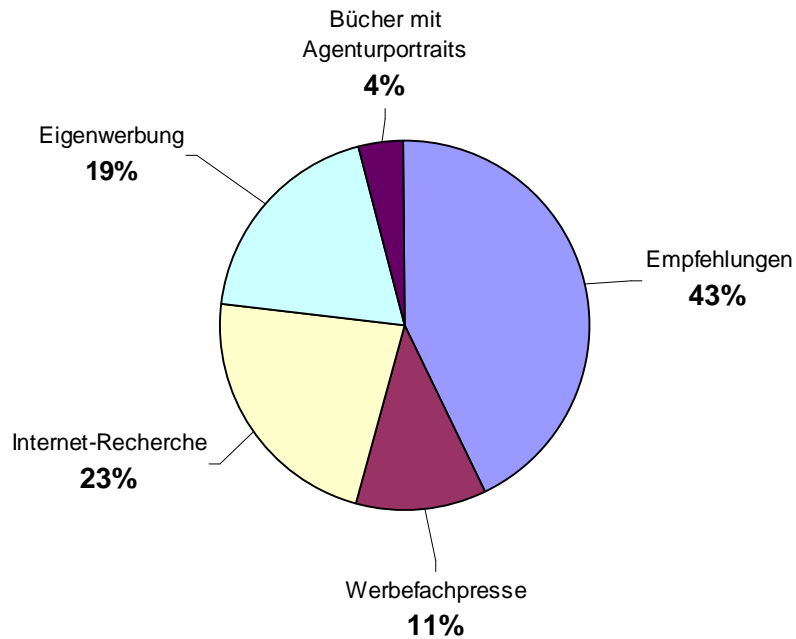
# Was muss passieren, damit Sie über einen Agenturwechsel nachdenken?



**VDWA**  
Umfrage 2011

	VDWA Umfrage 2010	VDWA Umfrage 2011	Veränderung
Zuverlässigkeit/Termintreue unbefriedigend	19%	15%	- 4%
Kreativität nicht ausreichend	18%	18%	- - -
Agenturhonorare zu hoch	9%	12%	+ 3%
Kundenberatung nicht kompetent	15%	10%	- 5%
Strategiekompetenz zu schwach	12%	14%	+ 2%
Frischer (unaufgeforderter) Input fehlt	13%	15%	+ 2%
Erfolg der Werbemaßnahme nicht erkennbar	6%	8%	+ 2%
Ansprechpartner in der Agentur wechseln	5%	4%	- 1%
Finanzielle Situation der Agentur bedenklich	3%	4%	+ 1%

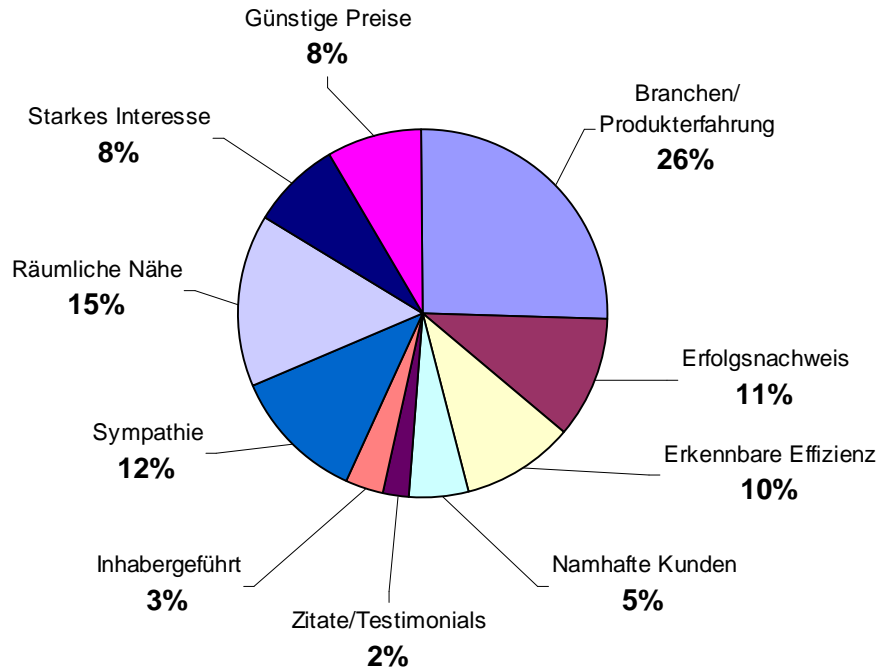
## Wie informieren Sie sich über potentielle Agentur-Kandidaten?



VDWA  
Umfrage 2011

	VDWA Umfrage 2010	VDWA Umfrage 2011	Veränderung
Persönliche Kontakte/Empfehlungen	36%	43%	+ 7%
Eigenwerbung der Agenturen	25%	19%	- 6%
Internet-Recherche	24%	23%	- 1%
Werbe-Fachpresse	10%	11%	+ 1%
Bücher mit Agenturportraits	5%	4%	- 1%

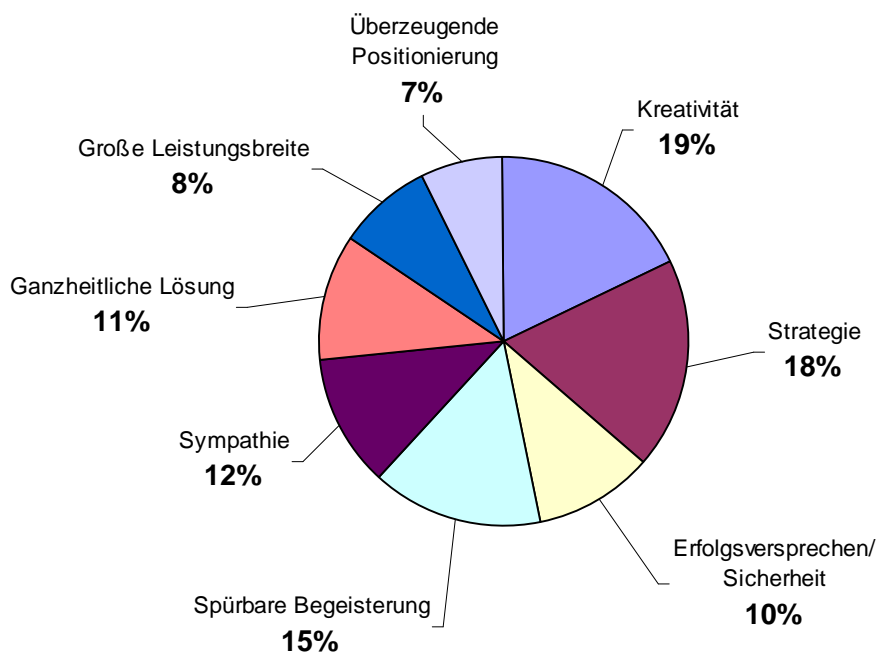
# Nach welchen Kriterien kommen Agentur-Kandidaten bei Ihnen in die engere Auswahl?



VDWA  
Umfrage 2011

	VDWA Umfrage 2010	VDWA Umfrage 2011	Veränderung
Produkt-/Branchenerfahrung	28%	26%	- 2%
Räumliche Nähe (Entfernung bis 100 km)	14%	15%	+ 1%
Agenturpersönlichkeit ist erkennbar/sympathisch	13%	12%	- 1%
Erkennbare Effizienz	9%	10%	+ 1%
Agentur hat starkes Interesse/hält regelmässig Kontakt	10%	8%	- 2%
Nachweisbar erfolgreiches Arbeiten	10%	11%	+ 1%
Agentur hat günstige Preise	7%	8%	+ 1%
Namhafte Kunden betreut	5%	5%	- - -
Agentur ist inhabergeführt	3%	3%	- - -
Zitate/Testimonials aktueller Kunden	1%	2%	+ 1%

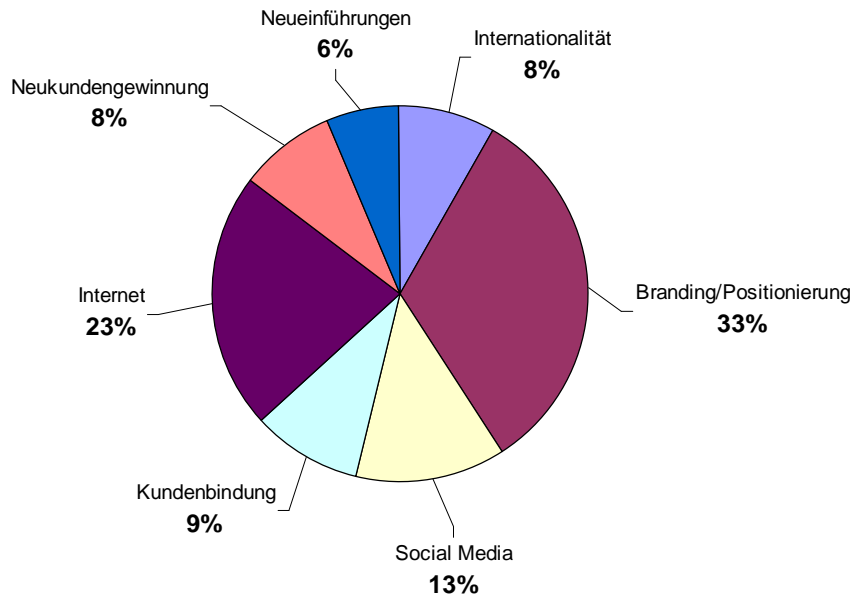
## Was sind nach der (Pitch-) Präsentation ihre wichtigsten Auswahlkriterien?



VDWA  
Umfrage 2011

	VDWA Umfrage 2010	VDWA Umfrage 2011	Veränderung
Kreativität	20%	19%	- 1%
Strategie	17%	18%	+ 1%
Spürbare Begeisterung für die Arbeit/Kampagne	13%	15%	+ 2%
Ganzheitliche Lösung	14%	11%	- 3%
Sympathie zu den Ansprechpartnern	13%	12%	- 1%
Erfolgsversprechen/Sicherheit	12%	10%	- 2%
Große Leistungsbreite	8%	8%	- - -
Überzeugende Agentur-Positionierung	3%	7%	+ 4%

# Was werden für Ihr Unternehmen 2011 die wichtigsten Herausforderungen im Marketing sein?



VDWA  
Umfrage 2011

Branding/Positionierung	33%
Internet/Online Marketing	23%
Social Media	13%
Kundenbindung	9%
Internationalisierung	8%
Neukundengewinnung	8%
Neueinführungen	6%