

Mein Weg

25 Jahre Marketing – vom klassischen Werber zum strategischen Digitalberater

2000

Gründung einer Fullservice-Werbeagentur in Stuttgart

Der Einstieg in klassisches Marketing, Markenentwicklung, Marktforschung und die damals noch junge Internetwelt. Schon früh wurde mir klar: Erfolgreiche Kommunikation entsteht nur, wenn Strategie, Werbung und digitale Medien sinnvoll zusammenspielen.

2004

Einstieg in die Suchmaschinenoptimierung (SEO)

Als einer der frühen SEO-Berater im deutschsprachigen Raum wurde schnell deutlich, dass Sichtbarkeit allein nicht ausreicht. Entscheidend sind qualifizierte Besucher, messbare Ergebnisse und ein echtes Verständnis dafür, wie Menschen nach Lösungen suchen.

2004–2010

Golf Gardasee Marketingkooperation

Aufbau einer gemeinsamen Vermarktung von Golfplätzen und Golfhotels am Gardasee – mit Website, Online-Marketing, klassischer Werbung und Messeauftritten im gesamten DACH-Raum. Diese Zeit hat mir gezeigt, welches Potenzial in starken Kooperationen und einer gemeinsamen Markenstrategie steckt.

2005

Erstes großes SEO-Projekt im Tourismus

Mit der Optimierung einer Schweizer Tourismusplattform entstand der Grundstein für meinen bis heute bestehenden Schwerpunkt im Tourismusmarketing.

2005–2008

Gründung einer Eventagentur

Planung und Umsetzung von über 300 Veranstaltungen – von Sportevents über Messen bis hin zu Jubiläen und Pressekonferenzen. Dabei wurde mir bewusst, dass erfolgreiche Marken nicht nur über Werbung entstehen, sondern vor allem durch Erlebnisse und persönliche Begegnungen.

2006

Einstieg in Google Ads

Bereits früh begann ich mit der Entwicklung und Betreuung von Google-Ads-Kampagnen. Dabei lernte ich, wie wichtig es ist, Daten nicht nur zu messen, sondern richtig zu interpretieren.

2007

Gründung von SEO-Consulter

Mit der Spezialisierung auf Suchmaschinenoptimierung, Google Ads und strategische Online-Beratung entstand der Fokus auf nachhaltige digitale Sichtbarkeit und messbaren Unternehmenserfolg.

Seit 2010

SEO & Google Ads für touristische Betriebe im DACH-Raum

Langjährige Begleitung von Hotels und Tourismusunternehmen – von der Suchmaschinenoptimierung über Performance-Marketing bis hin zur strategischen Weiterentwicklung der digitalen Präsenz.

Seit 2016

Unternehmensberatung für kleine und mittlere Unternehmen

Der Schwerpunkt verlagerte sich zunehmend von einzelnen Marketingmaßnahmen hin zur ganzheitlichen Beratung. Heute stehen Geschäftsmodell, Positionierung, Customer Journey und digitale Strategie im Mittelpunkt meiner Arbeit.

Seit 2020

Strategische Tourismusberatung

Begleitung touristischer Betriebe bei der digitalen Transformation – mit Fokus auf Sichtbarkeit, Direktbuchungen, Markenentwicklung und einer sinnvollen Verbindung von Marketing, Vertrieb und Technologie.

Heute

Ich verbinde 25 Jahre Marketing-, Unternehmer- und Digitalisierungserfahrung mit den Möglichkeiten der Künstlichen Intelligenz. Mein Ziel ist es nicht, Trends hinterherzulaufen, sondern Unternehmen dabei zu helfen, bessere digitale Entscheidungen zu treffen.

Denn erfolgreiche Digitalisierung beginnt nicht mit Technologie, sondern mit dem Verständnis von Menschen, Märkten und Geschäftsmodellen.