

PITCH GUIDELINES FÜR LIVE-MARKETING-AUSSCHREIBUNGEN

Das event marketing board austria (emba) ist der Verband der größten und relevantesten Live-Marketing-Agenturen des Landes.

Gemeinsam mit ihren members hat der Verein Pitch-Guidelines für ausschreibende Unternehmen entwickelt, die dabei helfen sollen, den Pitch-Prozess für alle Beteiligten zu einem professionellen, transparenten und fairen Verfahren zu machen.

Im Bereich der Live-Marketing-Branche ist die Teilnahme an oder die Ausrichtung von Pitches eine gängige Methode zur Geschäftsanbahnung – sie muss jedoch mit Sorgfalt und Respekt geplant und behandelt werden. Ein professioneller, fairer und strukturierter Pitch-Prozess schafft die Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Bei Rückfragen wenden Sie sich an das [emba Verbandsoffice](#) und wir stehen gerne beratend zur Seite.

Bitte bedenken Sie vor der Einladung zu einem Pitch, dass



- eine **fundierte Briefinganalyse** zwischen **10 und 40 Stunden** Arbeitszeit erfordert.
- die Ausarbeitung in der Regel durch ein **mehrköpfiges, interdisziplinäres Team** mit langjähriger Agentur- und Branchenerfahrung erfolgt.
- ein Team das Briefing analysiert, recherchiert, eine Kommunikationsstrategie entwickelt und die **kreative Leitidee erarbeitet** und so eine **seriöse und nachvollziehbare Kalkulationsgrundlage** schafft.
- der **kreative Prozess** meist **mehrere Tage** dauert.
- für die **Aufbereitung der Präsentationen oft externe, kostenpflichtige Leistungen** erforderlich sind (z. B. Renderings, Planerstellungen, Visualisierungen).
- hinter jedem Live-Marketing-Projekt eine **klare Strategie, kreative Ideen** und eine **sorgfältige Planung** stehen.

Das Abschlagshonorar ist eine Frage der Wertschätzung.



Ein Pitch erfordert von den Live-Marketing-Agenturen nahezu denselben Aufwand wie ein unterschrittsreifer Auftrag – vorausgesetzt, es wird seriös und ordnungsgemäß gearbeitet. Diesen Anspruch haben wir an uns, als emba-Agenturen.

Ein **angemessenes Abschlagshonorar** (je nach Umfang zwischen €3.000,- und €4.500,-) ist daher **Ausdruck von Wertschätzung** und **Fairness**

gegenüber der investierten Zeit, der Kreativität, der erbrachten Leistung und der Expertise der teilnehmenden Teams.

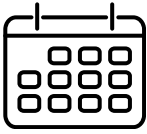
Viele Unternehmen bekennen sich zu Werten wie Fair Play & Fair Pay sowie Respekt – diese sollten auch im Pitch-Prozess gelebt werden. Ein faires Honorar würdigt die Arbeit der Agenturen und stärkt langfristig eine gesunde Branchenbeziehung.

Urheberrechte



Die **Urheberrechte** an den im Pitch präsentierten Ideen **verbleiben bei den jeweiligen Agenturen**. Ein Pitchhonorar beinhaltet keinen Rechteerwerb. Die Nutzung von Konzepten der Gewinneragentur wird vertraglich individuell geregelt.

Gute Planung spart Zeit, Energie und Nerven



Effizienz im Pitch beginnt bei:

- der **sorgfältigen Agenturauswahl**
 - der Eingrenzung der Anzahl auf **3-5 teilnehmende Agenturen**
 - einem **klaren und vollständigen Briefing** (inkl. Art, Umfang, Zielsetzung und realistische Budgeteinschätzung)
- der Entscheidung, ob es sich um ein Einzelprojekt oder um eine langfristige Zusammenarbeit handelt
 - einem **transparenten Ausschreibungsprozess** inkl. klar definiertem Timing. Die Agenturen benötigen ausreichend Zeit zwischen Briefing, Rebriefing und Präsentation. In dieser Zeit findet die Recherche, die Kreativentwicklung, die Budgetierung und die Planung statt.
- Unsere **Timingempfehlung**:
- > Sieben Tage zur Sichtung des Briefings, inkl. Rückmeldung bzgl. Teilnahme.
 - > Mind. 21 Tage zur Ausarbeitung des Konzepts inkl. Möglichkeit zur Fragestellung.
 - > Live-Präsentation des Konzepts – wir empfehlen, sowohl auf Online-Präsentationen zu verzichten, als auch Konzepte vorab anzufordern, da die Dramaturgie von Live-Marketing-Konzepten am besten live vermittelt werden kann
 - > Entscheidung & Kommunikation der Entscheidung an die Agenturen innerhalb von 14 Tagen.
- einem **angemessenen Abschlagshonorar**

Ein gut strukturierter Pitch sorgt für bessere Ergebnisse und nachhaltige Zufriedenheit auf beiden Seiten.

Die 5 Schritte für einen fairen Pitch sind:

1. Screening der Agenturen

Vorauswahl geeigneter Agenturen anhand von Erfahrung, Kompetenz und Referenzen.

2. Briefing

Klare Zieldefinition, Aufgabenstellung, Budgetrahmen und Beurteilungskriterien.

3. Rebriefing

Möglichkeit zur Klärung von Fragen und Präzisierungen.

4. Präsentation

Idealerweise live vor Entscheidungsträger:innen, um direkten Austausch zu ermöglichen.

5. Fair Play

Transparente Bewertung, Rückmeldung an alle Teilnehmenden und angemessene Vergütung.

Bedenken Sie ...

Ein professioneller, transparenter und fairer Pitch-Prozess ist die Basis für erfolgreiche Zusammenarbeit im Live-Marketing. Er fördert Vertrauen, Qualität und Partnerschaft – und sichert langfristig den Erfolg aller Beteiligten.

Bei **Rückfragen** wenden Sie sich an das **emba Verbandsoffice** unter office@emba.co.at und wir stehen gerne beratend zur Seite.