

The image shows the exterior of a modern building with a grey, vertically-ribbed facade. A large, three-dimensional red 'OTTO' logo is mounted on the wall. Below the logo is a window. In the foreground, there are large, horizontal, silver-colored metal pipes. The background shows a cityscape under a cloudy sky.

**OTTO**

# **OTTO Market – der Marktplatz von OTTO**

Verkaufen auf [otto.de](https://otto.de)

# Inhalt

1. **Welche Vorteile bietet OTTO?** – Werte und Kennzahlen
2. **Welche Voraussetzungen gibt es?** – Marktplatzbedingungen
3. **Wie funktioniert die Anbindung an otto.de?** – OTTO Partner Connect
4. **Welche Kosten entstehen und wie erfolgt die Zahlungsabwicklung?** – Gebühren, Provisionen & Abrechnungsprozess
5. **Wie kann ich meine Produkte vermarkten?** – Sichtbarkeit bei OTTO
6. **Wie fördert OTTO Nachhaltigkeit?** – Nachhaltigkeit auf otto.de

„Die Marke OTTO steht für einen fairen Umgang mit Mensch und Natur, wir legen Wert auf den persönlichen Kontakt zu Kund\*innen und Partnern. Themen wie **Nachhaltigkeit** und **soziale Verantwortung** gehören zu unseren Werten – daran werden wir auch als Plattform festhalten.“

**Marc Opelt,**  
Vorsitzender des Bereichsvorstands bei OTTO

# Werte und Kennzahlen

Welche Vorteile bietet OTTO? Zahlen, Daten, Fakten (Stand: April 2025)

# #1





# OTTO in Zahlen\*

- **7 Mrd. €** GMV im Geschäftsjahr 2024/25
- Mehr als **97 %** des Umsatzes über digitale Kanäle
- **12,2 Mio.** aktive Kund\*innen, davon **2,9 Mio.** Neukund\*innen
- Über **1,2 Mio.** Facebook-Fans
- Über **300 Tsd.** Instagram-Follower
- Über **6.200** OTTO-Market-Partner

\*Stand 03/2025

**OTTO**

# otto.de in Zahlen\*

- Täglich durchschnittlich **über 3 Millionen qualifizierte Visits** im Shop, davon **84 %** über Smartphones und Tablets
- Bis zu **35 Bestellungen pro Sekunde**
- Über **18 Millionen Produkte** von mehr als **34.000 Marken**
- otto.de ist der **größte deutsche Onlineshop**



# OTTO

\*Stand 03/2025





# Nachhaltigkeit bei OTTO

- Seit über 30 Jahren verbinden wir erfolgreich wirtschaftliche Ziele mit Nachhaltigkeit und sozialer Verantwortung
- Mit der Transformation von OTTO zur Plattform stehen wir weiterhin zu unserem Verständnis von Verantwortung gegenüber Mensch und Natur
- Unser Ziel ist es, das Thema Nachhaltigkeit zu einer Selbstverständlichkeit zu machen
- Wir erhöhen unser nachhaltiges Baumwoll-Kontingent und verringern unseren CO<sub>2</sub>-Ausstoß kontinuierlich
- Wir fördern fairen Konsum und nachhaltiges Handeln

# Darum sollten Sie mitmachen

Dank unserer jahrzehntelangen Erfahrung als Händler wissen wir, welchen Herausforderungen Sie sich im Geschäftsalltag stellen müssen.

Darum möchten wir für Sie das Verkaufen auf otto.de so einfach und bequem wie möglich gestalten.

Sie sind nicht unsere Konkurrenz, Sie sind unser Partner. Nur mit Ihnen können wir unser Sortiment entscheidend erweitern – für gemeinsamen und nachhaltigen Erfolg.

## Ihre Vorteile



### Kund\*innen

Wir erweitern Ihren Kundenstamm um 12,2 Millionen aktive Nutzer\*innen.



### Bestellungen

Auf otto.de gehen bis zu 35 Bestellungen pro Sekunde ein.



### Visits

Im Schnitt verzeichnen wir mehr als 3 Millionen qualifizierte Besuche pro Tag.



### Compliance

Unsere strengen Anforderungen sorgen für ein qualitatives Produktumfeld.



**OTTO**



# Marktplatz- bedingungen

Welche Voraussetzungen müssen Händler erfüllen, um Verkäufer bei OTTO zu werden?

# #2



# Was erwarten wir von Ihnen?

- **Unternehmen:**  
Sie haben eine deutsche Unternehmensrechtsform, eine deutsche Umsatzsteuer-ID\* und ihr Firmensitz ist in Deutschland (**Kleinunternehmer\*innen können nicht angebunden werden**)
- **Verkauf:**  
Sie treten selbst als Verkäufer gegenüber Endkund\*innen auf
- **Kundenservice:**  
Sie bieten einen deutschsprachigen Kundenservice an
- **Versand:**  
Sie versenden und wickeln Retouren aus einem deutschen Warenlager ab und können schon bei Versand der Ware eine Retouren-Sendungsnummer zur Verfügung stellen. Sie nutzen keine Staffelvesandkosten
- **Produkte:**  
Sie bieten Produkte mit einer EAN aus **diesen Kategorien** an

**OTTO**

\* Ihr Unternehmen benötigt eine eigene Umsatzsteuer-ID und kann nicht die des Organträgers nutzen



# Anforderungen an Ihr Unternehmen

Die Unternehmensanforderungen müssen zwingend erfüllt werden, um OTTO-Market-Partner zu werden.

- Ihr Unternehmen muss eine **deutsche Unternehmensrechtsform** haben und seinen **Sitz in Deutschland**
- Aus technischen und umsatzsteuerlichen Gründen können noch nicht alle deutschen Rechtsformen angebunden werden. Dazu gehören auch Kleinstunternehmer\*innen gemäß § 19 UStG
- Derzeit mögliche Rechtsformen sind:  
AG, Einzelunternehmen ohne Handelsregistrierung, e.K., GbR, GmbH, GmbH & Co.KG, GmbH & Co.KGaA, KG, KGaA, OHG, SE, UG (haftungsbeschränkt)
- Außerdem muss Ihr Unternehmen eine eigene **gültige deutsche Umsatzsteuer-ID** haben. Organschaften mit einer gemeinsamen Umsatzsteuer-ID können nicht angebunden werden bzw. kann nicht die Umsatzsteuer-ID des Organträgers genutzt werden

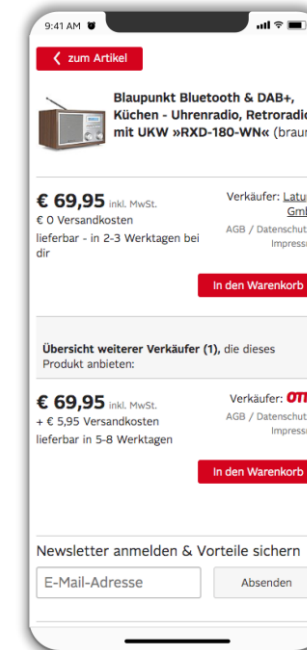
**OTTO**

# Wichtige Informationen zu Ihrem Auftritt als Verkäufer bei OTTO

Als OTTO-Market-Partner sind Sie **eigenverantwortlicher Verkäufer**. Das bedeutet, dass Sie verantwortlich für den Verkaufspreis und die Bewerbung Ihrer angebotenen Produkte sind. **Mehrere Verkäufer** können **denselben Artikel** (bzw. dieselben Produktvarianten) **anbieten**, es gibt also einen **Wettbewerb am Artikel** auf otto.de. Kund\*innen können frei wählen, welcher Verkäufer das beste Angebot für sie bietet.

OTTO führt dazu die Varianten verschiedener Verkäufer zu einem Angebot zusammen. Die Faktoren, die in die Entscheidung über die „Buybox“ einfließen sind:

- Preis
- Versandkosten
- Lieferzeit
- Verkäufervertrauen



**OTTO**





# Anforderungen an Ihren Kundenservice

OTTO übernimmt die Beantwortung aller Kundenanfragen, für die keine Unterstützung von Ihnen notwendig ist, wie z.B. Fragen zu Bestellungen oder Stornierungen. Alle Fragen, die der OTTO-Kundenservice nicht beantworten kann, werden an Sie weitergeleitet.

- Für Rückfragen der Kund\*innen bieten Sie einen **eigenen Service auf Deutsch** an, der in den **üblichen Geschäftszeiten** (mind. montags – freitags von 9:00 – 16:00 Uhr) **erreichbar** ist
- Kundenanfragen müssen von Ihnen **innerhalb von 48 Stunden** (werktags) beantwortet werden
- Neben der Versendung Ihrer Kundenanfragen an die von Ihnen im Verkäuferprofil hinterlegte E-Mail-Adresse, stellt OTTO Ihnen diese auch im Partner-Portal unter dem Menüpunkt „Kundenanfragen“ zur Verfügung. Somit steht es Ihnen jederzeit frei, die Anfragen im Partner-Portal oder per E-Mail zu bearbeiten

**OTTO**



# Anforderungen zum Versand- und Retouren-Prozess

Ein reibungsloser Versand- und Retouren-Prozess ist ein wichtiger Faktor für eine gute Geschäftsbeziehung zu Ihren Kund\*innen. Als OTTO-Market-Partner sind Sie für die gesamte logistische Abwicklung zuständig.

- Aktuell ist es verpflichtend den Versand der Ware an Kund\*innen aus einem deutschen Warenlager vorzunehmen\*. Alle Aufträge und Lieferungen können nur **innerhalb Deutschlands** durchgeführt werden. Beachten Sie hierzu bitte die steuerrechtlichen Restriktionen zur Pflege des **Abgangsortes**
- Auch die Abwicklung von Retouren muss in Deutschland erfolgen. Das bedeutet, dass die Retouren-Adresse, die Sie im Partner-Portal hinterlegen und an die Kund\*innen die Retouren schicken sollen, in Deutschland liegen muss. Zwingend erforderlich ist außerdem, dass es eine **real existierende Adresse** ist

\*Die Erweiterung auf Lager innerhalb der EU ist noch in Umsetzung – bis dahin empfehlen wir Übergangslösungen über geeignete Dienstleister

**OTTO**

# Wichtige Informationen zu Versanddienstleistern und Versandkosten

**Tipp:**  
Schauen Sie sich  
das Erklärvideo  
zur Auftragsab-  
wicklung an

## Informationen zu Versanddienstleistern/Carriern:

- Einen Überblick über den Status ihrer Bestellungen sowie die **Möglichkeit der Sendungsverfolgung** sind unseren Kund\*innen sehr wichtig
- Als Carrier stehen Ihnen aktuell für den Versand Ihrer Paketware **Hermes, DHL** und **GLS** zur Verfügung. **DPD** und **UPS** können **lediglich für den Hinweg** verwendet werden. Für den Rückweg sind die oben genannten verpflichtend
- Bei Speditionsware steht Ihnen der Carrier frei

## Informationen zu Versandkosten:

- Die **Höhe der Versandkosten** bestimmen Sie, in dem Sie diese **im Partner-Portal hinterlegen**
- Die **Versandkosten sind einheitlich**, sie gelten also für alle Ihre Produkte
- Bieten Sie **Speditionsware** an, hinterlegen Sie neben den Standardversandkosten einen **Speditionsaufschlag**
- **Staffelversandkosten** dürfen nicht genutzt werden

**OTTO**





# Wichtige Informationen zum Retouren-Prozess

- Möchten Kund\*innen eine Retoure versenden, müssen diese zunächst über das **Kundenkonto** auf otto.de **angemeldet** werden
- **OTTO** generiert nun das Retouren-Label aus den **von Ihnen zur Verfügung gestellten Daten (Retouren-Sendungsnummer)** und stellt es für 30 Tage in Form eines PDF zur Verfügung
- Die Versandbestätigung muss somit die **Paketnummer der Retoure** (Retouren-Sendungsnummer) enthalten
- Kund\*innen können das Retouren-Label selbstständig ausdrucken, auf das Paket kleben und die Retoure versenden
- **Retouren** schicken Kund\*innen direkt **an Sie**, an die von Ihnen im Partner-Portal angegebene Adresse, zurück

**OTTO**





# Wichtige Informationen zur Retouren-Sendungsnummer

- Die Retouren-Sendungsnummer ist die Sendungsnummer der Retoure
- **Jedes Paket** erhält **sowohl für den Hinweg** zu Kund\*innen, wie auch im Falle einer Retoure **für den Rückweg** zum Verkäufer **eine Sendungsnummer**
- Dieser Prozess ist von Ihnen mit dem Versanddienstleister/Carrier abzuklären
- Die **Retouren-Sendungsnummer ist nicht kostenpflichtig**. Allerdings fallen für die Retoure Kosten beim Carrier an, sobald diese von Kund\*innen versendet wird

**Tipp:**  
Schauen Sie sich  
das Erklärvideo  
zur Retouren-  
Sendungsnummer  
an

**OTTO**

# Das Wichtigste zum Versand- und Retouren-Prozess auf einen Blick

## Retouren-Sendungsnummer

Bereits bei Versand der Ware müssen Sie eine Sendungsnummer für den Retourenweg an uns übertragen

1

## Retouren-Label

OTTO generiert das Retouren-Label für Kund\*innen aus den von Ihnen zur Verfügung gestellten Informationen. Bitte legen Sie daher dem Paket kein eigenes physisches Retouren-Label bei

2

## Beilage zur Vorgehensweise

Bitte legen Sie jedem Auftrag eine Paketbeilage zur **Vorgehensweise der Rücksendung** für Kund\*innen bei

3

## Versand & Retouren-Lager

Aktuell ist es verpflichtend, den Versand der Ware an Kund\*innen wie auch die Abwicklung der Retouren aus einem deutschen Warenlager vorzunehmen

4

## Rechnungsbeleg

Die Zahlungsabwicklung übernimmt OTTO für Sie. Sie dürfen daher dem Paket keinen Rechnungsbeleg mit Zahlungsinformationen beilegen

5

## Retouren gehen an Sie

Kund\*innen schicken Retouren direkt an Sie, an die von Ihnen im Partner-Portal hinterlegte Adresse

6



# Anforderungen an Ihre Produkte

Es sind noch nicht alle Produktgruppen, die bereits auf otto.de zu finden sind, über den Marktplatz verkaufsfähig. Dies liegt vor allem an technischen und gesetzlichen Anforderungen, die sichergestellt sein müssen, bevor Sie diese Produkte auf otto.de anbieten können. Es gibt außerdem einige Marken\* (wie z.B. Apple, Nike, Samsung) die für den Vertrieb über den Marktplatz ausgeschlossen sind.

- Produkte aus den folgenden Sortimentsbereichen können Sie über den Marktplatz verkaufen:
  - Einrichten & Wohnen
  - Fashion & Lifestyle
  - Garten & Heimwerken
  - Gesundheit
  - Sport & Freizeit
  - Technik & Medien
  - Drogerie
- Ihre Produkte verfügen über eine **EAN**

**Tipp:**  
Es werden  
regelmäßig neue  
Produktgruppen für  
den Verkauf  
freigeschaltet. Eine  
Übersicht finden  
Sie hier

**OTTO**

\*Eine Übersicht über die Markenausschlüsse finden Sie in den Plattformnutzungsbedingungen

# OTTO Partner Connect

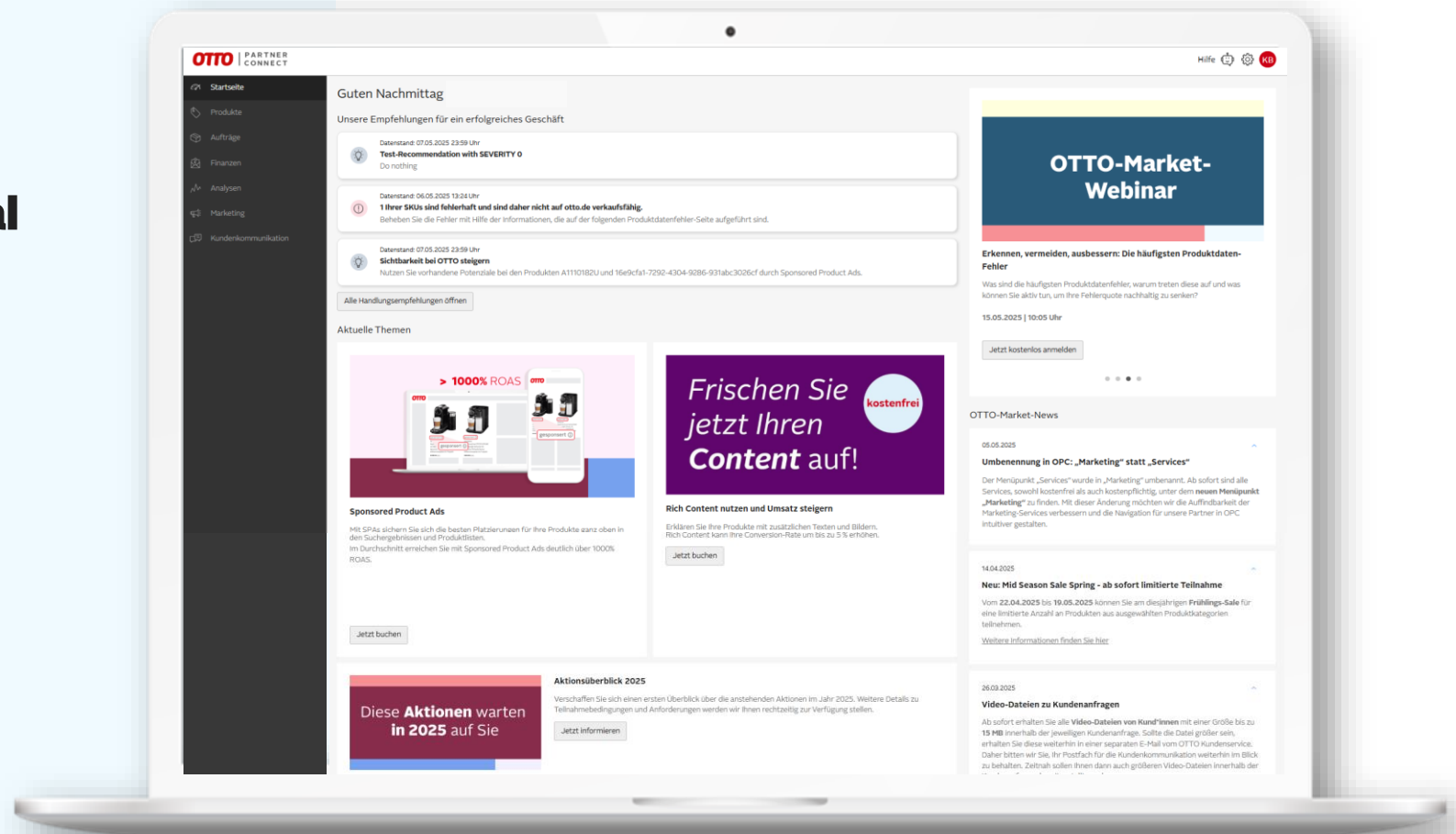
Wie funktioniert die Anbindung an den Marktplatz?

# #3



# OTTO Partner Connect – das Partner-Portal

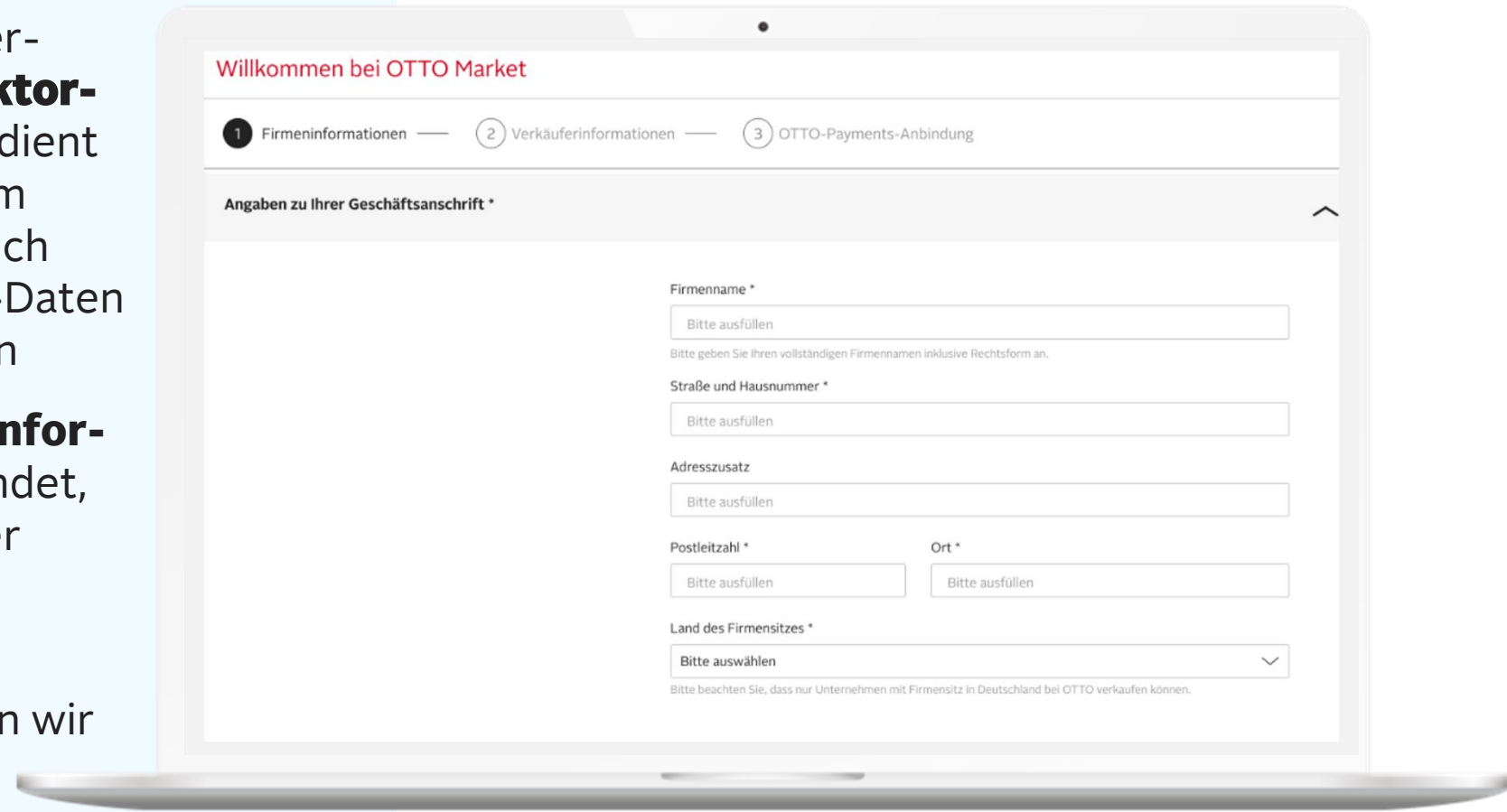
- Sobald Sie sich auf otto.market registriert haben und sofern Sie alle Kriterien erfüllen, erhalten Sie **Zugang zu unserem Partner-Portal „OTTO Partner Connect“ (OPC)**
- OTTO Partner Connect ist das **digitale Tor** zu otto.de und **zentraler Baustein** zur Steuerung Ihres Marktplatzgeschäftes mit OTTO
- In OPC finden Sie alle **Informationen rund um Ihre Verkäufe**, können **Artikeldaten bearbeiten** oder **Werbe-maßnahmen buchen** – und das alles schnell und einfach



**OTTO**

# Zunächst pflegen Sie die Stammdaten und schließen die Verträge (rein digital) ab

- Nach Ihrer Anmeldung im Partner-Portal, führen Sie bitte die **2-Faktor-Authentifizierung** durch. Diese dient der Sicherheit Ihrer Daten, in dem damit gewährleistet wird, dass sich niemand Drittes mit Ihren Login-Daten im Partner-Portal anmelden kann
- Danach pflegen Sie Ihre **Firmeninformationen**. Diese werden verwendet, um Ihnen im weiteren Verlauf der Anbindung ein Vertragsangebot erstellen zu können
- Ihre angegebenen Daten gleichen wir im Anschluss mit den beim **Bundeszentralamt für Steuern** (BZSt) hinterlegten Informationen ab

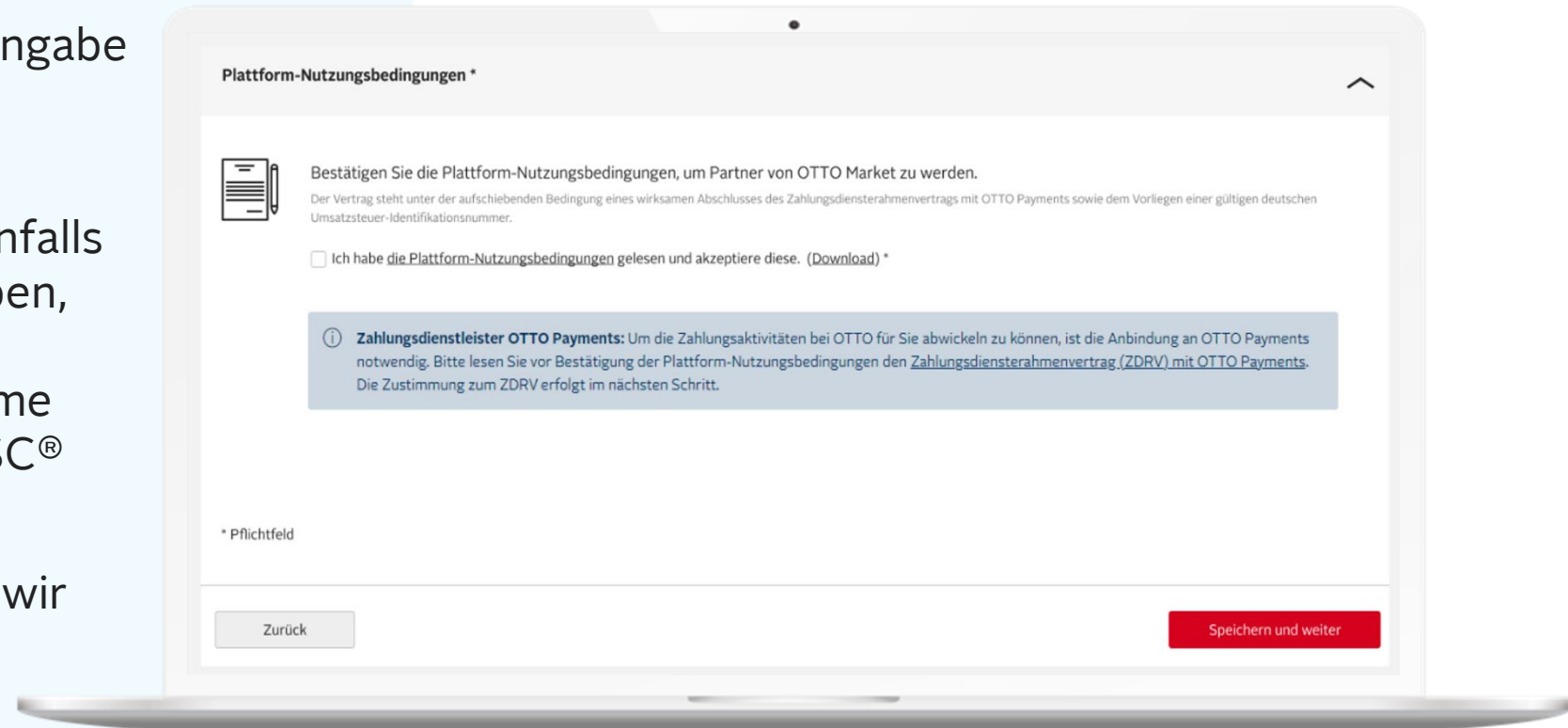


The screenshot shows a web browser displaying the 'Willkommen bei OTTO Market' page. At the top, there is a progress bar with three steps: 1. Firmeninformationen (active), 2. Verkäuferinformationen, and 3. OTTO-Payments-Anbindung. Below the progress bar, the section 'Angaben zu Ihrer Geschäftsanschrift \*' is visible. The form contains several input fields: 'Firmenname \*' with a placeholder 'Bitte ausfüllen' and a note 'Bitte geben Sie Ihren vollständigen Firmennamen inklusive Rechtsform an.'; 'Straße und Hausnummer \*' with a placeholder 'Bitte ausfüllen'; 'Adresszusatz' with a placeholder 'Bitte ausfüllen'; 'Postleitzahl \*' and 'Ort \*' both with placeholders 'Bitte ausfüllen'; and 'Land des Firmensitzes \*' with a dropdown menu showing 'Bitte auswählen' and a downward arrow. A note at the bottom of the form states: 'Bitte beachten Sie, dass nur Unternehmen mit Firmensitz in Deutschland bei OTTO verkaufen können.'

**OTTO**

# Zunächst pflegen Sie die Stammdaten und schließen die Verträge (rein digital) ab

- Im nächsten Schritt erfolgt die Angabe Ihrer **Verkäuferinformationen**
- Dies sind im Wesentlichen die Kontaktinformationen, aber ebenfalls Angaben zu gesetzlichen Vorgaben, wie die Systembeteiligung Ihrer Verpackungen, Altgerätrücknahme und das Nachhaltigkeitssiegel FSC®
- Nach Angabe Ihrer Firmen- und Verkäuferinformationen, stellen wir Ihnen die **Plattform-Nutzungsbedingungen** zur Verfügung. Diese entsprechen dem Vertrag, den Sie mit OTTO abschließen, um über den Marktplatz verkaufen zu können



The screenshot shows a web form titled "Plattform-Nutzungsbedingungen \*". It contains the following elements:

- A document icon and the text: "Bestätigen Sie die Plattform-Nutzungsbedingungen, um Partner von OTTO Market zu werden. Der Vertrag steht unter der aufschiebenden Bedingung eines wirksamen Abschlusses des Zahlungsdienstleistervertrags mit OTTO Payments sowie dem Vorliegen einer gültigen deutschen Umsatzsteuer-Identifikationsnummer."
- A checkbox with the text: "Ich habe die Plattform-Nutzungsbedingungen gelesen und akzeptiere diese. (Download) \*"
- A blue information box with an icon and text: "Zahlungsdienstleister OTTO Payments: Um die Zahlungsaktivitäten bei OTTO für Sie abwickeln zu können, ist die Anbindung an OTTO Payments notwendig. Bitte lesen Sie vor Bestätigung der Plattform-Nutzungsbedingungen den [Zahlungsdienstleistervertrag \(ZDRV\) mit OTTO Payments](#). Die Zustimmung zum ZDRV erfolgt im nächsten Schritt."
- A small text "\* Pflichtfeld" below the checkbox.
- At the bottom, there are two buttons: "Zurück" (grey) and "Speichern und weiter" (red).

# Anbindung an OTTO Payments

- Um die **Anbindung an OTTO Payments**, unseren eigenen Zahlungsdienstleister, erfolgreich abzuschließen, sind verschiedene Schritte notwendig:
  - 1. Zahlungsdiensterahmenvertrag unterschreiben**
  - 2. Legitimationsinformationen eingeben**
  - 3. Legitimationsprüfung durchlaufen**
- Die Legitimationsprüfung kann bis zu **zehn Werktagen** dauern. Den Status der Legitimationsprüfung können Sie jederzeit im Partner-Portal verfolgen

The screenshot shows a web interface for the 'Legitimationsprüfung durch [OTTO Payments]'. At the top, a progress bar indicates three steps: 1. Vertrags-Unterschrift (active), 2. Legitimationsinformationen, and 3. Legitimationsprüfung. The main content area is titled 'Zahlungsdiensterahmenvertrag mit OTTO Payments' and includes a sub-header 'Zahlungsdiensterahmenvertrag'. Below this, there is a checkbox labeled 'Ich habe den Zahlungsdiensterahmenvertrag (Download) mit [OTTO Payments] gelesen und akzeptiere diesen.' which is checked. A note below states: 'Der Vertrag steht unter dem Vorbehalt der Erteilung, der für die Dienstleistungen von [OTTO Payments] erforderlichen Erlaubnis durch die BaFin sowie einer erfolgreich abgeschlossenen gesetzlichen Geldwäscheprüfung und ausreichender Bonität.' The next section is 'Datenerhebung', also with a checked checkbox: 'Hiermit willige ich ein, dass der Anbieter Daten über die Beantragung des Vertrages, unter anderem zum Zwecke der Legitimation oder einer Bonitätsabfrage an zuständige Dienstleister und Auskunftsteile übermittelt und von diesen Auskünfte über mich und mein Unternehmen erhält.' A second checkbox follows: 'Hiermit willige ich ein, dass zum Zwecke der Vereinfachung des Legitimationsprozesses, die aus einer vorherigen Legitimationsprüfung seitens der Hanseatic Bank & Co. KG erhobenen Daten im Rahmen des §17 Abs. 3a GWG an die PEG übergeben werden dürfen.' At the bottom, a small disclaimer reads: 'Hinweis: Nach Erlaubniserteilung durch die BaFin wird die PEG – Payment Entwicklungsgesellschaft mbH umfirmiert in OTTO Payments GmbH (zukünftiger OTTO-Zahlungsdienstleister)'. A red button at the bottom right says 'Bestätigen und Vertrag abschließen'.



# Die 10 Onboarding-Schritte



# Die Produktanlage kann manuell in OPC erfolgen oder automatisiert über die OTTO-Market-API

- Im Partner-Portal können Sie Ihre **Produkte** unter dem Modul „Produkte“ **manuell anlegen**, pflegen und verwalten
- Momentan ist es leider **noch nicht möglich** die **Produkte per CSV-Datei** im User Interface **hochzuladen**
- Für einen **automatisierten Datenaustausch** können Sie unsere **technische Schnittstelle** (OTTO-Market-API) oder die **Services von Dienstleistern** nutzen, mit denen wir zusammenarbeiten und zu denen bereits Schnittstellen bestehen

**Tipp:**  
Eine Übersicht  
über die  
Dienstleister, mit  
denen wir  
zusammenarbeiten  
finden Sie hier

**OTTO**

# Gute Produktdaten sind entscheidend für Ihren Erfolg auf otto.de

Die Produkthanlage verläuft in 4 Schritten, dabei werden folgende Daten angelegt:

- 1. Basisdaten:** Hierbei handelt es sich um die **Produktkategorie**, den **Modellnamen** und die **Marke**. Aus diesen Daten wird ein wichtiger Teil des Titels Ihres Produkts generiert. Mit den Basisdaten beeinflussen Sie also, wie unsere Kund\*innen Ihr Produkt im Shop wahrnehmen
- 2. Merkmale:** Dabei handelt es sich um **standardisierte** oder **gesetzesrelevante** Merkmale wie auch um Ihre **ausführliche Beschreibung** des Produkts. Dazu gehört z.B. die Art der Zustellung oder die Lieferzeit in Tagen
- 3. Varianten:** Sofern Ihr Produkt in verschiedenen Varianten verfügbar ist, sollten Sie diese hier hinterlegen. Verpflichtend ist dabei die Angabe des Verkaufspreises (VP) jeder Variante
- 4. Bilder & Dokumente:** Sie können sowohl auf Produktebene als auch auf Variantenebene passende Bilder hochladen. Bitte beachten Sie hierbei, dass das **Produkt mindestens 85 % der Bildfläche** ausmachen muss, damit es gut erkennbar ist. Das **Hauptbild** sollte möglichst als **Freisteller** eingespielt werden; der **Bildhintergrund sollte hell und neutral** sein

# Gebühren, Provisionen und Abrechnungs- prozess

Welche Kosten entstehen und wie erfolgt die Zahlungsabwicklung?

# #4





# Die Grundgebühr von 99,90€ wird monatlich erhoben

- Für die Teilnahme am Marktplatz berechnen wir eine **monatliche Grundgebühr von 99,90€** unabhängig davon, wie viele Artikel Sie in Ihrem Sortiment anbieten
- Die Grundgebühr fällt an, nachdem Sie den **Vertrag** mit uns **abgeschlossen haben** und Sie **technisch in der Lage** sind, Produkte auf otto.de zu verkaufen
- Zusätzlich zahlen Sie bei einem erfolgreich verkauften Artikel eine **marktübliche Provision** auf den **Brutto-Verkaufspreis**. Die Provision **unterscheidet** sich je nach **Sortiments- bzw. Provisionsgruppe**. Den Provisionssatz können Sie der unverbindlichen Übersicht auf dem folgenden Chart entnehmen
- Auf **Versandkosten** wird **ebenfalls eine Provision** erhoben. Diese beträgt **16 %** zzgl. Mehrwertsteuer

**OTTO**

# Die Provision unterscheidet sich je nach Sortiment



Folgende **Sortimentsgruppen** sind für den Verkauf über OTTO Market freigegeben:

- Drogerie
- Einrichten & Wohnen
- Fashion & Lifestyle
- Garten & Heimwerken
- Gesundheit
- Sport & Freizeit
- Technik & Medien

Eine Übersicht über die jeweilige **Provision** finden Sie hier:  
[Sortimente-Übersicht - So funktioniert's - otto.market](#)

**OTTO**

Die  
Abrechnung  
muss über ein  
Unternehmen mit  
Sitz in Deutschland  
erfolgen

# Ihr Guthaben wird wöchentlich immer donnerstags ausgezahlt

- Wir bieten Ihnen ein **schlankes** und **verlässliches Abrechnungsmodell** mit einer **wöchentlichen Auszahlung** Ihres Guthabens
- Sie müssen bzw. können keinen eigenen Zahlungsdienstleister nutzen. Seit Juli 2022 haben wir mit **OTTO Payments einen eigenen Zahlungsdienstleister**, der alle Payments-Aktivitäten für OTTO abwickelt und damit Ihren Aufwand reduziert
- Ein weiterer Vorteil: Die Kund\*innen, die bei Ihnen kaufen möchten, haben bereits erfolgreich eine Bonitätsprüfung durchlaufen. Durch **die Übernahme des Delkredererisikos** durch OTTO Payments können Sie sicher sein, dass Sie Ihr Geld erhalten
- Als Zahlungsarten stehen Kund\*innen Kauf auf Rechnung, Ratenzahlung, Lastschrift, PayPal, Kreditkarte/Debitkarte und Vorkasse zur Verfügung

**OTTO**

# Sichtbarkeit bei OTTO

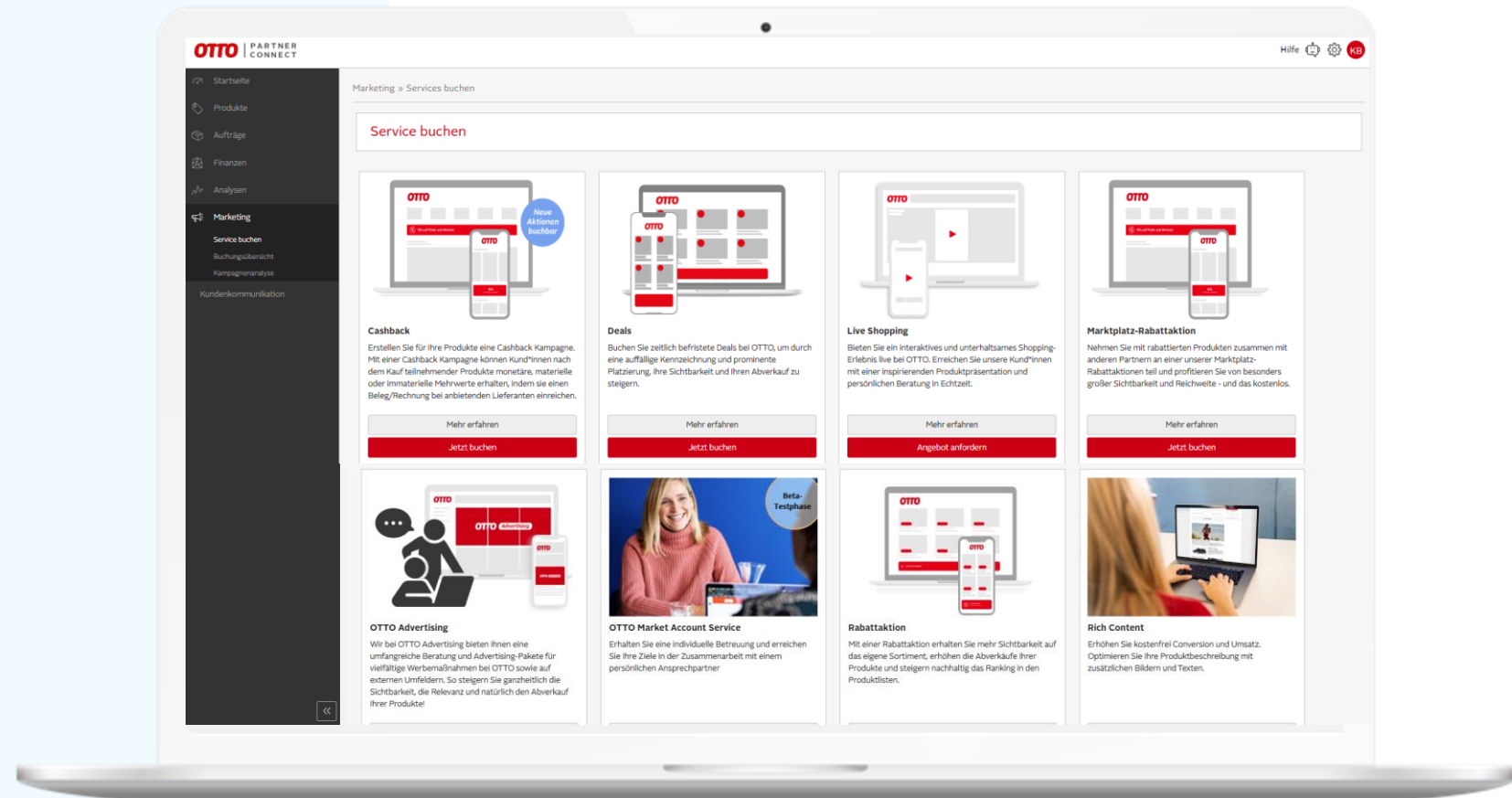
Wie kann ich meine Produkte vermarkten?

# #5



# Erhöhen Sie Ihre Sichtbarkeit mit unseren Marketing Services

- Erhöhen Sie Ihre **Sichtbarkeit** und steigern Sie den **Abverkauf Ihrer Produkte** mit unseren **Marketing Services**
- Diese sind ganz einfach im **Self-Service im Partner-Portal** buchbar
- Mit Klick auf das **Modul „Marketing“** finden einen Überblick der Marketing Services, mit denen Sie Ihre Produkte **bestmöglich bewerben** können

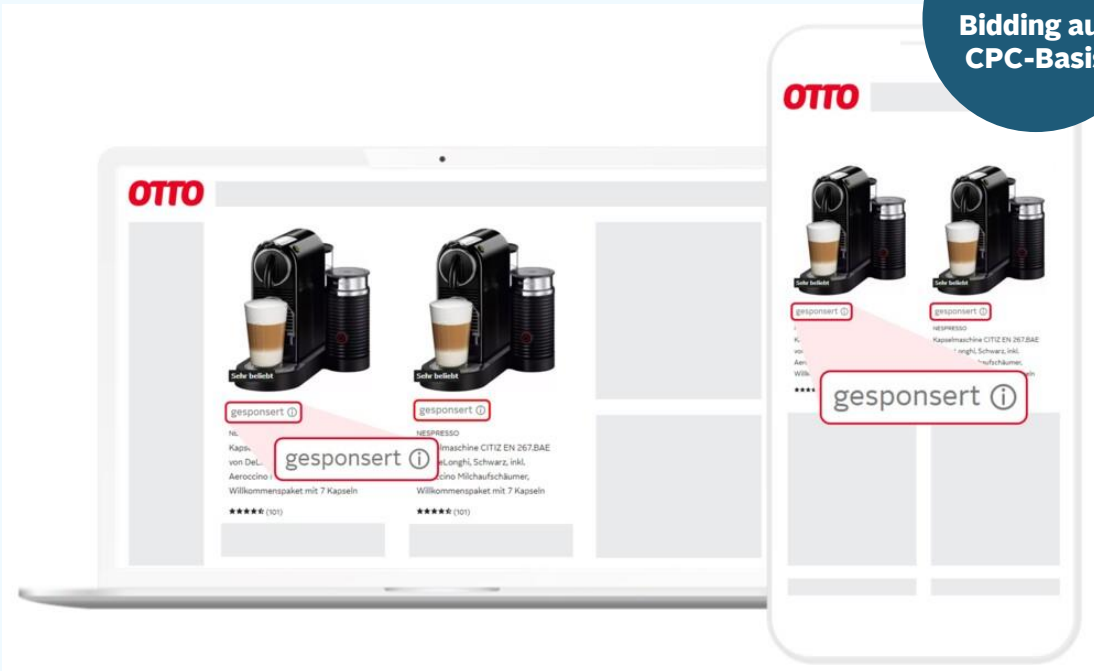


**OTTO**

# Sponsored Product Ads

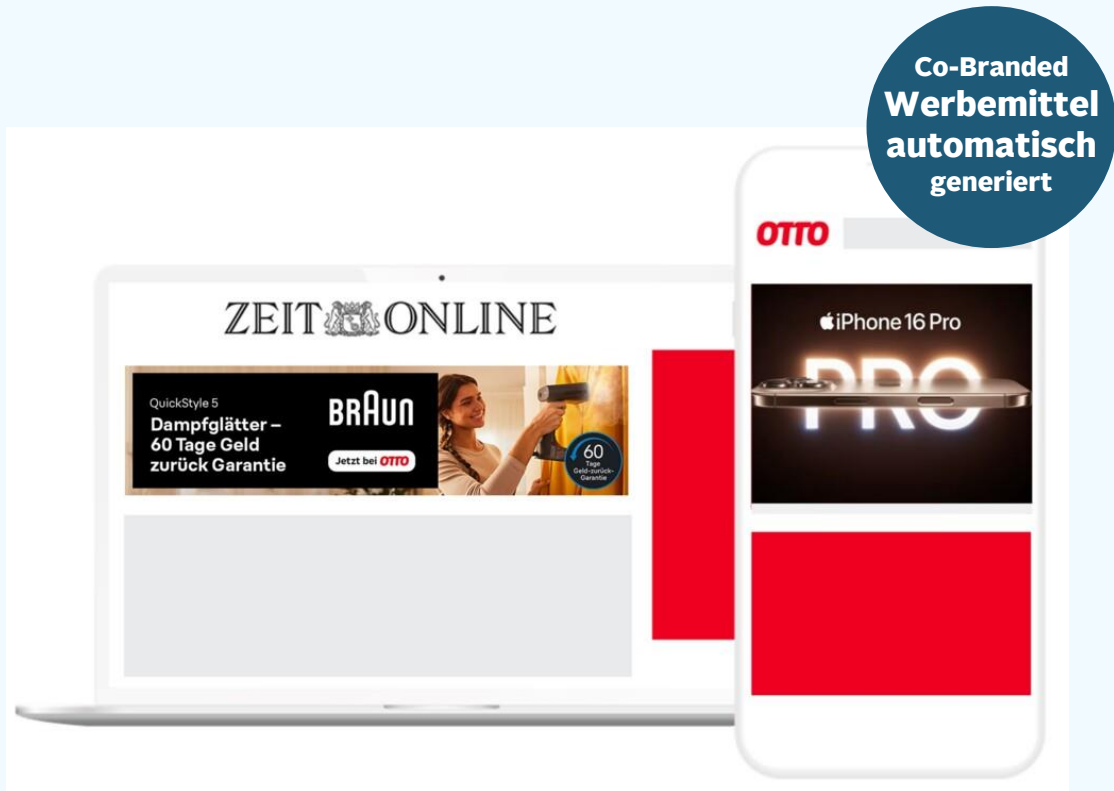
Mit Sponsored Product Ads präsentieren Sie Ihre Produkte an den **attraktivsten Platzierungen** bei OTTO. Sie profitieren von **erhöhter Sichtbarkeit**, sichern sich einen klaren Wettbewerbsvorteil und steigern spürbar Ihren Abverkauf.

Real-Time  
Bidding auf  
CPC-Basis



- **Kontext-bezogene** Ausspielung von Produktanzeigen, die für Kund\*innen besonders relevant sind
- Platzierung auf den **ersten Positionen** in Suchergebnis- sowie Produktlisten und Produktdetailseiten
- Native **Einbindung** mitten **im Kaufprozess** der Kund\*innen

**OTTO**



# Sponsored Display Ads

Sponsored Display Ads ermöglichen es Ihnen, Kund\*innen **direkt im Kaufentscheidungsprozess** bei OTTO und in den bedeutendsten deutschen Werbeumfeldern anzusprechen. Erzielen Sie eine **maximale Reichweite** für Ihre Produkte.

- Attraktive Werbeflächen in den **relevanten Umfeldern** onsite bei OTTO
- Mehr als **1.500** Premium Web- und App-Angebote offsite
- **Individuelle Aussteuerung** und Optimierung mithilfe vielseitiger Targeting-Optionen und drei maßgeschneiderten Kampagnenstrategien

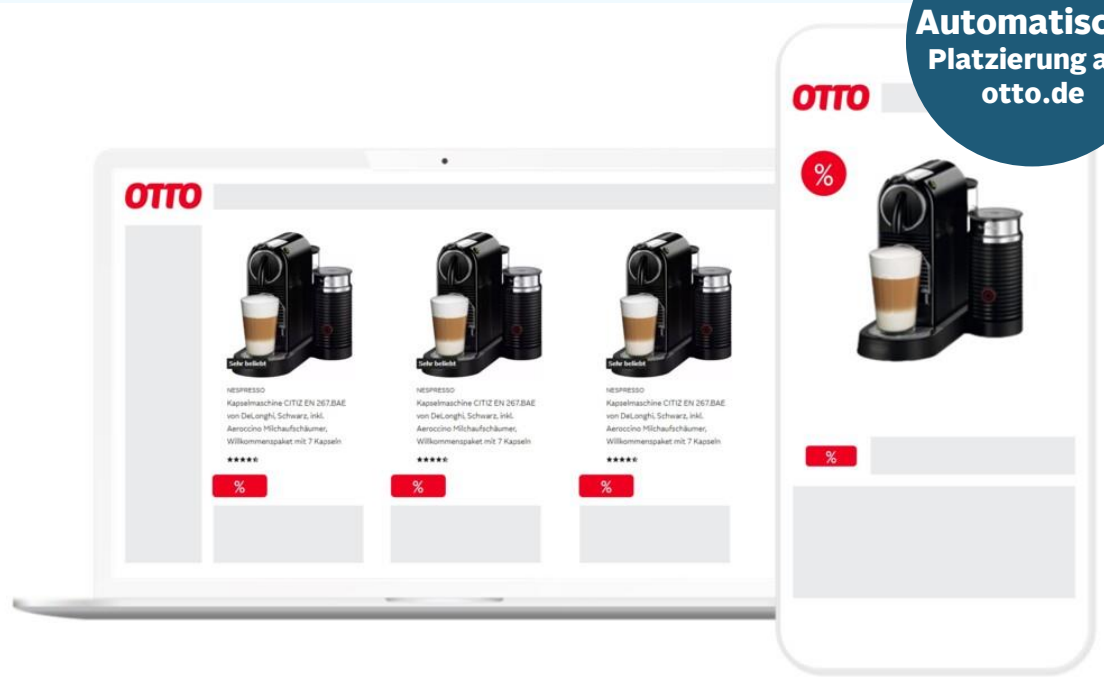
**OTTO**

# Rabattaktionen

Mit **individuellen Rabattaktionen** können Sie Ihre Abverkäufe steigern und erhalten mehr Sichtbarkeit auf Ihr Sortiment. Sie bestimmen den Aktionszeitraum, die Rabatthöhe und das Sortiment, auf das die Preisreduzierung erfolgt. Wir platzieren Ihre Rabattaktion für Sie automatisch auf otto.de.

- **Mehr Sichtbarkeit** auf das eigene Sortiment
- Erhöhung der **Abverkäufe** Ihrer Produkte
- Nachhaltige **Steigerung des Rankings** in den Produktlisten

Automatische  
Platzierung auf  
otto.de



**OTTO**



# Marktplatz- Rabattaktionen



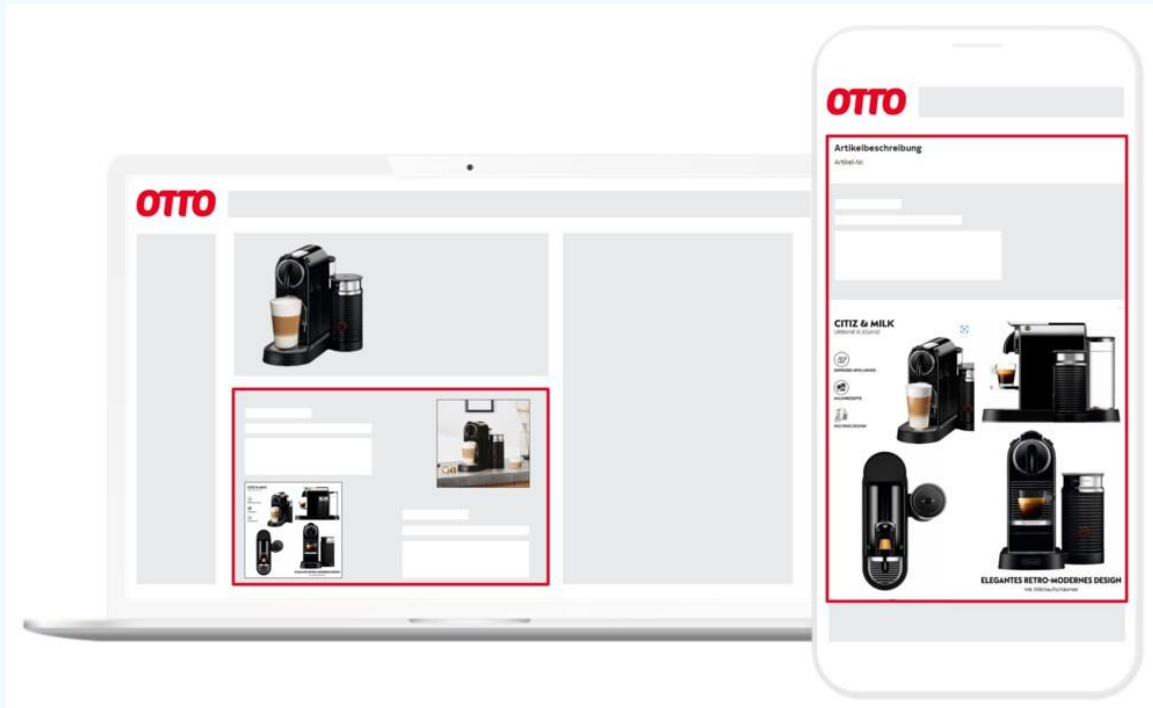
- Steigern Sie Ihre **Sichtbarkeit, Reichweite** und **Abverkäufe** indem Sie an einer übergreifenden Marktplatz-Rabattaktion mit Ihren rabattierten Produkten teilnehmen.
- Breite Sichtbarkeit auf otto.de und in der App
- Besonders große Reichweite durch ergänzende Medienpräsenz
- Einfache & kostenlose Teilnahme

**OTTO**

# Rich Content

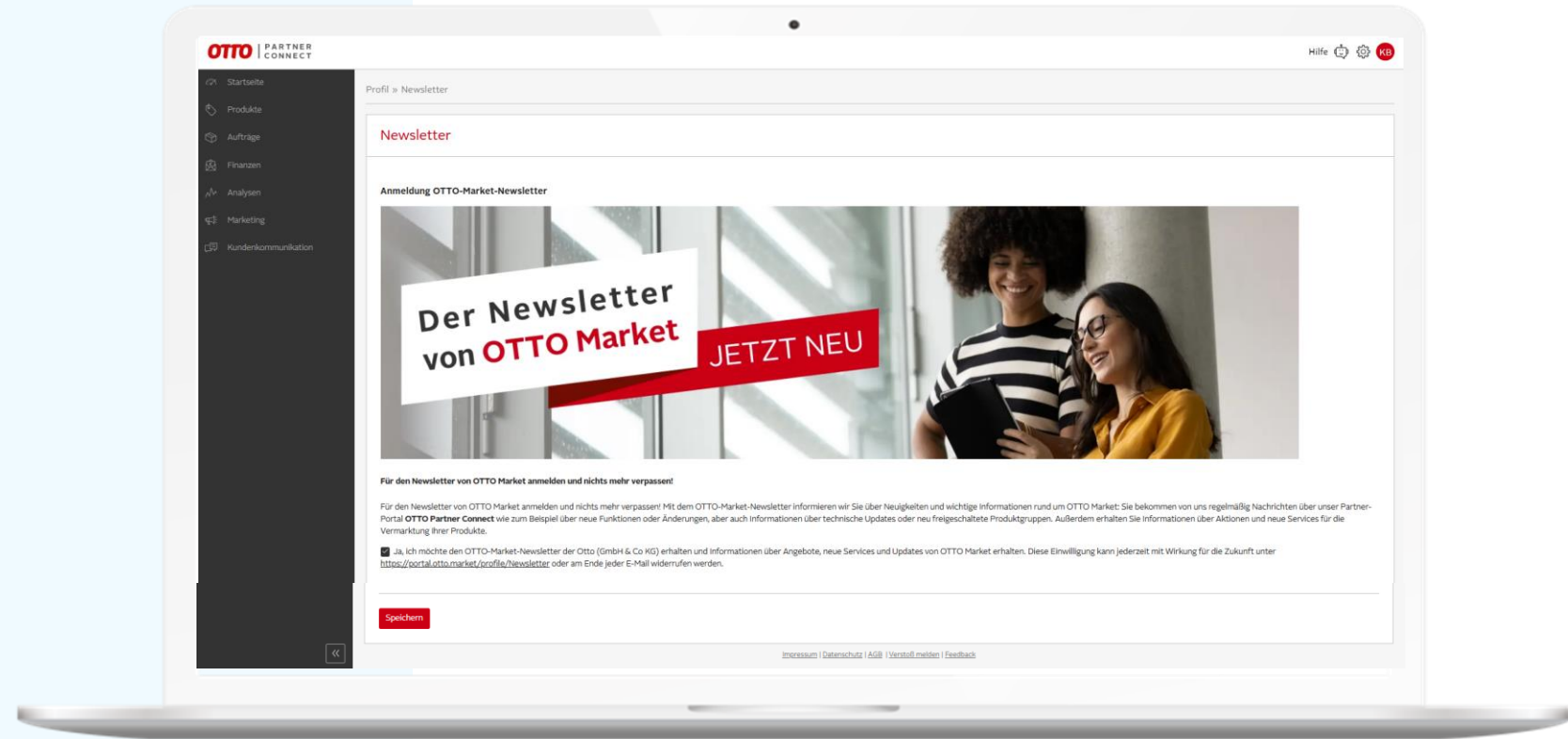
Mit dem neuen Rich Content Angebot erhalten Sie die Möglichkeit, Ihre **Produktbeschreibungen** auf den Produktdetailseiten auf otto.de **zu erweitern**. Zusätzlich zur Basis-Produktbeschreibung können Sie mit Rich Content weitere Bilder und Texte für Ihre Produkte und Marke anzeigen und das zahlt sich für Sie aus

- Bis zu 5% **höhere Conversion Rate**
- **Erhöhte SEO-Sichtbarkeit** Ihrer Produkte
- **Schnellere Auffindbarkeit** des Produktes



# Alle Informationen rund um OTTO Market

Nichts mehr  
verpassen!



**Melden Sie sich in OTTO Partner Connect zum Newsletter an** und Sie erhalten von uns regelmäßig Nachrichten zu **neuen Funktionen, technischen Updates** sowie Infos über **Aktionen und Vermarktungsmöglichkeiten** auf otto.de.

**OTTO**

# Nachhaltigkeit

Wie fördert OTTO Nachhaltigkeit?

# #6





# Unsere Erfahrung mit Nachhaltigkeit



**Seit 1995** im E-Commerce

Seit über **30 Jahren** setzen wir auf **nachhaltige Ziele**



**3 gegründete Umweltstiftungen** und **aktiv** in **12** erfolgreichen, nachhaltigen **Partnerschaften** und **Initiativen**



**Eigenes Corporate Responsibility-Team**, das den Markt beobachtet und stetig nach nachhaltigen Innovationen sucht



Durch **regelmäßige Analysen und Umfragen** entwickeln wir uns weiter und kennen die Trends



Kund\*innen und Nichtkund\*innen trauen uns **glaubwürdiges, nachhaltiges Handeln** zu als bei manch anderen (internationalen) Unternehmen (Rheingold-Studie April 2020)

**OTTO**

# Unsere Kennzeichnung bei OTTO für nachhaltige Artikel

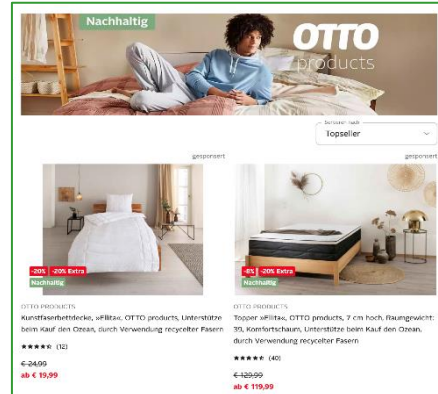
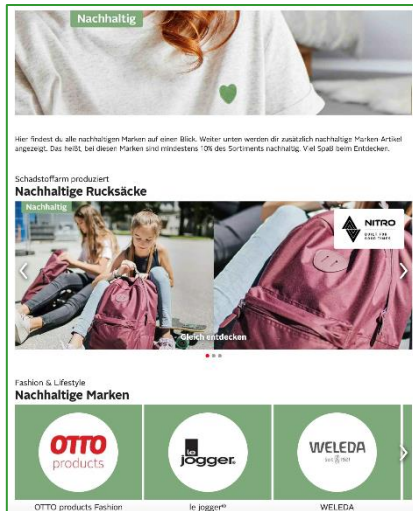
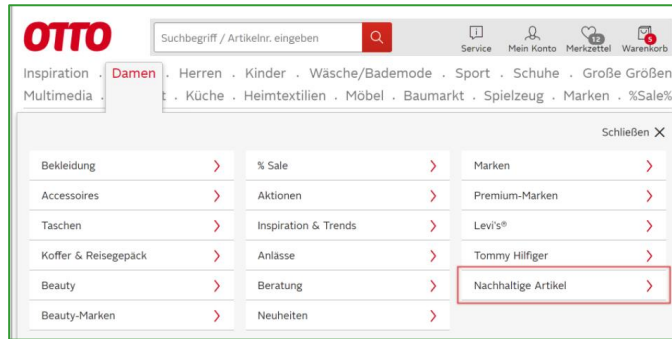


Die Siegel nach Sortimenten geordnet

Wohnen & Technik	Übersicht der Nachhaltigkeitsiegel
Fashion & Heimtextilien	
Naturkosmetik	
Lebensmittel	

- **Nachhaltige Siegel gibt es viele** – von GOTS über FSC bis zum Global Recycelt Standard. Aber nicht immer wissen Kund\*innen, was sie genau bedeuten. Vielmehr haben wir herausgefunden, dass die Siegel-Flut überfordert
- Wir möchten unseren **Kund\*innen Orientierung bieten**. Deshalb ordnen wir die Vielzahl an Siegeln unseren **neun Kategorien** zu und **kennzeichnen nachhaltige Produkte** dementsprechend
- Sollten Sie Produkte anbieten, die **nachhaltig produziert** wurden und mit einem der **von uns anerkannten Nachhaltigkeitsiegel** ausgezeichnet sein, erhalten diese ein Flag zur Kennzeichnung
- Die Flags werden allerdings erst nach **eingehender Prüfung** der von ihnen angegebenen Produkte und Siegel vergeben

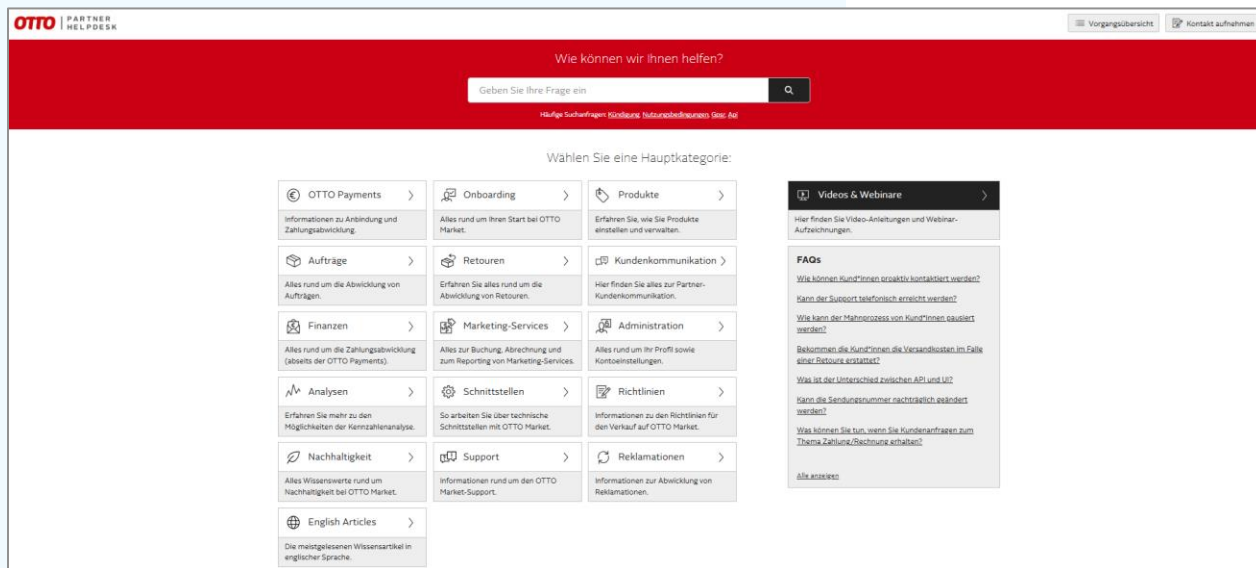
# Sortiments- & Markenshop – mehr Sichtbarkeit für nachhaltige Produkte



- Jedes Sortiment hat einen **eigenen Shop**, indem **ausschließlich nachhaltige Artikel** vorgestellt werden. Bieten Sie nachhaltig gekennzeichnete Produkte an, werden diese **automatisch** mit **im Sortimentsshop aufgelistet**
- Sofern **mindestens 10 % Ihrer Produkte als nachhaltig gekennzeichnet** sind, werden Sie in den **Markenshop** für nachhaltige Marken aufgenommen
- Im Markenshop können Kund\*innen **schnell und gezielt** nachhaltige Produkte finden
- **Neue nachhaltige Marken** werden im **sichtbaren Bereich** vorgestellt. Zusätzlich wird über unseren Newsletter und anderen Onsite-Teasern der **Markenshop promotet**

**Sie haben noch  
Fragen?**

# Im Partner Helpdesk finden Sie alle Informationen rund um unseren Marktplatz



- Weitere Informationen zu unserem Marktplatz finden Sie auf **www.otto.market**, in den **FAQ's** oder in unserem **Partner Helpdesk**
- Der Partner Helpdesk finden Sie **zahlreiche Artikel** mit Antworten auf Ihre Fragen
- Und wenn Sie dennoch keine Antwort gefunden haben, kontaktieren Sie uns gerne über das **Tickettool** im Partner Helpdesk. Ihr Anliegen wird dann **direkt an die verantwortlichen Kolleg\*innen** zur Beantwortung weitergeleitet