

# Was kostet Affiliate Marketing wirklich?

---

www.affiliatemanager.de

Für Aussenstehende mag Affiliate Marketing wie der Heilige Gral der Werbetreibenden aussehen: Denn bei dieser performanceorientierten Werbung gibt der Programmbetreiber nur einen Euro aus, wenn er zuvor schon zwei verdient hat.

Das eigene Partnerprogramm scheint damit ein Garant für sprudelnde Gewinne zu sein - in die roten Zahlen kommt man hierbei scheinbar niemals.

Diese Einschätzung ist richtig und falsch zur gleichen Zeit. Im folgenden Artikel lernen Sie, welches Budget Sie für Ihr Partnerprogramm realistisch ansetzen müssen, um dessen Erfolg überhaupt erst zu ermöglichen.

Zunächst braucht Ihr Programm eine ordentliche Software zum Tracken der Umsätze und Verwalten der Partner.

Wenn Ihr Affiliateprogramm über ein Partnerprogrammnetzwerk läuft (oder laufen soll), dann greifen Sie einfach auf deren Lösung zurück, ohne selbst Arbeit und Aufwand zu haben.

## **Anbei die wichtigsten deutschen Netzwerke:**

[www.affili.net](http://www.affili.net)

Großes, reichweitenstarkes Partnernetzwerk ohne Fixkosten – Sie zahlen nur Erfolge. Geeignet für Anfänger und Firmen aller Größenordnungen, wenn man denn aufgenommen wird...

[www.zanox.de](http://www.zanox.de)

Internationales Partnernetzwerk - zahlreiche Möglichkeiten, erfolgsbasiert zu werben. Geeignet für Fortgeschrittene und Firmen mit Substanz, da Einstigesgebühr und Fixkosten.

[www.superclix.de](http://www.superclix.de)

Exzellente betreutes Netzwerk seit 2000 mit vielen Affiliates und zahlreichen Partnerprogrammen. Auch für kleinere Partnerprogramme, keine Fixkosten.

[www.tradedoubler.de](http://www.tradedoubler.de)

International ausgerichtetes Partnerprogrammnetzwerk

[www.adbutler.de](http://www.adbutler.de)

Mittelgroßes, solides Partnernetzwerk ohne Fixkosten für Programmbetreiber.

[www.vitrado.de](http://www.vitrado.de)

Sympathisches Programmnetzwerk, mittelgroß mit namhaften Programmbetreibern

# Was kostet Affiliate Marketing wirklich?

---

www.affiliatemanager.de

Wenn Sie sich für die Teilnahme über ein Netzwerk entscheiden, berücksichtigen Sie folgende Kostenfaktoren:

Für jeden Euro, den Sie als Provision an Ihre Partner auszahlen, verlangt das Netzwerk zusätzlich 30 Cent Gebühr.

Bei kleinen Partnerprogrammen mit kleinen Umsätzen fällt dies nicht weiter ins Gewicht - je grösser Sie werden, desto grösser werden jedoch auch die Gebühren.

Zudem verlangen manche Netzwerke eine monatliche Grundgebühr sowie eine (oftmals vierstellige) einmalige Aufnahmegebühr.

Wer dies nicht berechnet, wird von Anfragen neuer Programmbetreiber überhäuft und nimmt entweder so gut wie kein neues Programm auf oder aber das Netzwerk flutet sein Portfolio an Partnerprogrammen, was die Erfolgsaussichten für das einzelne Programm mindert, da die Konkurrenz gross ist.

Die zweite Möglichkeit ist, das eigene Partnerprogramm ohne Netzwerk zu betreiben, als so genanntes Inhouse-Programm. Dazu benötigen Sie natürlich die entsprechende Software.

Unter [www.qualityclick.de](http://www.qualityclick.de) finden Sie eine bewährte, professionelle Lösung. Hier erhalten Sie maßgeschneiderte Software für hohe Ansprüche. Die Preise variieren natürlich je nach Aufwand, beginnen jedoch bei 1.000,- Euro.

Wer zunächst kleiner starten möchte, findet unter [www.partnerseller.de](http://www.partnerseller.de) eine Alternative für 250,- Euro. Bei diesem Preis entfallen natürlich sämtliche Anpassungswünsche, Sie erhalten brauchbare Standardsoftware - nicht mehr und nicht weniger.

Bevor Sie nun starten, benötigt Ihr Partnerprogramm noch Werbemittel (Banner), die natürlich ebenfalls nicht erfolgsorientiert angefertigt werden...

An dieser Stelle atmen viele Programmbetreiber auf. Das Größte scheint überstanden, ab jetzt schüttele man nur noch Provisionen aus, die man vorher auch verdient habe.

**Dies ist der Punkt, an dem 95% aller Partnerprogramme scheitern**, daher kann ich die Wichtigkeit des folgenden Punktes gar nicht oft und laut genug betonen.

Fassen wir zusammen:

Sie haben Zeit und Geld investiert, um das eigene Partnerprogramm aufzusetzen. Nun stehen Sie in den Startlöchern ... und jetzt?

# Was kostet Affiliate Marketing wirklich?

---

[www.affiliatemanager.de](http://www.affiliatemanager.de)

Alle(!) erfolglosen Betreiber von Affiliateprogrammen waren der Meinung, der Rest geschehe wie von Zauberhand alleine. Die Affiliates würden quasi automatisch zu Ihnen strömen, sich sofort dankbar an die Arbeit machen und Ihre Bilanz jeden Tag verschönern... wie naiv kann ein angeblich erwachsener Mensch sein?

Dies ist genau der Knackpunkt an jedem Partnerprogramm:  
Es ist kein Selbstläufer, sondern braucht jemanden, der sich intensiv darum kümmert. Diese Person heisst Affiliate Manager.

Kleinere Unternehmen machen gerne den Fehler, dass eigentlich niemand für das Programm zuständig ist. Meist betreut es der Chef nebenbei - aber eigentlich hat er keine Zeit und keine Erfahrung (und keine Zeit, Erfahrung zu sammeln). Nach wenigen Monaten sieht man dann nicht einmal mehr in die eigenen Statistiken, denn die generierten Verkäufe lassen sich an einer Hand abzählen und stehen in keinem Verhältnis zu den vorherigen Kosten.

Grössere Unternehmen können keinen schwerwiegenderen Fehler machen, als das eigene Partnerprogramm unkommentiert in die Marketingabteilung zu werfen, getreu dem Motto: "Macht mal."

Die Mitarbeiter dort sind ohnehin schon beschäftigt und haben weder Zeit, noch Erfahrung noch Motivation einer neuen und scheinbar unbrauchbaren Werbemöglichkeit Leben einzuhauchen.

Sie brauchen also in jedem Fall einen Affiliate Manager - und das kostet immer Geld. Beim kleinen Unternehmen mag der Chef selbst diese Rolle übernehmen, um sich Ausgaben für Personal oder eine Agentur zu sparen. Dann entstehen Kosten eben dadurch, dass die Zeit des Chefs enorm beansprucht wird:

Mindestens 8 Stunden pro Woche braucht ein erfahrener Profi(!), um ein Programm ordentlich zu betreuen. Wer über jahrelange Erfahrung nicht verfügt und erst durch eigene Fehler lernen muss, benötigt ein Vielfaches dieser Stunden.

Grössere Unternehmen kommen nicht daran vorbei, einen Profi mit dem Partnerprogramm zu beauftragen. Denn obwohl Experten in dieser Branche rar sind und sich daher gut bezahlen lassen, führen Sie das Affiliateprogramm doch bedeutend schneller in die schwarzen Zahlen, als ein Mitarbeiter ohne Zeit und Erfahrung.

Bevor Sie also daran denken, ein eigenes Partnerprogramm zu starten oder wenn Ihr Programm nicht so richtig laufen möchte:

Planen Sie echte Investitionen für Affiliate Marketing ein.

Selbst ein Kleinunternehmer braucht mindestens ein vierstelliges Budget - grössere Firmen können sich langsam mit dem Gedanken anfreunden, zunächst fünfstellig zu investieren.

# Was kostet Affiliate Marketing wirklich?

[www.affiliatemanager.de](http://www.affiliatemanager.de)

Es gibt tausende von Partnerprogrammen in Deutschland, die es bis zum Start geschafft haben, dann aber in der Bedeutungslosigkeit verschwunden sind. Jedes dieser Programme hat den Betreiber Geld gekostet und wurde zum Verlustgeschäft.

Das Problem: Die Betreiber haben auf halber Strecke aufgegeben, weil sie zuvor nicht wussten, was auf sie zukommen würde.

Wer sich nicht optimal vorbereitet, gewinnt im Affiliate Marketing keinen Blumentopf. Wer jedoch von Anfang an mit realistischen Erwartungen an das eigene Partnerprogramm herangeht, wird je nach Branche 20%, 30% oder gar 90% seines Umsatzes über das Partnerprogramm generieren.

Wichtig ist, grundlegende Fehler von Anfang an zu vermeiden. Eine neutrale Beratung, wie ich Sie anbiete, wird Ihnen so gesehen viele Tausend Euro "Lehrgeld" ersparen.

## Über den Autor:



Thomas Hegenauer ist Inhaber von [www.affiliatemanager.de](http://www.affiliatemanager.de) – dem kostenlosen Informationsdienst ausschliesslich für Betreiber und Manager von Affiliateprogrammen. Basierend auf langjähriger praktischer Erfahrung als Affiliate Manager bietet er unabhängige Beratung, Mitarbeiterschulungen, individuelle Seminare sowie Aufbau und vollständige Betreuung von Partnerprogrammen.

Thomas Hegenauer  
Hermann-Gröber-Str. 3  
85456 Wartenberg

Deutschland

Tel: +49 - 8762 - 725 235 0  
Fax: +49 - 8762 - 725 235 1

[thh@affiliatemanager.de](mailto:thh@affiliatemanager.de)  
<http://www.affiliatemanager.de>