



REVIEWS

omr.com/de/reviews

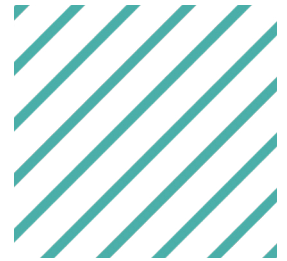


Software Guide

Affiliate-Netzwerke
Q1 2023



Editorial



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 Webseiten-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 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 Netzwerk unbedingt können? Neben den Big-Playern wie Awin und Tradedoubler gibt es auch noch einige andere Lösungen auf dem Markt. Dieser Software Guide soll Euch dabei helfen, den Überblick über die verschiedenen Netzwerke zu behalten. Es zeigt die Lösungen, die von der OMR Community in der Praxis erprobt – also von Berufskolleg*innen empfohlen sind. Der Software Guide ist die Basis für eine schnelle, aber nicht weniger solide Entscheidung für das passende Affiliate-Netzwerk. Er ist sozusagen die Abkürzung auf dem langen Weg der Recherche.

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

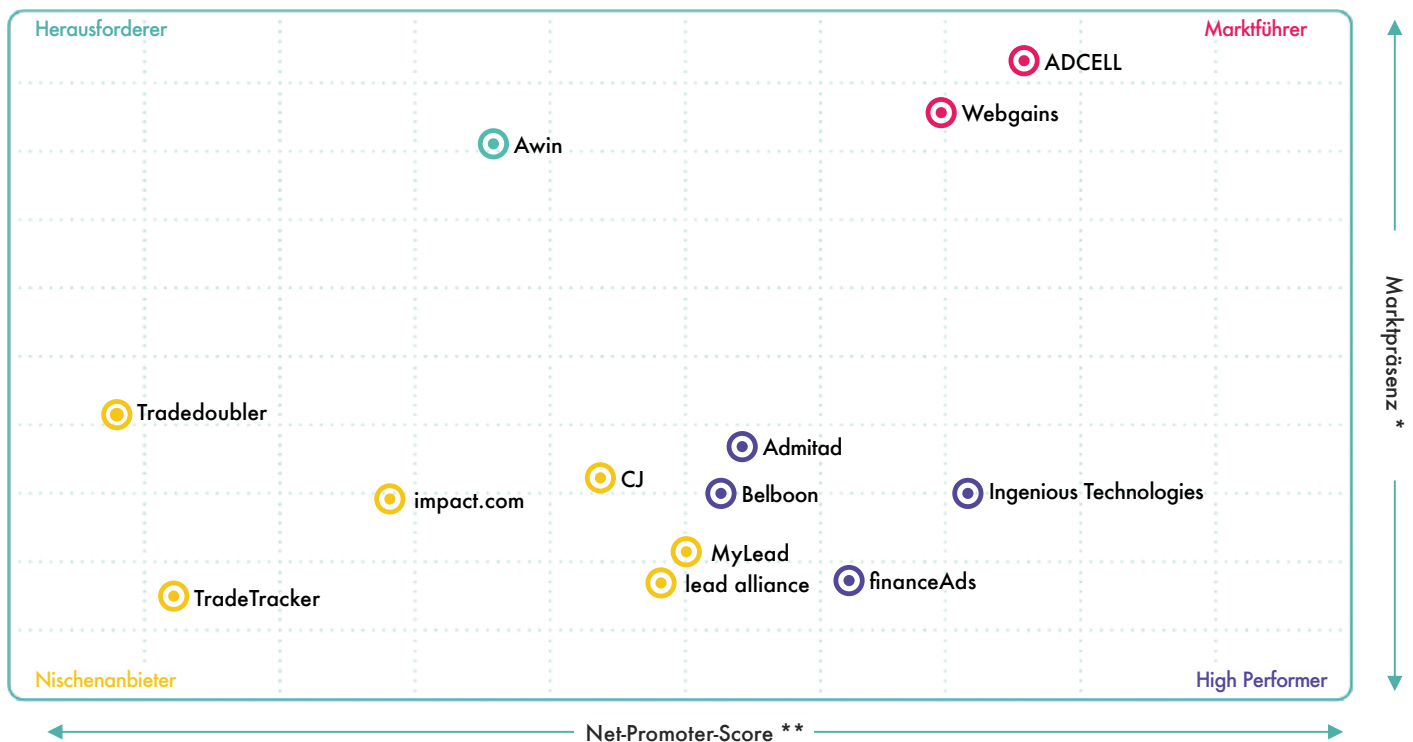
Um sich über Affiliate-Netzwerke zu informieren, gibt es Plattformen wie 100Partnerprogramme.de. Da 100PP als Suchmaschine nicht direkt vergleichbar mit den hier aufgelisteten Netzwerken ist, werden sie im direkten Netzwerkvergleich nicht berücksichtigt. 100PP richtet sich gleichermaßen an Affiliates und Netzwerke.

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

Euer OMR Reviews Team

OMR Reviews Grid

Affiliate-Netzwerke auf einen Blick



13 Netzwerke haben sich in Q1 für die OMR Community durch die gewichtete Menge der über 700 abgegebenen Reviews für das Affiliate-Netzwerke-Grid im Februar 2023 qualifiziert. Unser Grid sortiert die Netzwerke vertikal nach ihrer Relevanz und horizontal nach ihrem gewichteten durchschnittlichen Score. Für die Aufnahme werden mindestens 10 qualifizierte Reviews aus den letzten 12 Monaten und ein durchschnittlicher NPS von mindestens 7 vorausgesetzt. Die in aller Regel guten bis sehr guten Bewertungen der im Software Guide aufgeführten Netzwerke zeigen, dass es derzeit für Affiliate Netzwerke eine gute Auswahlmöglichkeit aus sehr soliden Lösungen gibt. Die Analyse der Reviews ergibt nichtsdestotrotz eine Spitzengruppe, der „Marktführer“. * Der Marktführer im Q1 2023 ist:



Der Markt für Affiliate-Netzwerke ist in steter Veränderung – und das Grid stellt eine Momentaufnahme dar. Wenn das von dir genutzte Netzwerk noch nicht dabei ist, du bessere oder auch schlechtere Erfahrungen mit einem der Netzwerke gemacht hast und du das Grid fürs nächste Mal mitgestalten möchtest ...

... werde Teil der Community und gib deine Review ab. >

* Relevanz und Marktinformationen: Anzahl der Reviews, Zeitpunkt der Abgabe, marktrelevante Informationen. ** Score: NPS (hier: 7–10) der Reviews gewichtet nach Zeitpunkt der Abgabe, Qualität der Reviews, Quelle der Reviews. *** Reviews, die bis zum 19.12.2022 abgegeben und verifiziert wurden, konnten berücksichtigt werden.

Stärken & Potentiale

Im nächsten Abschnitt haben wir die Reviews auf unserer Plattform nach den 3 größten Stärken und den 3 größten Herausforderungen für die Zukunft untersucht. Das sind die Ergebnisse für die Top-5-Netzwerke in der jeweiligen Kategorie:

ADCELL

Was ist ADCELL?

ADCELL ist im deutschen Mittelstand ansässig und bezeichnet sich selbst als „marktführendes Affiliate-Marketing-Netzwerk in diesem Segment“. Das inhabergeführte Unternehmen bietet u. a. ein sicheres Tracking, persönliche Ansprechpartner*innen (schon vor Programmstart), eine intuitive Benutzeroberfläche und ein übersichtliches Handling. Im Moment zählt das Unternehmen nach eigenen Angaben > 60.000 aktive Publisher, > 2.350 Advertiser, > 4 Mio. jährliche Transaktionen und mehr als 78.000 Werbemittel.

Stärken:

- Viele Nutzer*innen sind mit der großen Auswahl an Advertisern und Partnerprogrammen zufrieden
- Zufriedenheit herrscht auch mit dem einfachen Einführungsprozess und Bedienbarkeit
- Die direkte Verbindung zum/zur Account Manager*in und die durch diese/diesen bereitgestellte persönliche Betreuung und Beratung

Potentiale:

- Einige Kund*innen wünschen sich eine internationalere Ausrichtung, mehr internationale Werbekunden
- Lange Ladezeiten bieten noch Potential zur Verbesserung
- Eine größere Auswahl an Verlegern wäre wünschenswert

[Mehr Infos auf OMR Reviews](#) 

Stärken & Potentiale



Was ist Webgains?

Webgains sieht sich selbst als „Hi-Performance-Netzwerk“ für Affiliate-Marketing, das Kund*innen immer „ganz nach vorne bringt“ – egal ob Start-up oder etabliertes Unternehmen. Gegründet wurde das Unternehmen im Jahr 2005 und ist seit 2006 Teil der börsennotierten ad pepper media International N.V. Was Webgains u. a. bietet: Database- und Warenkorb-Tracking, automatische Staffeln von Provisionen und bspw. Retargeting auf CPO-Basis. Aktuell zählt das Unternehmen nach eigenen Angaben 1.800 Advertiser und 250.000 Publisher in 211 Ländern weltweit.

Stärken:

- Webgains stellt detaillierte und nach Kund*innenmeinung zuverlässige Berichte zur Verfügung
- Kund*innen sind mit der generellen Stabilität und Performance der Software zufrieden
- Der schnelle und persönliche Support wird von vielen Nutzer*innen sehr geschätzt

Potentiale:

- Insbesondere in Nischenthemen wünschen sich Nutzer*innen mehr Partner und Interessenten
- Eine einfachere Einrichtung und Konfiguration der Software wäre wünschenswert
- Einigen Kund*innen fehlt eine Berichtsfunktion zu Leistungen und Ergebnissen der Services

[Mehr Infos auf OMR Reviews](#) 

Stärken & Potentiale



Was ist Awin?

Die globale Affiliate-Marketing-Plattform Awin, die zu Axel Springer und United Internet gehört, bietet eine internationale Gemeinschaft, innovative Technologien und Dateninsights. Auf der Awin-Plattform können Nutzer*innen ihr Partnerprogramm verwalten sowie mit Publishern zusammenarbeiten. Zudem ermöglicht die Awin-Plattform anhand des intuitiven Interface sowie Tools und Auswertungsmöglichkeiten das effektive Aussteuern von Marketingaktivitäten. Im vergangenen Geschäftsjahr erwirtschaftete Awin einen Umsatz von 14 Milliarden Euro für seine Advertiser und 1,1 Milliarden Euro für seine Publisher. Awin besteht mit ShareASale und Commission Factory aus über 15 Niederlassungen, 1.200 Mitarbeiter*innen, 241.000 aktiven Publishern und 21.200 Advertisern weltweit. Die Affiliate-Plattform verbindet Unternehmen mit Endkund*innen weltweit über alle Industrien hinweg: Retail, Telco, Travel und Finance.

Stärken:

- Awin bietet eine Berichtsfunktion und hält die Nutzer*innen über Fortschritte auf dem Laufenden
- Vor allem deutschlandweit bietet Awin eine große Anzahl an Merchants und Publishern und hat somit eine große Reichweite
- Kund*innen sind sehr zufrieden mit der Bedienbarkeit der Benutzer*innen

Potentiale:

- Der Support wird teilweise als langsam und zögerlich empfunden
- Aufgrund des umfassenden Angebots mit sehr vielen Funktionen, kann der Überblick abhanden kommen
- Kund*innen wünschen sich bessere Qualitätskontrollen und schnellere Behebung von Bugs

[Mehr Infos auf OMR Reviews](#) 

Stärken & Potentiale

» *leadalliance*

Was ist lead alliance?

lead alliance, 2008 gegründet, bezeichnet sich selber als Systemdienstleister für performancebasiertes Online-Marketing. Mit den Optionen „NETWORK“, „INSTANCE“ und „FLEXIBLE“ als SaaS-Lösung können Unternehmen ein individuelles Affiliate-Netzwerk konstruieren. Mit der Option „NETWORK“ können Unternehmen ohne großen Aufwand die Technologie und Infrastruktur ohne lange Vertragslaufzeiten nutzen. „INSTANCE“ stellt ein eigenständiges Private Network mit eigener URL dar, wobei Unternehmen das Branding selber bestimmen können. Mit der Option „FLEXIBLE“ bietet lead alliance eine individuell anpassbare Standalone-Netzwerk-Lösung. Eigenen Angaben zufolge nutzen das Netzwerk bisher über 100 Kund*innen.

Stärken:

- lead Alliance bietet ein flexibles Netzwerk, das einfach an die Bedürfnisse der Nutzer*innen anpassbar ist
- Nutzer*innen sind sehr zufrieden mit dem Dashboard und der Benutzeroberfläche im Allgemeinen
- lead Alliance ist meistens technische up to date. Neue technische Features werden schnell umgesetzt und umfassend integriert

Potentiale:

- In der Publisher-Acquisition wünschen sich Kund*innen einfachere Prozesse und Hilfen
- Einige Nutzer*innen wünschen sich mehr und branchenspezifischere Newsletter
- Eine Überarbeitung des Designs und des Frontends wäre eine sinnvolle Verbesserung

[Mehr Infos auf OMR Reviews](#) 

Stärken & Potentiale



Was ist CJ?

CJ bezeichnet sich selbst als einen weltweit führenden Performance-Marketing-Anbieter, der werbetreibenden Unternehmen skalierbares und profitables Wachstum anbietet. Das Affiliate-Netzwerk wird derzeit von mehr als 4.000 Advertisern aller Branchen, einschließlich Retail, Travel, Finance und Technology sowie Network- und Home-Services, genutzt. CJ ermöglicht großen und kleinen Marken die globale Zusammenarbeit mit über 80.000 Publishern, durch die weltweit Milliarden von Kund*innen gewonnen werden. Als Teil der Publicis Groupe und zusammen mit Publicis Media nutzt CJ seine Daten, Technologie und Expertise, um einen kundenzentrierten Ansatz im Performance-Marketing zu realisieren.

Stärken:

- Viele Kund*innen schätzen den schnellen und zuverlässigen Support
- CJ verfolgt eine internationale Ausrichtung und bringt somit auch internationale Affiliates nach vorne
- Zufriedenheit herrscht auch mit verbundenen Verlegern und Datenbanken

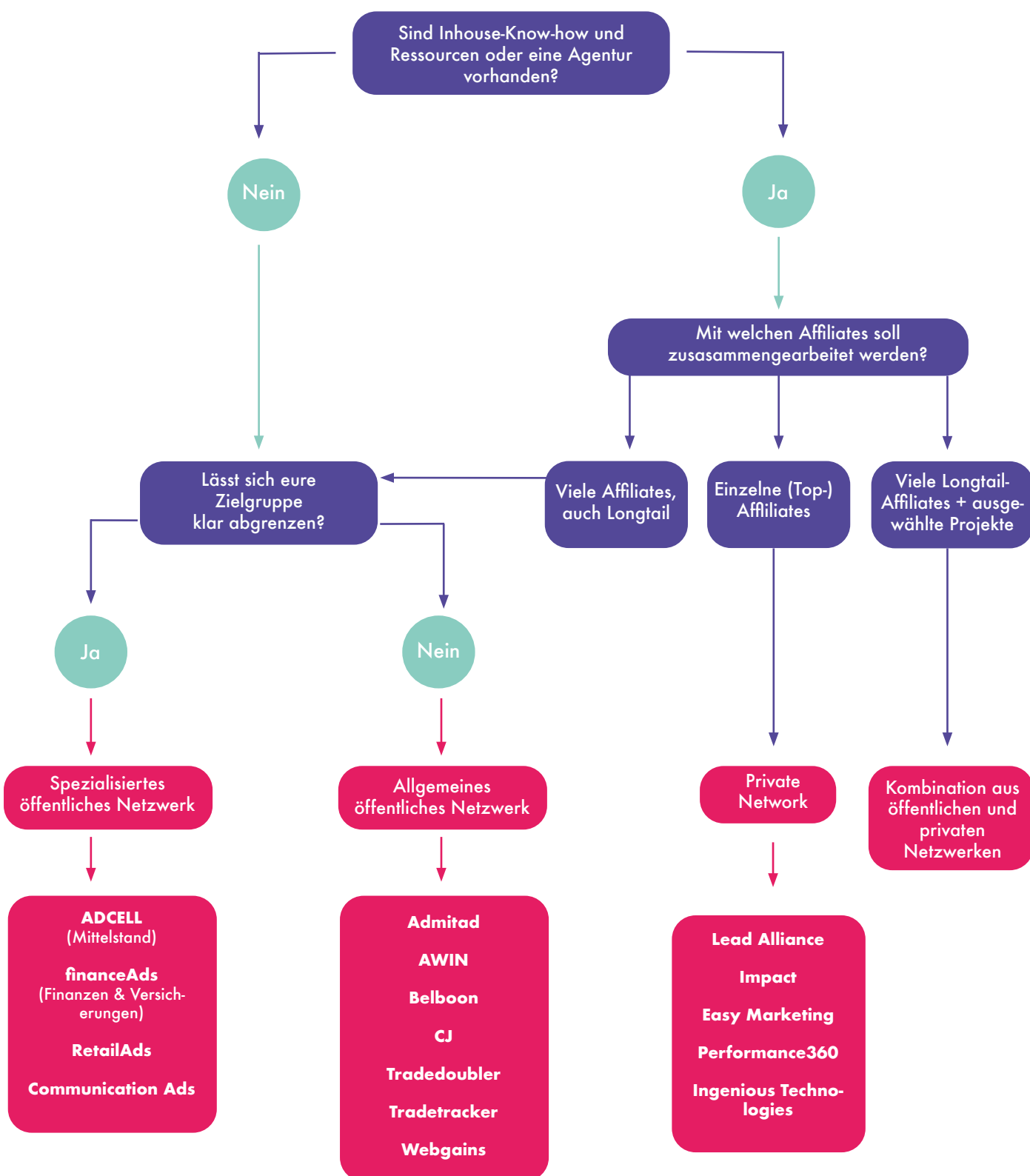
Potentiale:

- Einige Kund*innen hatten Schwierigkeiten, Links zur Nachverfolgung ihrer Fortschritte einzurichten
- Es gibt die Auffassung, dass sich die Software zu sehr auf die USA fokussiert und andere Länder nicht berücksichtigt werden
- Manche Nutzer*innen wünschen sich ein intuitives Frontend, bei dem die Übersicht eine größere Rolle spielt

[Mehr Infos auf OMR Reviews](#) 

Netzwerkauswahl

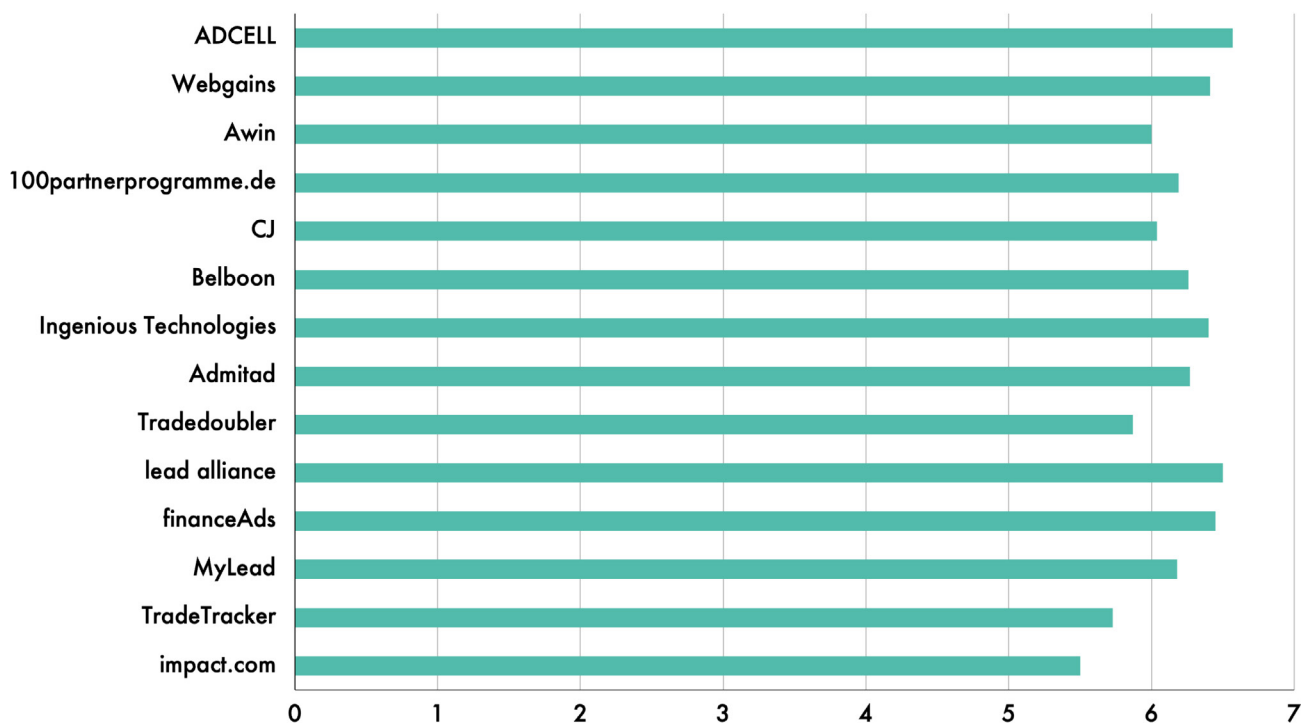
Es gibt also viele gute Affiliate-Netzwerke – aber welches ist das richtige für Eure Bedürfnisse? Mithilfe einiger einfacher Fragen möchten wir Euch bei der Orientierung helfen und die Wahl des richtigen Netzwerks für Advertiser erleichtern.



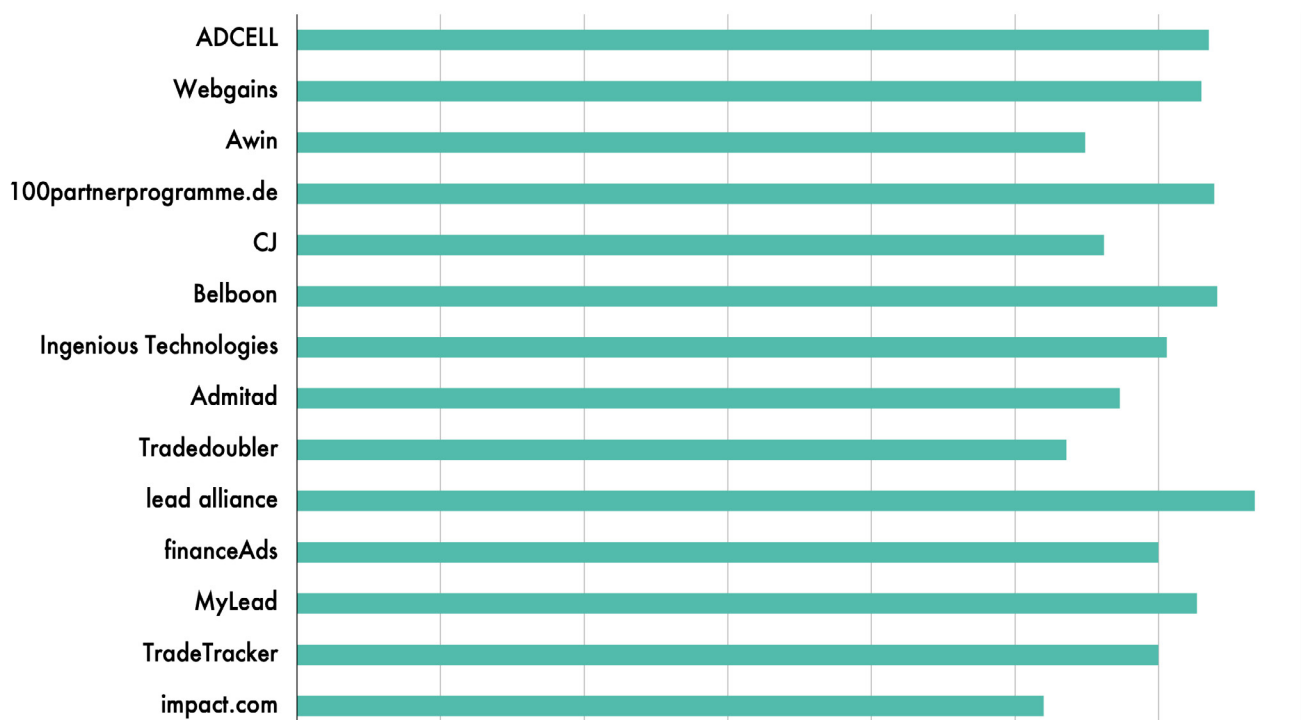
Netzwerkbewertungen

Die Netzwerke im Vergleich: Wir zeigen Euch, was unsere Reviewer*innen im Detail über die Netzwerke denken. Wie benutzerfreundlich ist das Netzwerk? Wie sieht es mit dem Support aus? Wie einfach war die Einrichtung des Netzwerks und vor allem: Erfüllt das Netzwerk auch alle Anforderungen? Unsere Reviewer*innen haben abgestimmt!

Erfüllung der Anforderungen



Einfache Einrichtung

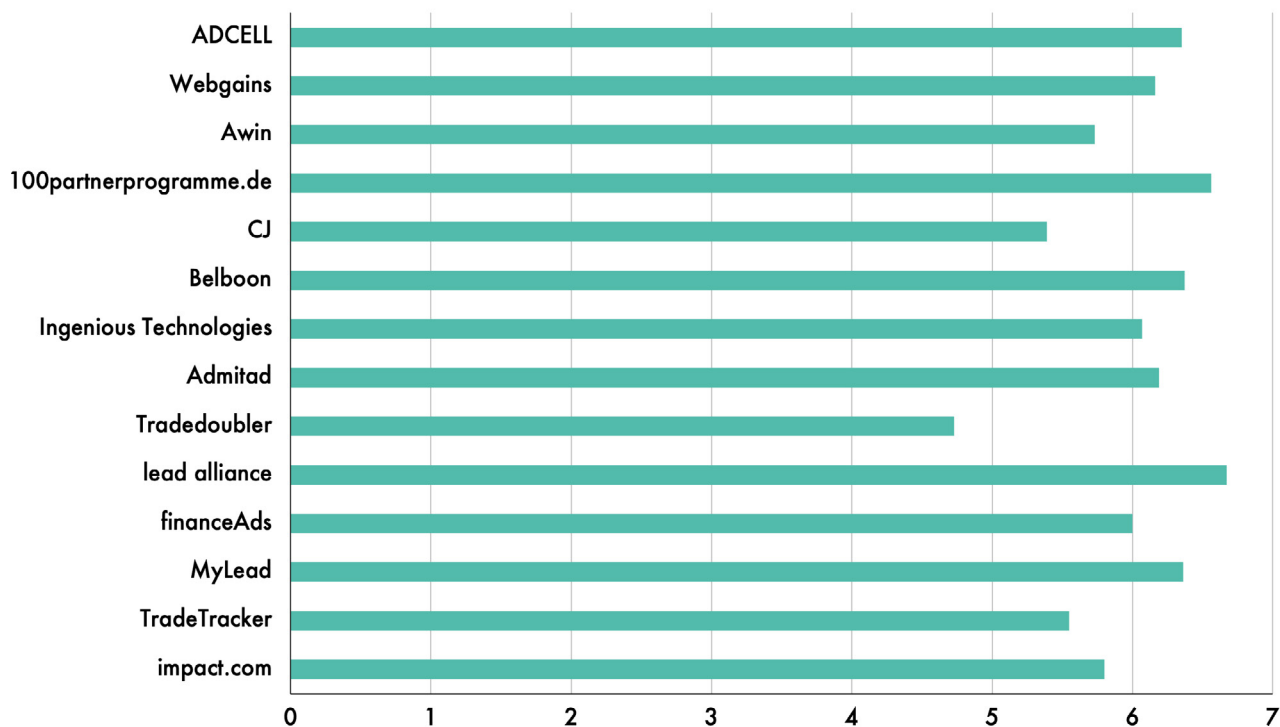


Die Angaben aus den Balkendiagrammen beziehen sich auf die Bewertungen auf unserer Plattform. Gewählt werden konnte jeweils von 1 bis 7, dabei war 7 die bestmögliche Bewertung.

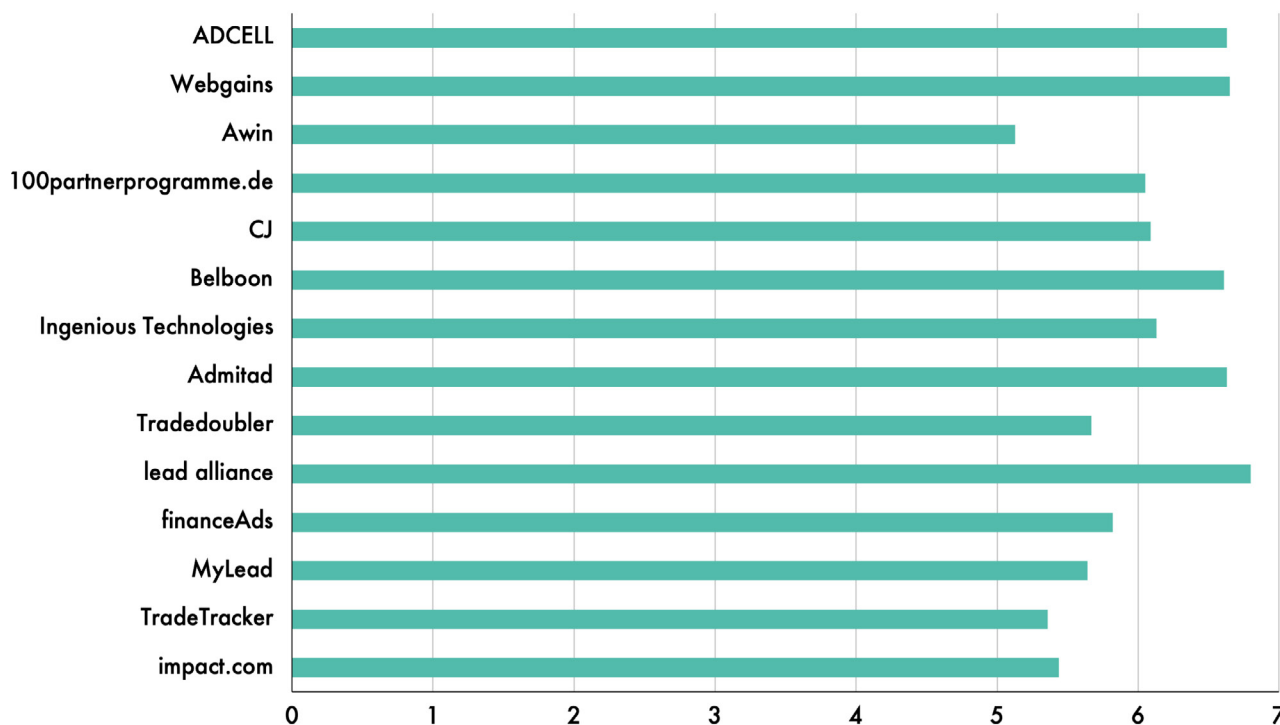
Netzwerkbewertungen

Die Netzwerke im Vergleich: Wir zeigen Euch, was unsere Reviewer*innen im Detail über die Netzwerke denken. Wie benutzerfreundlich ist das Netzwerk? Wie sieht es mit dem Support aus? Wie einfach war die Einrichtung des Netzwerks und vor allem: Erfüllt das Netzwerk auch alle Anforderungen? Unsere Reviewer*innen haben abgestimmt!

Benutzerfreundlichkeit



Hilfreicher Support



Die Angaben aus den Balkendiagrammen beziehen sich auf die Bewertungen auf unserer Plattform. Gewählt werden konnte jeweils von 1 bis 7, dabei war 7 die bestmögliche Bewertung.

Netzwerke im Vergleich

Mit dieser Tabelle versuchen wir, Euch einen Überblick über die Anforderungen der jeweiligen Netzwerke zu geben. Wir haben für Euch recherchiert, woher die Netzwerke kommen und welche Funktionen sie bieten.

Für Advertiser

	ADCELL	Webgains	Awin	CJ	Belboon	Ingenious Technologies
Standard-Netzwerk-Fee für kleine Advertiser	individuell	30 %	Individuell	Individuell	Individuell	Individuell
Höhe Set-Up Kosten	Ab 0 €	Auf Anfrage	Ab 0 €	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	✓	✗	✓	✓	✓	✓
Newsletter an Affiliates selbstständig verschickbar	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Übernahme Hosting von Bannern durch Affiliate-Netzwerk	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Nachbuchungstool für Cash-back- und Loyalty-Affiliates	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Gutscheincode-Tracking	✗	✓	✓	✓	✓	✓

Netzwerke im Vergleich

Mit dieser Tabelle versuchen wir, Euch einen Überblick über die Anforderungen der jeweiligen Netzwerke zu geben. Wir haben für Euch recherchiert, woher die Netzwerke kommen und welche Funktionen sie bieten.

Für Advertiser

	ADCELL	Webgains	Awin	CJ	Belboon	Ingenious Technologies
Container Tag zur Integration von Tech-Partnern	✓	✓	✓	✓	✓	✓
1st-Party-Subdomain-Tracking	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Server-2-Server Tracking	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Customer-Journey-Tracking & -Vergütung	✗	In Vorbereitung	✓	✓	✓	✓
Account-Benutzer mit verschiedenen Rechten	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Agentur-Accounts möglich	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Regelmäßige News zu neuen Affiliates & Aktionsmöglichkeiten vom Affiliate Netzwerk	✓	✓	✓	✓	✓	Abhängig von Plattformbetreiber
Frist für die Suspendierung von Affiliates	Nach Absprache	30 Tage	7 Tage	ASAP / nach 7 Tagen	7 Tage	Abhängig von Plattformbetreiber

Netzwerke im Vergleich

Mit dieser Tabelle versuchen wir, Euch einen Überblick über die Anforderungen der jeweiligen Netzwerke zu geben. Wir haben für Euch recherchiert, woher die Netzwerke kommen und welche Funktionen sie bieten.

Für Advertiser

	Admitad	Trade-doubler	lead alliance	financeAds	TradeTracker	impact.com
Standard-Netzwerk-Fee für kleine Advertiser	Bis zu 25 %	Individuell	15 %	Individuell	30 %	Individuell
Höhe Set-Up Kosten	Auf Anfrage	Auf Anfrage	0 € - 1.500 €	Auf Anfrage	Ab 0 €	Individuell
Funktion zum Finden neuer Affiliates	✓	✓	✗	✓	✓	✓
Publisher-Einordnung möglich (Gruppierung/Tags)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Publisher-Gruppen als dynamische Parameter verfügbar für Tracking-Links	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Newsletter an Affiliates selbstständig verschickbar	✗	✓	✓	✓	✗	✓
Übernahme Hosting von Bannern durch Affiliate-Netzwerk	✓	✓	✓	✓	✓	✗
Nachbuchungstool für Cash-back- und Loyalty-Affiliates	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Gutscheincode-Tracking	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Netzwerke im Vergleich

Mit dieser Tabelle versuchen wir, Euch einen Überblick über die Anforderungen der jeweiligen Netzwerke zu geben. Wir haben für Euch recherchiert, woher die Netzwerke kommen und welche Funktionen sie bieten.

Für Advertiser

	Admitad	Tradedou- bler	lead alliance	financeAds	TradeTracker	impact.com
Container Tag zur Integration von Tech-Partnern	✓	✓	✓	✓	✗	✗
1st-Party-Subdomain-Tracking	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Server-2-Server Tracking	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Customer-Journey-Tracking & -Vergütung	✗	Tracking ja, Vergütung nein	✗	Auf Anfrage	✓	✓
Account-Benutzer mit verschiedenen Rechten	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Agentur-Accounts möglich	✗	✓	✓	✓	✓	✓
Regelmäßige News zu neuen Affiliates & Aktionsmöglichkeiten vom Affiliate Netzwerk	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Frist für die Suspendierung von Affiliates	24 Stunden	7 Werktage	✗	Nach Absprache	ASAP, innerhalb von wenigen Tagen	✗

Netzwerke im Vergleich

Für Publisher

	ADCELL	Webgains	Awin	CJ	Belboon	Ingenious Technologies
Provisionsarten	per Lead, per Sale	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, View, Lead, Sale, Lifetime, per frei definierbares Ziel, Commission-Sharing bei MTA
Tracking Arten	Cookie, Session	1st-Party-Cookie, Session, Server to Server, Parameter, Post-View, Gutschein-Tracking	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, PostView
Persönlicher Ansprechpartner beim Netzwerk	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Support Kanäle	Telefon, E-Mail, Messenger, Video-Call	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem, MS-Teams, Skype	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem
Durchschnittliche Dauer für Provisionsauszahlungen	sofort oder monatliche Auszahlung	wöchentliche oder monatliche Auszahlung	2x monatlich	2x monatlich	monatlich	Abhängig vom Plattformbetreiber
Mindestbetrag für Provisionsauszahlungen	25 €	20 €	20 €	25 €	10 €	Abhängig vom Plattformbetreiber

Übergreifend

	ADCELL	Webgains	Awin	CJ	Belboon	Ingenious Technologies
Internationalisierung: In welchen Regionen aktiv?	Europa (Fokus DACH)	Weltweit	Weltweit	Weltweit	Europa	Weltweit
Branchenausrichtung	Spezialist: Mittelstand	Generalist	Generalist	Generalist	Generalist	Generalist
Anzahl Partnerprogramme DACH	2.395	ca. 500	3.035	> 600	1.350	1.000 +
Anzahl Partnerprogramme weltweit	2.395	1.800 +	21.200	> 3.800	2.000	1.000 +
Werbekostenzuschuss (ja/nein)	✓	✓	✓	✓	✓	Abhängig vom Plattformbetreiber
Support Kanal (Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem)	Telefon, E-Mail	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem, MS-Teams, Skype	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem	Telefon, E-Mail, Ticketsystem

Netzwerke im Vergleich

Für Publisher

	Admitad	Tradedoubler	lead alliance	financeAds	TradeTracker	impact.com
Provisionsarten	per Click, per Lead, per Sale	per Click, per Lead, per Sale, per Lifetime	per Click, per Lead, per Sale, per Lifetime, per View	per Click, per Lead, per Sale, per Lifetime, per WKZ	per Click, per Lead, per Sale, per View	per Click, per Lead, per Sale, per Download, per Install sowie per Lifetime
Tracking Arten	Cookie, Session, Server to Server, Post-View	Cookie, Server to Server	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	1st Party, Cookie, Session, Server-2-Server, Parameter, Post-View, Kanal übergreifendes Customer Journey
Persönlicher Ansprechpartner beim Netzwerk	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Support Kanäle	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem	E-Mail-Adresse, Telefon	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticket-system	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticket-system, Chat
Durchschnittliche Dauer für Provisionsauszahlungen	wöchentlich	45 Tage	monatlich	14 tägig oder monatlich	bis zu 4x im Monat	monatlich
Mindestbetrag für Provisionsauszahlungen	20 €	50 €	50 €	50 €	25 €	10 €

Übergreifend

	Admitad	Tradedoubler	lead alliance	financeAds	TradeTracker	impact.com
Internationalisierung: In welchen Regionen aktiv?	Weltweit	Weltweit	Europa	Europa, DACH	Europa, Naher Osten, Indien, Mexico, Brasilien, Argentinien, Canada, USA	Weltweit
Branchenausrichtung	Generalist	Generalist	Generalist	Spezialist: Finanzen, Versicherungen, Steuern, Buchhaltung	Generalist	Generalist
Anzahl Partnerprogramme DACH	mehr als 800	400	100 +	600 +	mehr als 700	800
Anzahl Partnerprogramme weltweit	2.588	2.000 +	10	1.300 +	mehr als 5.000	3.500
Werbekostenzuschuss (ja/nein)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Support Kanal (Telefon, E-Mail-Adresse, Ticket-system)	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem	E-Mail-Adresse, Telefon	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticketsystem	Telefon, E-Mail-Adresse, Ticket-system, Chat

Reviewers Voices

Voices aus unserer Community

David Fiege | Bento Forward

Score 10/10

[mehr Reviews >](#)



Besonders gut gefällt mir die vielfältige Auswahl an Tausenden Partnerprogrammen. Ebenfalls bemerkenswert sind die diversen Filtermöglichkeiten nach Kategorien, Tracking-Methoden uvm. Die aktive und persönliche Publisher-Betreuung besticht durch Schnelligkeit und Kompetenz. Die diversen Tools, die API sowie der „Fehlermeldungen“-Report sparen viel Zeit und machen die Zusammenarbeit mit **ADCELL** umso effizienter.

Philip Nowakowski | 45 Nord

Score 10/10

[mehr Reviews >](#)



Neben einer hohen Auszahlungsquote und einer schnellen Bearbeitung der Auszahlungen sowie zuvorkommendem Support besticht **Webgains** vor allem durch sein breites Spektrum an Shops, Partnern und Kundenkontakt. Zudem gefällt mir das intuitive Overlay der Webseite für eine angenehme Navigation und die Möglichkeit, mehrere Partnerschaftsanfragen auf einmal zu versenden, was zeitsparend ist.

Andy Newman | Sage

Score 08/10

[mehr Reviews >](#)



AWIN verfügt über eine einfach zu bedienende Benutzeroberfläche und deckt alle grundlegenden Funktionen ab, die man von einem solchen Tool erwarten würde. Die Berichterstattung ist intuitiv und visuell, sodass sich spezifische Leistungsdaten schnell und einfach aufschlüsseln lassen. Da AWIN auf dem Markt so gut etabliert ist, ist fast jede relevante Website Teil des Netzwerks.

Bjoern Weiland | Trimexa GmbH

Score 08/10

[mehr Reviews >](#)



Die Private Networks der **lead Alliance** sind allesamt aus Publishersicht klar strukturiert und übersichtlich. Ein großes Dashboard zeigt die Transaktionen und Performance der letzten Zeit und weitere Metriken wie CTR oder CPA werden feingranular berechnet und dargestellt. Der Bezug von Werbemitteln ist einwandfrei und auch Deeplinking ist möglich. Die Auswertungen inkl. SubIDs lassen keine Wünsche offen.

Georg Seibel | Savings United GmbH

Score 10/10

[mehr Reviews >](#)



Am besten gefällt mir, dass in den über vier Jahren Zusammenarbeit, das Team von **CJ** immer tatkräftig zur Seite stand, wenn es um den strategischen Ausbau von bestehenden und neuen Partnerschaften ging. Zudem wird auch das Dashboard kontinuierlich weiterentwickelt, sodass nicht nur die aktuelle und vergangene Performance mit Leichtigkeit verglichen werden kann, aber auch die Einbuchung von Platzierungen problemlos über das eigene Tool klappt.

[... werde Teil der Community und gib deine Review ab. >](#)

Expert Voice



Daniel Kocher
xpose360
GmbH

Daniel Kocher ist Teamleiter für Affiliate-Marketing bei der Digital-Marketing-Agentur xpose360 GmbH. Der Diplom-Kommunikationswirt ist seit 2010 im Affiliate-Marketing tätig und hat mehrere Jahre Erfahrung innerhalb von Netzwerken sowie auf Affiliate-Seite vorzuweisen. Heute betreut er Kund*innen der xpose360 GmbH aus verschiedenen Sektoren und tritt regelmäßig als Speaker auf Events wie der Affiliate Conference auf.

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

Grundsätzlich sollte hier natürlich auf die eventuellen Themenschwerpunkte und auch die benötigten Features geachtet werden. Gewisse Netzwerke sind im Vertragswesen stärker, andere entsprechend im Retailsektor. Dies sollten erste Indikatoren für die Wahl des passenden Netzwerks sein.

Auch sollte vorgelagert überprüft werden, ob inhouse genügend Ressourcen für die Betreuung der Partner zur Verfügung stehen – denn ein Partnerprogramm ist keinesfalls ein Selbstläufer. Falls nicht genügend Ressourcen zur Verfügung stehen sollten, sollte das Management über eine Agentur in Betracht bezogen werden.

Ein weiterer wichtiger Punkt sind natürlich die Kosten. Die laufende Abrechnungsmethodik der meisten Netzwerke ist gleich – ein prozentualer Anteil an den Provisionen. Dennoch gibt es Netzwerke, die beispielsweise weniger Services oder abbuchbare Optionen bieten, wodurch Set-up- oder monatliche Mindest-Fees gemindert werden können.

2 Welche typischen Fehler treten auf, wenn man im Affiliate-Marketing tätig ist?

Das Erste, was mir hier einfällt, ist das Thema Budgets. Leider ist es bei manchen Advertisern weiterhin so, dass es für die variablen Provisionen fixe Jahresbudgets gibt. Aber auch komplette Budgetausschlüsse (beispielsweise für Placement-Pushes) sind keine Seltenheit.

Beide Punkte sind für das Affiliate-Marketing sehr schwierig, da die Kooperationen oft individuell zu betrachten sind und die Limitierungen oft hochpotente Kampagnenumsetzungen verhindern.

Zudem sollten alle Beteiligten des Affiliate-Marketings zu jeder Zeit auf ein repräsentatives und realistisches Expectation-Management achten. Offenheit und transparente Kommunikation bei der Programm- & Kampagnenplanung sind wichtig um Erwartungen entsprechend richtig zu setzen und erfüllen zu können.

Zum Schluss möchte ich auch noch auf das Thema Tracking eingehen. Auch hier ist es wichtig, immer auf dem neuesten Stand zu bleiben, veraltete oder nicht mehr zulässige Trackingmethoden zu ersetzen und so entsprechende Sicherheit für sich selbst sowie den Partnern zu bieten.

Expert Voice



Daniel Kocher
xpose360
GmbH

3 Welches ist dein Lieblingsnetzwerk und warum?

Ein spezielles Lieblingsnetzwerk habe ich nicht. Wie bereits in meiner ersten Antwort beschrieben, kommt es immer auf die individuellen Bedürfnisse und Voraussetzungen an. Netzwerke wie communicationAds sind Vorreiter im Bereich der Leadgenerierung für Telekommunikationsprogramme, AWIN ist sehr stark im Bereich Retail und bietet einen sehr guten Service für Advertiser. Auch Private-Networks wie das von Easy Marketing oder Performance360 haben ihre Nischen gefunden und ermöglichen es, Programme noch genauer zu steuern.

Wie in der Netzwerkübersicht zu sehen, gibt es hier aber noch viele weitere Netzwerke, die ähnliche Leistungen anbieten und diese auch erfolgreich umsetzen. Sich auf ein Netzwerk zu konzentrieren, wäre nicht richtig und nicht repräsentativ.

4 Welches Affiliate-Netzwerk ist besonders vielversprechend und warum?

Die Big-Player wie AWIN, Webgains oder Tradedoubler haben sich auf dem Markt fest platziert. Aber auch kleinere Netzwerke wie beispielsweise ADCELL entwickeln sich rasch weiter und sollten bei der Entscheidung, welches Netzwerk man für sein Partnerprogramm anbinden möchte definitiv berücksichtigt werden. Insbesondere der schnelle und individuelle Service bei ADCELL ist mir in den letzten Monaten stark aufgefallen.

Auch Impact.com mischt den deutschen Affiliate-Markt weiterhin auf. Durch eine starke Präsenz auf Veranstaltungen und Bühnen werden die Vorteile ihrer Technologie sehr schnell bekannt und somit eine größer werdende Herausforderung für die Wettbewerber – eine Plattform, die nicht nur für das Affiliate-Marketing funktioniert, sondern für das gesamte Partnership-Management eines Onlineshops.

Expert Voice



Thomas Punzel
Global Savings
Group

Thomas ist Head of Key Account Management für den Bereich Connects (Voucher) im deutschen Markt bei der Global Savings Group. Die GSG ist Europas führendes Shopping-Rewards-Unternehmen mit einer internationalen Präsenz in mehr als 20 Märkten. Thomas ist seit über 10 Jahren auf Publisher-Seite tätig und hat in dieser Zeit mit Partnerprogrammen aus fast allen Verticals zusammengearbeitet. Im Interview wird er euch einen Überblick darüber geben, was ihr bei der Auswahl eines Partnerprogramms beachten müsst und wie sich die Affiliate-Branche in den letzten Jahren entwickelt hat.

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

Bevor man sich auf die Suche nach einem geeigneten Partnerprogramm (PP) begibt, sollte man erst einmal die Ist-Situation analysieren, wobei folgende Fragen beantwortet werden sollten: In welchem Publisher-Vertical operiere ich? Wie sieht meine Zielgruppe aus und was wollen meine Nutzer*innen? Und was sind meine Ziele (Umsatz, strategisch) mit dem PP?

Sobald man den Ist-Zustand, seine Zielgruppe und seine Seite analysiert hat, sollte man sich einen Überblick über die Programme verschaffen. Nun könnte man sich bei verschiedenen Affiliate-Netzwerken anmelden, wobei es auch einfacher geht. Seiten wie 100Partnerprogramme.de und Browser-Tools wie Afflitzler, bieten einen ersten guten Überblick über die einzelnen Programme und zeigen euch, in welchen Netzwerken diese zu finden sind.

Ob man final mit einem Partnerprogramm zusammenarbeiten möchte, würde ich weiterhin von folgenden Kriterien abhängig machen.

Kontakt & Kommunikation: Ist ein direkter Kontakt zum Shop vorhanden? Sollte nur ein Netzwerk-/Agentur-Kontakt angegeben sein, ist dies kein Ausschlusskriterium, da euch die Netzwerke auch bei der Kontaktaufnahme unterstützen können. Wichtig ist nur, dass ein Kontakt vorhanden ist, idealerweise mit E-Mail-Adresse und Telefonnummer.

Vergütung: Welches Provisionsmodell wird angeboten? CPO, CPL, CPI, CPC etc.? Wie hoch ist die Provision? Es gibt einige bekannte Retailer, die im Vergleich zu kleineren Retailern aus dem gleichen Segment deutlich weniger Provision zahlen. Weiterhin spannend: Gibt es Extra-Incentives, eine Staffvergütung oder sogar ein erfolgsbasiertes Bonusmodell für Publisher?

Werbemittel: Idealerweise gibt es eine Vielzahl an Werbemitteln, wie Textlinks, Video-ads, NL-Templates, Landing-Pages etc. Aber auch ganz wichtig: In welchen Abständen werden die Werbemittel aktualisiert und wie aufgeräumt ist das Werbemittelangebot. PPs mit zu vielen und alten Werbemitteln könnten etwas chaotisch wirken.

KPIs: Wie hoch sind EPCs (Earning-per-Click)? Wie sieht es mit der Stornorate aus? Wie hoch ist die Conversion-Rate? Welche Cookie-Laufzeit gibt es? Wie lange dauert es, bis ein Sale freigegeben ist? Wie hoch ist der Durchschnittswarenkorb? Alles wichtige Faktoren, um die Profitabilität des Partnerprogramms zu analysieren.

Sonstiges: Gibt es Restriktionen für Publisher, z. B. Verbot von SEA-Anzeigen, Ausschluss von Publisher-Verticals? Werden In-App-Sales vergütet? Wird Cross-Device getrackt etc.? Umso mehr Restriktionen es für Publisher gibt, umso herausfordernder könnte die Zusammenarbeit mit dem Partner sein.

Am Ende des Tages sollte das PP immer zur eigenen Zielgruppe, dem Publisher-Vertical passen, profitabel sein und es sollte Spaß machen, mit dem Advertiser zusammenzuarbeiten.

Expert Voice



Thomas Punzel
Global Savings Group

2 Was unterscheidet ein „schlechtes“ Partnerprogramm von einem „guten“?

Ich würde weniger von einem schlechten Partnerprogramm sprechen als von einem für den Publisher unattraktiven. Optimal aufgesetzte Partnerprogramme bieten bereits in der „Inspirationsphase“ einen guten und schnellen Überblick für den Publisher. Hier dürfen Informationen wie eine detaillierte Programmbeschreibung, Infos zum Provisionsmodell, Konditionen, Auflistung von Restriktionen, Ansprechpartner und Programm-KPIs nicht fehlen. „Schlecht“ aufgesetzte Partnerprogramme bieten dem Publisher so gut wie keine Informationen, haben ein nicht attraktives Provisionsmodell und bieten keinen Support. Und genau das ist leider ein Punkt, den Advertiser oft vernachlässigen. Publisher werden Fragen haben. Wenn diese nicht innerhalb einer angemessenen Zeit von z. B. 48 h beantwortet werden, wird sich der Publisher zweimal überlegen, diesen Advertiser noch weiter zu bewerben.

3 Welche Bedeutung hat die Wahl des passenden Netzwerkes für einen Affiliate?

Hier kommt es ganz auf die Größe des Publishers an und darauf, wie viel Zeit dieser in Datenanalyse, Reporting etc. stecken möchte. Kleineren Publishern und Nischen-Publishern, empfehle ich, sich auf nur wenige ausgewählte Netzwerke zu konzentrieren, welche die Bandbreite der für den Publisher relevanten Zielgruppe abdecken. Man darf nicht vergessen, dass das Herunterladen von Reports (sofern man keine API-Lösung hat), das Updaten von Tracking-Links und das Vertrautmachen mit neuen Benutzeroberflächen Zeit kostet. Große Publisher hingegen haben die Qual der Wahl. Diese haben meist inhouse BI-Tools, in welche alle relevanten Performance-Daten tagesaktuell einfließen. Sicherlich, auch diese müssen sich in die Netzwerke einloggen, um neue Tracking-Links zu ziehen. Dennoch stehen dahinter auch meist größere Teams, die das deutlich schneller bewerkstelligen können. Weitere relevante Faktoren für die Wahl eines Netzwerkes:

- Gibt es einen Deeplink-Generator?
- Ab welchem Betrag kann man sich die Umsätze auszahlen lassen, welche Auszahlungsfunktionen gibt es und wie lange dauert die Auszahlung?
- Wie viele Advertiser gibt es in dem Netzwerk und welche Verticals werden abgedeckt?
- Wie sieht es mit dem Netzwerk-Support aus?
- Bietet das Netzwerk die Möglichkeit, direkt mit den Advertisern in Kontakt zu treten?
- In welchen Ländern operiert das Netzwerk? Recht wichtig für Publisher, die in mehreren Märkten aktiv sind.
- Wie übersichtlich und detailliert ist das Reporting?
- Leichte Bedienbarkeit

Expert Voice



Thomas Punzel
Global Savings
Group

4 Wie hat sich das Affiliate-Marketing in den letzten Jahren weiterentwickelt?

Kurz und knapp, man ist deutlich professioneller geworden. Advertiser wie auch Publisher arbeiten heutzutage mit viel mehr Daten, sodass Entscheidungen immer häufiger auf Grundlage von performance-basierten KPIs getroffen werden. Mittlerweile haben alle großen E-Commerce-Händler eigene Affiliate-Abteilungen in ihre Marketing-Bereichen eingegliedert, welche auch klare Umsatzziele haben.

Affiliate-Marketing ist deutlich sauberer geworden, da Advertiser und Affiliate-Agenturen heutzutage viel mehr Tools zur Verfügung haben, um z. B. Cookie-Dropping-Aktivitäten oder verbotene SEA-Kampagnen zu tracken. Viele Publisher sind in den letzten Jahren zu im Markt fest etablierten Unternehmen herangewachsen. Einige von ihnen haben den Sprung auf die internationale Bühne gewagt und/oder haben sich durch Zusammenschlüsse bzw. strategische Partnerschaften vergrößert.

Trotz dieses Wachstums in den letzten Jahren hat und hatte die gesamte Affiliate-Branche mit einigen Herausforderungen auf technischer (u. a. Attribution, Adblocker, Browser-Probleme, Cross-Device-Tracking), politischer (u. a. E-Privacy-Verordnung, TTDSG) und auch wirtschaftlicher Ebene (u. a. Inflation, Lieferketten) zu kämpfen. Dennoch ist und bleibt Affiliate-Marketing die effizienteste und kostengünstigste Möglichkeit für Advertiser, u. a. ihre Reichweite zu erhöhen und Sales zu generieren.

Methode

Die Plattform

OMR Reviews ist eine digitale Plattform, auf der User*innen 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*innen werden anhand verschiedener Kriterien geprüft. So garantieren wir, dass ausschließlich werthaltige Reviews von echten Nutzer*innen auf der Plattform erscheinen.

Datenbasis

Die in den Software Guides dargestellten Daten basieren rein auf den Nutzer*innenbewertungen, die bis zum 12. Oktober 2022 abgegeben wurden. Insgesamt wurden mehr als 1.000 Reviews abgegeben. Damit sich ein Tool für diesen Software Guide 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 Software Guide Reihe wird fortgesetzt und im Halbjahres-Rhythmus aktualisiert.

Netzwerke im Software Guide

[ADCELL](#)

[Webgains](#)

[Awin](#)

[100partnerprogramme.de](#)

[CJ](#)

[Belboon](#)

[Ingenious Technologies](#)

[Admitad](#)

[Tradedoubler](#)

[lead alliance](#)

[financeAds](#)

[MyLead](#)

[TradeTracker](#)

[impact.com](#)

Imprint & Autor*innen



Philipp Westermeyer
Gründer OMR

„Danke, dass Du Dir die Zeit genommen hast, diesen Software Guide zu lesen. Hoffentlich liefert er etwas mehr Übersicht. Unser wichtigstes Ziel mit der gesamten „OMR Reviews“-Plattform ist es nämlich, mehr Transparenz in den Software-Markt zu bringen und Entscheider*innen 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 Software Guides veröffentlichen, um Erkenntnisse hervorzuheben, die so auf der Plattform (noch) nicht sichtbar sind.

Wie immer freuen wir uns über Feedback, Anregungen und Kritik – und natürlich über Deine Reviews!“

Werde Teil der Community
und gib deine Review ab. ➔

Eine Produktion von



Ramp 106 GmbH
Lagerstraße 36
20357 Hamburg
omr.com

Eine Produktion von



Philipp Westermeyer
Gründer OMR
philipp@omr.com
[LinkedIn](#)



Daniel Kocher
xpose360 GmbH
d.kocher@xpose360.de
[LinkedIn](#)



Thomas Punzel
Global Savings Group
thomas.punzel@joingsg.com
[LinkedIn](#)



Joel Menk
Business Development
joel.menk@omr.com
[LinkedIn](#)



Felix Rahlmeyer
Business Development
felix.rahlmeyer@omr.com
[LinkedIn](#)

COPYRIGHT © 2023 RAMP 106 GMBH

Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte dieses Reports sind geistiges Eigentum der Ramp 106 GmbH und unterliegen den geltenden Urhebergesetzen.