

OMZ

REVIEWS



Briefing:
Affiliate
Netzwerke
November 2021



Marktüberblick

Affiliate Netzwerke sind Plattformen, auf denen werbetreibende Unternehmen (Advertiser) mit Webseitenbetreiber:innen (Publisher oder Affiliates) Partnerschaften eingehen können. Die Affiliates können dafür Werbemittel der Unternehmen auf ihren Webseiten einbinden und erhalten erst dann eine Vergütung, wenn vorher vereinbarte Leistungen, wie z. B. Klicks, Leads oder Käufe, erzielt werden. Advertiser steigern durch die Nutzung von Affiliate-Marketing-Lösungen ihre Markenbekanntheit und zugleich ihre Umsätze.

In den Partnerprogrammen der Advertiser werden Website-Betreiber:innen beispielsweise Banner, Links oder Logos zur Verfügung gestellt, die sie auf ihrer Webseite einbinden können. Darüber werden die User auf den Onlineshop oder auf entsprechende Produktseiten weitergeleitet und bestenfalls zu einem Kauf zu animiert. Dafür erhalten Affiliates eine Provision vom Advertiser. Um hier den Überblick behalten zu können, werden die Schritte der potentiellen Käufer:innen getrackt – vom einfachen Postview bis zum finalen Kauf.

Doch welches Affiliate-Netzwerk eignet sich am besten für die jeweiligen Anforderungen? Wo liegen überhaupt die Unterschiede? Was muss Euer Tool unbedingt können? Neben den Big Playern wie Awin und Tradedoubler gibt es auch noch einige andere Lösungen auf dem Markt. Dieses Briefing soll Euch dabei helfen, den Überblick über die verschiedenen Tools zu behalten. Es zeigt die Lösungen, die von der OMR Community in der Praxis erprobt – also von Berufskolleg:innen empfohlen – sind. Das Briefing ist die Basis für eine schnelle, aber nicht weniger solide Entscheidung für das passende Affiliate-Netzwerk. Es ist sozusagen die Abkürzung auf dem langen Weg der Recherche.

Im „Briefing: Affiliate Netzwerke“ findet Ihr das „OMR Reviews Grid“, eine graphische Übersicht aller Tools anhand ihrer Bewertungen auf OMR Reviews, eine Hilfe bei der Toolauswahl aus Publisher- und Advertiser-Sicht, Auszüge aus ausgewählten Reviews und zwei Experteninterviews. Alles in allem bietet Euch das Briefing einen guten Überblick über die Landschaft der Affiliate-Netzwerke.

Und jetzt: Viel Spaß und Erfolg bei der Tool-Recherche!

Euer OMR Reviews Team

Malte, Marc, Katharina, Felix und Philipp

OMR Reviews Grid

Affiliate-Netzwerke auf einen Blick



13 Tools haben sich für Q4 mithilfe der OMR Community und durch die gewichtete Menge von knapp 400 abgegebenen Reviews für das Affiliate-Netzwerke-Grid im November 2021 qualifiziert. Unser Grid sortiert die Tools vertikal nach ihrer Marktpräsenz (anhand der Anzahl erhaltener Reviews) und horizontal nach ihrem gewichteten durchschnittlichen Net-Promoter-Score (NPS). Für die Aufnahme werden mindestens 8 qualifizierte Reviews aus den letzten 12 Monaten und ein durchschnittlicher NPS von mindestens 5 vorausgesetzt.

Die guten bis sehr guten Bewertungen der im Briefing aufgeführten Tools zeigen, dass es derzeit für Affiliate-Netzwerke eine gute Auswahlmöglichkeit aus sehr soliden Lösungen gibt. Die Analyse der Reviews ergibt nichtsdestotrotz eine Spitzengruppe, die "Marktführer". * Die Marktführer in Q4 2021 sind:



Der Markt für Affiliate-Netzwerke ist in steter Veränderung - und das Grid stellt eine Momentaufnahme dar. Wenn das von Euch genutzte Tool noch nicht dabei ist, Ihr bessere oder auch schlechtere Erfahrungen mit einem der Tools gemacht habt und Ihr das Grid fürs nächste Mal mitgestalten möchtet...

[...werdet Teil der Community und gebt eine Review ab >](#)

* Marktpräsenz: Anzahl der Reviews und öffentlich verfügbaren Informationen.

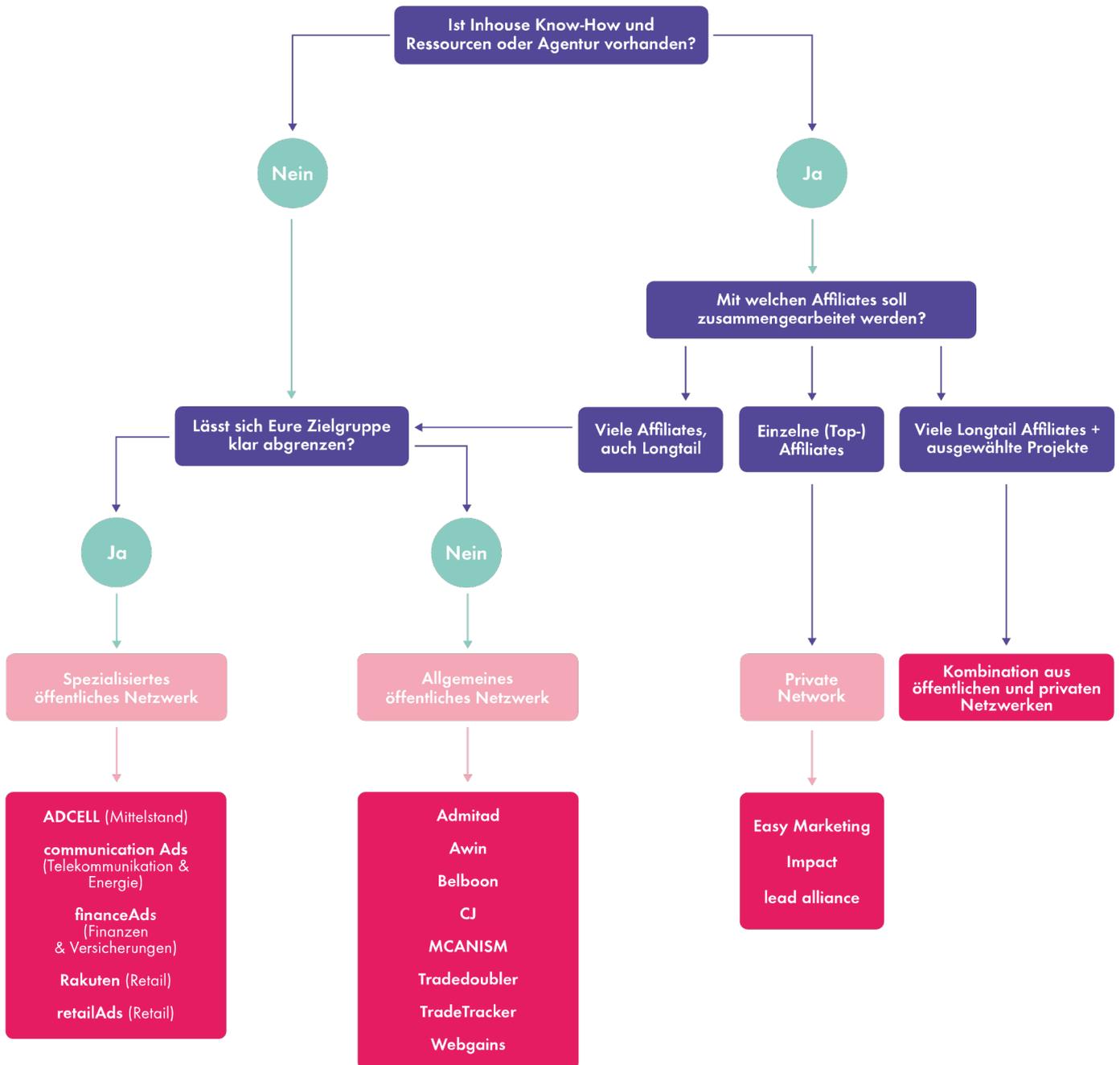
** Net-Promoter-Score (NPS, hier: 5,5 - 9,5) der Reviews, gewichtet nach Zeitpunkt der Abgabe, Qualität der Reviews und Quelle der Reviews.

Reviews, die bis zum 08.11.2021 abgegeben und verifiziert wurden, konnten berücksichtigt werden.

Toolauswahl

Es gibt also viele gute Affiliate-Netzwerke - aber welches ist das richtige für Eure Bedürfnisse?

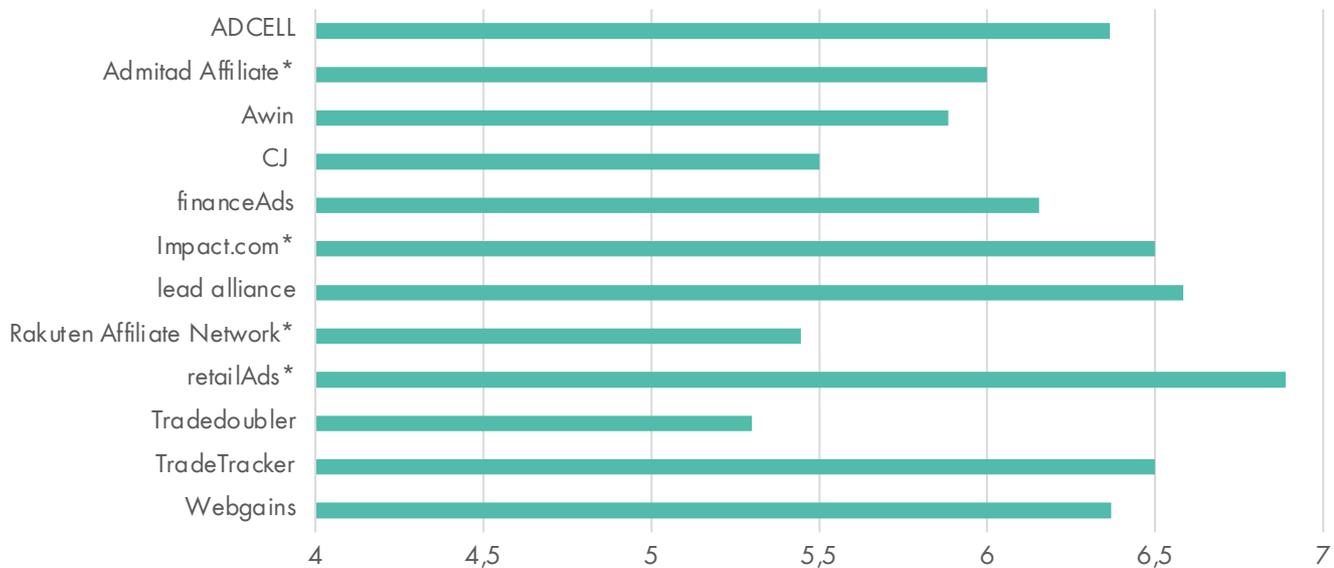
Mithilfe ein paar einfacher Fragen möchten wir Euch bei der Orientierung helfen und die Wahl des richtigen Tools für Advertiser erleichtern. Dabei blicken wir auf die relevanten Tools im DACH-Markt und Ihr findet im Folgenden auch den ein oder anderen Player, der es mangels Reviews nicht ins Grid geschafft hat. Ein großes Dankeschön geht hier an Malte Hannig von xpose360, der die Grafik mit uns erarbeitet hat.



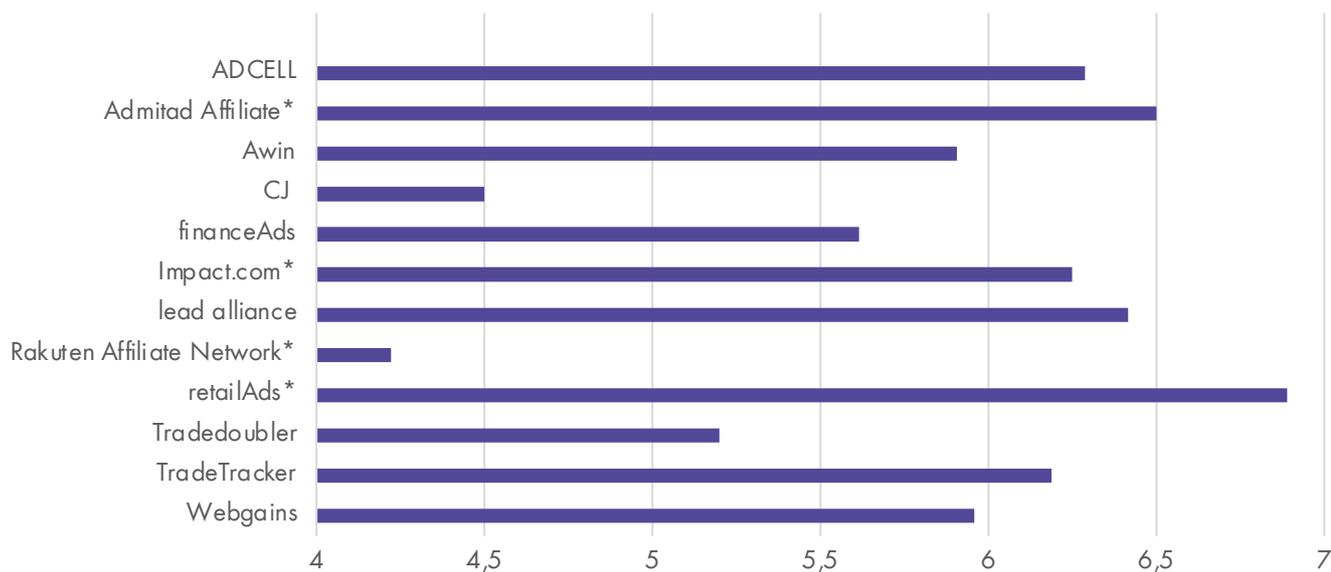
Toolbewertungen

Die Tools im Vergleich: Wir zeigen Euch, was unsere Reviewer im Detail über die Tools denken. Entwickelt sich das Tool in die richtige Richtung? Wie sieht es mit dem Kundensupport aus? Wie einfach war die Einrichtung des Tools und vor allem: Erfüllt das Tool auch alle Anforderungen? Unsere Reviewer haben abgestimmt!

Erfüllt meine Anforderungen



Lässt sich einfach bedienen

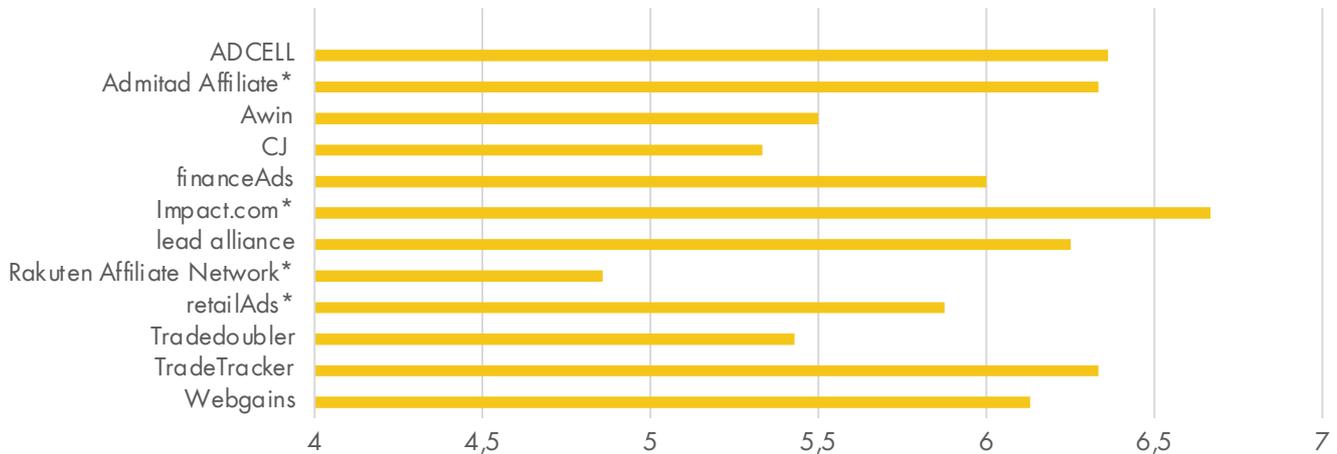


* Dieses Tool hat weniger Bewertungen als andere Tools. Die Gesamtbewertung ist damit nur eingeschränkt belastbar.

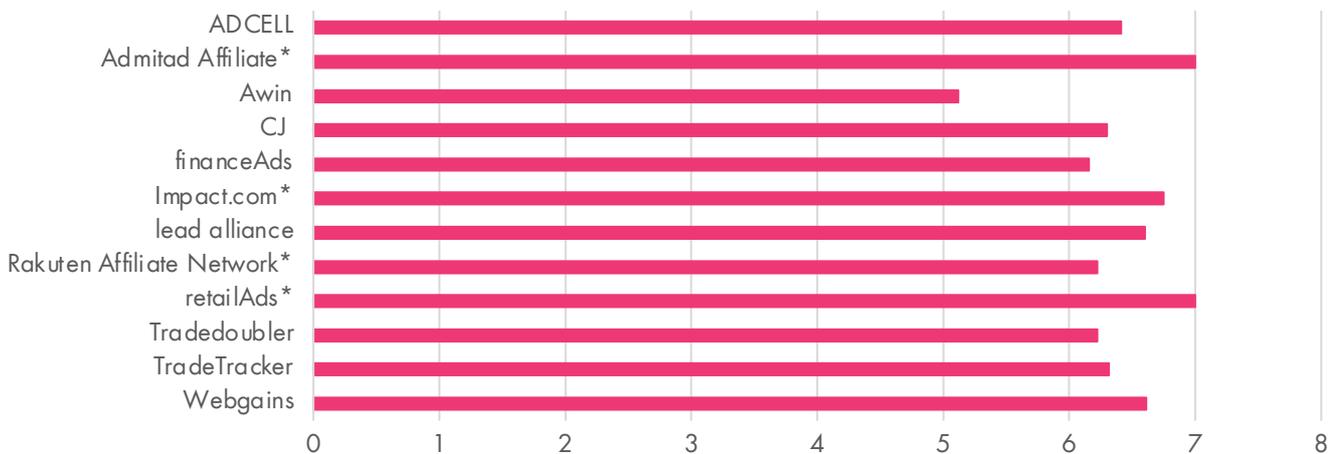
Die Angaben aus den Balkendiagrammen beziehen sich auf die Bewertungen unserer Plattform, gewählt werden konnte jeweils von 1 bis 7, dabei war 7 die bestmögliche Antwort. Zum Zweck der besseren Differenzierung und Sichtbarkeit sind nur die Score-Ranges von 4 - 7 dargestellt.

Toolbewertungen

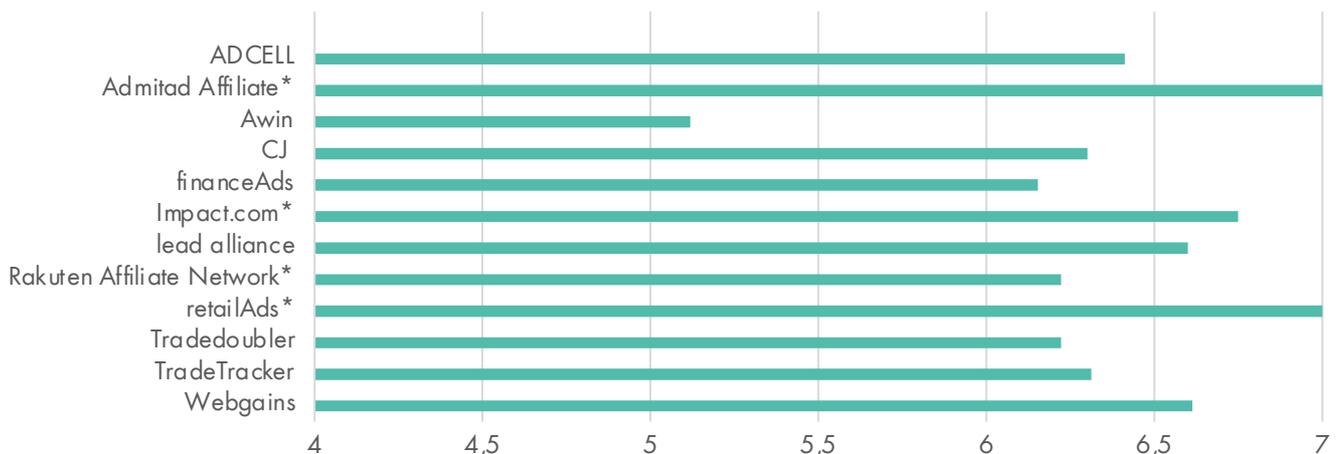
Ließ sich einfach einrichten



Hilfreicher Kundensupport



Entwickelt sich in die richtige Richtung



* Dieses Tool hat weniger Bewertungen als andere Tools. Die Gesamtbewertung ist damit nur eingeschränkt belastbar.

Die Angaben aus den Balkendiagrammen beziehen sich auf die Bewertungen unserer Plattform, gewählt werden konnte jeweils von 1 bis 7, dabei war 7 die bestmögliche Antwort. Zum Zweck der besseren Differenzierung und Sichtbarkeit sind nur die Score-Ranges von 4 - 7 dargestellt.

Tools im Vergleich

Welches Affiliate Netzwerk kann eigentlich was? Wir haben die Funktionen der verschiedenen Netzwerke genau unter die Lupe genommen und eine Übersicht für Euch erstellt. Auf der ersten Seite findet Ihr die Funktionen, die für Euch als Advertiser relevant sind. Auf der zweiten Seite die Funktionen, die für Euch als Publisher wichtig sein können sowie einige Fakten, die sowohl für Advertiser als auch für Publisher relevant sind. Ein großes Dankeschön geht an Malte Hannig und Marc Napierala, die uns in der Konzeption dieser Tabellen unterstützt haben.

Für Advertiser

	ADCELL	Admitad Affiliate	Awin	Belboon	CJ	communicationAds	easy Marketing	finance-Ads	Impact.com	lead alliance	MCANISM	Rakuten Affiliate Network	retailAds	Trade-doubler	TradeTracker	Webgains
Network	Public	Public	Public	Public	Public	Public	Private	Public	Private	Private	Public	Public	Public	Public	Public	Public
Standard-Netzwerk-Fee für kleine Advertiser	Keine Standard-Provision	bis zu 25%	30%	Keine Standard-Provision	15%	23%	25% on Publisher Payout // 2% rev share	Keine Standard-Provision	Keine Standard-Provision	30%	30%					
Höhe Set-Up Kosten	0€	auf Anfrage	ab 0€	0€	auf Anfrage	0€ - 1.500€	auf Anfrage	0€	auf Anfrage	auf Anfrage	ab 0€	auf Anfrage				
Funktion zum Finden neuer Affiliates	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✗	✓	✓	✗	✗	✓	✗	✓	✓	✓
Publisher-Einordnung möglich (Gruppierung/Tags)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓
Publisher-Gruppen als dynamische Parameter verfügbar für Tracking-Links	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗
Newletter an Affiliates selbstständig verschickbar	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✓
Übernahme Hosting von Bannern durch Affiliate-Netzwerke	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Nachbuchungstool für Cashback- und Loyalty-Affiliates	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Gutscheincode-Tracking	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Container Tag zur Integration von Tech-Partnern	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✓
Account-Benutzer mit verschiedenen Rechten	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Regelmäßige News zu neuen Affiliates & Aktionsmöglichkeiten vom Affiliate Netzwerk	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Tools im Vergleich

Für Publisher

	ADCELL	Admitad Affiliate	Awin	Belboon	CJ	communicationAds	easy Marketing	finance-Ads	Impact.com	lead alliance	MCANISM	Rakuten Affiliate Network	retailAds	Trade-doubler	TradeTracker	Webgains
Network	Public	Public	Public	Public	Public	Public	Private	Public	Private	Private	Public	Public	Public	Public	Public	Public
Provisionsarten	per Lead, per Sale, per Lifetime	per Click, per Lead, per Sale	per Click, per Lead, per Sale	per Click, per Lead, per Sale, per Lifetime	per Click, per Lead, per Sale, per Lifetime	per Click, per Lead, per Sale, per Lifetime	per Click, per Lead, per Sale, per Lifetime	per Click, per Lead, per Sale, per Lifetime	per Click, per Lead, per Sale, per Lifetime	per Click, per Lead, per Sale, per Lifetime	per Click, per Lead, per Sale	per Click, per Lead, per Sale	per Click, per Lead, per Sale, per Lifetime	per Click, per Lead, per Sale, per Lifetime	per Click, per Lead, per Sale, per View	per Click, per Lead, per Sale, per Lifetime
Tracking Arten	Cookie, Session, Server to Server, Fingerprint, Parameter, Post-View	Cookie, Session, Server to Server	Cookie, Session, Server to Server, Fingerprint, Parameter, Post-View	Cookie, Session, Server to Server, Fingerprint, Parameter, Post-View	Cookie, Session, Server to Server, Parameter, Post-View	Cookie, Session, Server to Server, Fingerprint, Parameter, Post-View	Cookie, Session, Server to Server, Fingerprint, Parameter, Post-View	Cookie, Session, Server to Server, Fingerprint, Parameter, Post-View	Cookie, Session, Server to Server, Fingerprint, Parameter, Post-View	Cookie, Session, Server to Server, Fingerprint, Parameter, Post-View	Cookie, Session, Server to Server, Fingerprint, Post-View	Cookie, Server to Server	Cookie, Session, Server to Server, Fingerprint, Parameter, Post-View	Cookie, Server to Server	Cookie, Session, Server to Server, Fingerprint, Parameter, Post-View	Cookie, Session, Server to Server, Fingerprint, Parameter, Post-View
Persönlicher Ansprechpartner beim Netzwerk	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Support Kanäle	Telefon, E-Mail-Adresse	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem	Telefon, E-Mail-Adresse	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem	Telefon, E-Mail-Adresse	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem	Telefon, E-Mail-Adresse	Telefon, E-Mail-Adresse	Telefon, E-Mail-Adresse	Telefon, E-Mail-Adresse	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem

Für Advertiser & Publisher

	ADCELL	Admitad Affiliate	Awin	Belboon	CJ	communicationAds	easy Marketing	finance-Ads	Impact.com	lead alliance	MCANISM	Rakuten Affiliate Network	retailAds	Trade-doubler	TradeTracker	Webgains
Network	Public	Public	Public	Public	Public	Public	Private	Public	Private	Private	Public	Public	Public	Public	Public	Public
Internationalisierung: In welchen Regionen aktiv?	Europa (Fokus DACH)	Weltweit	Weltweit	Europa	Weltweit	Deutschland, Österreich	Weltweit	Europa (Fokus DACH)	Weltweit	Weltweit (Fokus Europa)	DACH	Weltweit	DACH	Weltweit	Weltweit	Weltweit
Branchenausrichtung	Spezialist: Mittelstand	Generalist	Generalist	Generalist	Generalist	Spezialist: Telekommunikation, Energie, Streaming	Generalist	Spezialist: Finanzen, Versicherungen, Steuern, Fintechs	Generalist	Generalist	Generalist	Spezialist: Fashion, Retail	Spezialist: Retail	Generalist	Generalist	Generalist
Anzahl Partnerprogramme DACH	2.305	800	2.550	1.200	1.000+	60+	1.000+	600	50+	100+	64	145	keine Angabe	2.000€	500	450+
Anzahl Partnerprogramme weltweit	2305	2827	16.600	600	4.000+	60+	1.000+	1.300	1.100+	10	98	145	keine Angabe	180.000+	5.330	1800+

Reviewers Voices

Michela Malaspina | Alpinols

SCORE 09/10 [FULL REVIEW >](#)



„Bei **Webgains** haben wir alles gefunden, wonach wir gesucht haben - detaillierte Statistiken, Top-Publisher, tolles Account-Management und Support. Meiner Erfahrung nach war es toll, ein Affiliate-Netzwerk zu finden, das nicht nur eine benutzerfreundliche und genaue Tracking-Plattform hat, sondern auch einen tollen Management-Service bietet. Gerade als Advertiser, der gerade erst mit der Arbeit an einem Affiliate-Programm beginnt, fanden wir bei Webgains die Unterstützung und den Service, den wir brauchten, um den Kanal auszubauen.“

Christopher Dean | Finc3 Commerce GmbH

SCORE 09/10 [FULL REVIEW >](#)



„**AWIN** ist das Affiliate-Netzwerk schlechthin für DACH, dadurch finden und werden Advertiser gefunden. Die Technologie ist ausgereift und funktioniert bei uns zuverlässig. Der Vorteil ist die Größe: Für fast alle Advertiser gibt es passende Publisher. Die E-Commerce Anbindung, in diesem Fall mit einem Shopify-Store, kann durch eine bereitgestellte Shopify-App leicht umgesetzt werden. Da die Dokumentation die App noch nicht nannte, starteten wir mit einer händischen Implementierung, auch diese funktionierte auf Anhieb und zügig.“

Sabrina Stiller | Webgears Group

SCORE 09/10 [FULL REVIEW >](#)



„Kommunikation steht bei **ADCELL** definitiv an erster Stelle. Der enge Austausch mit dem Account Management lässt dringende Anliegen schnell klären. Egal ob per E-Mail oder Messenger - das Team ist jederzeit erreichbar. Auch das Interface ist übersichtlich und lässt sich ganz einfach an unsere eigenen Tools anbinden. Die Reports sind gegenüber anderen Netzwerken übersichtlich aufgesetzt und Bonuszahlungen lassen sich in den Transaktionen leicht wiederfinden.“

Dominik Schäfer | Canva

SCORE 10/10 [FULL REVIEW >](#)



„**Impact.com** bietet einen sehr hohen Grad an Individualisierbarkeit und Automatisierung, alles vereint in einem starken, ineinandergreifenden Ökosystem an diversen Tools. Das ermöglicht es mir als Advertiser, ein richtiges [Partner]programm aufzubauen und zu betreiben und nicht einfach nur stumpfes Affiliate-Marketing zu betreiben: Ich habe direkten Kontakt mit meinen Partnern, kann dadurch ganz individuell auf meine Top-Performer eingehen, und meinen Long-Tail kann ich über diverse Automatisierungen und Tools engagiert halten. Und das länderübergreifend, international.“

Jan-Philipp Reinisch | Holiday Park

SCORE 10/10 [FULL REVIEW >](#)



„Mit **TradeTracker** können wir eine Vielzahl an Affiliates gesammelt erreichen und tracken. Der Support ist stets schnell und zuverlässig. TradeTracker bietet für uns ein großes Netzwerk an Affiliates aus vielen Sektoren um unsere Produkte zu vertreiben. Mit dem durchdachten Reporting lässt sich die Performance einzelner Affiliates und die Performance des gesamten Affiliate Marketings sehr gut analysieren.“

Werdet Teil der Community und gebt eine Review ab >

Expert Voice

Die Weisheit der Vielen ist eine gute Orientierung bei der Toolauswahl. Die Perspektive von Fachleuten ist aber nicht weniger wertvoll. Malte Hannig ist Teamleiter Affiliate-Marketing bei [xpose360](#) und beschäftigt sich tagtäglich mit Affiliate Netzwerken. Im Interview erzählt Malte Euch, wie Ihr als Advertiser das richtige Netzwerk auswählen könnt und welches sein ganz persönlicher Favorit ist.



Malte Hannig
xpose360

1 Wie wähle ich als Advertiser das richtige Affiliate Netzwerk für mich aus?

Aus meiner Sicht unterscheiden sich die Affiliate Netzwerke in ihren Grundfunktionen nicht wirklich. Im Detail gibt es dann natürlich schon Unterschiede in Funktionalitäten und Service.

Strategisch sollte man sich überlegen, ob man eigenes Affiliate-Know-How im Unternehmen hat, bzw. eine kompetente Agentur als Partner hat, und welche Umsätze über Affiliate generiert werden.

Sind die Affiliate-Umsätze eher gering und wenig Know-How vorhanden, bietet sich ein öffentliches Netzwerk an. In einer Spezial-Branche kann auch ein thematisch spezialisiertes Netzwerk sinnvoll sein (z. B. Telco oder Finance). Ein guter erster Anhaltspunkt: Bei welchem Netzwerk betreibt meine Konkurrenz ein Partnerprogramm? Wenn es hier schon einen Fokus gibt, kann es sinnvoll sein, auch dort zu starten, da bei diesem Netzwerk wahrscheinlich schon viele relevante Affiliates aktiv sind.

Wenn die Affiliate-Umsätze höher sind, Know-How vorhanden ist und/oder man mit einer Agentur zusammenarbeitet, bietet sich ein Private Network/SaaS-Plattform an. Hierüber können nochmal mehr unterschiedliche Partnerschaften abgebildet werden und die Kosten sind niedriger. Zudem können weitere technische Features genutzt werden, wie z. B. eine Trackingweiche.

2 Welche typischen Fehler gibt es, wenn man im Affiliate Marketing tätig ist?

Es gibt einige Stolperfallen, von der Partner-Kommunikation über fehlende Aktionsplanung oder im Bereich Tracking. Zwei aus meiner Sicht sehr große Fehler sind:

Affiliate-Programm aufsetzen und einfach laufen lassen

Ein Affiliate-Programm bedarf dauerhafter Pflege: Viele Umsätze werden nur durch Sonderaktionen mit den Affiliate-Partnern erzielt. Man muss also viel Zeit in das Thema Aktionsplanung und Partner-Kommunikation stecken - ansonsten wird nicht viel passieren. Oder noch schlimmer: Man schaut gar nicht, welche Partner Umsätze generieren bzw. wie. Hier solltet Ihr einen guten Überblick haben und dubiose Partner auch rigoros aus dem Partnerprogramm entfernen, bevor wirtschaftlicher Schaden entsteht.

Veraltetes Tracking-Setup

Datenschutzbestimmungen und Browser-Regulierungen schränken das Tracking immer weiter ein. Deshalb ist es extrem wichtig, das Tracking entsprechend anzupassen und die Partner weiterhin entsprechend ihrer Leistung fair zu vergüten.

Konkret bedeutet das: Umstellung von 3rd- auf 1st-Party-Tracking und das Ergänzen durch ein Server-to-Server Tracking. Ansonsten werdet Ihr auf Dauer Eure Affiliate-Partner verlieren.

Expert Voice



Malte Hannig
xpose360

3 Was ist Dein Favoriten-Tool und warum?

Generell arbeiten wir als Agentur mit allen Tool-Anbietern erfolgreich zusammen. Ich persönlich arbeite im Bereich öffentliche Netzwerke aktuell sehr gerne mit communicationAds zusammen. Wie gesagt, die Grundfunktionen (Tracking, Partnerauszahlungen etc.) können alle Tools gut abbilden - bei communicationAds überzeugt mich zusätzlich der persönliche Service mit Ansprechpartner:innen auf Augenhöhe und einem offenen Ohr. So unterstützen wir uns gegenseitig in der Entwicklung und Verbesserungen einzelner Features.

Im Bereich Private Networks sind meine aktuellen Favoriten lead alliance und easy Marketing. Auch hier bekommen wir für komplexe Tracking-Fragestellungen immer eine gute Lösung.

4 Welcher "Newcomer" ist aus Deiner Sicht besonders zukunftsversprechend und warum?

Affiliate-Marketing wird sich in den kommenden Jahren weiterentwickeln und gerade große Unternehmen suchen neue Ansätze, um mit Online-Partner:innen zusammenzuarbeiten.

Daher sehe ich SaaS-Player wie Impact.com vorne mit dabei, die Partnerschaften neu und groß denken. Hierüber sind neben klassischen Affiliate-Partnerschaften auch Tiefenintegrationen mit Tech-Partnern möglich. International ist Impact.com schon sehr erfolgreich, in Deutschland sind sie gerade stark am Wachsen.

Expert Voice

Marc-André Napierala ist Head of Business Development bei Internet Allstars, die mit über 10.000 gelisteten Partnerprogrammen die größte Suchmaschine für Publisher im DACH-Raum „[100partnerprogramme.de](https://www.100partnerprogramme.de)“ betreiben. Marc kennt sich auf der Publisher-Seite deshalb bestens aus und weiß genau, auf welche Funktionen und Faktoren es ankommt. Im Interview erzählt er Euch, wie Ihr das passende Partnerprogramm für Euch auswählen könnt.



Marc-André Napierala
Internet Allstars

1 Wie wähle ich als Affiliate das passende Partnerprogramm für mich aus?

Die erste Regel ist natürlich, dass das Partnerprogramm zum eigenen Content passen muss. Denn wenn man die User z.B. auf seine Versicherungsseite bekommt, sollte man diese nicht mit Gartengeräten wieder „verschrecken“. Somit muss der neue Advertiser mit den passenden Produkten auf der Seite platziert werden. Wenn wir beim Beispiel Versicherungen bleiben, ist Vertrauen gegenüber der Website sehr wichtig, da es zumeist sensible Daten betrifft. Daher sollte man sich ein Partnerprogramm aus dem Bereich raussuchen, das gute Whitelabel-Lösungen (wie ein Vergleichsrechner-Werbemittel) anbietet. Wenn der Versicherungs-Rechner auf der eigenen Seite verwendet werden kann, fühlen sich User deutlich sicherer als erst über eine externe Verlinkung auf eine vermeintlich fremde Seite weitergeleitet zu werden.

Natürlich könnt Ihr auch verschiedene Advertiser und somit auch Produkte mischen, der rote Faden sollte jedoch klar zu erkennen sein und nicht über vier Ecken erst Sinn ergeben.

2 Wie unterscheide ich ein „schlechtes“ Partnerprogramm von einem „guten“?

Es gibt keine Blaupause von einem schlechten oder einem guten Partnerprogramm. Man kann aber für sich selbst abwägen, welches Partnerprogramm einem zuspricht oder wo einem die Bedingungen nicht gefallen. Wenn man mehrere Partnerprogramme in Erwägung zieht, sollten folgende Punkte bei der Entscheidung ausschlaggebend sein:

- Ist die Provision im Vergleich zur Branche fair?
- Bietet der Advertiser die passenden Werbemittel an und könnte er fehlende Formate nachliefern?
- Gibt es einen direkte Support, der mich bei Fragen kompetent beraten kann?
- Wie sieht der Zahlungsstatus des Advertisers aus? Ist dieser immer aktuell mit der Provisionsausschüttung oder ist diese immer wieder verzögert.

Sollten die Antworten auf diese Fragen meistens negativ ausfallen, sollte man sich für ein anderes Partnerprogramm entscheiden. Der Zahlungsstatus wird nicht von jedem Netzwerk aufgelistet, ist aber ein wichtiger Indikator, ob sich um das Programm gekümmert wird oder nicht.

Expert Voice



Marc-André Napierala
Internet Allstars

3 Ist die Wahl des Netzwerkes entscheidend für einen Affiliate?

Das Netzwerk wählt man in erster Linie durch die Verfügbarkeit des Partnerprogramms aus. Sollte ein Partnerprogramm bei mehreren Netzwerken gelistet sein, sollte man natürlich auf die Höhe der Provision schauen. Durch unterschiedlich hohe Gebühren können sich die Provisionen bei einem einzelnen Partnerprogramm unterscheiden.

Abgesehen von den offensichtlichen Kriterien ist auch eine ausführliche Auswertung der Partnerprogramm-Performance ein wichtiger Bestandteil einer erfolgreichen Zusammenarbeit mit einem Netzwerk. Denn diese Daten geben darüber Auskunft, wie gut die Partnerprogramme und deren Produkte auf der Webseite performen. Auch hier ist stetiges Optimieren der Schlüssel zum Erfolg. Sollten die Umsätze einbrechen, sind die Produkte oder der Advertiser eventuell nicht mehr relevant für die User. Da kann es auch helfen, wenn neben einer klassischen Advertiser-Auswertung ein Deeplink-Generator mit personalisierten Tracking-IDs vorhanden ist. Mit selbstdefinierten Tracking-IDs kann die Performance der verschiedenen Werbemittel auf unterschiedlichen Unterseiten strukturiert werden.

4 In welche Richtung entwickelt sich der eher traditionelle Kanal Affiliate-Marketing derzeit?

Das Affiliate-Marketing ist eine der ältesten Marketing-Disziplinen und hat sein zuletzt eher negatives Image in ein positives umwandeln können. So sehen wir einerseits einen Anstieg der erstellten Partnerprogramme über die letzten Jahre sowie ein größeres Bewusstsein der Advertiser, sich um diesen Kanal zu kümmern. Davon können Affiliates natürlich profitieren, da u.a. die Werbemittelauswahl und die Provisionen steigen und die Zusammenarbeit mit den Unternehmen so noch interessanter wird.

Auch kleinere Unternehmen finden durch neue Systeme und Anbieter den Weg ins Affiliate-Marketing, was den Bereich immer bunter werden lässt. Auch Corona hat dazu beigetragen, dass alle Seiten im Affiliate-Marketing große Erfolge feiern konnten. Und auch die großen Social-Plattformen wie TikTok durch Ihr Affiliate-Tool und Instagram durch den neuen global verfügbaren Storylink ebnet den Weg für erfolgreiche Jahre der Bewerbung. Natürlich darf man die rechtlichen Hürden nicht ignorieren, aber auch da hat die Branche in der Vergangenheit gezeigt, dass es immer eine Lösung gibt.

Methode

Die Plattform

OMR Reviews ist eine digitale Plattform, auf der User Software-Tools in verschiedenen Kategorien bewerten können. Im Mai 2020 haben wir damit begonnen, für OMR Reviews Bewertungen anzufragen, seit September 2020 ist die Plattform live. Tools wurden initial von uns ausgewählt, später dann auch von den Nutzer:innen vorgeschlagen. Alle Reviews und Reviewer werden anhand verschiedener Kriterien geprüft. So garantieren wir, dass ausschließlich werthaltige Reviews von echten Nutzer:innen auf der Plattform erscheinen.

Datenbasis

Die in den Briefings dargestellten Daten basieren rein auf den Nutzerbewertungen, die zwischen dem 2. Mai 2020 und dem 08. November 2021 abgegeben wurden. Insgesamt wurden mehr als 10.000 Reviews abgegeben. Damit sich ein Tool für dieses Briefing qualifiziert, ist eine Mindestanzahl an Bewertungen erforderlich. Dabei werden nur Bewertungen berücksichtigt, die von uns verifiziert worden sind und die nicht älter als zwölf Monate sind. Die Briefing-Reihe wird fortgesetzt und im Halbjahres-Rhythmus aktualisiert.

Tools im Briefing:

ADCELL

<https://omr.com/de/reviews/product/adcell>

Admitad Affiliate

<https://omr.com/de/reviews/product/admitad-affiliate>

Awin

<https://omr.com/de/reviews/product/awin>

Belboon

<https://omr.com/de/reviews/product/belboon>

CJ

<https://omr.com/de/reviews/product/cj>

communicationsAds

<https://omr.com/de/reviews/product/communicationads>

easy Marketing

<https://omr.com/de/reviews/product/easy-marketing>

financeAds

<https://omr.com/de/reviews/product/financeads>

Impact.com

<https://omr.com/de/reviews/product/impact-com>

lead alliance

<https://omr.com/de/reviews/product/lead-alliance>

MCANISM

<https://omr.com/de/reviews/product/mcanism>

Rakuten Affiliate Network

<https://omr.com/de/reviews/product/rakuten-affiliate-network>

retailAds

<https://omr.com/de/reviews/product/retailads>

Tradedoubler

<https://omr.com/de/reviews/product/tradedoubler>

TradeTracker

<https://omr.com/de/reviews/product/tradetracker>

Webgains

<https://omr.com/de/reviews/product/webgains>

Imprint & Autoren



Philipp Westermeyer
Gründer OMR

“Danke, dass Ihr Euch die Zeit genommen habt, dieses Briefing zu lesen. Hoffentlich liefert es etwas mehr Übersicht. Unser wichtigstes Ziel mit der gesamten “OMR Reviews“-Plattform ist es nämlich mehr Transparenz in den Software-Markt zu bringen und Entscheidern in Unternehmen dabei zu helfen, sich das richtige Tool auszusuchen. Maßgeblich dafür sind natürlich die Bewertungen und Texte auf der Plattform, aber wir werden in regelmäßigen Abständen diese kurzen Briefings veröffentlichen, um Erkenntnisse zu heben, die so auf der Plattform (noch) nicht sichtbar sind.

Wie immer freuen wir uns über Feedback, Anregungen und Kritik und natürlich über Eure Reviews!”

Feedback zum Briefing?
Immer her damit!

Ein Produkt von



Ramp106 GmbH
Lagerstraße 36
20357 Hamburg
omr.com

Das Autoren-Team



Philipp Westermeyer
Gründer OMR
philipp@omr.com
[linkedin.com/in/philipp-westermeyer-omr](https://www.linkedin.com/in/philipp-westermeyer-omr)



Malte Hannig
Teamleiter Affiliate Marketing xpose360
m.hannig@xpose360.de
[linkedin.com/in/maltehannig/](https://www.linkedin.com/in/maltehannig/)



Marc-André Napierala
Head of Business Development Internet Allstars
marc.napierala@internet-allstars.de
[linkedin.com/in/marc-andré-napierala-853aa6212/](https://www.linkedin.com/in/marc-andré-napierala-853aa6212/)



Katharina Iken
Content Management OMR Reviews
katharina.iken@omr.com
[linkedin.com/in/katharina-iken](https://www.linkedin.com/in/katharina-iken)



Felix Rahlmeyer
Business Development OMR Reviews
felix.rahlmeyer@omr.com
[inkedin.com/in/felixrahlmeyer/](https://www.linkedin.com/in/felixrahlmeyer/)