



**GWA**  
FORUM  
AGENTURVERMARKTUNG

# Umfrage Eigenkommunikation und Agenturvermarktung im Wandel

Februar 2026



# Steckbrief

**Methode:** Online-Befragung mit strukturiertem Fragebögen

**Zielgruppe:** Mitglieder des GWA Forums Agenturvermarktung  
(Name bis Ende 2025 Forum Eigenkommunikation)

**Stichprobe:** N= 54

**Feldzeit:** 1. bis 31. Oktober 2025

**Veröffentlichung:** Januar 2025

# Themenabschnitte

- Aufgaben und Herausforderungen 2026
- Interne Rolle und Relevanz von Agenturvermarkter:innen
- Trends, Maßnahmen, Kanäle und Erfolgsmessung

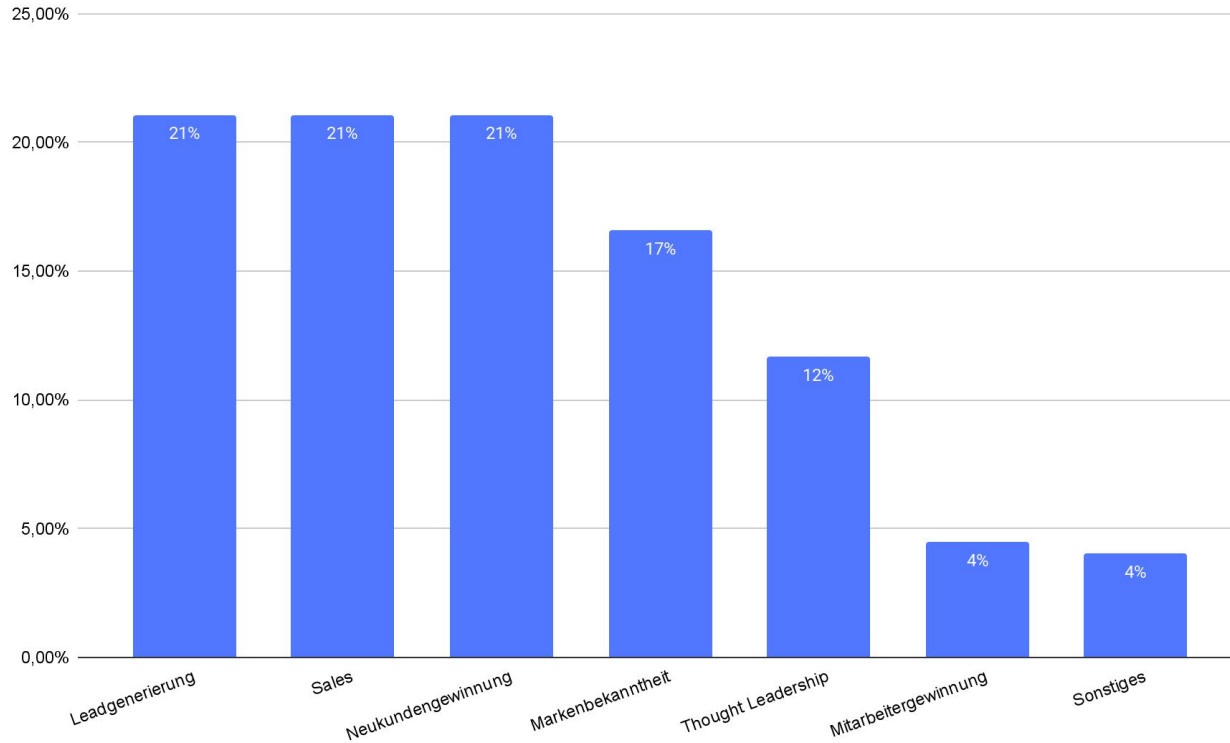
# Zusammenfassung

- Wichtigste Kanäle für Agenturvermarktung sind LinkedIn, Events und Fachpublikationen
- Agenturvermarktern mangelt es vor allem an Zeit und Budget
- Künstliche Intelligenz beeinflusst Agenturvermarktung bis 2027 am meisten
- Erfolgsmessung vor allem anhand konkreter Geschäftsanfragen
- Bereich Eigenkommunikation meist unter C-Level aufgehängt
- Eigenvermarkter arbeiten auch für externe Agenturkunden
- 92 Prozent planen für 2026 gleich viele oder mehr Mitarbeitende im Team  
“Kommunikation + Marketing”

# Aufgaben und Herausforderungen

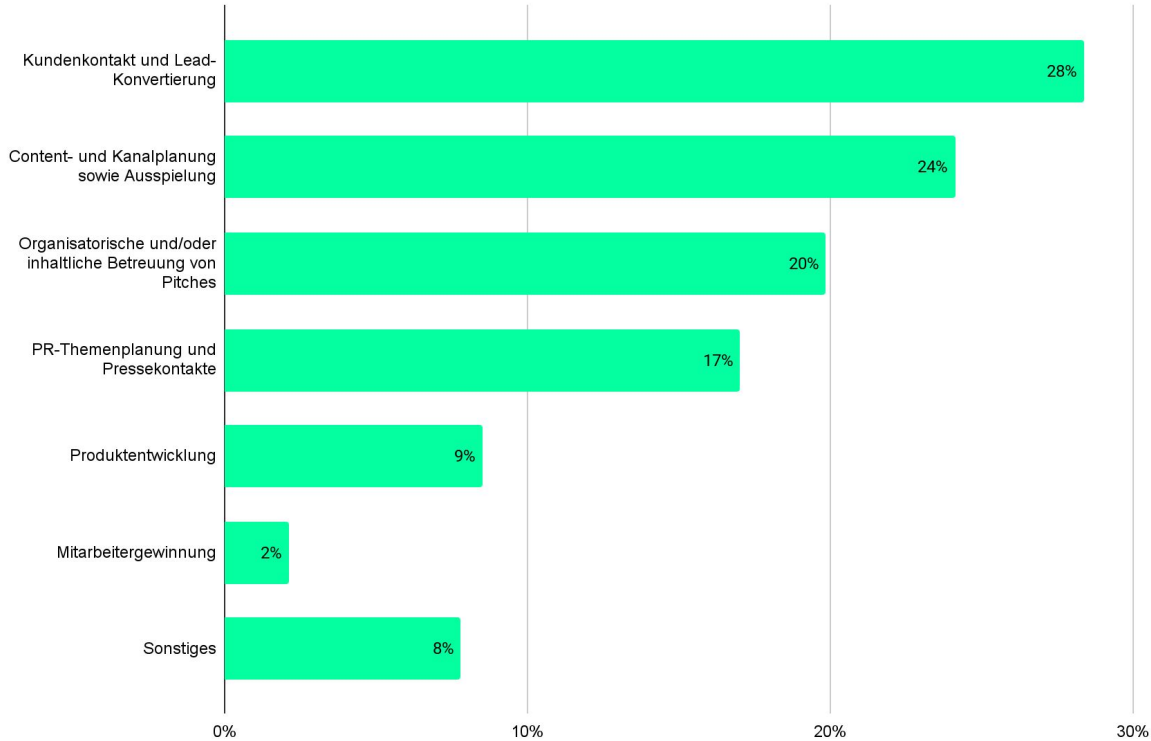
# Leadgenerierung, Sales und Neukundengewinnung sind Hauptziele

Frage: Welche Hauptziele verfolgt Ihr in Eurer Agenturfunktion? (Mehrfachnennungen möglich)



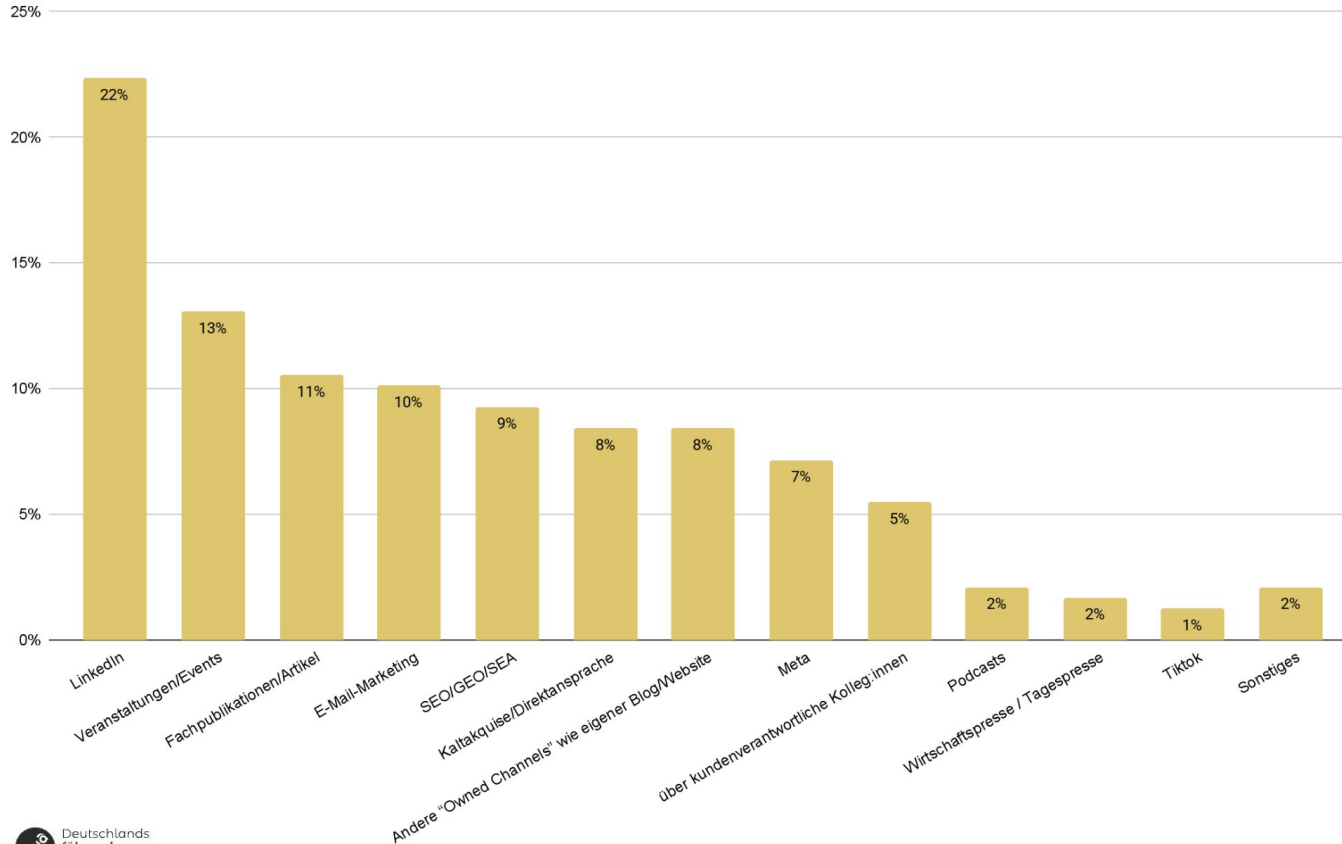
# Kundenkontakt und -konvertierung prägen den Arbeitsalltag

Frage: Welche Tätigkeiten prägen Euren Arbeitsalltag am meisten? (Mehrfachnennungen möglich)



# LinkedIn ist wichtigster Kanal, gefolgt von Events und Fachpublikationen

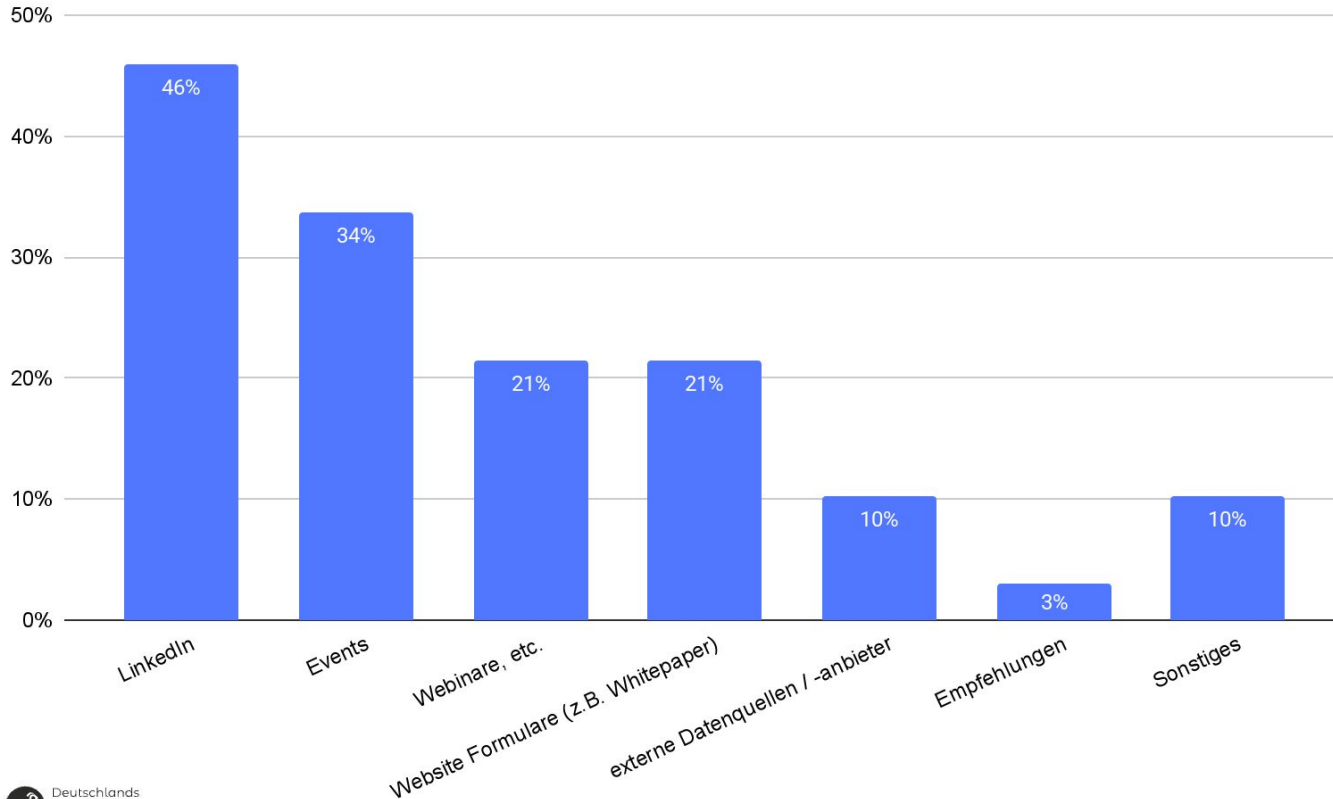
Frage: Welche Kanäle nutzt Ihr hauptsächlich für Euer Agenturmarketing? (bitte max. drei Nennungen)





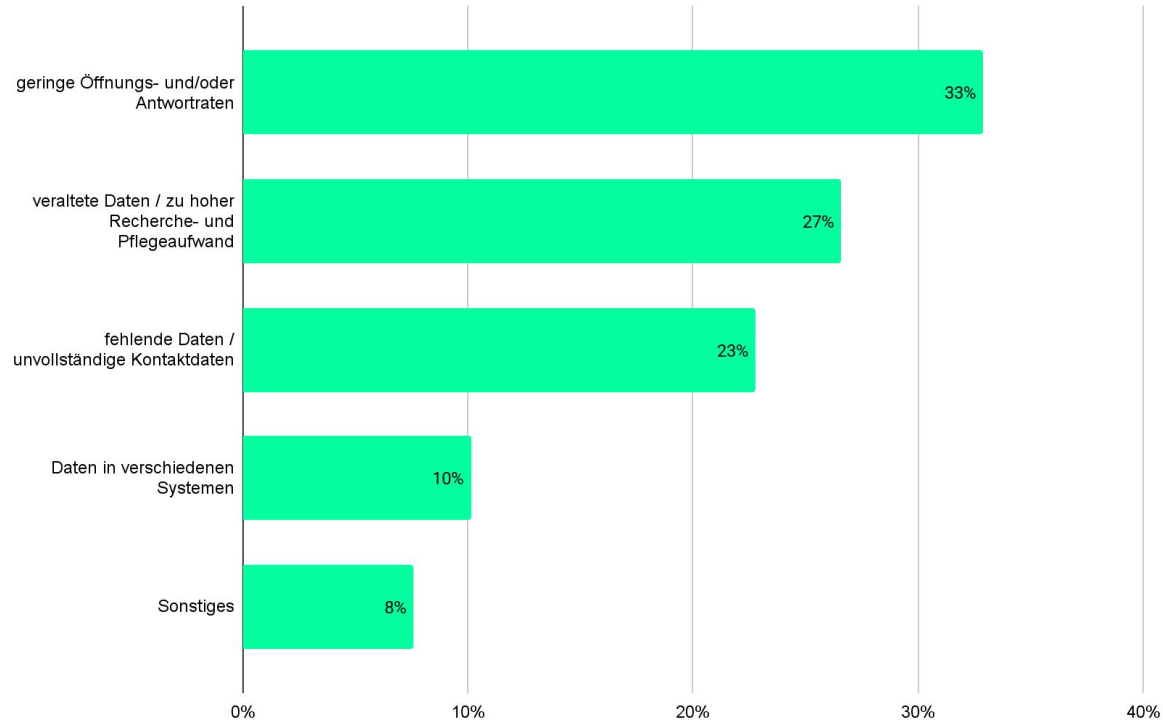
# Hauptquellen für Leadgenerierung sind LinkedIn und Events

Frage: Über welche Quellen generiert Ihr neue Zielgruppen / Leads? (Mehrfachnennungen möglich)



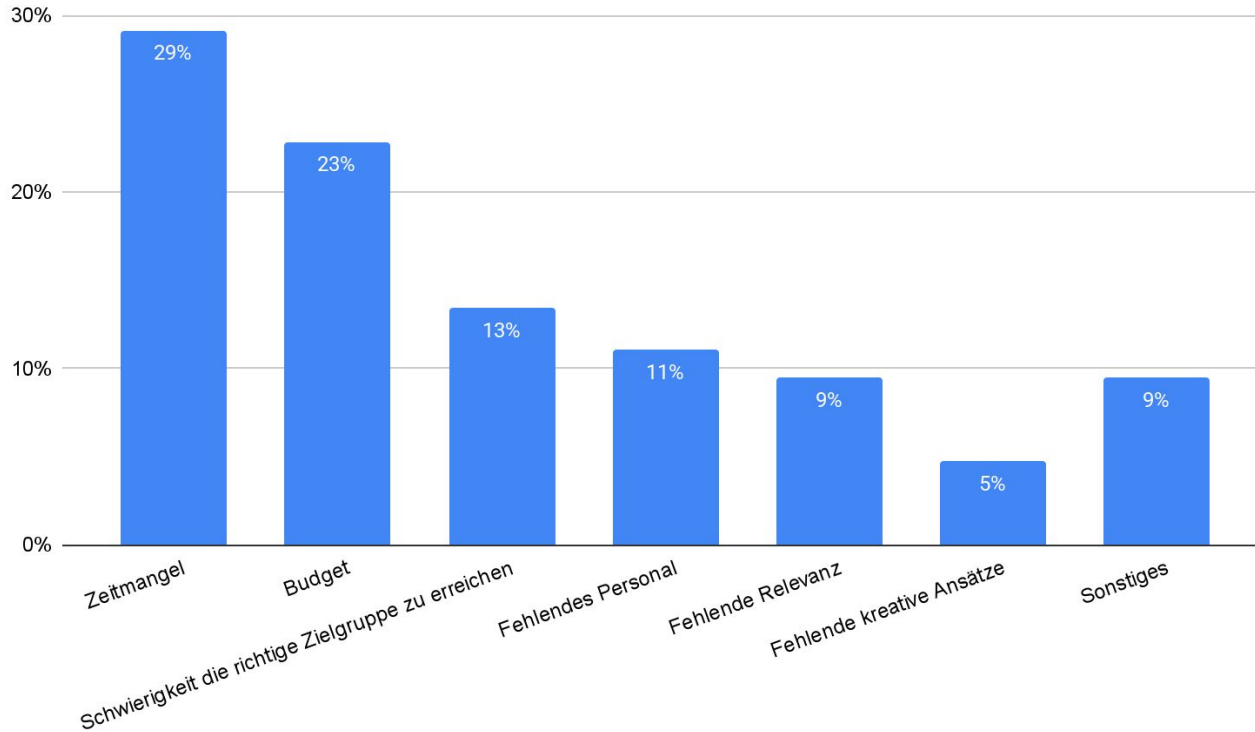
# Öffnungs- und Antwortraten sowie Daten, Daten, Daten als größte Hürden

Frage: Was sind die größten Hürden in der Direktansprache? (Mehrfachnennungen möglich)



# Es mangelt vor allem an Zeit und Budget

Frage: Was sind Eure größten Herausforderungen bei der Eigenvermarktung Eurer Agentur?  
(Mehrfachnennungen möglich)



# Trends, Maßnahmen, Kanäle und Erfolgsmessung

# Künstliche Intelligenz beeinflusst Eigenvermarktung bis 2027 am meisten

Frage: Welche Trends und Entwicklungen werden bis 2027 die Eigenvermarktung von Agenturen am meisten beeinflussen? (offene Antwort)\*

\* Wortgröße nach Häufigkeit der Nennung gewichtet

Personalisierung

Führungskräfte-Kommunikation

Content Distribution

AI/Generative AI

Agentur als Beratungsunternehmen

AI: GEO

Content Erstellung

Social Media

zunehmendes Projektgeschäft

AI: Automatisierung

Agentur vs. Inhouse

Sichtbarkeit trotz Contentflut

Mehrwert der Agenturarbeit herausstellen

Thought Leadership

Differenzierung

# Contentproduktion wird sich durch KI am meisten verändern

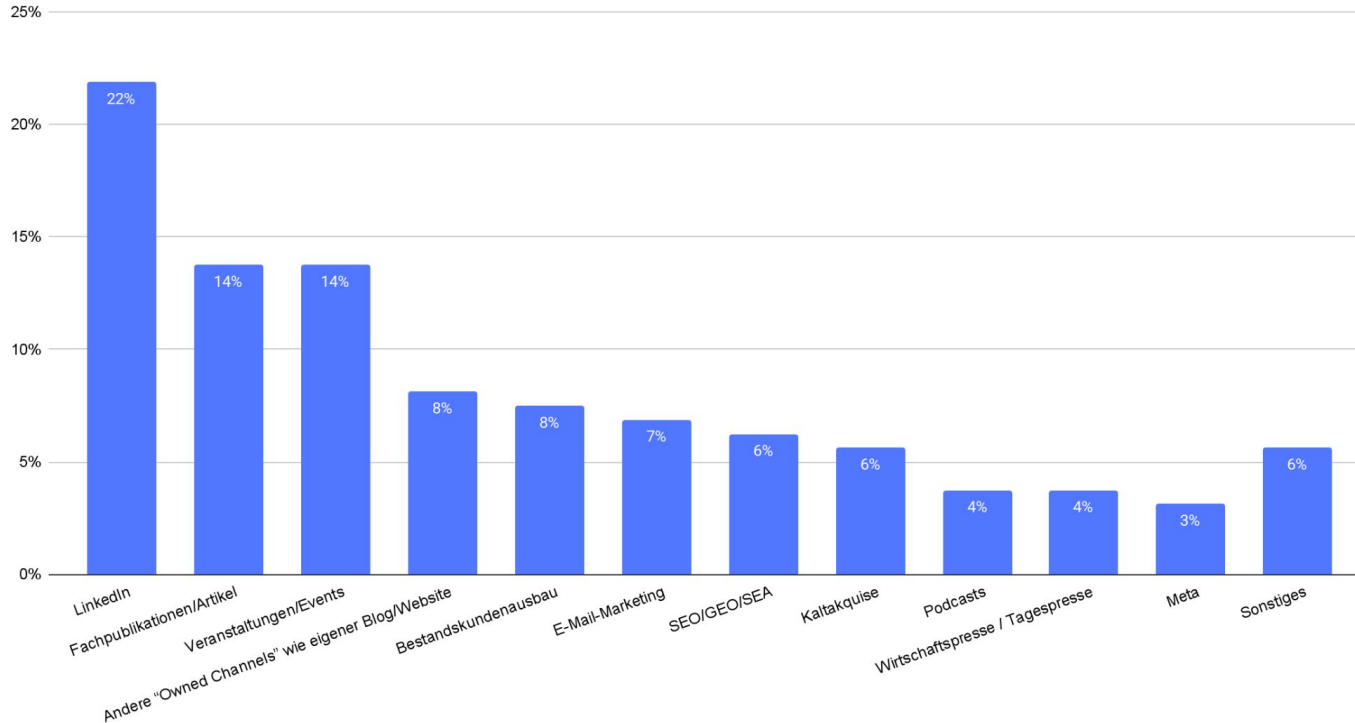
Frage: In welchem Feld wird sich Euer Agenturmarketing 2026 durch die Nutzung von KI am meisten verändern? (offene Antwort)\*

\* Wortgröße nach Häufigkeit der Nennung gewichtet



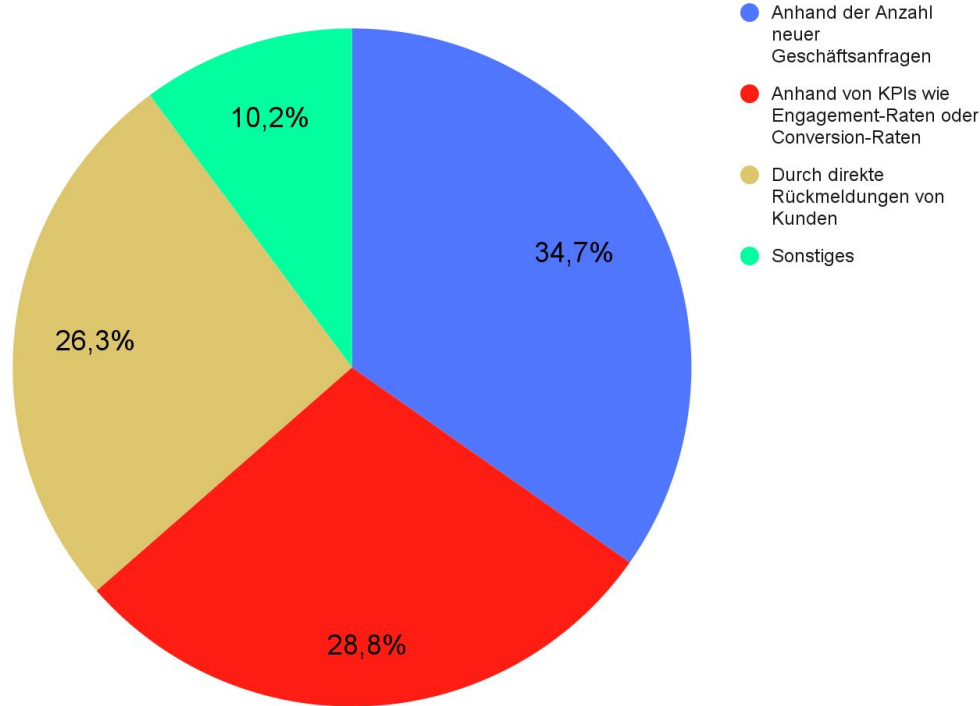
# Eigenen "Best Case" schonmal in LinkedIn, Fachpublikationen oder Events erzielt

Frage: In welchem Feld bzw. über welchen Kanal hast Du schon mal einen "Best Case" produziert, der maßgeblich zu hoher Sichtbarkeit, Umsatzsteigerung oder der Erreichung eines anderen Kommunikationsziels Deiner Agentur beigetragen hat? (Mehrfachnennungen möglich)



# Erfolgsmessung vor allem anhand konkreter Geschäftsanfragen

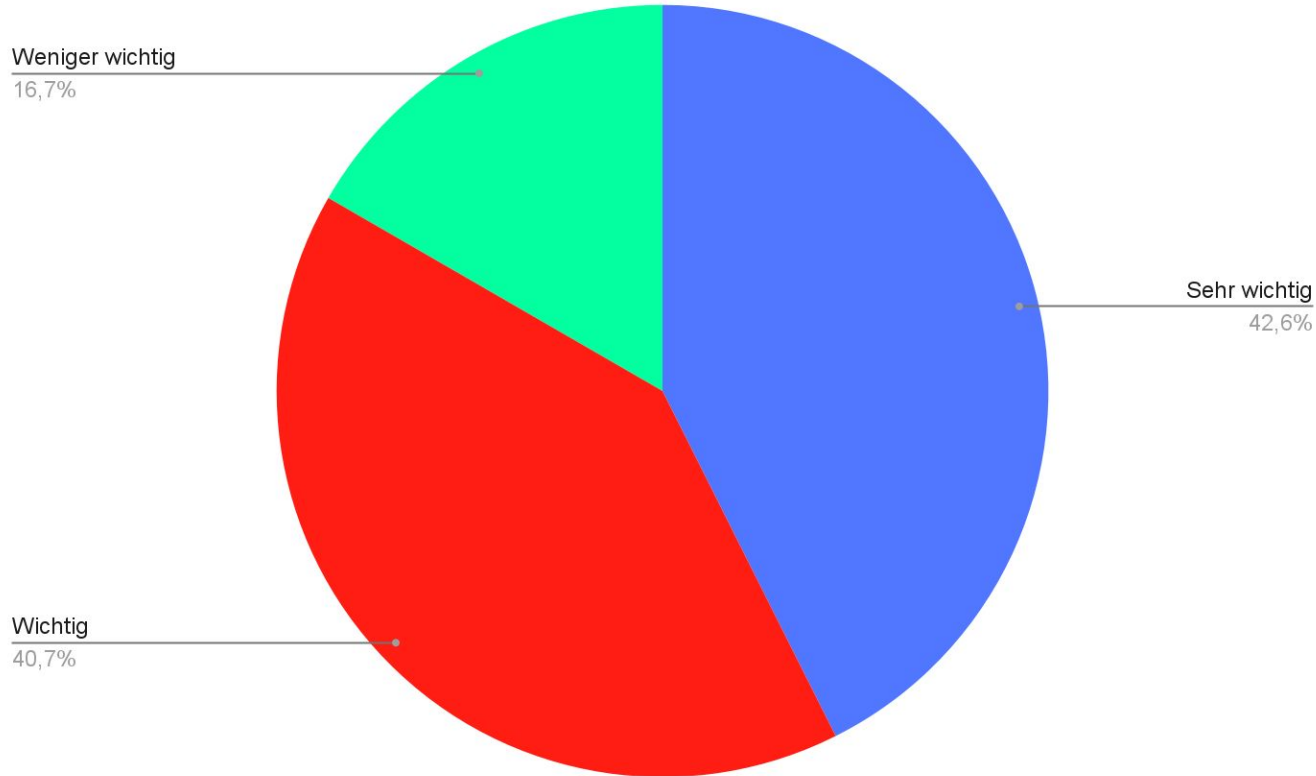
Frage: Wie messt Ihr den Erfolg Eurer Eigenvermarktungsaktivitäten? (Mehrfachnennungen möglich)





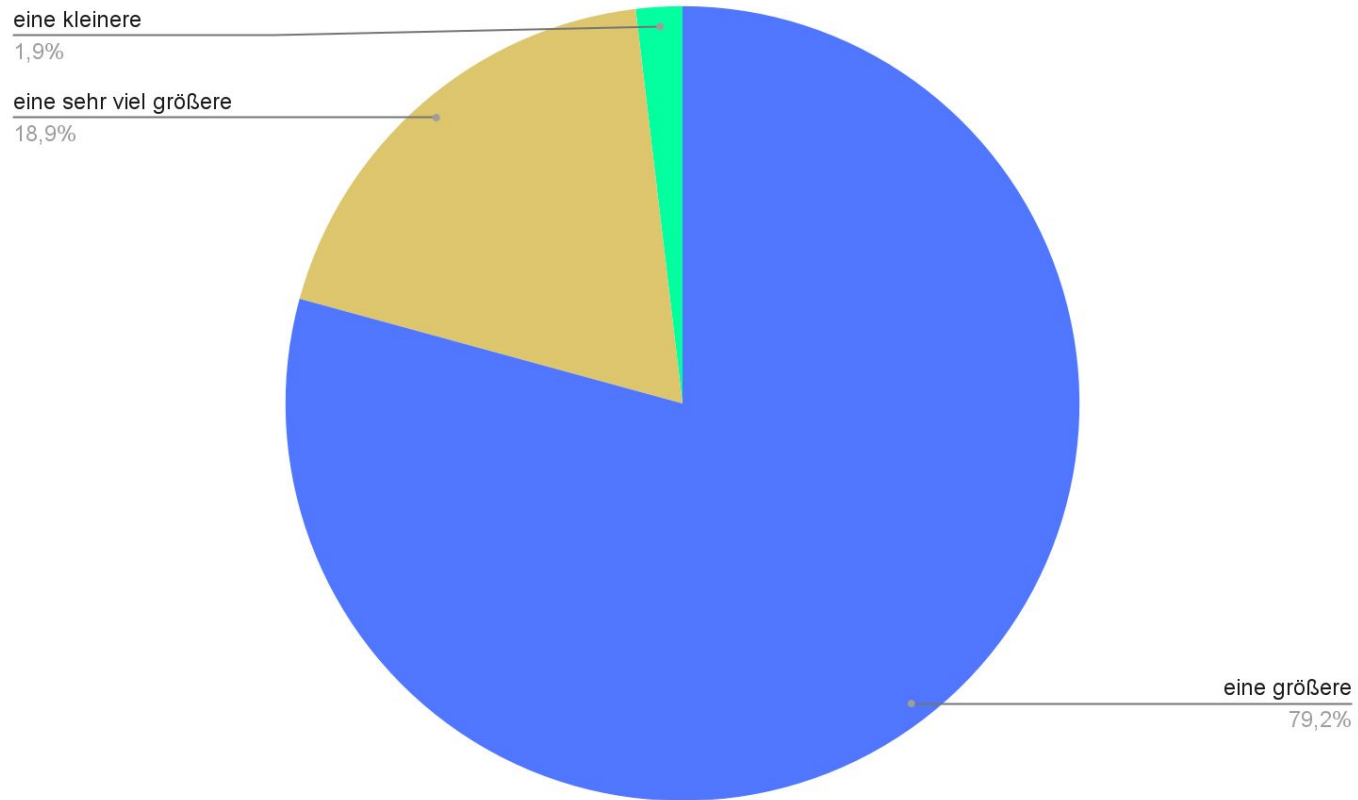
# Networkingevents sind sehr wichtig für die Eigenvermarktung

Frage: Wie schätzt Du die Bedeutung von Networking-Events und Branchenveranstaltungen für Eure Eigenvermarktung ein?



# Content Marketing wird 2026 eine größere Rolle spielen

Frage: Welche Rolle wird Content-Marketing in Eurer Eigenvermarktungsstrategie 2026 im Vergleich zu 2025 spielen?



# Interne Rolle und Relevanz von Agenturvermarkter:innen

# Bereich Eigenkommunikation meist unter C-Level aufgehängt

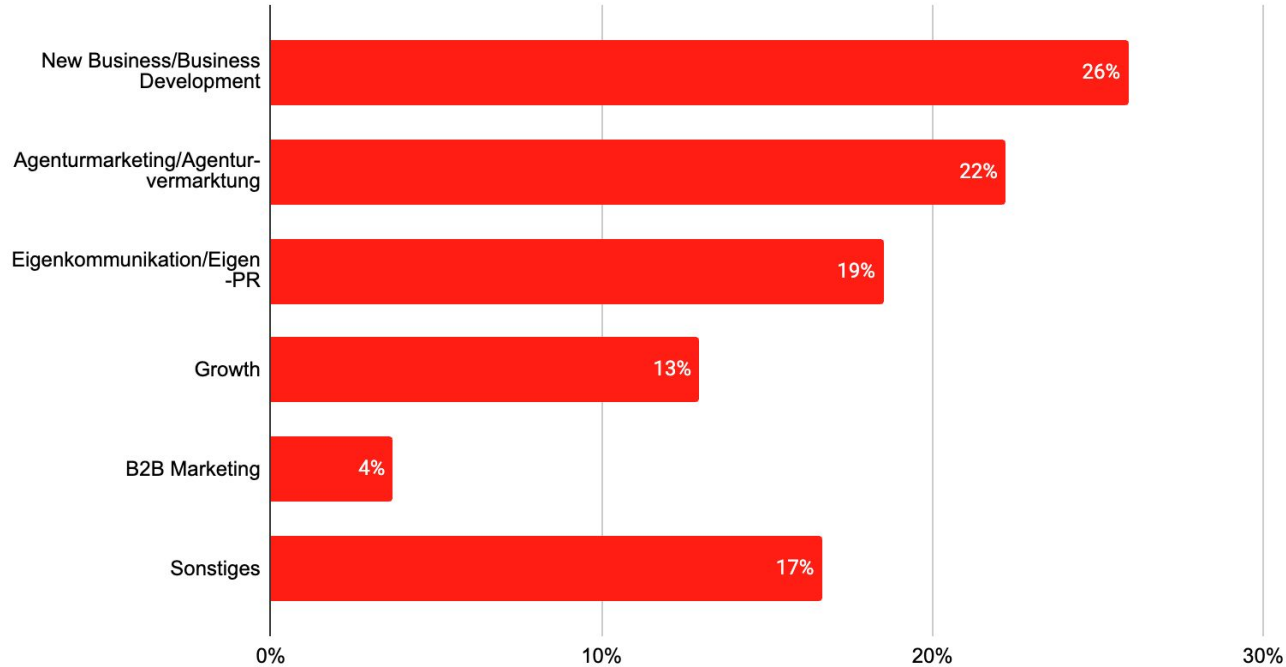
Frage: Wo ist der Bereich Eigenkommunikation/Agenturmarketing in Deiner Agentur strategisch aufgehängt? (offene Antwort)\*

\* Wortgröße nach Häufigkeit der Nennung gewichtet



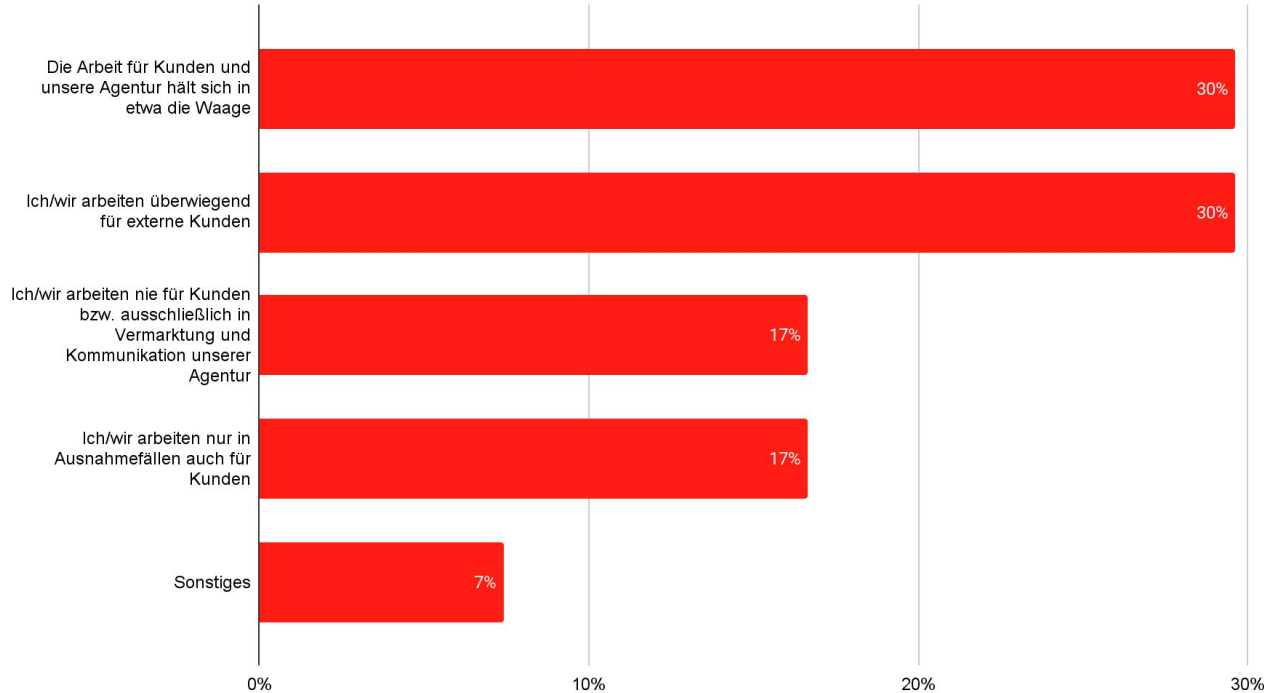
# New Business/Business Development ist gängigste Jobbezeichnung

Frage: Welche Bezeichnung nutzt Du am ehesten, um Deinen Job zu erklären?



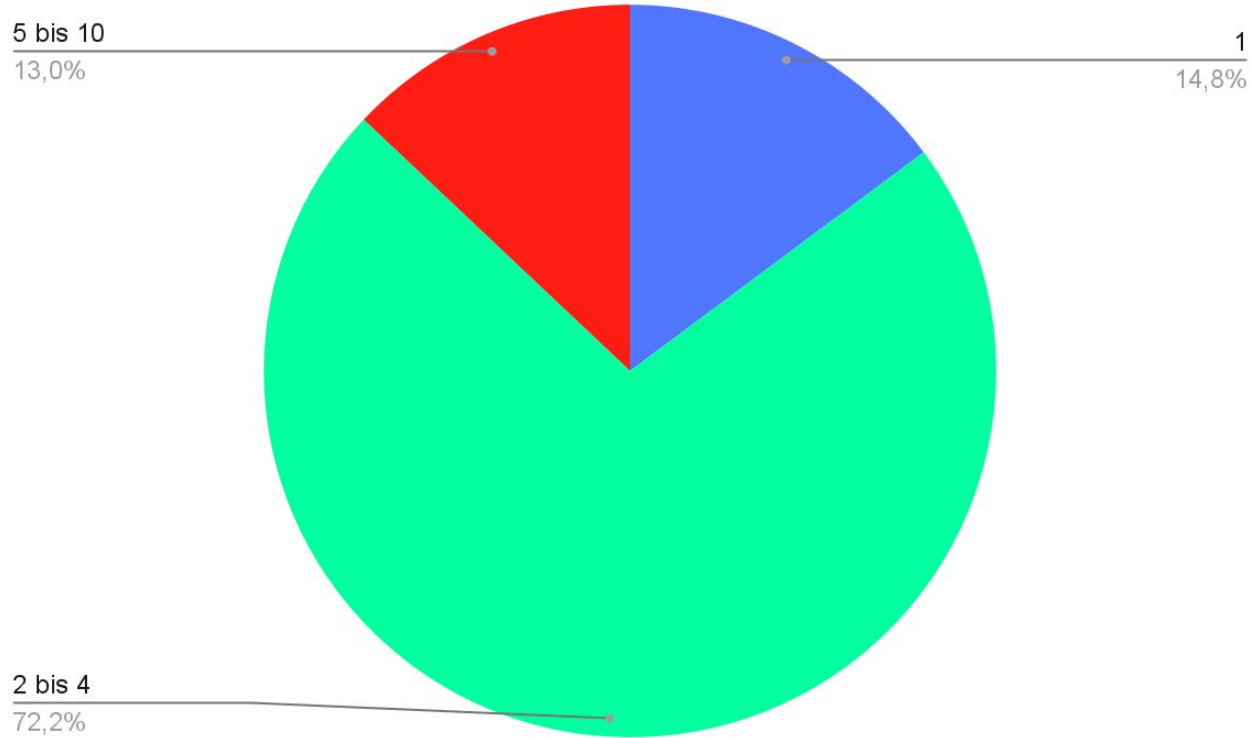
# Eigenvermarkter arbeiten meist auch für externe Agenturkunden

Frage: In welchem Maß ist die Arbeit von Dir bzw. Deinem Team verwoben mit der Arbeit für Eure externen Agenturkunden?



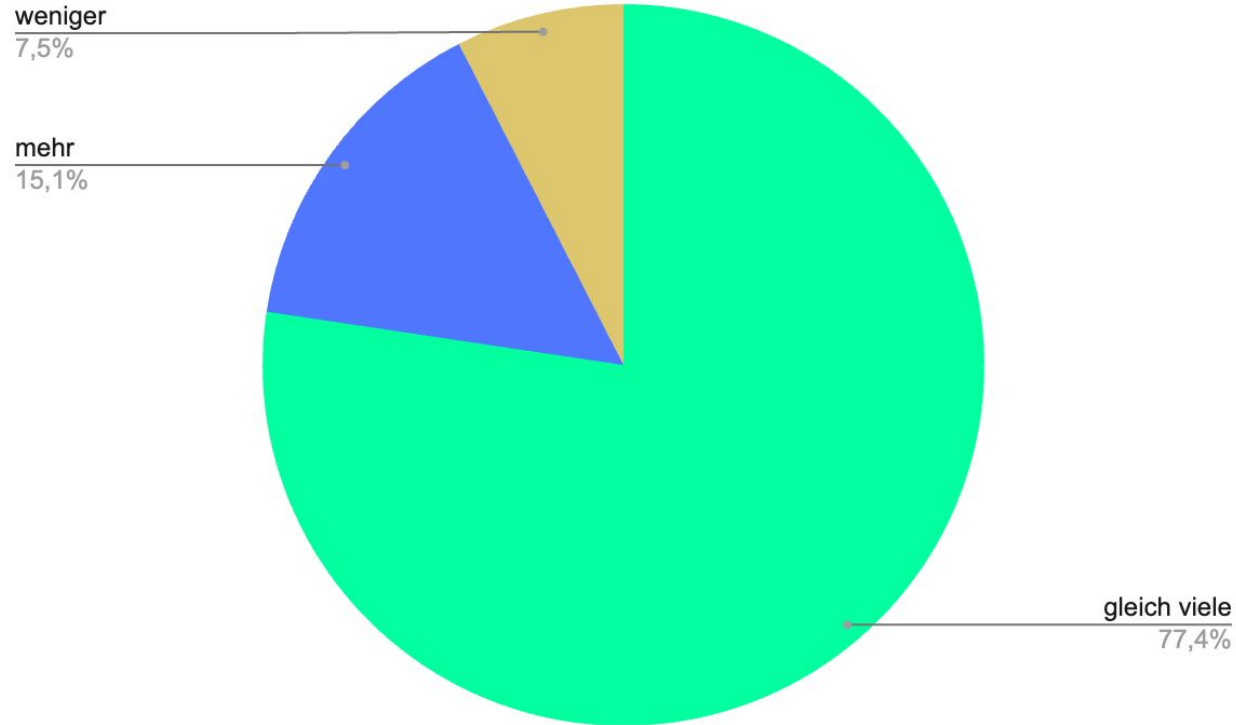
# Teamstärke überwiegend mit zwei bis vier Mitarbeitenden

Frage: *Wie viele Menschen arbeiten in Deinem Bereich / Team "Kommunikation + Marketing"?*



# 92 Prozent planen für 2026 gleich viele oder mehr Mitarbeitende im Team “Kommunikation + Marketing”

Frage: Werden 2026 eher gleich viele, weniger oder mehr Mitarbeitende in Deinem Bereich / Team  
“Kommunikation + Marketing” sein?





# AnsprechpartnerInnen

## Benjamin Werner

Sprecher Forum Agenturvermarktung

T +49 40 899699 969 | M +49 175 5892072

**benjamin.werner@fischerappelt.de**

## Anja Sturm

Leiterin Kommunikation |  
Pressesprecherin

M +49 173 35 88 489

**anja.sturm@gwa.de**

