

#Gastbeitrag

Diese Marketing-Tools sollten Gründer:innen kennen

2026 ist das Jahr, in dem Marketing-Stacks erwachsen werden. KI beschleunigt Kampagnen, gleichzeitig macht sie Austauschbarkeit wahrscheinlicher. Deshalb verschiebt sich der Schwerpunkt: weg von "mehr Output" hin zu besseren Systemen, saubereren Daten und klaren Workflows.

SHARE

ARTIKEL VOR/ZURÜCK

 Donnerstag, 26. Februar 2026  Von Team

2026 wird Marketing datengetriebener, automatisierter und deutlich stärker von KI geprägt. Während klassische Kanäle wie E-Mail, SEO oder Social Media bleiben, verschiebt sich der Fokus klar: von Kampagnen hin zu Customer Journeys, von Einzellösungen hin

AKTUELLE STELLENANGEBOTE

ALLE

**HANSEATIC BANK**
Linux Engineer (m/w/d)Pushing Performance
Since 1945**HARTING ELECTRIC STIFTUNG GMBH & CO. KG**
Digital Marketing Manager
(m/w/d)

zu integrierten Plattformen – und von US-Stacks hin zu DSGVO-konformen, europäischen Alternativen.

Marketing-Teams stehen vor drei zentralen Herausforderungen:

- Relevanz in Zeiten von KI-Suche & Content-Überangebot
- Skalierbare Automatisierung ohne Kontrollverlust
- Saubere Daten, Compliance und messbarer Impact

Für den [OMR Reviews Top 100 Report 2026](#) haben wir wieder tausende Bewertungen ausgewertet. Hier ist ein Überblick über die Marketing-Softwarelösungen, die es 2026 in die Top 100 geschafft haben:

Marketing Automation & Plattformen: Leads orchestrieren, Journeys skalieren

HubSpot Marketing Hub: Marketing-Automation für komplexe B2B-Setups

Der HubSpot Marketing Hub ist auch 2026 eine der zentralen Plattformen für Inbound-Marketing, Lead-Nurturing und kanalübergreifende Automatisierung. Landingpages, E-Mails, Workflows, Analytics und CRM-Anbindung greifen nahtlos ineinander, besonders stark im Zusammenspiel mit Sales und Service.

Ideal für: B2B-Unternehmen mit komplexen Buyer Journeys, die Marketing, Sales und CRM in einer Plattform denken.

Brevo (ehemals Sendinblue): Omnichannel-Marketing mit europäischem Fokus

Brevo kombiniert E-Mail-, SMS-, WhatsApp- und Marketing-Automation mit CRM- und CDP-Funktionalität. Besonders relevant 2026: starke Zustellbarkeit, DSGVO-Fokus und gutes Preis-Leistungs-Verhältnis für wachsende Teams.

Ideal für: KMU und Scaleups, die Omnichannel-Marketing datenschutzkonform und effizient umsetzen wollen.

E-Mail-Marketing: Zustellbarkeit, Automatisierung & Vertrauen

rapidmail: DSGVO-konformes E-Mail-Marketing „Made in Germany,“



CIRCONOMIT GMBH
Senior Backend Engineer



PUREPEPPER MEDIA & SALES GMBH
Junior Webentwickler (m/w/d)



1&1
Head of GEO / AI Search (w/m/d)



LIPOPLAS DR. WELSS GMBH
Webdesigner / Social Media Manager (m/w/d) – Content, Video & Webdesign



AZETI GMBH
Senior UX Designer (m/f/d)



CHECK24
Teamleiter Fullstack Softwareentwickler (m/w/d) KI-Lösungen, InsurTech



1&1
Website Analyst (w/m/d) - Customer Sales



PROJEKTTRÄGER JÜLICH
Projektmanager:in / Referent:in (w/m/d) Digitalisierung

[JETZT JOBANZEIGE SCHALTEN](#)

👤 Gastbeitrag 👤 Marketing 👤 Tools

rapidmail setzt konsequent auf einfache Bedienung, deutsche Server und Support. Drag-and-Drop-Editor, Automationen und Templates machen das Tool besonders zugänglich.

Ideal für: Teams, die rechtssicheres E-Mail-Marketing ohne Komplexität suchen.

Content, SEO & KI: Sichtbarkeit in Zeiten von LLMs sichern

Seobility: All-in-One SEO Suite für nachhaltige Sichtbarkeit

Seobility deckt 2026 weiterhin die SEO-Basics zuverlässig ab: Onpage-Analysen, Rank Tracking, Backlinks, Keyword-Recherche und Monitoring. Besonders wertvoll für Teams, die SEO systematisch und datenbasiert steuern wollen.

Ideal für: Marketing-Teams, die SEO intern abbilden und klare Optimierungsempfehlungen brauchen.

neuroflash: KI-Content für Marketing-Teams

neuroflash kombiniert KI-Text- und Bildgenerierung mit Brand Voice, SEO-Fokus und Performance-Prognosen. Besonders relevant: deutsche Sprache, Teamfunktionen und Content-Qualität statt „AI Slop“.

Ideal für: Content- und Social-Teams, die KI produktiv, markenkonform und rechtssicher einsetzen wollen.

Social Media Management: Planung, Community & Analyse

Swat.io: Social Media Management „Made in Europe“

Swat.io bündelt Content-Planung, Publishing, Community Management, Monitoring und Analytics in einer Plattform. Stärken liegen in strukturierten Freigabeprozessen, Team-Zusammenarbeit und europäischem Datenschutz.

Ideal für: Social-Media-Teams und Agenturen mit klaren Workflows und mehreren Stakeholdern.

SocialHub: Zentrale Social Inbox & Kampagnensteuerung

SocialHub fokussiert sich stark auf Effizienz: zentrale Inbox, automatisierte Workflows, Analytics und Publishing. Hosting in Deutschland und ISO-Zertifizierung sind klare Pluspunkte.

Ideal für: Unternehmen mit hohem Community-Management-Aufkommen und Service-nahen Social-Prozessen.

Conversational & Messaging Marketing: Nähe, Automatisierung & Conversion

Superchat: WhatsApp-Marketing & Team-Inbox

Superchat bringt WhatsApp, Instagram, SMS und E-Mail in einen gemeinsamen Posteingang – ergänzt um KI-Chatbots, Automationen und Marketing-Workflows. 2026 besonders relevant für Conversion-orientierte Kommunikation.

Ideal für: Marketing- und Support-Teams, die Messaging als Performance-Kanal nutzen wollen.

Lime Connect (ehemals Userlike): KI-gestützte Kundenkommunikation

Lime Connect kombiniert Live-Chat, WhatsApp, Chatbots und Automatisierung in einer Plattform. Besonders stark im Zusammenspiel von Marketing, Support und Service.

Ideal für: Unternehmen mit hohem Inbound-Traffic und Bedarf an skalierbarer Kundenkommunikation.

Marketing Ops & Kampagnenproduktion: Projekte, Ressourcen & Abstimmungen sauber steuern

awork: Projektmanagement für Marketing- und Agentur-Workflows

awork ist zwar kein klassisches „Marketing Tool“, aber 2026 relevant, weil Marketingteams immer stärker wie Produktions-Organisationen arbeiten: Kampagnen, Content-Pipelines, Assets, Stakeholder-Feedback und externe Partner müssen strukturiert koordiniert werden.

awork richtet sich besonders an Agenturen und ermöglicht die zentrale Steuerung von Kundenprojekten, Ressourcenplanung sowie die Einbindung externer Partnerinnen und Kundinnen. Dazu kommen integrierte Zeiterfassung (für bessere Abrechenbarkeit) und eine KI-Assistenz zur Unterstützung der Workflows.

Ideal für: Marketing-Teams, Agenturen und Growth-Units, die viele parallele Kampagnen/Assets steuern, Kapazitäten planen und Abstimmungen (intern & extern) schneller „durchziehen“ wollen – ohne Chaos in Slack/Sheets.

Webinare & Performance Marketing: Demand aufbauen, messen, skalieren

WebinarGeek: Webinare als Marketing- & Demand-Kanal

WebinarGeek ermöglicht das Erstellen, Vermarkten und Auswerten von Webinaren – inklusive Automatisierungen und Integrationen. Stabilität, DSGVO-Konformität und einfache Nutzung stehen im Fokus.

Ideal für: B2B-Marketing-Teams, die Webinare systematisch zur Leadgenerierung einsetzen.

MCANISM: Performance & Affiliate Marketing jenseits der Big Player

MCANISM positioniert sich als unabhängiges Affiliate- und Performance-Netzwerk mit eigener Technologie und starkem Fokus auf transparente Partnerschaften.

Ideal für: Marketing-Teams, die Performance-Kanäle diversifizieren und unabhängiger von großen Plattformen werden wollen.

2026 wird Marketing vernetzter, KI-gestützter und europäischer

2026 ist das Jahr, in dem Marketing-Stacks erwachsen werden. KI senkt Produktionskosten und beschleunigt Kampagnen, gleichzeitig macht sie Austauschbarkeit wahrscheinlicher.

Genau deshalb verschiebt sich der Schwerpunkt: weg von „mehr Output“ hin zu besseren Systemen, saubereren Daten und klaren Workflows. Im Top-100-Ranking zeigt sich das daran, dass Marketing Automation zunehmend als Betriebssystem für Customer Journeys verstanden wird. Content- und SEO-Tools werden stärker KI-unterstützt, aber gewinnen nur dann, wenn sie Markenlogik, Qualitätssicherung und messbare Wirkung zusammenbringen. Messaging-Lösungen entwickeln sich parallel vom Support-Kanal zum Marketing- und Vertriebstouchpoint, weil Geschwindigkeit und Nähe im Kaufprozess wieder stärker zählen. Und weil Datenschutzanforderungen weiter steigen, wächst die Nachfrage nach europäischen Lösungen mit nachvollziehbarem Hosting und klarer Compliance.

Wer seinen Stack jetzt aufbaut, sollte nicht versuchen, alles gleichzeitig zu lösen. Ein schlanker Start mit Automation/E-Mail und Content/SEO schafft die Grundlage. Danach folgt der Ausbau um Social oder Messaging – je nachdem, wo die Zielgruppe tatsächlich interagiert. Webinare und Performance werden erst dann wirklich wirksam, wenn ein wiederholbarer Prozess existiert, der aus Aufmerksamkeit verlässlich Nachfrage macht.

Über den Autor

Marvin Müller ist VP Marketing bei OMR Reviews und seit den Anfängen dabei. Nach Stationen bei Google (Lead Generation & Media) wechselte er als einer der ersten Mitarbeitenden zu OMR Reviews, um das Marketing von Grund auf aufzubauen. Heute verantwortet er mit seinem Team die Go-to-Market-Strategie und das Wachstum der Plattform – und beschäftigt sich täglich damit, wie Software-Buyer recherchieren, vergleichen und Kaufentscheidungen treffen. Durch die Arbeit an einer der führenden B2B-Software-Informationenplattformen in DACH bringt er daten- und praxisnahe Einblicke in Bewertungssignale, Buying Intent und die Faktoren, die Software-Entscheidungen wirklich beeinflussen.

Startup-Jobs: Auf der Suche nach einer neuen Herausforderung? In der unserer [Jobbörse](#) findet Ihr Stellenanzeigen von Startups und Unternehmen.

Foto (oben): Shutterstock