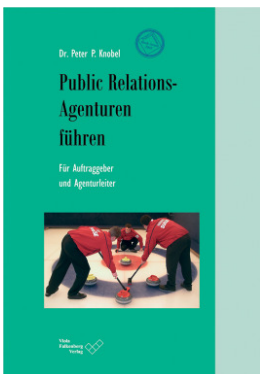


Rezension

Knobel, Peter (2006): Public Relations-Agenturen führen. Für Auftraggeber und Agenturleiter. Bremen: Viola Falkenberg Verlag. 224 Seiten. ISBN: 3-937822-58-5



Rezension von Kathrin Rebbe

Praxisnutzen: ***

Konzeptionell: **

Einen Auftrag vergeben und einen PR-Auftrag annehmen – das klingt leichter, als es in der Realität oft ist. Zwischen Auftraggeber und Agentur kommt es nicht selten bereits zu Beginn der Auftragsannahme zu divergierenden Ansichten, die eine Kluft zwischen beiden herbeiführen können – ein nicht zielgerichteter und ergebnisorientierter Abschluss des Auftrages wäre somit die Folge. Grund dafür sind häufig unklar formulierte Positionen auf der einen oder anderen Seite, zu fest geschnürte Zielvorgaben oder zu starre Budgets.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt zwischen Feinabstimmung, genauen Briefings und Re-Briefings sowie im notwendigen gegenseitigen Einfühlungsvermögen der Geschäftspartner. Damit dieser Spagat gelingen kann, bietet der Ratgeber „Public Relations-Agenturen führen“ wichtige Informationen für Auftraggeber und Agenturleiter für eine effiziente Zusammenarbeit.

Das Buch von Dr. Peter Knobel ist daher Einf  hrungslekt  re und Standardwerk zugleich. Als Insider berichtet er von den geschriebenen und ungeschriebenen Regeln zwischen Agentur und Kunde – als PR-Unternehmer und Pr  sident des Bundes der Public Relations Agenturen der Schweiz legt er dem Leser sein durch jahrelange Erfahrung und eigenes PR-Know-how gewonnenes Wissen dar.

In dem in drei Kapitel aufgeteilten Buch – Best Practice für Auftraggeber; Best Practice für Agenturleiter sowie Materialien – stellt Knobel die wesentlichen Führungsinstrumente für die Agenturleitung und die Darstellung von Qualitätsstandards für PR-Agenturen vor. Besonders hilfreich sind dabei das ausführliche Glossar, die angehängten Checklisten, die Fragebögen und die Beschreibung ganz konkreter Beispiele aus der PR-Praxis.



Die Redaktion: Bunsenstrasse 18, D-69115 Heidelberg

Mail: info@prplus.de **Tel.:** +49 (0)6221 - 90 586-10

Dieses Buch scheint unentbehrlich für die Kooperation mit PR-Agenturen und PR-Beratern und aufschlussreich für all diejenigen, die mit Agenturen und Auftraggebern tagtäglich zu tun haben. Ebenso kann es eine große Hilfestellung sein für diejenigen, die sich mit einer Agentur selbstständig machen wollen. Aber auch alle im PR-Bereich Tätigen werden mit Freude und Interesse dieses praxisnahe Buch lesen – kein Wunder also, dass Knobels „Public Relations-Agenturen führen“ bereits Pflichtlektüre beim schweizerischen PR-Institut SPRI ist.