

Link: <https://www.tecchannel.de/a/geld-verdienen-mit-eigener-homepage,430871>

Geld verdienen mit eigener Homepage

Datum: 01.07.2005

Als Betreiber einer eigenen Homepage können Sie ohne Risiko zu Geld kommen. Bei Partnerprogrammen kassieren Sie für die Links auf Ihren Seiten eine Umsatzbeteiligung.

Ein Bekannter von mir ist ein Pflanzennarr. Er hat aus Spaß eine umfangreiche Homepage ins Internet gestellt, die sich den Themen englische Gärten, historische Baumbestände und alte Rosensorten widmet. Auf seinen Seiten gibt es jede Menge Tipps und an vielen Stellen Verweise auf Bücher, die es beispielsweise beim Buchversender Amazon.de gibt. Das zahlt sich aus: Kommt - ausgehend von seiner Homepage - ein Kauf zustande, erhält er zwischen 5 und 7,5 Prozent des Kaufpreises als Provision.

1. 1. Affiliate Marketing: Provision für Empfehlungen

Was mein Bekannter und Tausende anderer Website-Betreiber nutzen, um sich ein paar Euro nebenbei zu verdienen, heißt im Fachjargon Affiliate Marketing oder Partnerprogramm. Ein Homepage-Betreiber integriert auf seiner Site als Werbepartner (Affiliate) Links oder Werbebanner zu einem Online-Shop. Er macht also für das Partnerunternehmen oder dessen Produkte Reklame. Kauft ein Besucher der Website über den Werbe-Link ein Produkt des Unternehmens, so bekommt der Betreiber der Website eine Provision. Manchmal gibt es sogar schon eine Provision dafür, dass der Besucher den Werbe-Link anklickt.

Als Erfinder von Affiliate Marketing gilt Amazon. Der Buchversender entwickelte mit dem "Amazon Associates Program" das wohl bekannteste Online-Partnerprogramm für Verkaufsprovisionen. Amazon-Partner, die auf ihrer Website Bücher oder DVDs von Amazon empfehlen und entsprechende Links einbauen, kassieren pro verkauftes Produkt. Aufgrund des umfangreichen Warenangebots von Amazon stehen die Chancen gut, dass sich auch auf Ihrer Site Verknüpfungspunkte zum Angebot des Online-Shops finden lassen.

2. Checkliste: Affiliate werden

Es gibt kaum Haken bei Affiliate-Programmen. Wenn Sie bei der Auswahl folgende Punkte beachten, kann im Grunde nichts schief gehen. Davor, dass Ihnen der Betreiber eines Partnerprogramms Ihre Provision nicht ausbezahlt, sind Sie allerdings - wie immer bei solchen Geschäften - nicht gefeit.

1. Suchen Sie nach Partnern, die zu Ihrem Thema passen. Wenn Sie eine Website für Eltern betreiben, wird kaum ein Besucher auf eine Werbung für Autoradios klicken.

2. Partnerprogramme mit möglichst hoher Provision sind nicht automatisch die besten. Wenn Sie täglich die Produkt-Links auf Ihrer Homepage aktualisieren müssen, ist das Geld möglicherweise sauer verdient. Da kann es sich lohnen, eine geringere Provision in Kauf zu nehmen, wenn Sie mit dem endgültig umgesetzten Programm keine Arbeit mehr haben.

3. Prüfen Sie, welche Unterstützung Ihnen Ihr potenzieller Partner bietet. Liefert er vorgefertigte Elemente, die Sie nur noch in Ihre Seiten integrieren müssen? Gibt es regelmäßige Informationen zu neuen Produkten, die sich bewerben lassen?

4. Viele Programmanbieter stellen bestimmte Anforderungen. Überlegen Sie, ob Sie damit klarkommen und ob Sie einverstanden sind mit dem Mindestbetrag, ab dem eine Auszahlung erfolgt.

5. Foren wie die von www.affiliate.de bieten eine gute Hilfestellung für die Auswahl von Vermittlern und Werbepartnern. Fragen Sie nach, ob der Anbieter bereits bekannt ist, welche Erfahrungen andere Homepage-Betreiber mit ihm gemacht haben und wie gut die Abwicklung läuft.

6. Legen Sie sich auf ein oder einige wenige Affiliate-Programme für Ihre Website fest. Denn wenn die Seiten mit Links und Werbebannern zugesperrt sind, langweilt das die Besucher Ihrer Homepage sehr schnell.

3. 2. Von Shops profitieren: Lohnt sich für beide Seiten

Inzwischen gibt es eine wahre Flut an Partnerprogrammen. Das ist nicht weiter erstaunlich, denn bei dem Geschäftsmodell profitieren in der Regel beide Teilnehmer. Programmbetreiber wie Otto.de oder Neckermann.de erhalten ohne viel Aufwand neue Kundschaft, die der Affiliate an sie weiterreicht. Und sie zahlen für die Neukunden erst dann, wenn diese einen nachweisbaren Gewinn eingebracht haben. Das ist wesentlich effizienter als andere Werbeformen im Internet. Auch der Affiliate profitiert von dem Geschäft. Er bekommt für die Empfehlung eine bestimmte Provision. Je mehr Kunden er auf die Seiten des Programmbetreibers bringt, desto größer ist die Chance, dass sich sein Gewinn vergrößert. Ein Geschäftsrisiko besteht für den Website-Betreiber nicht, schlimmstenfalls wird kein Umsatz generiert. Sind die Empfehlungs-Links zudem thematisch relevant und nicht zu zahlreich, so macht der Website-Besitzer damit ohne größeren Aufwand seine Homepage für Besucher attraktiver.

Für den Homepage-Betreiber hängt der Erfolg eines Affiliate-Programms vor allem von zwei Dingen ab: Zunächst einmal vom Thema seiner Website, denn bestimmte Themen lassen sich einfach besser vermarkten als andere. So sind Websites, die sich mit Büchern, CDs, Computern und Software beschäftigen, bei vielen Werbepartnern begehrt als solche über Metallverarbeitung, Kunststoffverpackungen oder medizinische Fußpflege. Der Grund: Schnell verkäufliche Güter lassen sich darüber besser absetzen. Aber auch Sportartikel, Lebensmittel und Reisen werden über Partnernetzwerke vertrieben. Mindestens genauso wichtig wie das Thema sind jedoch die Besucherzahlen auf Ihrer Homepage. Je mehr Traffic die Site produziert, desto besser. Ein sehr hoher Traffic kann ein schwer vermarktbare Thema unter Umständen wettmachen.

4. 3. Einfach mitverdienen: Das richtige Partnerprogramm

Sie haben eine eigene Website und möchten ohne Risiko von Ihren Empfehlungen profitieren. Um geeignete Partnerprogramme und -firmen zu finden, können Sie zunächst in einem Partnerprogramm-Verzeichnis suchen. Die wichtigsten deutschsprachigen Verzeichnisse sind www.partnerprogramme.de und www.affiliate.de. Geben Sie in das Suchfeld des Verzeichnisses Schlagwörter ein, die für Sie als Website-Betreiber relevant sind und um die sich Ihre Homepage dreht. Die Suchmaschinen listen Ihnen dann die passenden Affiliate-Programme auf. Statt sich mit einzelnen Werbepartnern abzugeben, können Sie auch auf spezielle Programmbetreiber setzen, die eine Vermittlerrolle übernehmen. Diese Vermittler unterhalten ein Netzwerk von Werbepartnern, stellen die Infrastruktur bereit und verwalten die Partnerprogramme, so dass dem Homepage-Betreiber so gut wie keine Arbeit entsteht. Populäre Beispiele hierfür sind die Websites <http://affili.net>¹, www.adbutler.de² und www.tradedoubler.de³.

5. 4. Tradedoubler: Bringt die Partner zusammen

Interessant ist besonders Tradedoubler: Das Marketing-Unternehmen gehört zu den größten Vermittlern in diesem Markt. Mehrere hundert deutsche und europäische Anbieter verwalten über Tradedoubler ihre Partnerprogramme, darunter American Express, Dell, Ebay, Apple und Avis. Dadurch, dass hauptsächlich große Unternehmen Werbekunden von Tradedoubler sind, fallen die Provisionen für die Affiliates relativ hoch aus.

Tradedoubler verwaltet mit seinem Affiliate-Programm Tausende von Websites, denen es automatisch die aktuellsten grafischen Elemente, Online-Marketing- und Promotion-Kampagnen der Anbieter zur Verfügung stellt. Wer bei Tradedoubler.de als Werbepartner mitmachen will, meldet sich zunächst mit seiner Mailadresse an und bewirbt sich bei den Programmen seiner Wahl. Der Dienst erteilt dann die Zulassung als Werbepartner. Welchen Ansprüchen die Websites der Werbepartner genügen müssen, hängt vom jeweiligen Shop ab. Meist ist der Inhalt das Hauptkriterium: Er muss mit der Zielgruppe, die das werbende Unternehmen erreichen will, zusammenpassen.

Der Status der Seite lässt sich in der Rubrik "Eigene Programme" einsehen. Sind Sie als Werbepartner akzeptiert, haben Sie nur noch die Aufgabe, Werbemittel wie Banner, Text-Links oder Produktlisten an der passenden Stelle in Ihre Homepage zu integrieren. Die Werbemittel werden dann jeweils mit einem Tradedoubler-Tracker-Link hinterlegt und führen so auf die entsprechende Website oder zum entsprechenden Produkt. Hierfür sind nur ein paar Zeilen Javascript oder HTML-Code im Quelltext Ihrer Homepage nötig. Besondere Programme müssen Sie dafür nicht installieren. Die Auszahlung der Provision erfolgt einmal im Monat, vorausgesetzt, der Werbepartner hat mindestens 25 Euro gut. Wer darunter liegt, bekommt sein Geld erst dann, wenn diese Grenze erreicht ist.

6. 5. Provisionen: Zur Berechnung gibt es mehrere Modelle

Die anfallenden Provisionen werden bei Affiliate-Programmen unterschiedlich berechnet, grundsätzlich gibt es jedoch drei Modelle. Welches davon zum Einsatz kommt, entscheidet normalerweise der Anbieter eines Partnerprogramms.

Pay per Click: Beim weit verbreiteten Pay per Click wird jeder Klick vergütet, den Besucher Ihrer Homepage auf den Partner-Link ausführen. Dabei ist es egal, ob der Besucher einen Kauf tätigt oder andere Aktionen auf der Website des Unternehmens ausführt. Klickprovisionen liegen in der Regel zwischen zwei und zehn Cent pro Klick, können aber auch höher sein.

Pay per Sale: Dabei bekommt der Affiliate eine Vergütung für jeden Kauf, der über seine Homepage generiert wurde. Die Provision liegt je nach vermitteltem Produkt oder Service in der Regel zwischen 5 und 25 Prozent, sie kann bei Internet-basierten Dienstleistungen wie E-Books allerdings auch mal bis zu 70 Prozent betragen. Rechnet der Werbepartner über einen Vermittler ab, kann er bei Kunden wie Versandhäusern mit 7 bis 10 Prozent des Warenwertes rechnen.

Pay per Lead: Bei dieser Variante erhält der Werbepartner eine Vergütung für jede Aktion, die ein Besucher ausführt. Eine Aktion kann beispielsweise die Anforderung eines Katalogs oder von Warenproben, das Ausfüllen eines Formulars oder die Bestellung eines Newsletters sein. Der Programmanbieter zahlt also für die erhöhte Chance, einen Neukunden zu akquirieren. Meist gibt es eine feste Provision nach Anzahl qualifizierter Interessenten.

Welches Modell zum Einsatz kommt, legt der Programmanbieter fest. Bestimmte Vergütungsmodelle können auch kombiniert werden. Eine häufig gewählte Mischform sind Partnerprogramme, bei denen das werbende Unternehmen seinen Affiliates sowohl eine geringe Vergütung für Klicks zahlt (Pay per Klick) als auch eine Provision für jede Transaktion (Pay per Lead oder Pay per Sale).

7. 6. Unseriös: Affiliate-Abzocker müllen Google zu

Wer selbst oft mit einer Suchmaschine wie Google nach bestimmten Themen sucht, muss in vielen Fällen feststellen, dass die obersten Links auf den Ergebnislisten nicht relevant sind. Es handelt sich dabei um von Affiliate-Teilnehmern ins Internet gestellte Weiterleitungsseiten, die keinen eigenständigen Inhalt haben. Beim Klick auf einen solchen Link landen Sie dann keineswegs direkt beim Hersteller oder einem namhaften Anbieter, sondern bei dem Shop, der das lukrativste Prämienprogramm betreibt. Solche Pseudo-Websites haben nur einen Zweck, nämlich Provisionszahlungen aus Affiliate-Programmen in die Taschen der Betreiber der Pseudo-Sites zu bringen. Auch Preisagenturen arbeiten nach diesem Prinzip. Mit allen möglichen Tricks sorgen die Betreiber dafür, dass ihre Seiten in Suchmaschinen möglichst gut platziert sind.

Solche Pseudo-Seiten sind unseriös. Für den Surfer, der eine Suchmaschine zur Produktrecherche heranzieht, bedeuten die Pseudo-Seiten von Affiliate-Partnern in den Treffern schlichtweg Mehrarbeit. Schließlich stellt er erst nach einem Klick auf einen solchen Link fest, dass er ihn nicht direkt ans gewünschte Ziel, sondern lediglich auf eine unbrauchbare Web-Seite führt. Viele Anwender verlassen Pseudo-Seiten deshalb sofort wieder. Wir raten Ihnen daher, als Betreiber einer Homepage mit Links zu einem Affiliate-Partnerangebot auf solche Manipulationen zu verzichten und stattdessen alle Partner-Links auf Ihrer Website eindeutig als solche zu kennzeichnen. Damit fahren Sie auf lange Sicht besser, denn so kann Ihnen niemand böse Absicht unterstellen.

8. So werden Sie Werbepartner

Am Beispiel von Amazon zeigen wir Ihnen auf, wie Sie Werbepartner bei einem Affiliate-Programm werden können.

Anmelden

Wer sich für das Amazon-Partnerprogramm interessiert, klickt unter **www.amazon.de**⁴ auf den Link "Schließen Sie sich den Amazon.de-Partnern an". Sie erhalten zunächst allgemeine Informationen über das Partnerprogramm. Anschließend klicken Sie auf die Schaltfläche "Jetzt mitmachen" und geben Ihre Kontaktdaten ein. Unter dem Punkt "Auszahlungsoptionen" wählen Sie zwischen "Auszahlung per Banküberweisung" oder "Auszahlung per Einkaufsgutschein". Wenn Sie sich für die Banküberweisung entscheiden, müssen Sie im Abschnitt darunter die Bankdaten eintragen. Sind Sie umsatzsteuerpflichtig, setzen Sie ein Häkchen vor den Punkt "Ja, meine Umsatzsteueridentifikationsnummer (USt-ID-Nr.) lautet:" und geben die entsprechende Nummer ein.

Website-URL angeben

Weiter geht es mit den Angaben zu Ihrer Homepage: Name, URL und Beschreibung. Wichtig ist das Eingabefeld "Beschreibungen & Anmerkungen". Hier sollten Sie möglichst kurz die Produktarten vorstellen, die Sie zukünftig Ihren Besuchern präsentieren möchten. Vor "Teilnahmebedingungen: ..." müssen Sie ein Häkchen setzen. Mit einem Klick auf "Abschicken" gelangen Sie zur Zusammenfassung Ihrer Angaben, die Sie an dieser Stelle noch einmal ändern können, bevor Sie sie endgültig abschicken. Anschließend verlangt Amazon eine Klassifizierung Ihrer Website und bietet hierfür eine Reihe möglicher Rubriken wie "Bücher", "DVDs", "Musik" und so weiter an. Setzen Sie bei den Kategorien einen Haken, für die Ihre Website Inhalte bietet und auf die Sie bei Amazon verlinken möchten. Im weiteren Verlauf der Anmeldung erhalten Sie Ihre persönliche Partner-ID von Amazon, mit der Sie sich über den Link "**Zur PartnerNet Homepage**"⁵ anmelden.

Partner-Netzwerk

Nach einer Anmeldung haben Sie Zugang zum Amazon-PartnerNet mit Tipps zur Integration der Amazon-Links in Ihre Site.

9. Interessante Affiliate-Angebote im Überblick

Im Internet gibt es eine ganze Reihe von Partnerprogrammen aus verschiedenen Bereichen. Bei den folgenden Programmen handelt es sich nicht um Eintagsfliegen, sondern um seriöse Angebote, die seit einiger Zeit am Markt sind.

Angebot	Beschreibung	Internet-Adresse
1&1 Profiseller	Partnerprogramme unter anderem für Webhosting-Pakete, Internet-Zugänge, T-DSL, Handys und Strom; die Höhe der Provision hängt vom Produkt ab.	www.profiseller.de ⁶
Adbutler	Partnerprogramm-Dienstleister mit Programmen, die nach Click, Lead oder Sale vergütet werden. Im Konfigurationsmenü lassen sich auch mehrere Websites gleichzeitig anmelden.	www.adbutler.de ⁷
Affili.net	Etwa 600 Partnerprogramme von Anbietern wie Obi, T-Mobile und GMX. Die Auswahl ist nach Kategorien geordnet.	http://partners.affili.net ⁸
Amazon	Vorreiter aller Partnerprogramme: Die Links lassen sich schnell einrichten, Partner erhalten Bilder, Online-Statistiken etc. Der Basissatz ist im Regelfall 5 Prozent.	www.amazon.de ⁹
Arcor	Die Provision richtet sich nach Art des Produkts, Vertragslaufzeit und Bestellungen pro Monat. Für einen DSL-Anschluss mit Flatrate gibt es etwa 27,50 Euro.	www.arcor.de ¹⁰

Angebot	Beschreibung	Internet-Adresse
Ebay	Die Provision beträgt zwischen 5 und 16 Dollar für jedes neue Ebay-Mitglied.	www.ebay.com ¹¹
Jamba	Klingeltöne und Logos fürs Handy; pro vermittelte Registrierung gibt's 4 Euro.	www.jamba.de ¹²
Neckermann	Neckermann-Partnerwelt gewährt bis zu 8 Prozent Provision auf das gesamte Neckermann-Sortiment. Für einen Professional Partner gibt es gesonderte Konditionen.	www.neckermann.de ¹³
Otto	Das Shopping-Portal des Otto-Versands bietet bestellwertunabhängige Provisionen von bis zu 8 Euro pro Einkauf. Die Prämie steigert sich mit zunehmender Anzahl der Bestellungen.	www.otto.de ¹⁴
Zanox	Partnerprogramm-Dienstleister mit großer Auswahl an Programmen; bis zu 25 Prozent Provision per Sale, 15 Euro per Lead oder 0,20 Euro per Click.	www.zanox.de ¹⁵

Links im Artikel:

- 1 <http://affili.net/>
- 2 <http://www.adbutler.de/>
- 3 <http://www.tradedoubler.de/>
- 4 <http://www.amazon.de/>
- 5 <http://part%20nernet.amazon.de/>
- 6 <http://www.profiseller.de/>
- 7 <http://www.adbutler.de>
- 8 <http://partners.affili.net/>
- 9 <http://www.amazon.de/>
- 10 <http://www.arcor.de>
- 11 <http://www.ebay.com/>
- 12 <http://www.jamba.de/>
- 13 <http://www.neckermann.de/>
- 14 <http://www.otto.de/>
- 15 <http://www.zanox.de/>

IDG Business Media GmbH

Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Weiterverbreitung in jedem Medium in Teilen oder als Ganzes bedarf der schriftlichen Zustimmung der IDG Business Media GmbH. dpa-Texte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Für den Fall, dass auf dieser Webseite unzutreffende Informationen veröffentlicht oder in Programmen oder Datenbanken Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Für Inhalte externer Seiten, auf die von dieser Webseite aus gelinkt wird, übernimmt die IDG Business Media GmbH keine Verantwortung.