CASE STUDY

LOKAL SICHTBAR + **GEFUNDEN**

Von Platz 62 in die Google Maps Top 3 für Unternehmensverkauf-Beratung



Ein Projekt von ServusDesk für viaductus

ServusDesk
Marketing Agentur München

viaductus
Beratung für Unternehmensverkauf

LOKAL SICHTBAR + **GEFUNDEN**

Wie eine M&A-Beratung aus München in 67 Tagen von Platz 62 in die Top 3 bei Google Maps gelangte

Ausgangssituation und Zielsetzung

Wer ein Unternehmen verkaufen will, sucht seinen Berater heute oft zuerst bei Google. Vor diesem Hintergrund realisierte die Münchner Marketing Agentur ServusDesk ein Local-SEO-Projekt für viaductus | Beratung für Unternehmensverkauf.

viaductus ist eine M&A-Beratung mit Sitz in München. Das Unternehmen begleitet mittelständische Inhaber bei Unternehmensverkauf, Unternehmensnachfolge und Unternehmensbewertung. Zur Zielgruppe zählen Inhaber, die ihr Unternehmen veräußern oder eine Nachfolge regeln wollen, sowie Kaufinteressenten aus ganz Deutschland.

Zu Projektbeginn erreichte viaductus für die Suche „Beratung Unternehmensverkauf München“ in Google Maps im Durchschnitt lediglich Platz 62. Gemessen wurde über eine Rasterkarte (Gridmap), die nahezu den gesamten Landkreis München abdeckt. Entsprechend niedrig war die Zahl der Anfragen über Google aus dem Raum München. Hinzu kommt ein hart umkämpftes Wettbewerbsumfeld: Im hochpreisigen Segment der M&A-Beratung konkurrieren zahlreiche Anbieter um dieselben Suchanfragen – viele davon mit bezahlter Werbung und eigener SEO-Betreuung.

Ziel von viaductus war eine durchschnittliche Top-3-Platzierung über das gesamte Einzugsgebiet der Gridmap und damit eine deutlich höhere Sichtbarkeit bei potenziellen Mandanten. Als Zeitrahmen wurden 90 Tage festgelegt. **> Leistungen und Lösungsrealisierung**

Die Projektbeteiligten

viaductus | Beratung für Unternehmensverkauf ist eine M&A-Beratung mit Sitz in München. Der Schwerpunkt liegt auf dem Mittelstand: viaductus begleitet Inhaber vom Firmenverkauf über die Nachfolgeregelung bis hin zur fundierten Wertermittlung ihres Betriebs.

Artur Morozas
Inhaber
Gudrunstraße 2
80634 München
Telefon: +49 155 66476805
contact@viaductus.de
viaductus.de

ServusDesk ist eine Marketing Agentur aus München und wurde 2026 von Jonas Gebauer gegründet. ServusDesk betreut vor allem Kunden aus dem Mittelstand – von der Suchmaschinenoptimierung über Local SEO und AI SEO / GEO bis hin zu Google Ads und Social Media Ads.

Jonas Gebauer
Inhaber
Schellingstraße 139
80798 München
Telefon: +49 160 92046549
jonas@servusdesk.com
servusdesk.com

© 2026 ServusDesk. Alle Rechte vorbehalten.
Dieses Material wurde nur zu allgemeinen Informationszwecken erstellt und ist nicht als professionelle Beratung zu verstehen. Vergleichbare Ergebnisse können nicht garantiert werden. Bitte wenden Sie sich für eine spezifische Beratung an viaductus bzw. ServusDesk.

ServusDesk

Leistungen und Lösungsrealisierung

Mit dem Optimierungsstart am 5. September 2026 setzte ServusDesk ein ganzheitliches Maßnahmenpaket um, das auf vier eng verzahnten Bausteinen beruht: Unternehmensprofil, Website-Inhalte, technische Basis und Autorität.

Google-Unternehmensprofil. Den ersten Baustein bildete die Optimierung des Google-Unternehmensprofils – von der inhaltlichen Ausrichtung über die vollständige Darstellung des Leistungsangebots mit über 30 Leistungen bis hin zur aktiven Pflege der Kundenbewertungen. Gerade in einem beratungsintensiven Umfeld schafft ein gepflegtes Profil Vertrauen.

Website-Inhalte. Im zweiten Baustein wurden die Inhalte der Website auf die zentralen Suchanfragen ausgerichtet und um eine neue Themenseite ergänzt. Regelmäßig veröffentlichte Inhalte stärken zusätzlich die thematische Kompetenz.

Technische Basis. Der dritte Baustein betraf die Technik. Wie bei vielen über Jahre gewachsenen Websites zeigte die Analyse technische Altlasten im Code: Suchmaschinen konnten die Hauptüberschrift der Website nicht korrekt erfassen. Mit ihrer Behebung war ein wesentlicher Hebel gelöst – denn erst eine technisch saubere Website kann ihr Potenzial in der Suche voll entfalten. Zudem wurde die Website auf die Sichtbarkeit in KI-gestützten Suchsystemen vorbereitet.

Lokale und thematische Autorität. Den vierten Baustein bildete der Ausbau der Autorität über mehr als 30 Einträge in relevanten Verzeichnissen und Portalen.

Entscheidend für den Erfolg war dabei nicht eine einzelne Maßnahme, sondern das Zusammenspiel aller Bausteine: Profil, Inhalte, Technik und Autorität greifen ineinander und verstärken sich gegenseitig. **> Projektergebnisse und Vorteile**

Projektergebnisse und Vorteile

Das Ziel einer durchschnittlichen Top-3-Platzierung über die gesamte Gridmap erreichte viaductus bereits nach 67 Tagen, am 11. November 2026 – deutlich vor Ablauf der angesetzten 90 Tage und in einem hart umkämpften Markt.

Mit der gewachsenen Sichtbarkeit stieg auch die Zahl der Nutzer, die sich aktiv mit viaductus befassen: Von September bis Mitte November 2026 verzeichnete das Unternehmensprofil 22,2 % mehr Website-Klicks als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Gerade diese Kennzahl ist im M&A-Umfeld aussagekräftig, denn Unternehmer, die einen Verkauf erwägen, rufen selten unvorbereitet an, sondern informieren sich zunächst ausführlich auf der Website.

Die Aufrufe des Unternehmensprofils in Google Suche und Google Maps lagen von Juni bis Mitte November 2026 um 61,4 % über dem Vorjahreszeitraum. Dieser Zeitraum umfasst auch die Monate vor dem Optimierungsstart am 5. September 2026. Der Vergleich mit dem jeweiligen Vorjahreszeitraum gleicht saisonale Schwankungen aus.

Der wirtschaftliche Nutzen zeigt sich in dieser Branche naturgemäß zeitversetzt. Ein einzelnes Verkaufsmandat hat ein hohes Volumen, entsteht aber nicht täglich. Local SEO entfaltet seine Wirkung hier daher mittel- bis langfristig.

Voraussetzung dafür ist eine kontinuierliche Optimierung – in jeder Branche. Wettbewerber investieren stetig in ihre Sichtbarkeit; wer nachlässt, verliert erreichte Positionen schnell wieder. In einem werbeintensiven Markt wie der M&A-Beratung gilt das besonders. Mit der Top-3-Platzierung hat viaductus dafür eine starke Ausgangsbasis geschaffen. ▪

© 2026 ServusDesk. Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Material wurde nur zu allgemeinen Informationszwecken erstellt und ist nicht als professionelle Beratung zu verstehen. Vergleichbare Ergebnisse können nicht garantiert werden. Bitte wenden Sie sich für eine spezifische Beratung an viaductus bzw. ServusDesk.

Projektergebnisse in Zahlen

Die wichtigsten Kennzahlen des Projekts auf einen Blick.

62 → Top 3

Ø-Platzierung Google Maps über die Gridmap

67 Tage

bis zur Top-3-Platzierung (Ziel: 90 Tage)

+22,2 %

Website-Klicks aus dem Profil, Sep. – Mitte Nov. 2026 ggü. Vorjahr

+61,4 %

Profilaufrufe, Juni – Mitte Nov. 2026 ggü. Vorjahr (Optimierungsstart: 5. Sep. 2026)

Abschließende Kundenbewertung

„Als M&A-Beratung leben wir vom Vertrauen der Unternehmer – und dieses Vertrauen beginnt heute oft mit einer Google-Suche. ServusDesk hat schnell verstanden, worauf es in unserem Markt ankommt und unser Profil Schritt für Schritt nach vorne gebracht.

Dass wir die Top 3 schon nach 67 Tagen erreicht haben, hat unsere Erwartungen übertroffen. Die Zusammenarbeit war transparent, unkompliziert und jederzeit lösungsorientiert. Wir können ServusDesk uneingeschränkt weiterempfehlen.“

Von Platz 62 in die Top 3 in nur 67 Tagen – **das hat uns überzeugt.**

Artur Morozas, Inhaber
viaductus | Beratung für Unternehmensverkauf

viaductus

© 2026 ServusDesk. Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Material wurde nur zu allgemeinen Informationszwecken erstellt und ist nicht als professionelle Beratung zu verstehen. Vergleichbare Ergebnisse können nicht garantiert werden. Bitte wenden Sie sich für eine spezifische Beratung an viaductus bzw. ServusDesk.