

DIGITALISIERUNG:

KENNT SIE DIE KI?

WARUM EMPFIEHLT DIE KI IHREN MITBEWERBER UND NICHT SIE?

GEO: Generative Engine Optimization – der nächste Schritt nach SEO.

TEXT: ING. ALEXANDER GRAF, MSc, ONLINEEXPERTE



Stellen Sie sich vor: Ein Unternehmen sucht einen neuen Handelspartner für den österreichischen Markt. Früher hätte der Geschäftsführer bei Google „Handelsagentur Österreich“ eingegeben und sich durch zehn Links geklickt. Heute tippt er seine Frage direkt in ChatGPT oder eine andere KI ein – und bekommt sofort eine konkrete Empfehlung. Die Frage ist: Stehen Sie auf dieser Empfehlungsliste? Oder kennt die KI Sie schlicht und einfach nicht?

WAS IST GEO – UND WAS HAT DAS MIT MIR ZU TUN?

Im letzten Beitrag haben wir uns mit der KI-Suche beschäftigt – also damit, wie Suchmaschinen wie Google durch künstliche Intelligenz (KI) grundlegend verändert werden. Heute gehen wir einen Schritt weiter und fragen: Wie funktioniert das hinter den Kulissen, und was muss ich konkret tun, damit die KI mich empfiehlt?

GEO steht für Generative Engine Optimization – auf Deutsch in etwa: Optimierung für KI-Systeme, die Antworten generieren.

REPUTATION IST DAS NEUE RANKING.

Während SEO (Suchmaschinenoptimierung) darauf abzielte, bei Google auf Seite 1 zu erscheinen, geht es bei GEO darum, in den Antworten von KI-Systemen wie ChatGPT, Perplexity, Microsoft Copilot usw. überhaupt genannt zu werden. Der Unterschied klingt subtil, ist aber enorm – und er verändert gerade die gesamte digitale Wirtschaft.

WIE ENTSCHEIDET EINE KI, WEN SIE EMPFIEHLT?

Das ist die entscheidende Frage. Und die Antwort ist gar nicht so mysteriös, wie sie klingt. KI-Systeme sind keine Zauberer – sie sind extrem leistungsfähige Lernmaschinen, die riesige Mengen an Texten aus dem Internet gelesen haben. Sie empfehlen jemanden, weil sie diese Person oder dieses Unternehmen an vielen verlässlichen Stellen im Netz gefunden haben.

Drei Faktoren spielen dabei die größte Rolle:

- **Relevanz:** Ist klar erkennbar, was Sie anbieten, für welche Branchen und in welcher Region Sie tätig sind?
- **Autorität:** Haben andere über Sie geschrieben? Werden Sie in Fachartikeln, Branchennetzwerken oder Bewertungsportalen erwähnt?
- **Konsistenz:** Erzählen Ihre Website, Ihr LinkedIn-Profil und andere Online-Auftritte alle dieselbe Geschichte?

Wenn Sie diese drei Punkte erfüllen, steigen Ihre Chancen enorm, von einer KI als Empfehlung ausgegeben zu werden.

DAS PRAXISBEISPIEL

Nehmen wir ein konkretes Beispiel. Ein deutsches Unternehmen produziert hochwertige Heimtextilien und sucht eine Handelsagentur für den österreichischen Markt. Der Einkaufsleiter fragt ChatGPT: „Welche Handelsagenturen in Österreich sind auf Heimtextilien oder Wohnaccessoires spezialisiert?“ ChatGPT durchsucht jetzt alle Informationen, die es über österreichische Handelsagenturen gesammelt hat. Es schaut auf Websites, LinkedIn-Profile, Branchenverzeichnisse, Fachartikel und Bewertungen. Wer bei all diesen Quellen klar als Experte für Heimtextilien in Österreich erkennbar ist, hat eine reale Chance, in der Antwort zu erscheinen. Wer online kaum sichtbar ist, schweigt oder einen veralteten Auftritt hat, wird schlicht übergangen – nicht aus Böswilligkeit, sondern weil die KI keine ausreichenden Informationen findet. Kurzum: Die KI kennt nur, was sie lesen kann. Wer nichts schreibt, wird nicht empfohlen.

6 SCHRITTE ZUR GEO-FITNESS FÜR SALES AGENTS

Die gute Nachricht: Sie müssen dafür kein Techniker sein. Die Grundregeln sind einfach verständlich – und viele davon können Sie sofort umsetzen.

Klare Positionierung auf Ihrer Website

Beschreiben Sie präzise, für welche Branchen, Regionen und Produkte Sie zuständig sind. Nicht allgemein, sondern so spezifisch wie möglich. KI liest Ihre Texte – und gibt das wieder, was sie versteht.

Fragen und Antworten (FAQ)

Überlegen Sie: Welche Fragen stellen Auftraggeber, wenn sie eine Handelsagentur suchen? Bauen Sie diese Fragen – und Ihre Antworten – direkt auf der Website ein. GEO liebt FAQ-Inhalte.

Autorität nach außen sichtbar machen

Gastbeiträge (wie dieser!), LinkedIn-Artikel, Erwähnungen in Fachmedien, positive Bewertungen – all das signalisiert der KI: Dieser Mensch weiß, wovon er spricht.

Konsistenz auf allen Kanälen

Ihre Beschreibung bei Google Unternehmensprofil, auf LinkedIn, auf der Website – sie müssen alle dieselbe Geschichte erzählen. KI verknüpft diese Informationen und bildet sich ein Gesamtbild von Ihnen.

Strukturierte Daten (Schema Markup)

Ihr Webentwickler oder Ihre Agentur kann Ihrer Website unsichtbare Datenschilder hinzufügen, die KI-Systemen sofort sagen: Das ist eine Handelsagentur, tätig in diesen Branchen, erreichbar

unter dieser Nummer. Ein kleiner technischer Aufwand - mit großer Wirkung.

Inhalte regelmäßig aktualisieren

KI bevorzugt aktuelle Quellen. Ein Blog, ein Magazinbeitrag, ein LinkedIn-Post – wer regelmäßig publiziert, bleibt im Gedächtnis der KI-Systeme.

Die große Chance für Sales Agents

Viele Sales Agents unterschätzen, welche Möglichkeit sich hier gerade ergibt. Während große Konzerne bereits Millionen in KI-Strategien investieren, haben gerade EPU und kleine Handelsagenturen einen entscheidenden Vorteil: Spezialisierung.

Eine KI kann nicht jemandem empfehlen, der „alles für alle“ macht. Aber sie kann sehr wohl jemanden empfehlen, der klar kommuniziert: „Ich vertrete seit 15 Jahren Werkzeughersteller im österreichischen Baunebengewerbe mit einem Netzwerk von 200 Fachhandelskontakten.“ Das ist der Typ von Klarheit, den KI liebt. Und das ist genau der Typ von Klarheit, den erfahrene Sales Agents liefern können – wenn sie es nur aufschreiben.

Praxistipp: Der einfachste erste Schritt: Öffnen Sie ChatGPT und fragen Sie: „Was weißt du über [Ihr Name] oder [Name Ihrer Agentur]?“ Was die KI antwortet – oder ob sie überhaupt etwas antwortet – zeigt

Ihnen sofort, wo Sie aktuell stehen. Wenn die Antwort mager ausfällt oder falsch ist, wissen Sie, wo die Arbeit beginnt.

GEO UND SEO – KEIN WIDERSPRUCH, SONDERN EIN TEAM

Eine häufige Frage: Muss ich jetzt alles neu machen? Muss ich SEO vergessen? Nein. GEO ersetzt SEO nicht – es ergänzt es. Wer heute eine gut optimierte Website hat, klare Inhalte publiziert und auf LinkedIn aktiv ist, hat bereits eine solide Basis. GEO fügt eine neue Denkweise hinzu: Schreiben Sie nicht nur für Google-Algorithmen, sondern für Menschen – und für KI-Systeme, die wie Menschen lesen. Der Fokus verschiebt sich von Stichwörtern zu Fragen und Antworten, von Seitenbesuchen zu Erwähnungen, von Ranking zu Reputation. :

IHR KOSTENLOSER KI-SICHERHEITSCHECK

Treue gehört belohnt. Die ersten 20 Anfragen erhalten eine kostenlose Analyse. Dabei werden Antworten und auch konkrete Handlungsempfehlungen geliefert.

Spezialrabatt: Zusätzlich wird ein Frühjahrsrabatt von 10 % auf Ihre Erstbestellung bis zum 30. April 2026 angeboten.

| | Klassische Google-Suche | KI / GEO-Suche |
|-------------------|---------------------------------------|---|
| Was wird gesucht? | Keywords (z.B. „Handelsagentur Wien“) | Fragen (z. B. „Welche Agentur ist Experte für B2B-Vertrieb in Österreich?“) |
| Was wird gezeigt? | Liste mit 10 blauen Links | Direkte, zusammenfassende Empfehlung |
| Ziel des Users? | Selbst die beste Website finden | Sofort die beste Antwort erhalten |
| Ihr Ziel? | Auf Platz 1 ranken | In der KI-Antwort namentlich genannt werden |
| Erfolgsmessung? | Klicks & Seitenbesuche | Erwähnungen in KI-Antworten |

SUMMARY

Die digitale Welt entwickelt sich rasend schnell – und GEO ist der nächste große Schritt. KI-Systeme sind dabei, zu den wichtigsten Empfehlungsmaschinen des B2B-Vertriebs zu werden. Wer jetzt handelt, seine Onlinepräsenz klar positioniert und regelmäßig relevante Inhalte publiziert, wird belohnt: mit Sichtbarkeit dort, wo die Entscheidungsträger von morgen suchen. Sales Agents haben sich immer durch Anpassungsfähigkeit ausgezeichnet. GEO ist die nächste Gelegenheit, genau das unter Beweis zu stellen.



ING. ALEXANDER GRAF, MSc

ist Inhaber der Agentur Alexander Graf Consulting. Durch seine langjährige Erfahrung im Marketing und Sales unterstützt er diverse Kunden erfolgreich. Von der Gründung und Zielgruppenanalyse bis zur laufenden Marktbearbeitung und einem Erfolg bringenden Onlineauftritt.

office@ag-consulting.at
www.ag-consulting.at