

## KI verändert Pitches und Agenturauswahl: FRANCIS DRAKE im GWA KI-Whitepaper 2026

---

Künstliche Intelligenz verändert die Arbeit von Kommunikationsagenturen. Damit verändern sich auch die Anforderungen an Agenturauswahl, Pitches, Ausschreibungen und Vergütungsmodelle.

Das neue GWA KI-Whitepaper 2026 „Der neue Wert“ untersucht, wie sich der Wert von Agenturleistungen durch KI verschiebt und welche Folgen das für die Zusammenarbeit zwischen Agenturen und werbungtreibenden Unternehmen hat.

Die Studie verbindet dabei zwei Perspektiven: die Einschätzungen von 78 Führungskräften aus GWA-Mitgliedsagenturen und die Sicht von 170 Führungskräften aus Unternehmen mit Budget- und Entscheidungsverantwortung.

Christian Niemeyer und Jörg Lüsebrink, geschäftsführende Gesellschafter von FRANCIS DRAKE, wurden als Experten für Pitchberatung und Agenturauswahl für das Whitepaper zur Zukunft von Pitches, Ausschreibungen und Agenturvergütung befragt.

Im Mittelpunkt steht eine Frage, die für Auftraggeber und Agenturen gleichermaßen relevant ist:

*Wie lassen sich Agenturleistungen künftig fair und nachvollziehbar vergleichen, wenn KI-Arbeitsweisen, Leistungsumfang und Kostenstrukturen verändert?*

Aus Sicht von FRANCIS DRAKE dominieren in vielen Auswahlverfahren weiterhin klassische Kriterien wie Stunden, Teamgröße, Cases, Leistungsumfang und Preis. Gerade bei öffentlichen Ausschreibungen spielt die objektive Vergleichbarkeit anhand klarer Kriterien eine zentrale Rolle.

Durch KI geraten diese bekannten Bewertungsmaßstäbe jedoch zunehmend unter Druck.

### **Was muss sich bei Agenturauswahl und Ausschreibungen ändern?**

Wenn Agenturen Leistungen schneller und mit anderen Ressourcen erbringen, reicht die Betrachtung von Stunden und Stundensätzen allein nicht mehr aus.

Damit gewinnen andere Fragen an Bedeutung:

- Welches Ergebnis soll eine Agentur erreichen?
- Welche strategische und kreative Qualität liefert sie?
- Wie übernimmt sie Verantwortung?
- Wie lassen sich Wirkung und Zielerreichung messen?
- Und wie müssen Vergütungsmodelle und Agenturverträge gestaltet sein, damit sie während einer mehrjährigen Zusammenarbeit angepasst werden können?

Auch neue Vergütungsansätze wie Outcome-Modelle, Lizenzmodelle, Enablement-Honorare oder Systemleistungen stellen Auftraggeber vor die Aufgabe, Vergleichbarkeit neu zu definieren.

### **Der klassische Pitch muss sich weiterentwickeln**

KI beeinflusst zudem die Aussagekraft klassischer Pitchaufgaben. Konzepte, Visualisierungen und Prototypen lassen sich heute schneller erstellen.

Für die Agenturauswahl bedeutet das: Eine gute Präsentation allein sagt immer weniger darüber aus, welche Agentur langfristig der richtige Partner ist.

Auswahlverfahren müssen deshalb stärker darauf ausgerichtet sein, strategische Kompetenz, Beratungsqualität, Zusammenarbeit, Systemkompetenz, Governance und die Qualität des vorgesehenen Teams sichtbar und vergleichbar zu machen.

Für FRANCIS DRAKE gehört genau diese Frage zum Kern professioneller Pitchberatung: Welche Kriterien und Aufgaben helfen einem Auftraggeber tatsächlich dabei, die für seine Anforderungen am besten geeignete

Agentur auszuwählen?

Das vollständige GWA KI-Whitepaper 2026 enthält die Ergebnisse der beiden Befragungen, sieben Deep Dives sowie Beiträge und Interviews mit Expertinnen und Experten aus Agenturen, Unternehmen und Beratung.

Der Beitrag von Christian Niemeyer und Jörg Lüsebrink von FRANCIS DRAKE befindet sich auf Seite 81.

Hier geht es direkt zum kostenlosen [GWA KI-Whitepaper 2026 „Der neue Wert“](#)

—

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](mailto:jl@francisdrake-pitchberatung.de)

Christian Niemeyer  
[cn@francisdrake-pitchberatung.de](mailto:cn@francisdrake-pitchberatung.de)