## Immer mehr Unternehmen aus Hannover nutzen Suchmaschinenoptimierung

*Suchmaschinenoptimierung wird bei kleinen und mittelständischen Unternehmen in Hannover immer beliebter, weshalb die Nachfrage an Suchmaschinenoptimierern stetig wächst.*

Was versteht man unter Onlinemarketing?
Unter Onlinemarketing versteht man sämtliche Werbemaßnahmen, die über das Internet stattfinden. Dazu gehören unter anderem Affiliate Marketing, Social Media Marketing, Bannerwerbung sowie Suchmaschinenoptimierung. Durch diese Maßnahmen wird versucht, über das Medium Internet viele Neukunden zu gewinnen und sie längerfristig zu halten. Durch erfolgreiches Onlinemarketing können zahlreiche Menschen erreicht werden, da das Internet in der heutigen Zeit immer wichtiger wird.

Was ist Suchmaschinenoptimierung?
Wer sich für ein Produkt oder eine Dienstleistung interessiert, informiert sich im Vorfeld immer häufiger im Internet über verschiedene Angebote, bevor er sich letztendlich für eines entscheidet. Effiziente Suchmaschinenoptimierung hilft Dienstleistern dabei, eine Top-Platzierung bei Google bzw. Suchmaschinen zu erhalten. Diese Art des Onlinemarketings hilft dem Dienstleister demnach dabei, besser im Internet auffindbar zu sein und dadurch bekannter zu werden. Ist die Internetpräsenz des Dienstleisters zudem modern und ansprechend gestaltet, ist die Chance groß, Neukunden zu gewinnen. Es ist daher besonders wichtig, auf der ersten Seite von Google platziert zu sein, da keiner auf Seite fünf oder sechs Top-Dienstleister erwartet. Wer sich auf der ersten Seite oder gar Platz eins behaupten kann, dem sind viele Neukunden so gut wie garantiert.

Vorstellung des Unternehmens Wengenroth und Partner
Wengenroth und Partner ist eine Unternehmensberatung für Marketing aus Hannover, welche sich als Kundenlieferant für kleine und mittelständische Unternehmen im gesamten deutschsprachigen Raum versteht. Wengenroth und Partner ist eine professionelle Schnittstelle zwischen Werbeagentur, Internetagentur und Unternehmensberatung. Somit bekommen Kunden dieses Unternehmens stets ein umfangreiches und individuelles Servicepaket, welches unter anderem Suchmaschinenoptimierung und das Gestalten einer Internetpräsenz beinhaltet. Das Ziel von Wengenroth und Partner ist es, ihren Kunden weitere Kunden zu beschaffen, indem sie bei Google auf der ersten Seite landen. Bis zum heutigen Zeitpunkt kann Wengenroth und Partner auf insgesamt 500 Referenzen zurückblicken, was für eine erfolgreiche sowie zukunftsorientierte Arbeitsweise dieses Unternehmens spricht.

Interview mit Winfried Wengenroth

WUP: Herr Wengenroth, Sie sind Geschäftsführer der Werbeagentur und Unternehmensberatung "Wengenroth und Partner" in Hannover. Können Sie mir sagen, wie Sie zur Werbebranche gekommen sind?

Herr Wengenroth: Nach meinem Realschulabschluss und meiner kaufmännischen Ausbildung habe ich festgestellt, dass mich Betriebswirtschaft sehr interessiert und es gerne durch ein Studium vertiefen möchte, was ich daraufhin an der FH Gießen getan habe. Ich hatte in dieser Zeit einen sehr beeindruckenden Professor in Marketing, der mir das Thema derart faszinierend übermittelt hat, sodass ich mich leidenschaftlich damit auseinandergesetzt habe. Während dieses Studiums bin ich ein Jahr lang in England gewesen, wo ich Internationales Marketing studiert habe. Auch dort hatte ich das große Glück, einen sehr guten Dozenten gehabt zu haben. Diese beiden Menschen waren ausschlaggebend dafür, dass ich solch ein Interesse an Marketing bekommen habe. Während des Studiums habe ich diese Fachrichtung durch Praktika vertieft und es hat sich immer mehr herauskristallisiert, dass Marketing meine Leidenschaft ist. Später bin ich dann unter anderem auch in großen Unternehmen der Konsumgüterindustrie im Vertrieb und Marketing tätig gewesen. Ich habe mich dann aber, da ich beruflich oft unterwegs war, dazu entschlossen, nicht mehr aus dem Koffer leben zu wollen, sondern in Hannover sesshaft zu werden. Daher habe ich mich beruflich umorientiert und kam so zum Onlinemarketing. Ich war auf der Stelle verliebt, fand es total faszinierend und habe mich sofort damit auseinandergesetzt, damit ich Kunden noch kompetenter beraten konnte. Nach zwei Jahren habe ich dann beschlossen, dass ich mich aufgrund meines profunden Wissensstandes selbstständig machen kann, um Kunden, die erfolgreich im Onlinemarketing aktiv sind, noch besser beraten und deren Wünsche realisieren zu können.

WUP: Eine Ihrer vielen Dienstleistungen ist die Suchmaschinenoptimierung. Wie erklären Sie einem Laien, was das bedeutet?

Herr Wengenroth: Das ist eine sehr gute Frage. Das ist unser tagtägliches Geschäft. Für einen Laien ist Suchmaschinenoptimierung tatsächlich schwer nachvollziehbar und ich verwende gerne den trivialen Vergleich, dass Suchmaschinenoptimierung nichts anderes ist als Fußballtraining: Wenn Bayern München nicht mehr trainieren würde, wären sie im nächsten Jahr nicht mehr Meister. Das ist in der Suchmaschinenoptimierung auch so. Man muss Google bzw. Suchmaschinen immer wieder beweisen, dass man der Beste seiner Klasse ist - und dafür muss man trainieren. Das ist Suchmaschinenoptimierung.

WUP: Allein in Hannover gibt es zahlreiche Werbeagenturen, die ebenfalls Suchmaschinenoptimierung anbieten. Gibt es unterschiedliche Vorgehensweisen bei der Suchmaschinenoptimierung? Was hebt Sie von den anderen Suchmaschinenoptimierern ab?

Herr Wengenroth: Es ist tatsächlich so, dass Hannover eine Hochburg für Suchmaschinenoptimierer und Werbeagenturen ist. Hier gibt es über 500 Werbeagenturen. Bevor ich mich selbstständig gemacht habe, habe ich mich darüber informiert, welche Werbeagenturen eine Webseite haben und wie viele von ihnen Suchmaschinenoptimierung anbieten. Fast die Hälfte der Agenturen bietet Suchmaschinenoptimierung an. Das sind 250 Werbeagenturen. Ich mache das jetzt seit fünf Jahren und habe ein Riesennetzwerk, weshalb ich ihnen sagen kann, dass jeder Suchmaschinenoptimierer eine andere Vorgehensweise besitzt. Das ist wie beim Fußballtraining: Jeder Trainer hat eine andere Trainingsphilosophie und genauso ist das bei Suchmaschinenoptimierern. Wenn Sie derzeit nach "Suchmaschinenoptimierung" googeln, wissen Sie, dass wir das beste Trainingsprinzip haben, weil wir seit nunmehr 2,5 Jahren den ersten Platz erfolgreich gegen die anderen Anwärter verteidigen, die auch gerne auf dem ersten Platz wären. Darauf sind wir besonders stolz. Ich denke, dass das der deutliche Unterschied ist, denn wir sagen nicht nur, dass wir Suchmaschinenoptimierung anbieten, sondern dass wir tatsächlich erfolgreiche Suchmaschinenoptimierung für unsere Kunden realisieren. Inzwischen verfügen wir über mehr als 500 Referenzen, wovon ausnahmslos alle auf der ersten Seite bei Google platziert sind. Das ist wirklich das höchste Prädikat, das wir haben können.

WUP: Wenn potentielle Kunden sie konsultieren: Haben die meisten zuvor von Suchmaschinenoptimierung gehört und kontaktieren Sie deswegen oder ist das für viele Neuland?

Herr Wengenroth: Dadurch, dass wir unter "Suchmaschinenoptimierung Hannover" bei Google auf Platz eins sind, erhalten wir recht viele, auch qualitativ sehr interessante Anfragen. Die Menschen, die diese Anfragen stellen, haben sich schon mit dem Thema der Suchmaschinenoptimierung auseinandergesetzt, sonst könnten Sie den Suchbegriff ja nicht googlen, wenn Sie ihn nicht kennen würden. Das ist tatsächlich ein Fachbegriff. Von daher muss man zwischen den Anfragen unterscheiden, die wir über unsere Webseite bekommen. Das sind oftmals welche, die unbedingt bei Google auf die erste Seite wollen, bereits bei sehr vielen Werbeagenturen waren, viel Geld dafür ausgegeben haben und immer noch nicht auf der ersten Seite

sind. Und da kommen wir ins Spiel. Das ist auch für mich immer eine Herausforderung, gerade wenn andere Suchmaschinenoptimierer bisher daran gearbeitet haben. Denn dann müssen wir beweisen, dass wir es tatsächlich können. Eine alternative Beratungsklientel deckt die Weiterempfehlung ab. Es kommen nämlich auch sehr viele zu uns, die gehört haben, dass unsere Kunden viele Neukunden über unsere Dienstleistungen erhalten haben. Sie möchten dann natürlich wissen, wie das funktioniert. Daraufhin erhält auch diese Klientel im ersten Schritt eine kostenlose Beratung. In dieser Beratung erläutern wir, was Suchmaschinenoptimierung genau ist und wie es funktioniert. Nach dem Beratungsgespräch stellen wir immer wieder fest, dass wir eine sehr gute Beratung durchführen, der Klient sich sehr gut beraten fühlt und sehr viele Informationen erhält, von denen er vorher noch nichts gewusst hat. Außerdem haben wir ebenfalls eine relativ gute "Beratung zum Realisierungsvertrag" - Quote. Das heißt, dass wir nicht nur beraten und die Klienten sich nie wieder melden, sondern dass diejenigen, die wir beraten haben, sich früher oder später für uns als Suchmaschinenoptimierer entscheiden - und das nicht nur in Hannover. Inzwischen kenne ich nicht einmal mehr 30% unserer Kunden persönlich, weil inzwischen bereits Kunden aus Österreich, der Schweiz und ganz Deutschland zu uns kommen.

WUP: Könnten Ihre Kunden das nicht auch theoretisch selber machen und dadurch Geld sparen?

Herr Wengenroth: Für Suchmaschinenoptimierung gibt es weder eine offizielle Ausbildung, noch gibt es ein adäquates Studium dafür. Suchmaschinenoptimierung kann letztlich jeder machen. Das Problem dabei ist: Letztlich kann sich auch jeder die eigenen Zähne ziehen. Und hier ist die Frage, ob man sowas nicht lieber einem Spezialisten überlässt, der bereits mehr als 500 Referenzen hat und sich bei Google auf der ersten Seite befindet oder aber sich selber die Zähne zieht und dann im Nachhinein sowieso zum Zahnarzt muss, weil sich dadurch eine Entzündung entwickelt hat. Auch bei Suchmaschinenoptimierung kann man sehr viel falsch machen, was wir immer wieder erleben, wenn wir Projekte von vorherigen Suchmaschinenoptimierern übernehmen. Von daher empfehle ich jedem Kunden, die Finger von Sachen zu lassen, die sie nicht können und es lieber Spezialisten zu überlassen. Zudem haben wir auch schon das ein oder andere Mal Kundenprojekte übernommen, die völlig verzerrt gewesen sind, die nicht suchmaschinenoptimiert, sondern suchmaschinenverschlechtert waren. In solch einem Fall ist es nahezu nicht mehr möglich, diese Projekte noch positiv umzuswitchen.

WUP: Gibt es auch Kunden bzw. Dienstleister oder Produkte, für die Sie aus ethischen Gründen keine Suchmaschinenoptimierung betreiben würden?

Herr Wengenroth: Ja und nein. Auf der einen Seite genießen unsere Kunden Exklusivitätsrecht. Das bedeutet, dass wir "nur" 3 Kunden pro Branche pro Stadt haben. Das bedeutet wiederum, dass wir bereits in sehr vielen Städten sehr viele Zahnärzte als Kunden betreuen. Jetzt haben wir weitere Anfragen von Zahnärzten, die auf Googles erste Seite wollen, denen wir aus diesem Grund absagen müssen. Das heißt, dass wir inzwischen schon in die Bredouille kommen, Kunden absagen zu müssen, weil wir bereits zu viele Zahnärzte in der jeweiligen Stadt haben. Auf der anderen Seite gibt es Projekte, die nahezu unrealistisch sind. Wenn ein Kunde zu uns kommt und sagt, dass er unter bestimmten Suchbegriffen wie "Handy", "Poker", und gewissen erotischen Begriffen gefunden werden möchte, dann sagen wir ihnen, dass man dafür ein derart großes Werbebudget braucht, was den Kunden oftmals nicht möglich ist. Wir könnten das theoretisch zwar machen. Aber wir wollen keine tausend Mitarbeiter werden, da wir in unserem 20 Mann starken Team so bleiben möchten, wie wir aufgestellt sind. Das reicht uns.

WUP: Kann es passieren, dass ich mich heute auf dem ersten Platz bei Google befinde, morgen unter demselben Begriff aber nur noch auf Seite 2 auftauche oder gar unauffindbar bin?

Herr Wengenroth: Ich habe mal eine Aufstellung von den letzten drei Jahren gemacht, wie sich die Seite von Wengenroth und Partner unter dem Begriff "Suchmaschinenoptimierung Hannover" entwickelt hat. Jeden Monat sind bei Google immer wieder andere Domains. Wengenroth und Partner ist zwar immer auf Platz eins, aber diejenigen, die sich darunter befinden, wechseln stets und ständig. Erstens verändert sich der Google Algorithmus sehr oft, zweitens sind sehr viele Suchmaschinenoptimierer natürlich auch für andere Projekte aktiv - somit ist das in der Tat eine Art Schlachtfeld auf der ersten Seite. Und deswegen sage ich nochmal: Suchmaschinenoptimierung ist wie Fußballtraining. Man muss kontinuierlich trainieren, damit man Google immer wieder beweist, dass man der Beste der Besten ist. Es kann natürlich auch sein, dass sich ein Kunde die ganze Zeit auf Platz eins befindet und sich dann darauf ausruht. In so einem Fall stellt Google fest, dass die Platzierung einfach nicht mehr gerechtfertigt ist und der Kunde rutscht daraufhin ab. Das passiert sehr oft.

WUP: Vielen Dank für das Interview!

Kontakt Wengenroth und Partner

Wengenroth und Partner
Geschäftsführung: Winfried Wengenroth
Königstraße 7
30175 Hannover

Tel: 0511 450 137 38
Mail: hannover@wengenroth-und-partner.de
Web: www.wengenroth-und-partner.de/Suchmaschinenoptimierung/Hannover

## Pressekontakt

Werbeagentur Wengenroth & Partner

Herr Winfried Wengenroth
Königstraße 7
30175 Hannover

wengenroth-und-partner.de/Suchmaschinenoptimierung/Hannover
hannover@wengenroth-und-partner.de

## Firmenkontakt

Werbeagentur Wengenroth & Partner

Herr Winfried Wengenroth
Königstraße 7
30175 Hannover

wengenroth-und-partner.de/Suchmaschinenoptimierung/Hannover
hannover@wengenroth-und-partner.de

Als Agentur für Webdesign aus Hannover sind wir mit unserem Portal www.webdesignerhannover.com Ihr idealer Partner vor Ort, um Ihre Wünsche vom günstigen bis hochwertigen Webdesign zu realisieren. Wir wollen Ihr Ansprechpartner Nr. 1 in Hannover sein, denn wenn Sie ein neues Webdesign benötigen, soll es doch auch was "bringen", oder? Geben Sie uns bitte die Chance, Sie von unseren Kompetenzen im Webdesign und unseren Referenzen aus Hannover zu überzeugen.

**Anlage:** Bild

WENGENROTH & PARTNER

UNTERNEHMENSBERATUNG FÜR MARKETING