

SEO CASE STUDY

Von 0,003 auf 0,036 Sichtbarkeit – organische Präsenz mehr als verzehnfacht

Wie ein spezialisierter Online-Shop im Premium-Sportwagen-Felgen-Segment durch systematisches SEO nachhaltig sichtbar wurde

Branche: E-Commerce | Nische: Premium-Sportwagen-Felgen | Markt: D-A-CH
Projektzeitraum: September 2024 – April 2026

>12x	+1.100%	378	Rang 2
Sichtbarkeits-Steigerung	Sichtbarkeitsindex	Rankende Keywords (Apr. 2026)	für 'porsche felgen' in Google

Erstellt von Creative Connect AI | info@creative-connect-ai.com | creative-connect-ai.com

1. Executive Summary

Ein spezialisierter Online-Shop für Premium-Sportwagen-Felgen wandte sich an Creative Connect AI mit einer klaren Aufgabe: organische Sichtbarkeit in Google aufbauen, kaufbereite Nutzer erreichen und langfristig mehr Umsatz generieren. Das Projekt startete im September 2024 mit einem vollständigen SEO-Audit und strategischem Masterplan. In 18 Monaten konsequenter Umsetzung wurde die organische Sichtbarkeit mehr als verzehnfacht – von einem nahezu unmessbaren Ausgangswert zu einem stabilen, wettbewerbsfähigen Niveau in der Nische.

Einordnung: Der Sistrix-Sichtbarkeitsindex

Was bedeutet der Sistrix-Sichtbarkeitsindex – und warum ist 0,036 ein gutes Ergebnis?

Der Sistrix-Sichtbarkeitsindex ist eine **logarithmische Kenngröße**, die die organische Präsenz einer Website in Google.de widerspiegelt. Er basiert auf den Rankings für mehrere Millionen Keywords – gewichtet nach Suchvolumen und erwarteter Klickrate je Position. **Absolute Werte sind ohne Marktkontext nicht aussagekräftig** – entscheidend sind der Branchenvergleich und die eigene Entwicklung.

Größenordnungen zum Vergleich: Amazon.de erreicht ca. 1.200 – ein grosses Nachrichtenportal ca. 50–200 – eine regionale Handwerkerfirma ca. 0,01–0,05. Ein hochspezialisierter Nischen-Shop für Premium-Sportwagen-Felgen bewegt sich typischerweise im Bereich **0,01 bis 0,10**. Der erzielte Wert von **0,036** liegt damit **vollständig im relevanten Wettbewerbsfenster** dieser Nische.

Das entscheidende Ergebnis ist das Wachstum: Von 0,003 auf 0,036 entspricht einer **+1.100% Steigerung** in 18 Monaten. Im Nischensegment bedeutet dies: Der Shop rankt heute für alle kaufrelevanten Suchanfragen sichtbar – darunter Rang 2 für 'porsche felgen' und Rang 1 für mehrere Modell-spezifische Keywords. Das ist das Ziel, das zählt.

~0,003	~0,036	>12x	Rang 2
Sichtbarkeit bei Start (Sept. 2024)	Sichtbarkeit aktuell (Apr. 2026)	Steigerung Sichtbarkeitsindex	Google DE: 'porsche felgen'
81/100	378	9,0 s	7/100
Health Score bei Projektstart	Rankende Keywords (Apr. 2026)	LCP Mobile vorher (Grenzwert 2,5 s)	Domain Trust vorher (Wettbew.-Ø: 38)

2. Projektsteckbrief

Merkmal	Details
Branche	E-Commerce / Online-Handel
Produktsegment	Premium-Felgen für Porsche-Fahrzeuge (Hochpreissegment)
Zielmarkt	D-A-CH (Deutschland, Österreich, Schweiz)
Projektzeitraum	September 2024 – April 2026 (laufend)
Leistungsumfang	SEO-Audit, Keyword-Strategie, Technisches SEO, On-Page, Content-Marketing, Off-Page / Backlink-Aufbau, Lokales SEO
Projektziel	Organische Sichtbarkeit aufbauen, kaufbereite Keywords ranken, Umsatzsteigerung durch organischen Traffic
Messinstrument	Sistrix Toolbox, Google Search Console, DataForSEO Rankings-API

3. Ausgangssituation (September 2024)

Zum Zeitpunkt des initialen Audits zeigte die Website trotz eines grundsätzlich soliden Health Scores von 81/100 massive Schwachstellen in allen drei SEO-Säulen. Diese verhinderten, dass relevante Suchanfragen mit Kaufabsicht zu Seitenbesuchen führten.

3.1 Technische SEO

Technisches Problem	Ist-Wert / Befund
Health Score gesamt	81 / 100 (besser als 82% vergleichbarer Websites)
LCP Mobile (Hauptelement)	9,0 Sekunden – kritisch (Google-Grenzwert: 2,5 s)
LCP Desktop	1,0 Sekunden – gut
HTTP/2-Protokoll	Nicht aktiviert
JavaScript- / CSS-Minifizierung	Nicht vorhanden
Browser-Caching	Nicht konfiguriert
Bildoptimierung (WebP)	789 KiB Einsparpotenzial identifiziert
Redirect-Ketten	Vorhanden – mehrstufige Weiterleitungen aktiv
Server-Antwortzeit	ca. 1.000 ms (empfohlen: < 200 ms)
Indexierungsrate	Nur 2 von 6 gecrawlten Seiten indexiert (33,3%)

3.2 On-Page SEO

On-Page Problem	Ist-Wert / Befund
Title-Tag Länge	202 Zeichen (empfohlen: 20–65 Zeichen)
Meta-Descriptions	Fehlend auf allen Hauptseiten
Alt-Texte (Bilder)	Nicht vorhanden auf zahlreichen Produktbildern
H1-Struktur	Mehrfache H1-Überschriften auf einzelnen Seiten
Keyword-Dichte	0,46% (empfohlen: 0,98–5%)
Interne Verlinkung	Unstrukturiert, ohne SEO-Konzept
Content-Qualität	Dünnere Inhalte ohne Mehrwert für Suchende
URL-Struktur	Nicht keyword-optimiert

3.3 Off-Page & Autorität

Off-Page Kennzahl	Ist-Wert / Befund
Domain Trust (eigene Domain)	7 von 100
Wettbewerber-Durchschnitt (DT)	38 von 100
Wettbewerber-Spanne (DT)	7 bis 69
Gesamte Backlinks	54 total
Verweisende Domains (Referring)	15 eindeutige Domains
Backlink-Profil-Stabilität	Schwankend, kein organisches Wachstum
Sistrix-Sichtbarkeitsindex (Start)	~0,003 (nahezu keine org. Sichtbarkeit in der Nische)

Kernproblem: Der Domain Trust von 7 gegenüber dem Wettbewerber-Durchschnitt von 38 verdeutlicht die eklatante Autoritäts-Lücke. Ohne glaubwürdige externe Verlinkungen, ohne technisch optimierte Ladezeiten und ohne on-page-starke Inhalte hatte der Shop kaum Chancen auf relevante Rankings – trotz eines Produktsortiments mit echtem Suchvolumen.

4. Zielsetzung & Strategie

Auf Basis des vollständigen Audits wurde eine dreiphasige SEO-Strategie entwickelt. Priorität hatte die Behebung der technischen und on-page Fehler, bevor Content- und Backlink-Maßnahmen gestartet wurden – ein Ansatz, der die Effizienz jeder weiteren Maßnahme erheblich steigert.

Zielbereich	Konkretes Ziel
Technisches SEO	Behebung aller kritischen Crawling-, Indexierungs- und Core-Web-Vital-Probleme
On-Page SEO	Vollständige Neuoptimierung aller Seiten nach Keyword-Strategie
Content-Marketing	Aufbau eines Blogs mit transaktionalen und informativen Inhalten
Lokales SEO	Sichtbarkeit für regionale Suchanfragen im D-A-CH-Raum
Off-Page / Backlinks	Systematischer Backlink-Aufbau zur Steigerung des Domain Trusts
Priorität-Keywords	'Porsche Felgen', 'Porsche Cayenne Winterraeder', 'Taycan Felgen', 'Porsche Macan Felgen' u.v.m. mit Kaufabsicht

5. Durchgeführte Maßnahmen

5.1 Phase 1: Fundament legen (Monate 0–3)

<p>Phase 1</p> <p>Technisches Fundament</p> <p><i>Monate 0–3</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> — Vollständiges SEO-Audit mit Fehleranalyse (Technical, On-Page, Off-Page) — SEO-Masterplan inkl. Keyword-Strategie und 3-Phasen-Roadmap erstellt — Behebung aller Redirect-Ketten und Crawling-Probleme — HTTP/2 aktiviert, Browser-Caching konfiguriert, JS/CSS minifiziert — Bildoptimierung: WebP-Konvertierung – LCP Mobile von 9,0 s auf < 4,0 s reduziert — On-Page-Neuoptimierung: Title-Tags, Meta-Descriptions, Alt-Texte, H1-Struktur — Keyword-Dichte auf Zielbereich 1,0–2,5% optimiert — Lokale Landingpages für D-A-CH erstellt, Google Business Profile vollständig befüllt
--	---

5.2 Phase 2: Sichtbarkeit aufbauen (Monate 3–6)

Phase 2

Content & Autorität

Monate 3–6

- Start des redaktionellen Content-Marketings (Blog, 16–22 Stunden / Monat)
- Kategorieseiten für alle Hauptmodelle: Porsche 911, Taycan, Macan, Cayenne
- Transaktionale Landingpages für kaufbereite Suchanfragen aufgebaut
- Strukturierter Backlink-Aufbau gestartet (23–35 Stunden / Monat)
- Influencer-Kooperationen im Sportwagen-Segment initiiert
- Interne Verlinkungsstruktur nach SEO-Silos optimiert
- Schema.org Markup für Produktseiten implementiert

5.3 Phase 3: Dominanz sichern (ab Monat 6)

Phase 3

Skalierung & Sicherung

Ab Monat 6

- Kontinuierlicher saisonaler Content (Winter-/Sommerreifenwechsel, Modell-Updates)
- Erweiterung der Keyword-Abdeckung auf Longtail- und Kaufintent-Variationen
- Skalierung des Backlink-Profiles durch PR, Gastbeiträge und Fachmedien
- Regelmäßige Technische Audits zur Sicherung der Crawl-Effizienz
- Performance-Monitoring und Strategieanpassung auf Datenbasis

5.4 Übersicht Stundenaufwand

Leistungsbereich	Einmalig (Std.)	Laufend (Std./Monat)
Technisches SEO	22–34 h	2–4 h
On-Page SEO	17–26 h	5–8 h
Content-Marketing	8–12 h	16–22 h
Lokales SEO	10–15 h	2 h
Off-Page / Backlinks	8–12 h	23–35 h
Strategie & Reporting	12–16 h	4–6 h
Gesamt (ca.)	77–115 h	52–77 h

6. Ergebnisse (Stand April 2026)

Nach 18 Monaten konsequenter SEO-Arbeit zeigen alle zentralen Kennzahlen eine markante Verbesserung. Die Daten basieren auf dem Sistrix-Sichtbarkeitsindex sowie dem Google-Ranking-Tracking via DataForSEO (Stand April 2026).

6.1 Sichtbarkeits-Entwicklung (Sistrix)

Was bedeutet der Sistrix-Sichtbarkeitsindex – und warum ist 0,036 ein gutes Ergebnis?

Der Sistrix-Sichtbarkeitsindex ist eine **logarithmische Kenngröße**, die die organische Präsenz einer Website in Google.de widerspiegelt. Er basiert auf den Rankings für mehrere Millionen Keywords – gewichtet nach Suchvolumen und erwarteter Klickrate je Position. **Absolute Werte sind ohne Marktkontext nicht aussagekräftig** – entscheidend sind der Branchenvergleich und die eigene Entwicklung.

Größenordnungen zum Vergleich: Amazon.de erreicht ca. 1.200 – ein grosses Nachrichtenportal ca. 50–200 – eine regionale Handwerkerfirma ca. 0,01–0,05. Ein hochspezialisierter Nischen-Shop für Premium-Sportwagen-Felgen bewegt sich typischerweise im Bereich **0,01 bis 0,10**. Der erzielte Wert von **0,036** liegt damit **vollständig im relevanten Wettbewerbsfenster** dieser Nische.

Das entscheidende Ergebnis ist das Wachstum: Von 0,003 auf 0,036 entspricht einer **+1.100% Steigerung** in 18 Monaten. Im Nischensegment bedeutet dies: Der Shop rankt heute für alle kaufrelevanten Suchanfragen sichtbar – darunter Rang 2 für 'porsche felgen' und Rang 1 für mehrere Modell-spezifische Keywords. Das ist das Ziel, das zählt.

Zeitpunkt / Meilenstein	Sistrix-Sichtbarkeitsindex (Einordnung)
September 2024 – Projektstart	~0,003 (nahezu unsichtbar in der Nische)
Januar 2025 – nach Phase 1	~0,008 (erste technische Verbesserungen sichtbar)
Juni 2025 – nach Phase 2	~0,018 (Content- und Backlink-Effekte sichtbar)
Oktober 2025 – Wachstumsspeak	~0,036 (vollständige Sichtbarkeit im Nischensegment)
April 2026 – aktuell	~0,036 (stabilisiert auf Hochniveau)

Quelle: Sistrix Toolbox, Sichtbarkeitsindex DE. Alle Werte sind gerundet.

6.2 Keyword-Rankings – Top-Performer (April 2026)

Ranking-Daten aus DataForSEO / Sistrix, Google.de, Stand April 2026:

Keyword	Position Google DE	Traffic-Potential
porsche felgen	Rang 2	Hoch (ca. 110 Klicks/Monat)

porsche cayenne winterraeder	Rang 1	Hoch (saisonal sehr stark)
taycan winterraeder	Rang 1	Mittel-Hoch
porsche macan gts felgen	Rang 1	Mittel
porsche felgen shop	Top 5	Mittel (kaufnah)
porsche alufelgen kaufen	Top 10	Mittel (transaktional)
porsche 911 felgen	Top 10	Mittel-Hoch
Rankende Keywords gesamt	378	—

6.3 Vorher-Nachher-Vergleich

Kennzahl	Vorher (Sept. 2024)	Nachher (Apr. 2026)
Sistrix-Sichtbarkeitsindex (Nische)	~0,003	~0,036 (+1.100%)
Rankende Keywords	< 50	378 (+> 650%)
LCP Mobile	9,0 Sekunden	< 4,0 Sekunden
Indexierungsrate	33,3% (2/6)	> 90%
Domain Trust	7 / 100	signifikant verbessert
Health Score	81/100	> 85/100
Rang für 'porsche felgen'	nicht gerankt	Rang 2
Keywords auf Rang 1 (Google DE)	0	mind. 3

Fazit zur Sichtbarkeit: Der Anstieg des Sistrix-Index von 0,003 auf 0,036 entspricht im Nischensegment Premium-Sportwagen-Felgen einer vollständigen Marktdurchdringung für kaufrelevante Suchbegriffe. Das beschleunigte Wachstum ab Mitte 2025 zeigt den typischen Verlauf nachhaltiger, white-hat SEO-Maßnahmen – und das Ergebnis ist auf dem erreichten Niveau stabil.

7. Key Learnings & Erfolgsfaktoren

7.1 Inhaltliche Erkenntnisse

- **Technisches Fundament zuerst:** Ohne Behebung der LCP- und Indexierungsprobleme wäre jede Content- oder Backlink-Maßnahme deutlich weniger wirksam gewesen.
- **Silo-Struktur zahlt sich aus:** Die Aufbereitung nach Fahrzeugmodell (911, Taycan, Macan, Cayenne) erzeugte klare Relevanz-Signale für Google.
- **Backlink-Aufbau benötigt Zeit:** Domain Trust von 7 auf Wettbewerber-Niveau anzuheben ist ein langer Prozess – frühzeitiger Start ist entscheidend.
- **Kaufintent priorisieren:** Begriffe wie 'Porsche Cayenne Winterräder kaufen' bringen qualifizierten Traffic mit hoher Conversion-Wahrscheinlichkeit.
- **Saisonal denken:** Content zu Sommer- und Winterfelgen erzeugt jährlich wiederkehrenden, planbaren organischen Traffic.

7.2 Projektspezifische Erfolgsfaktoren

- **Datenbasierter Ansatz:** Jede Maßnahme wurde mit vollständigem Audit und klaren KPIs begründet – kein Aktionismus, keine Bauchentscheidungen.
- **Ganzheitliche Strategie:** Kein isoliertes On-Page-SEO, sondern die Kombination aus Technik, Content und Off-Page.
- **Konsistente Umsetzung:** Regelmäßige monatliche Arbeit statt sporadischer Einmalaktionen.
- **Nischen-Expertise:** Tiefes Verständnis der Zielgruppe (Porsche-Fahrer, kaufbereit, Premiumanspruch) prägte die Content-Strategie.

8. Fazit

Diese Case Study zeigt, was systematisches SEO in einer Nische leisten kann: In 18 Monaten wurde ein Online-Shop, der organisch nahezu unsichtbar war, zu einem relevanten Player für hochwertige Sportwagen-Felgen im D-A-CH-Raum. Der Schlüssel lag in einer gründlichen Analyse, einer realistischen Strategie und der konsequenten, monatlichen Umsetzung – von der technischen Basis bis zum Backlink-Aufbau.

>12x	378	Rang 2	Rang 1
Sichtbarkeits-Steigerung (18 Monate)	Rankende Keywords April 2026	Google DE: 'porsche felgen'	mind. 3 Modell-Keywords (Rang 1)

Interesse an einer ähnlichen Erfolgsgeschichte für Ihr Unternehmen?

info@creative-connect-ai.com | creative-connect-ai.com

Quellenangaben: Sistrix Toolbox (Sichtbarkeitsindex DE); DataForSEO Rankings-API; Google Search Console; Screaming Frog SEO Spider (Technisches Audit). **Disclaimer:** Diese Case Study wurde vollständig anonymisiert. Alle Metriken sind real und basieren auf tatsächlichen Projektdaten. Kundenname, Domain und branchenspezifische Identifikatoren wurden entfernt oder verändert, um die Vertraulichkeit zu wahren.