

# Teilnahme an Konkurrenz-Präsentationen

---

## Richtlinien

## WEMAKO-Richtlinien für die Teilnahme an Konkurrenz-Präsentationen

**Viele Agenturen klagen über unfaire Konkurrenzpräsentationen.** Da werden bis zu 10 Agenturen zu einer Agenturvorstellung mit anschliessender Ausarbeitung von Gestaltungsvorschlägen für ein Einzelprojekt von einigen zehntausend Franken eingeladen. Das Ganze womöglich ohne Aufwandsvergütung oder Präsentationspauschale. Zwar gibt es Empfehlungen der verschiedenen Branchenverbände, doch halten sich die meisten Mitglieder-Agenturen nicht daran. Dabei sind selbst gewählte Richtlinien sowohl für Agenturen, als auch Auftraggeber ökonomisch sinnvoll.

**Die wichtigsten Kriterien auf Auftraggeberseite für die Auswahl einer geeigneten Agentur** sind meist dieselben (siehe auch „Leitfaden für die Auswahl einer Kommunikations-Agentur“ unter [www.wemako.ch/know-how.php](http://www.wemako.ch/know-how.php)): Auf der einen Seite harte Fakten wie Umsatz, Anzahl Mitarbeiter, Branchenerfahrung, regionaler Standort sowie Stärke in Kreation und Strategie. Andererseits sind es eher weiche Faktoren wie Verständnis des Beraters für die Firma/Marke und das Marktumfeld, Verlässlichkeit, Freude, Initiative und Effizienz bei der täglichen Zusammenarbeit.

**Die harten Fakten lassen sich einfach zusammentragen.** Bei WEMAKO KOMMUNIKATION sind z.B. Kundenlisten, Mitarbeiter, Branchenerfahrung sowie viele Arbeitsbeispiele auf der Website aufgeführt. Auch Umsatz-Zahlen geben wir bei einer ernsthaften Agentur-Evaluation bekannt. **Die weichen Faktoren sind mit Sicherheit eminent wichtig für eine langfristige, erfolgreiche Zusammenarbeit.** Doch leider beleuchtet eine Konkurrenzpräsentation diese Dimensionen kaum. Gerade bei Grossagenturen arbeiten oft andere Leute am Präsentationsprojekt, als diejenigen, welche danach den Kunden betreuen. Und wie wollen Sie die zukünftige Verlässlichkeit und Initiative testen?

**Einstündige Pitch-Shows mit viel Hightech und noch mehr grosspuriger Rethorik** sind nicht mit dem arbeitsintensiven Alltag zu vergleichen. Ein vertrauensvolles erstes Gespräch ist deshalb viel hilfreicher. Auch Referenzen und Empfehlungen sowie die Beurteilungen der publizierten Agentur-Arbeiten sind um einiges aussagekräftiger als Konkurrenz-Präsentationen. Dennoch nimmt die Zahl der Konkurrenzpräsentationen kaum ab. Sie enden aus Sicht der Agenturen oft frustrierend, aber auch für Kunden ist die daraus resultierende Zusammenarbeit oft so wenig zufriedenstellend, dass sie erst ein, zwei Jahre später wieder einen Pitch veranstalten.

### Unsere Grundsätze

Um aus der Erfahrung zu lernen, haben wir bei der WEMAKO KOMMUNIKATION einige Regeln für die Teilnahme an Konkurrenzpräsentationen erstellt:

- ❖ Wir machen bei Konkurrenzpräsentationen gerne mit. Um einen sinnvollen Ablauf für beide Seiten zu garantieren, sollten jedoch einige Spielregeln eingehalten werden:
- ❖ Wer auf eine kostenlose Konkurrenz-Präsentation spekuliert, zeigt den geringen Wert, welcher den Ideen und Leistungen einer Agentur zugemessen wird. Unter diesen Umständen wird das Unternehmen auch zukünftig kaum einem fairen Honorar zustimmen.
- ❖ Wer zur Konkurrenz-Präsentation mehr als vier Agenturen einlädt, arbeitet ineffizient, zumindest im Umgang mit den externen Partnern. Diese Unternehmen zeigen wenig Verständnis für die ökonomische Funktionsweise einer Agentur und lassen nichts Gutes erahnen für eine langfristige Zusammenarbeit.
- ❖ Bei einer offenen und fairen Partnersuche sind die teilnehmenden Agenturen bekannt. Daraus ergibt sich auch für später eine gute, partnerschaftliche Zusammenarbeit.
- ❖ Bei der WEMAKO arbeiten bei Ideenfindung und Layoutvorschlägen immer diejenigen Mitarbeiter mit, die Ihnen auch das Ergebnis präsentieren und später für Realisation und Umsetzung zuständig sind.

Auch Klein- und Kleinstbudgets sind bei uns sehr willkommen. Der Start der Zusammenarbeit sollte jedoch über ein persönliches Kennenlernen und nicht über eine Konkurrenzpräsentation führen. Dies wäre gegenüber unseren bestehenden Kunden unfair, welche den Präsentationsaufwand mitfinanzieren müssten.