



Vom Hörsaal ins Bücherregal

Neues Marketing-Fachbuch von Prof. Dr. Veit Etzold und KMU-Alumnus Florian Pfänder

19.01.2026 | Echte Kundenbeziehungen entstehen heute dort, wo Unternehmen nicht nur verkaufen, sondern auf Augenhöhe begleiten, inspirieren und echten Mehrwert bieten. Vom ersten Interesse bis hin zur Markenloyalität geht es für Unternehmen darum, Menschen immer wieder relevant und individuell zu erreichen. In ihrem neuen Fachbuch im Springer Gabler Verlag greifen Florian Pfänder, Absolvent des Studiengangs Betriebswirtschaft für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), und Prof. Dr. Veit Etzold, mehrfach ausgezeichnete Storytelling- und Marketingexperte, genau diesen Ansatz auf. Zielgerichtet erklären sie, wie mit sogenannten Funnel-Konzepten und Marketing-Automationen die Gewinnung und Bindung von Kunden noch zielgerichteter funktioniert.

In „Funnel-Marketing: Kundengewinnung und -bindung mit Marketing-Automation“ vermitteln die Autoren die Grundlagen, Methoden und Werkzeuge einer kundenzentrierten Marketingstrategie. Besonders im Fokus stehen der strukturierte Aufbau von Marketing-Funnelkonzepten, effektiver Leadgenerierung und -qualifizierung sowie die Hebelwirkung von Marketing-Automationen und die konsequente Personalisierung von Kommunikationsmaßnahmen. Dabei zeigen Pfänder und Etzold, wie moderne Unternehmen Content-Marketing nutzen können, um ihre Zielgruppen noch präziser zu segmentieren und mit Daten und Automatisierungen echten Mehrwert zu schaffen.

Ihr Buch richtet sich an Marketingverantwortliche, Vertriebsleiter und Unternehmer, die ihr Marketing effizienter gestalten und nachhaltige Kundenbeziehungen durch Automatisierung, Personalisierung und datengetriebene Kampagnen aufbauen und pflegen möchten. Für Florian Pfänder ist das neue Werk bereits das zweite gemeinsame Buchprojekt mit seinem ehemaligen Professor beim renommierten Springer Gabler Verlag. Im Jahr 2023 erschien das erste Fachbuch „Impulse für das Marketing im New Normal“. Dabei war vor allem die Hochschule Aalen der Nährboden für sein großes Interesse fürs Marketing: „Die praxisorientierte Ausbildung, inspirierende Projekte und mein Schwerpunkt im Marketing bei Prof. Dr. Veit Etzold haben meine Leidenschaft fürs Marketing maßgeblich geprägt. Heute profitiere ich in meiner Arbeit enorm vom



Rüstzeug aus dem Studium.“

Als kreativer Kopf treibt Florian Pfänder heute zentral die Themen Performance Marketing (u.a. Google Ads, Meta Ads), Content Marketing und Generative Engine Optimization (GEO/KI) sowohl bei der Kölner Marketing-Agentur inboundfriends als auch in Kundenprojekten voran. Co-Autor Prof. Dr. Veit Etzold, der an der Hochschule Aalen im Bereich KMU lehrt, ist nicht nur anerkannter Experte für Strategie, Neuromarketing und Corporate Storytelling, sondern begeistert zudem auch als TEDx-Speaker und Spiegel-Bestsellerautor regelmäßig Studierende und Unternehmen.

— **„Funnel-Marketing: Kundengewinnung und -bindung mit Marketing-Automation“** von Prof. Dr. Veit Etzold und Florian Pfänder ist im Wissenschaftsverlag Springer Gabler erschienen und erhältlich als Softcover (ISBN 978-3-658-48147-6; 14,99 Euro) sowie als E-Book (ISBN 978-3-658-48148-3; 7,48 Euro).