

# AGENDA

## KONFERENZ: DER WEG ZUR RICHTIGEN AGENTUR

**09:30 Uhr** Check-In / Kaffee

**10:00 Uhr** Begrüßung

**10:10 Uhr Der Agenturmarkt im Umbruch | Thomas Strerath (Inhaber Strerath) / Benjamin Minack (Gründer und Geschäftsführer ressourcenmangel, Präsident des GWA)**

Inhousing, Customizing, On-Premises, Consultants, Martech, Automatisierung: welches Buzzword wirklich die Kraft hat, die etablierte Arbeitsteilung zwischen Kunde und Agentur zu verändern.

**10:50 Uhr Von Gold zu Rot – Die Evolution der Hirschen zum Team Mediamarkt | Jens Kurznack (Managing Director, Zum roten Hirschen) / Alexander Ewig (Geschäftsführer, MediaMarktSaturn Marketing)**

Ein Beispiel für ein innovatives Agenturmodell. Wann lohnen sich solche Konstruktionen? Was sind die Vor- und Nachteile? Welche Herausforderungen gibt es?

**11:30 Uhr** Kaffeepause

**11:50 Uhr Agenturauswahlprozesse in der Praxis | Oliver Klein (Inhaber und CEO, Cherrypicker)**

Wie sieht hier die Empirie aus - Wie werden Pitches vergütet, wie viele werden von Seiten der Agenturen abgelehnt, wo liegen die Stolpersteine?

**12:30 Uhr Der Auswahlprozess im Unternehmen | Katharina Rubbert-Störmer (Bereichsleiterin Marketing Kommunikation & Brand Management, Targobank)**

Wie sieht der ideale Prozess der Agenturauswahl aus? Von der Problemstellung über das Briefing bis zum Vertrag. Wie ist die Zusammenarbeit zwischen Fachabteilung und Einkauf zu gestalten? Wo lauern Fallstricke?

**13:15 Uhr** Mittagspause

**14:00 Uhr It's a match?! – der New-Business-Prozess in Agenturen | Roland Bös (Partner S & F)**

Welche Sources of Business sind relevant? Wer kümmert sich um Anfragen? Wie sieht der Prozess nach eingehender Anfrage aus? Welche Kriterien entscheiden über Teilnahme / Nicht-Teilnahme am Pitch?

**14:45 Uhr Alternativen zum Pitch – Workshops, Chemistry-Meetings, Probeaufträge | Marco Zingler (Managing Partner Denkwerk und Vorstand BVDW)**

Wann ist überhaupt der Pitch das geeignete Auswahlverfahren? Wann passen die anderen Instrumente besser? Was macht im Kern die anderen Verfahren aus? Welcher Aufwand steckt jeweils dahinter?

**15:15 Uhr** Kaffeepause

**15:45 Uhr Vorsatz oder Missverständnis? Wenn Pitches schief gehen. Beispiele aus dem Alltag von Agenturen und Unternehmen. | Thorsten Hebes (Managing Partner, Serviceplan Public Relations & Content)**

Anonymisierte, aber echte Cases aus dem Alltag von Unternehmen und Agenturen.

**16:15 Uhr Nach dem Pitch – die Gestaltung der Zusammenarbeit | Michael Winkler (Inhaber Aprais Germany)**

Nach dem Pitch ist vor dem Pitch? Wie man sicherstellt, dass die neue Agentur tatsächlich besser arbeitet als die Ex-Agentur? On-Boarding des neuen Agentur-Teams, Abstimmung der Ziele, Feedback-Kultur.

**16:45 Uhr** Verabschiedung, Ende