

SEO & B2B-Wach B2B-Wachstum 2026

Von der Sichtbarkeit zur Autorität:
Strategien für die KI-Ära



Ein strategischer Leitfaden basierend auf Prognosen von Michael Asshauer, Evergreen Media, Hanseranking & 121WATT.

Das neue Paradigma: Search Everywhere Optimization



SEO ist nicht mehr nur Google. Es ist die Kunst, vorhandene Nachfrage auf allen Kanälen einzufangen. Nutzer suchen heute via ChatGPT, Perplexity, YouTube und Social Media.

„Wenn ChatGPT einen Anbieter empfiehlt, wirkt das wie der Rat eines Freundes oder Mentors – das Vertrauenslevel ist signifikant höher als bei einem klassischen Suchergebnis.“

– Michael Asshauer

54,61 %

aller Suchanfragen zeigen inzwischen KI-Übersichten (AI Overviews).

Warum SEO? Effizienz und Vertrauen als Währung



EFFIZIENZ

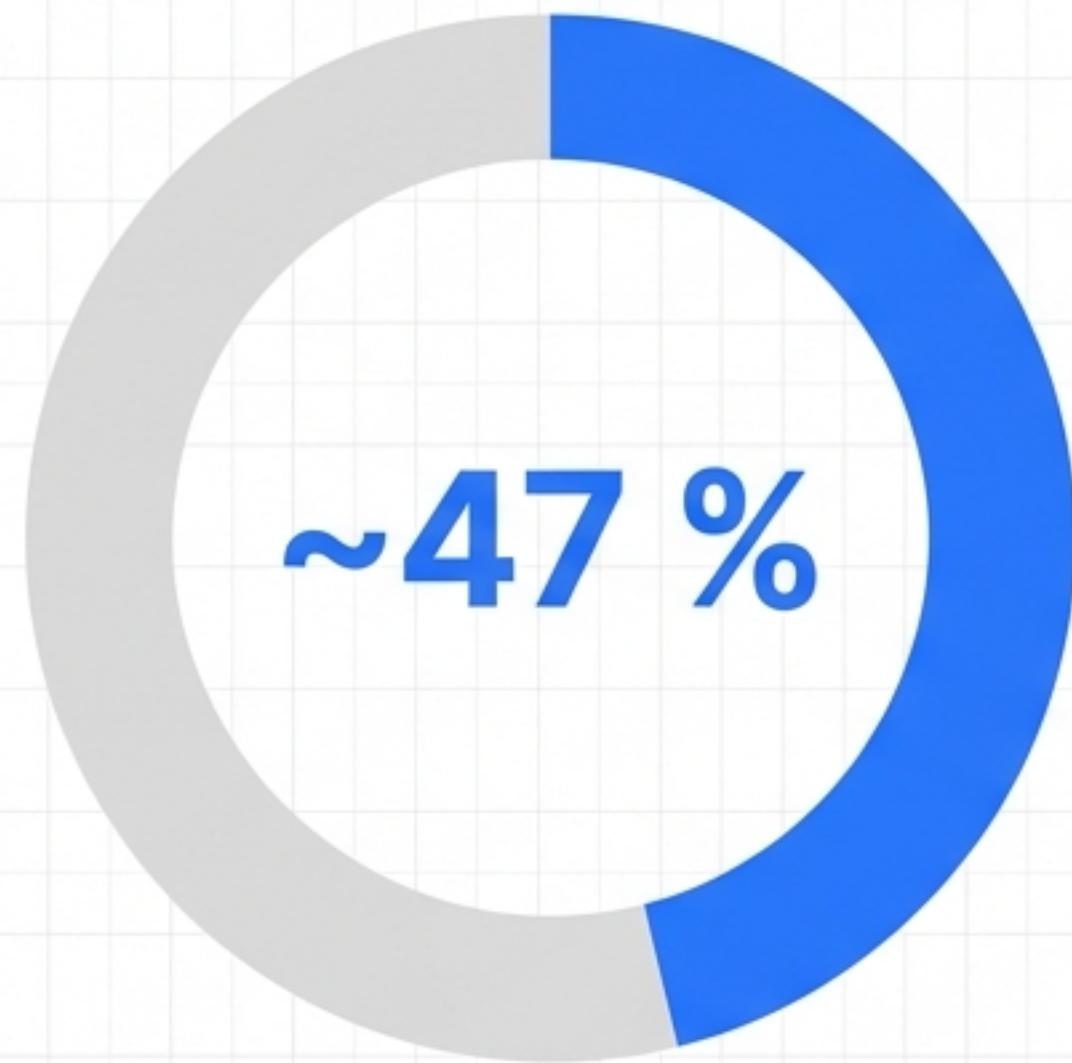
- **Asset vs. Miete:** Google Ads stoppen sofort, wenn das Budget endet. SEO baut einen nachhaltigen **Vermögenswert** auf.
- **ROI:** SEO erzielt durchschnittlich eine Rendite von **748 %** und übertrifft langfristig andere Kanäle.
- **Kosten-Druck:** Verschiebung von "Growth at all costs" zu "Effizienz". SEO liefert langfristig den **besseren ROAS**.



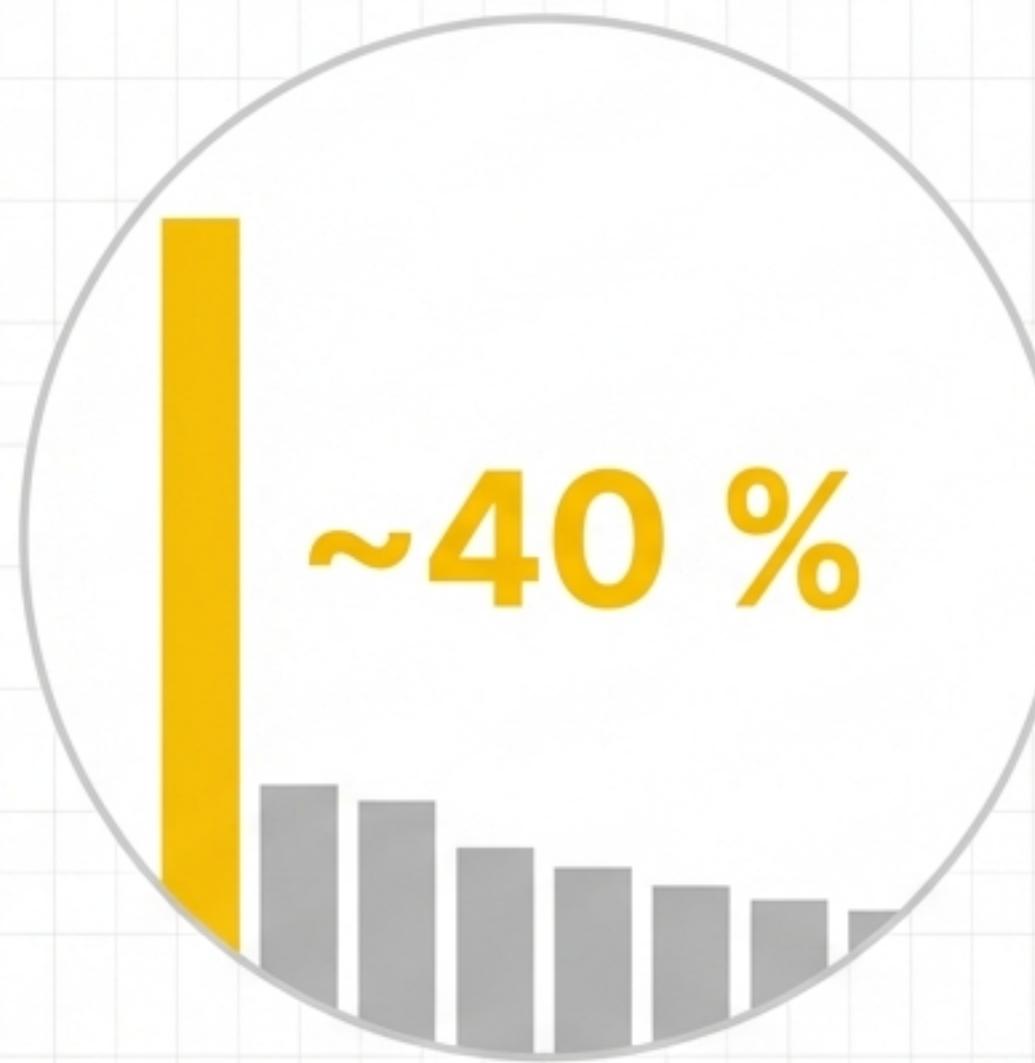
VERTRAUEN (B2B)

- **Digitale Empfehlung:** Ein Ranking in **KI-Antworten** oder auf Position 1 gilt als "**digitale Referenz**".
- **Zero-Click:** Auch ohne Klick baut die bloße Präsenz in der KI-Antwort **Markenvertrauen** auf.

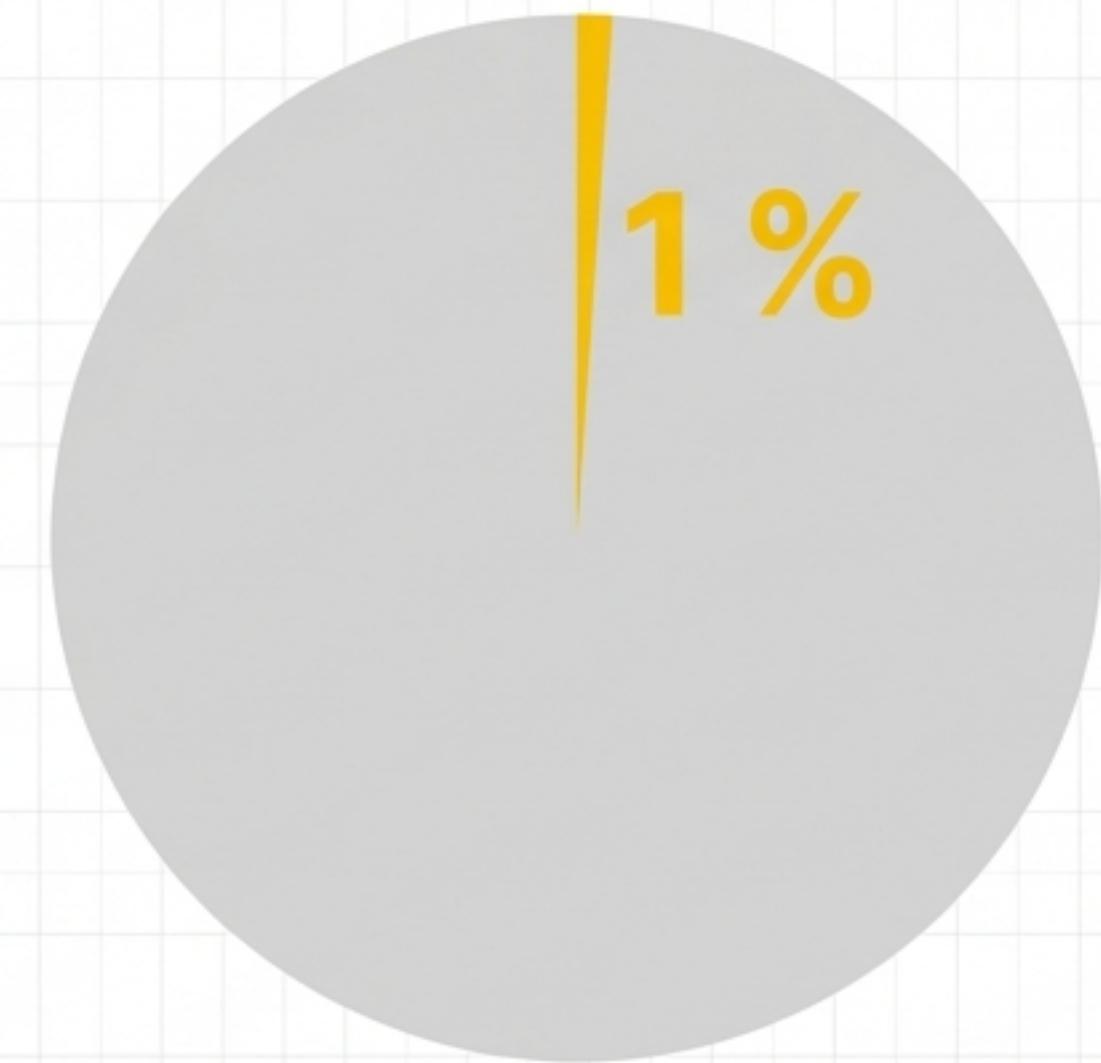
Die Datenlage 2026: Winner-Takes-All



Anteil des organischen Traffics.
SEO bleibt der größte Traffic-Kanal.



Klickrate (CTR) für Position 1.
Die Top-Position erhält 10x mehr Klicks als Position 10.



Nur die Top 1 % der Webseiten performen signifikant. 94 % erhalten keinen Traffic über Google.

Die drei Säulen moderner SEO-Strategie

1. Content & E-E-A-T

Hilfreiche Inhalte, geschrieben von Experten. Fokus auf Experience, Expertise, Authoritativeness, Trustworthiness.

2. Technische Basis & GEO

Generative Engine Optimization (GEO). Crawlbarkeit für Bots, Struktur für KI-Modelle, Core Web Vitals.

3. Autorität & OffPage

Backlinks, Markenerwähnungen (Mentions) und digitale PR.

WACHSTUM

E-E-A-T: Menschen kaufen von Menschen

Warum "Thought Leadership" der Schlüssel im B2B ist.



KI-Massenware

KI produziert mittelmäßigen Einheitsbrei. Das schafft kein Vertrauen.



Expert Insight

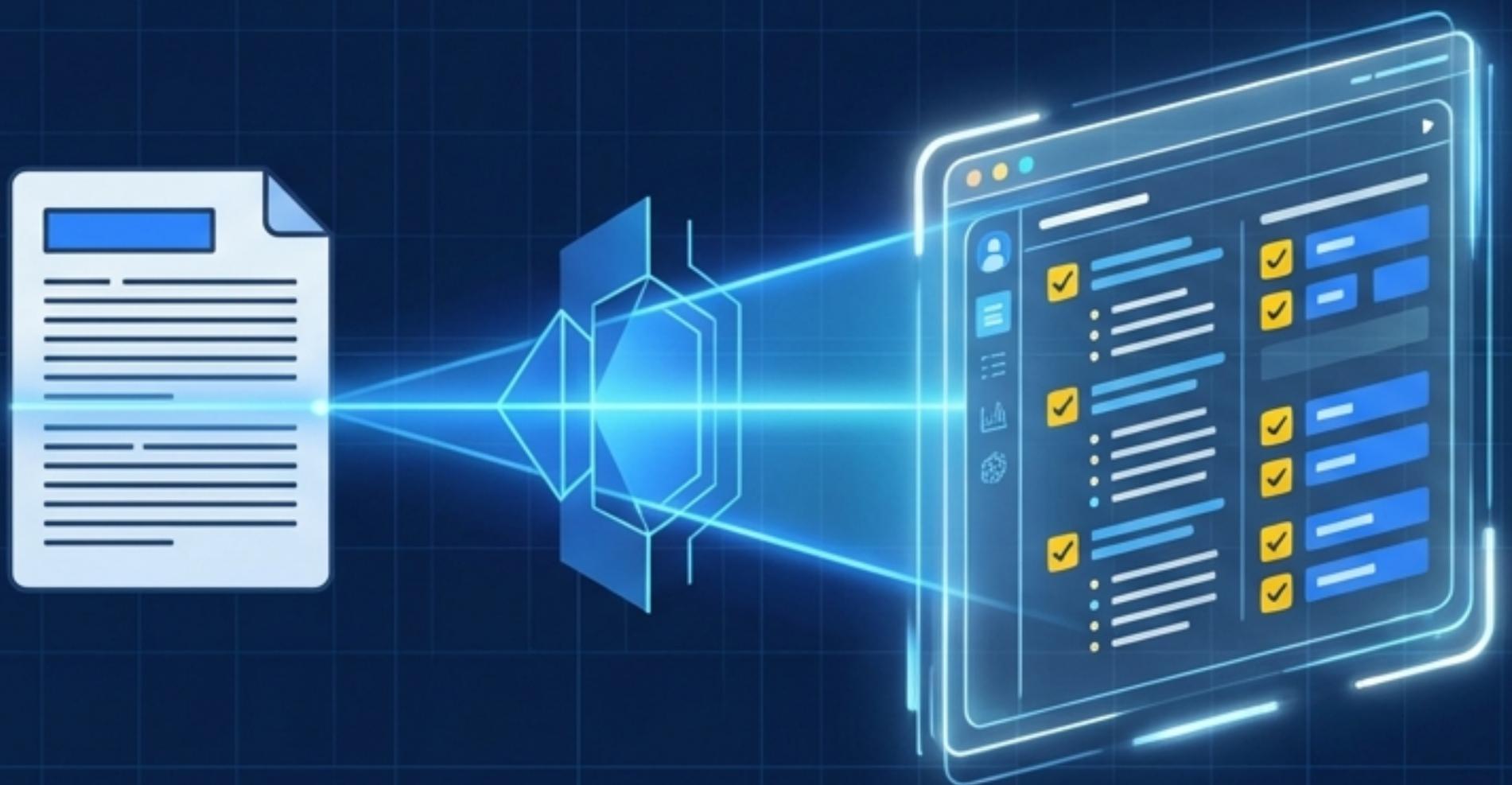
Echte Erfahrung (Experience) und Expertise.

Key Tactics

- **Taktik:** Nutzen Sie 'Subject Matter Experts' (CEOs, Produktentwickler) als Fachautoren.
- **B2B-Hebel:** Personal Branding auf LinkedIn stützt die SEO-Autorität.
- **Signal:** Wenn Nutzer nach Personen suchen, stärkt das die Brand-Signals für Google.

Die neue Disziplin: GEO (Generative Engine Optimization)

Optimierung für die Zitation in AI Overviews und Chatbots.

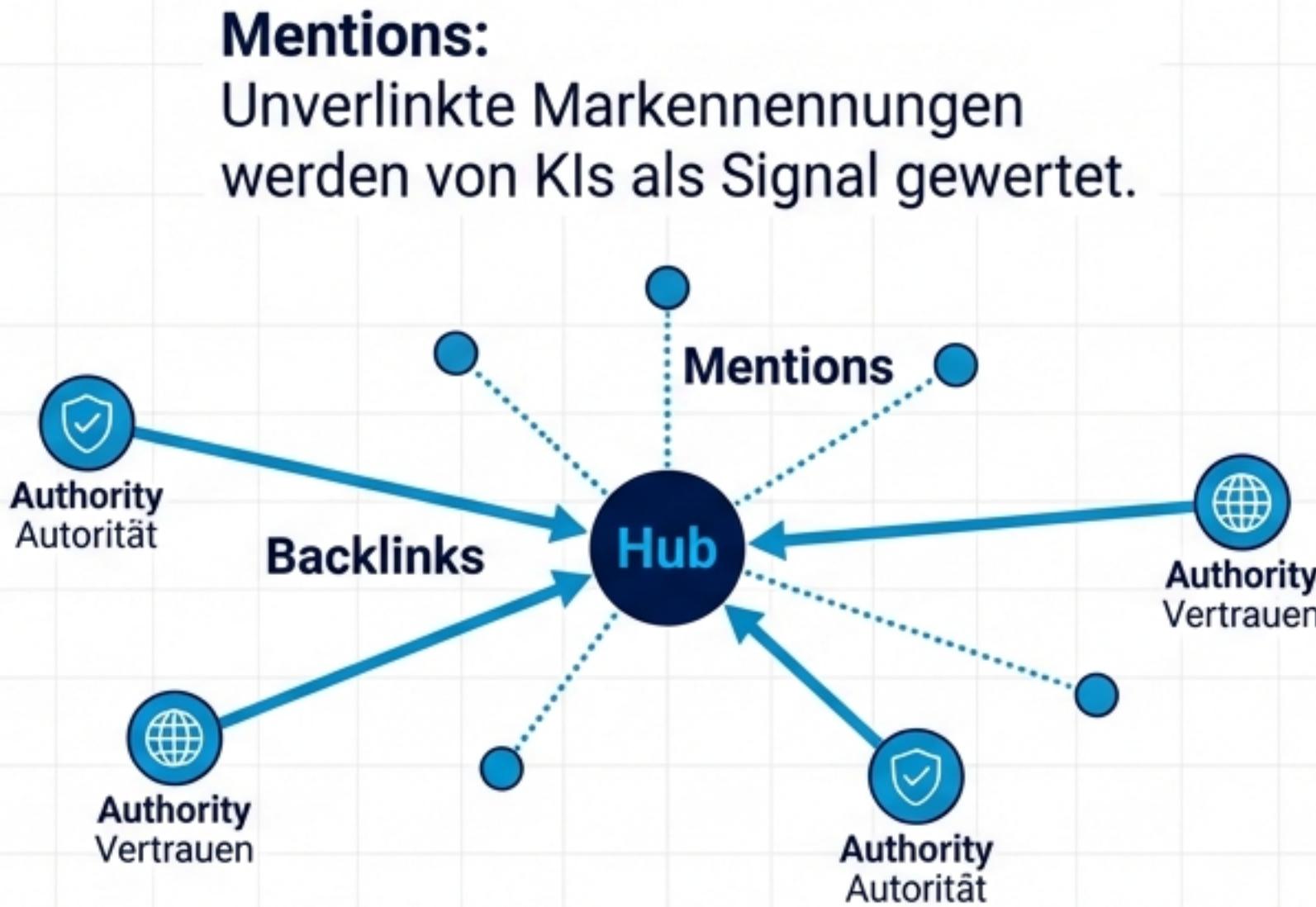


- ✓ **Zitierfähigkeit:** Inhalte so strukturieren, dass KI sie leicht extrahieren kann (Listen, direkte Antworten).
- ✓ **Strukturierte Daten:** Schema.org Markup nutzen (FAQ, Produkte, Events).
- ✓ **Entitäten-Fokus:** Klare Nennung von Marken, Personen und Konzepte für den Knowledge Graph.

*"Die Frage ist nicht mehr nur: Wird meine Seite gefunden?
Sondern: Wird meine Marke Teil der Antwort?" (Evergreen Media)*

OffPage & Autorität: Das digitale Vertrauensvotum

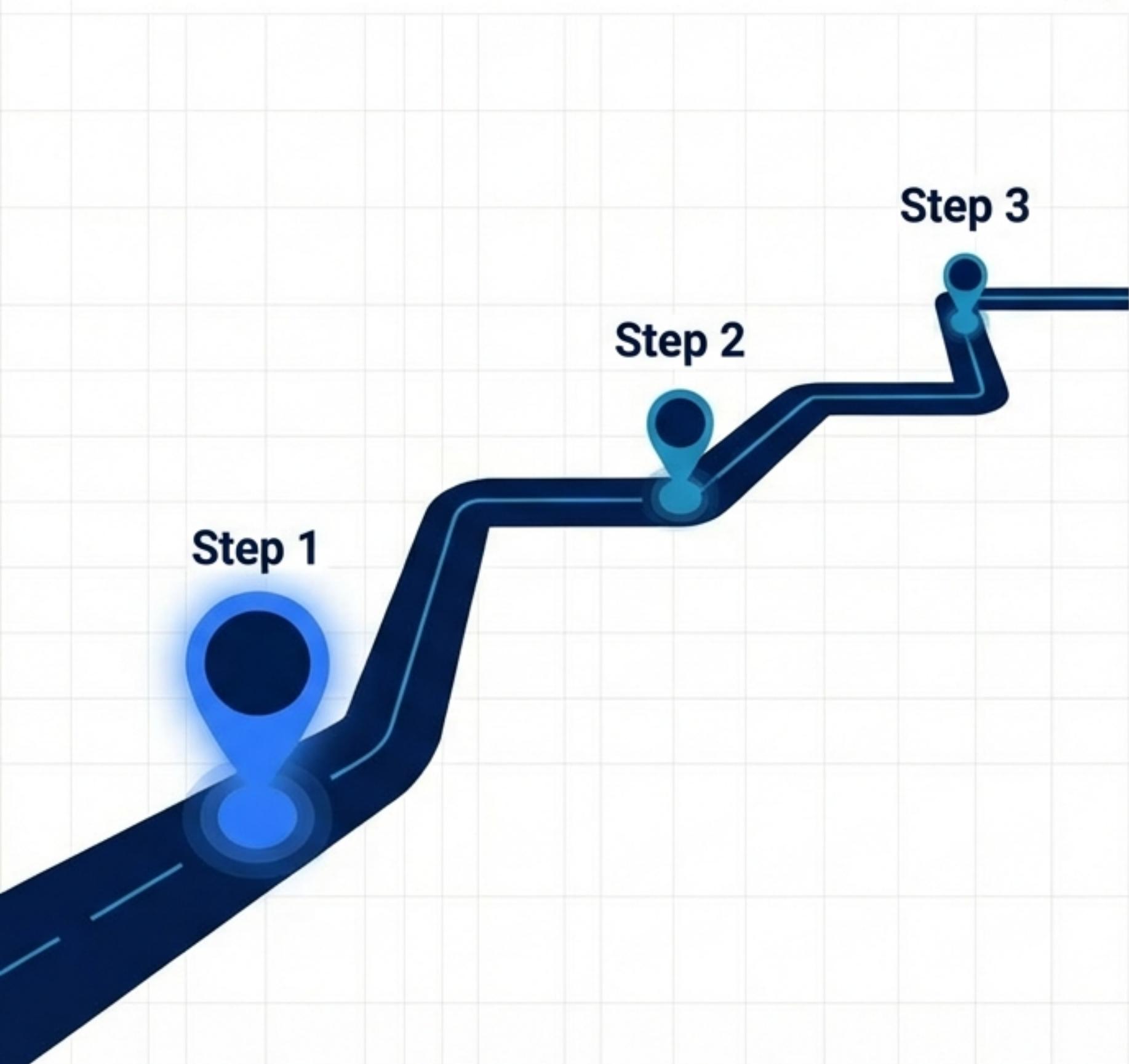
Backlinks: Links von themenrelevanten, autoritären Seiten sind das stärkste Signal.



Warnung: "Cheap SEO" und gekaufte Link-Pakete schaden der Domain nachhaltig (Penguin Updates).

OffPage SEO baut digitale Autorität durch Backlinks und Signale auf.

Phase 1: Audit & Strategie



Step 1: Status Quo Analyse

- Technischer Health-Check (Crawlability, Page Speed).
- Inhaltlicher Audit (Veralteter Content? Duplicate Content?).



Step 2: Zieldefinition

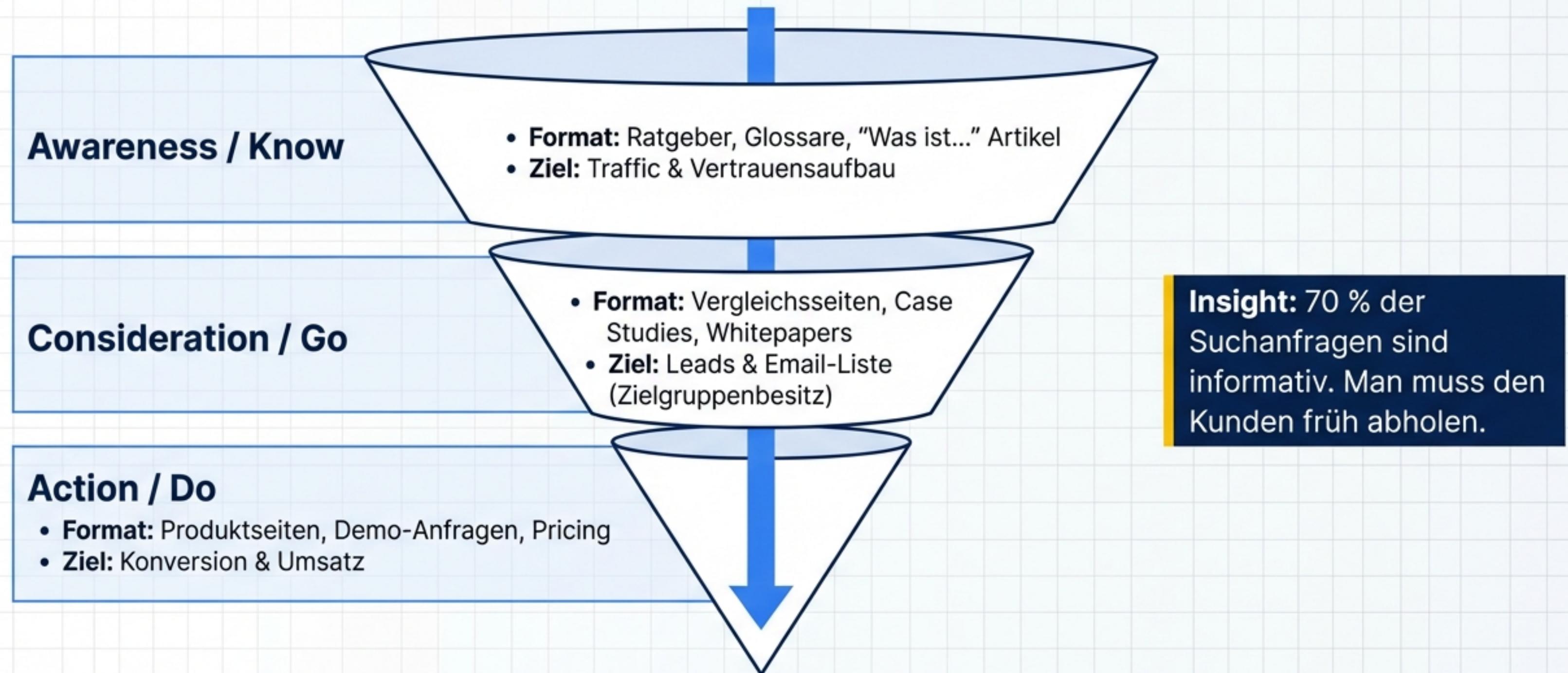
- Fokus: Leads, Branding oder E-Commerce Umsatz?
- Unterscheidung der Keywords nach Intent (Informational vs. Transactional).



Step 3: Wettbewerbsanalyse

- Identifikation von 'Keyword Gaps' mit Tools wie Sistrix oder Ahrefs.

Phase 2: Content-Strategie nach User Intent



Phase 3: Smarketing – Wenn Marketing auf Sales trifft



- ✓ **Ende der Kaltakquise:** Marketing wärmt Leads durch Webinare auf ("Grüne Bananen reifen lassen"). Sales übernimmt bei Vertrauen.
- ✓ **Feedback-Loop:** Sales berichtet Marketing über echte Kundenfragen. Marketing erstellt passenden Content.
- ✓ **Conversion Optimierung:** Nutzung von "Lead Magnets" (E-Books), um aus anonymem Traffic Daten (Zielgruppenbesitz) zu gewinnen.

**Ohne Sales können wir Marketing einpacken. Beide Abteilungen müssen eng verzahnt arbeiten.
(Michael Asshauer)**

Budget & Zeitrahmen: Realismus statt Magie



Kostentreiber: Echte Fachautoren (E-E-A-T) kosten mehr als KI-Texte.

Trends 2026: Was sonst noch wichtig wird



Server Side Tracking (SST)

Da Cookies verschwinden, liefert SST 20-30 % mehr Datenqualität.



User Signals > Keywords →

Google misst Zufriedenheit. "Pogo-Sticking" (schnelles Zurückklicken) wird abgestraft.



Video & Visual

YouTube SEO und Google Lens sind integraler Bestandteil der "Search Everywhere" Strategie.

Zusammenfassung: Ihr Fahrplan für 2026

- 1. Audit:** Wo stehen wir technisch und inhaltlich?
- 2. Nische definieren:** Welche Themen können wir mit echter Expertise besetzen?
- 3. Content Upgrade:** Inhalte für Menschen schreiben (E-E-A-T), für KI strukturieren (GEO).
- 4. Verteilung:** LinkedIn und Digital PR nutzen, um Autorität aufzubauen.
- 5. Geduld & Budget:** Planen Sie für 12 Monate und investieren Sie in Qualität.

Starten Sie jetzt.

**SEO ist kein Kostenfaktor. Es ist
ein Umsatzhebel. Die Frage ist
nicht, ob du es dir leisten kannst,
sondern ob du es dir leisten
kannst, es nicht zu tun.**

— Christoph Mühlgassner

Wer heute in Sichtbarkeit und Autorität investiert, sichert sich den Marktzugang von morgen.