

UNS
GIBT'S
NICHT
UMSONST.





Das Klima in der Kommunikationsbranche ist zweifellos härter geworden. Nicht zuletzt aufgrund des steigenden Drucks der Auftraggeber, was die Honorierung kreativer Leistungen anbelangt. Diese verschärfte Situation führt leider dazu, dass sich viele Agenturen nicht mehr an unsere Empfehlungen halten und zum Nulltarif präsentieren.

Mit der Initiative „STOPPT GRATIS-PRÄSENTATIONEN!“ der Fachgruppe Werbung und Marktkommunikation Wien versuchen wir, diesem bedenklichen Trend entgegenzusteuern und der kreativen Leistung ihren Wert zurückzugeben.

Es freut mich, dass unsere Initiative mittlerweile große Unterstützung in der Kommunikationsbranche genießt. Lesen Sie auf den nächsten Seiten, was die Verantwortlichen der größten Werbeagenturen und Auftraggeber Österreichs zu diesem Thema zu sagen haben.

Denn ich glaube sagen zu können, in einem Punkt sind wir uns alle einig, Agenturen wie Auftraggeber: „Was nichts kostet, ist auch nichts wert.“

A handwritten signature in black ink, written in a cursive style. The name 'Karl Javurek' is clearly legible.

KOMMERZIALRAT KARL JAVUREK, Obmann der
Fachgruppe Werbung und Marktkommunikation Wien

EINE FRAGE DES STILS.

Regel Nummer eins in der Kommunikationsbranche lautet:
Präsentationen ausschließlich gegen Honorar.

Warum aber wird diese Regel so gerne durchbrochen?
Aus Verlegenheit? Falschem Stolz? Konkurrenzdruck?
Nebensächlich.

Tatsache ist, wer gratis präsentiert oder präsentieren
lässt, beweist vor allem eins: schlechten Stil.

- Es ist stilllos, die kreativen Ressourcen der Agenturen zu verschleudern.
- Es ist stilllos, durch kurzsichtiges Denken den Markt zu untergraben.
- Es ist stilllos, Ideen und Strategien nicht zu honorieren.
- Es ist stilllos, bestehende Kunden für Neugeschäft mitbezahlen zu lassen.
- Es ist stilllos, gratis Ideenshopping zu betreiben.
- Es ist stilllos, für große Etats die Hosen runterzulassen.
- Und es ist noch stillloser, für kleine Etats die Hosen runterzulassen.

Die Initiative „**STOPPT GRATIS-PRÄSENTATIONEN!**“
der Fachgruppe Werbung und Marktkommunikation Wien
fordert mehr Stil in der Kommunikationsbranche:

Angemessene Honorierung für geleistete Arbeit!
Boycott von Gratis-Präsentationen!

ZEIGEN SIE HALTUNG!

Unterstützen Sie die Initiative „**STOPPT GRATIS-
PRÄSENTATIONEN!**“ der Fachgruppe Werbung und
Marktkommunikation Wien auf www.gegen-gratis.at!

WAS NICHTS KOSTET, IST NICHTS WERT.

Lesen Sie hier, was prominente
Branchenkollegen über das Thema
Gratis-Präsentationen denken.

ING. MARTIN BREDL, Leiter Kommunikation
von Telekom Austria AG

„**D**ummheit ist gratis, so titelt Brand
Eins in seiner letzten Ausgabe. Wir wollen gute
Ideen und gute Strategien bei Wettbewerbs-Präsentationen
vergleichen können. Das zu entlohnen, ist nicht nur fair,
sondern auch gescheit.“

MAG. PETER HÖRLEZEDER, Vice President
Communications, T-Mobile Austria GmbH

„**S**elbst lange genug auf Agenturseite
gewesen, kann ich recht gut einschätzen, wie viel
Aufwand New Business Präsentationen für Agenturen
bedeuten. Da sind die üblicherweise in Österreich bezahl-
ten Abstandshonorare nur der Tropfen auf dem heißen
Stein. Ein Verlangen nach Gratis-Präsentationen zeigt
von mangelndem Respekt und fehlendem Know How
auf Kundenseite.“

DR. ALFRED KOBLINGER, Geschäftsführung Client Service, PKP proximity Werbeagentur GmbH

„**G** **gratis-Präsentationen sind nie**

umsonst. Man bezahlt sie letztlich doppelt teuer.

Die Agentur, weil sie im besten Fall einen Kunden gewinnt, der Leistung nicht wertschätzt. Der Auftraggeber, weil er nicht die beste, sondern die erstbeste Leistung bekommt. So bekommt zumindest jeder das, was er verdient. Nur: Die Konsumenten danken meist mit Verweigerung. Ein tödlicher Kreislauf.“

KR PAUL SCHAUER, Geschäftsführer und Sprecher der Gruppe Media Austria

„**D** **en Preis** bestimmen Angebot und Nachfrage. Solange es Agenturen gibt, die sich darauf einlassen, eine Leistung gratis abzuliefern, wird der Markt diese Möglichkeit freudig annehmen. Eines sollte man als Auftraggeber aber bedenken: Heizdeckenverkäufe beginnen auch immer mit einem Gratisangebot und enden mit teuren Überzahlungen.“

MICHAEL NITSCHKE, CEO, Saatchi & Saatchi Wien

„**E** **ine Agenturvorstellung** mit einer Leistungsschau und Referenzen muss natürlich kostenlos sein. Aber eine Kreativpräsentation gratis zu erwarten, ist absurd. Man geht ja auch nicht in ein Außenlokal und verkostet 5 Gänge unbezahlt, um dann zu entscheiden, ob man später vielleicht wiederkommt.“

MARIUSZ JAN DEMNER, Geschäftsführender Gesellschafter, Demner, Merlicek & Bergmann WerbegesmbH

„**G** **ratis-Präsentationen regen** mich schon lange nicht mehr auf: So kommen doch Kunden zu jenen Agenturen, die sie verdienen – und umgekehrt.“

RUDI KOBZA, Chairman Drafftcb Kobza Werbeagentur Ges.m.b.H und Lowe GGK Werbeagentur GmbH

„**E** **in Abstandshonorar** zu zahlen, ist eine simple Geste des Respekts. Für geleistete Arbeit und wertvolle Gedanken über einen Zeitraum von meist mehreren Wochen. Nicht mehr und nicht weniger. Und ehrlich gesagt ist der Weg der Partnerschaft und des Respekts auch immer der erfolgreichere!“

DR. PETER DIRNBERGER, Geschäftsführer, Dirnberger de Felice Werbeagentur G.m.b.H

„**G** **ratis-Präsentationen** machen Agenturen, die nicht mal sich selbst verkaufen können.“

PROF. DR. GÜNTER SCHWEIGER, Vorstand des Instituts für Werbewissenschaft & Marktforschung/Leiter des Universitätslehrgangs für Werbung und Verkauf/Präsident der Österr. Werbewissenschaftl. Gesellschaft

Es ist unanständig, gratis zu präsentieren. „Genauso, wie es gegen die guten Sitten ist, von Kreativen kostenlose Leistungen für die Agentur zu verlangen. Leistungen gehören entsprechend honoriert.“

DR. INGRID VOGL, Leitung Konzernkommunikation, Wiener Stadtwerke Holding AG

Wer Leistung will, zahlt. Wenn ich eine Agentur zu einer Wettbewerbs-Präsentation einlade, dann erwarte ich mir als Auftraggeberin entsprechende Leistungen und Qualitätsarbeit. Im Rahmen einer fairen Partnerschaft sollen alle Kandidaten das gleiche Abstandshonorar erhalten. Die im Rahmen eines Pitch präsentierten Strategien, Ideen und Kommunikationslösungen verursachen der Agentur Kosten, ich erhalte dafür geldwerte Leistung. Agenturen arbeiten schließlich tagelang, ja teilweise wochenlang an Konzept und Kreation, um auf das Projekt und/oder Unternehmen individuell zugeschnittene Kommunikationslösungen zu präsentieren. Dafür nichts zahlen zu wollen, halte ich für unfair und unanständig.“

Fachgruppe Werbung und Marktkommunikation

der Wirtschaftskammer Wien

Schwarzenbergplatz 14/306 A-1040 Wien

E-Mail: werbungwien@wkw.at

www.werbungwien.at