

Fachartikel.

Agenturauswahl: Wann ist die Einschaltung einer Pitchberatung sinnvoll?

Unternehmen können eine Agentur selbst suchen und auswählen. Je komplexer der Agenturmarkt, die Aufgabenstellung und der Auswahlprozess sind, desto größer ist allerdings der Aufwand für eine fundierte Entscheidung.

Eine Pitchberatung unterstützt Unternehmen und öffentliche Auftraggeber dabei, geeignete Agenturen zu identifizieren, systematisch zu bewerten und einen professionellen Auswahlprozess zu organisieren.

Wenn der Marktüberblick fehlt

Der deutsche Agenturmarkt umfasst ca. 20.000 Anbieter aus unterschiedlichsten Kommunikationsdisziplinen.

Bekanntheit ist dabei kein ausreichendes Auswahlkriterium. Genauso wenig wie Kreativrankings. Entscheidend ist, welche Agenturen hinsichtlich Kompetenz, Erfahrung, Team, Struktur und Arbeitsweise tatsächlich zur konkreten Aufgabe passen.

Eine Pitchberatung bringt Marktkennntnis und Erfahrung aus laufenden Agenturauswahlprozessen in die Suche ein.

Dabei betrachten wir sowohl die inhaltliche Erfahrung der Agenturen als auch die verantwortlichen Personen. Wir kennen relevante Case Studies und wissen, welche Teams und Köpfe sie entwickelt und umgesetzt haben. Ebenso prüfen wir, ob diese Personen heute noch für die jeweilige Agentur arbeiten.

Wenn eine belastbare Shortlist benötigt wird

Eine professionelle Shortlist entsteht auf Basis eines klaren Anforderungsprofils.

Dazu gehören beispielsweise:

- benötigte Kompetenzen,
- relevante Erfahrungen und Cases,
- Agenturgröße und Struktur,
- vorgesehene Teams,
- Kapazitäten,
- Prozesse,
- Standort oder internationale Anforderungen,
- wirtschaftliche Rahmenbedingungen,
- kulturelle Passung.

Eine unabhängige Pitchberatung hilft, diese Kriterien zu definieren und geeignete Agenturen systematisch zu identifizieren.

Wenn viele Stakeholder beteiligt sind

Agenturauswahl betrifft häufig nicht nur das Marketing.

Geschäftsführung, Einkauf, Kommunikation, Fachabteilungen, Recht und weitere interne Stakeholder können unterschiedliche Anforderungen an die zukünftige Agentur haben.

Ein strukturierter Auswahlprozess führt diese Anforderungen zusammen und schafft eine gemeinsame Entscheidungsgrundlage.

Wenn die Entscheidung nachvollziehbar sein muss

Eine Agenturauswahl sollte nicht allein auf persönlichem Eindruck beruhen.

Klare Auswahlkriterien, Bewertungsmatrizen und eine nachvollziehbare Dokumentation erhöhen die Qualität der Entscheidung und sorgen dafür, dass alle Beteiligten dieselbe Bewertungsgrundlage nutzen.

Das ist bei öffentlichen Auftraggebern besonders wichtig, aber auch bei privatwirtschaftlichen Unternehmen sinnvoll.

Wenn eine Wettbewerbspräsentation geplant ist

Ein Pitch stellt hohe Anforderungen an Briefing, Teilnehmerauswahl, Timing, Bewertung und Kommunikation.

Eine Pitchberatung übernimmt dabei nicht nur die Organisation. Sie hilft vor allem dabei, einen Prozess zu entwickeln, der eine belastbare Entscheidung zulässt und für Auftraggeber wie Agenturen fair und transparent ist.

Lesen Sie dazu auch: Agenturbriefing: [Was ein gutes Briefing für eine Agenturauswahl leisten muss](#) und [Wie KI Pitches und Agenturauswahl verändert](#).

Wenn auch Vertrag und Vergütung geklärt werden sollen

Die Agenturauswahl endet nicht mit der Präsentation.

Agenturvertrag, Scope of Work und Vergütung sollten möglichst parallel zum Auswahlprozess geklärt werden. So lassen sich wirtschaftliche oder vertragliche Dealbreaker nach der Entscheidung vermeiden.

Wann lohnt sich eine Pitchberatung?

Besonders sinnvoll ist externe Unterstützung, wenn der relevante Agenturmarkt schwer zu überblicken ist, eine wichtige oder langfristige Agenturbeziehung vergeben wird, mehrere Stakeholder beteiligt sind oder ein komplexer Auswahlprozess organisiert werden muss.

FRANCIS DRAKE berät seit 2013 ausschließlich auf Auftraggeberseite. Unsere Erfahrung basiert auf mehr als 200 Agenturauswahlprozessen für Unternehmen und öffentliche Auftraggeber sowie mehr als 70 begleiteten öffentlichen Vergabeverfahren.

—

FRANCIS DRAKE
FDR Pitchberatung GmbH

Grimm 8
20457 Hamburg

Tel. +49 40 210 91 12 70

<https://www.francisdrake-pitchberatung.de/>

Jörg Lüsebrink
jl@francisdrake-pitchberatung.de

Christian Niemeyer
cn@francisdrake-pitchberatung.de