

The image shows the exterior of an OTTO Market building. The facade is made of grey, vertically-slatted panels. A large, three-dimensional red logo spelling "OTTO" is mounted on the wall. Below the logo is a window. In the foreground, there are large, horizontal, cylindrical metal structures, possibly part of a solar panel array or ventilation system. The background shows a cityscape under a cloudy sky.

OTTO

OTTO Market – der Marktplatz von OTTO

Verkaufen auf 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 auf otto.de
- 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: März 2023)

#1



OTTO in Zahlen*

- **6,3 Mrd. €** GMV im Geschäftsjahr 2022/23
- Mehr als **97 %** des Umsatzes über digitale Kanäle
- **11,3 Mio.** aktive Kund*innen
- Über **1,2 Mio.** Facebook-Fans
- Über **250 Tsd.** Instagram-Follower
- Über **6.000** OTTO-Market-Partner

*Stand 03/2023

OTTO



otto.de in Zahlen*

- Täglich durchschnittlich **2,9 Millionen qualifizierte Visits** im Shop, davon **70 %** über mobile Endgeräte
- Bis zu **10 Bestellungen pro Sekunde**
- Über **17 Millionen Produkte** von mehr als **19.000 Marken**
- otto.de ist der **größte deutsche Onlineshop**

*Stand 03/2023

OTTO



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 CO₂-Ausstoß kontinuierlich
- Wir fördern fairen Konsum und nachhaltiges Handeln

OTTO

Partnerschaftlich zum Erfolg

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.

Darum sollten Sie mitmachen!



Kundenstamm erweitern

Auf otto.de sind über 11 Millionen aktive Kund*innen angemeldet, die auch an Ihren Produkten interessiert sind.



Große Reichweite auf otto.de

Im Schnitt verzeichnen wir im Shop 2,9 Millionen qualifizierte Visits pro Tag – profitieren auch Sie von dieser Reichweite.



Hohe Bestellfrequenz der Kund*innen

Bis zu 10 Bestellungen gehen auf otto.de ein – und zwar pro Sekunde.



Qualitatives Produktumfeld

Unsere strengen Anforderungen sorgen für ein qualitatives Produktumfeld, in dem Sie Ihre Waren präsentieren.

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 deutschem Warenlager ab und können schon bei Versand der Ware eine Retouren-Sendungsnummer zur Verfügung stellen. Sie nutzen keine Staffelvesandkosten
- **Produkte:**
Sie bieten Produkte aus **diesen Kategorien** an, mit einem MwSt.-Satz von 19% und einer EAN

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 Kleinunternehmer*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

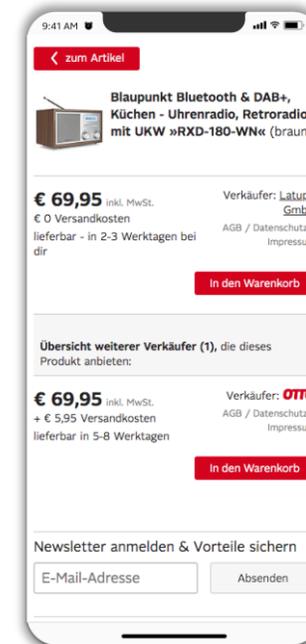
OTTO

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



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
- Sie verkaufen Produkte mit einem **Mehrwertsteuersatz von 19%**. Produkte mit 7% Mehrwertsteuer können noch nicht über den Marktplatz angeboten werden
- 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

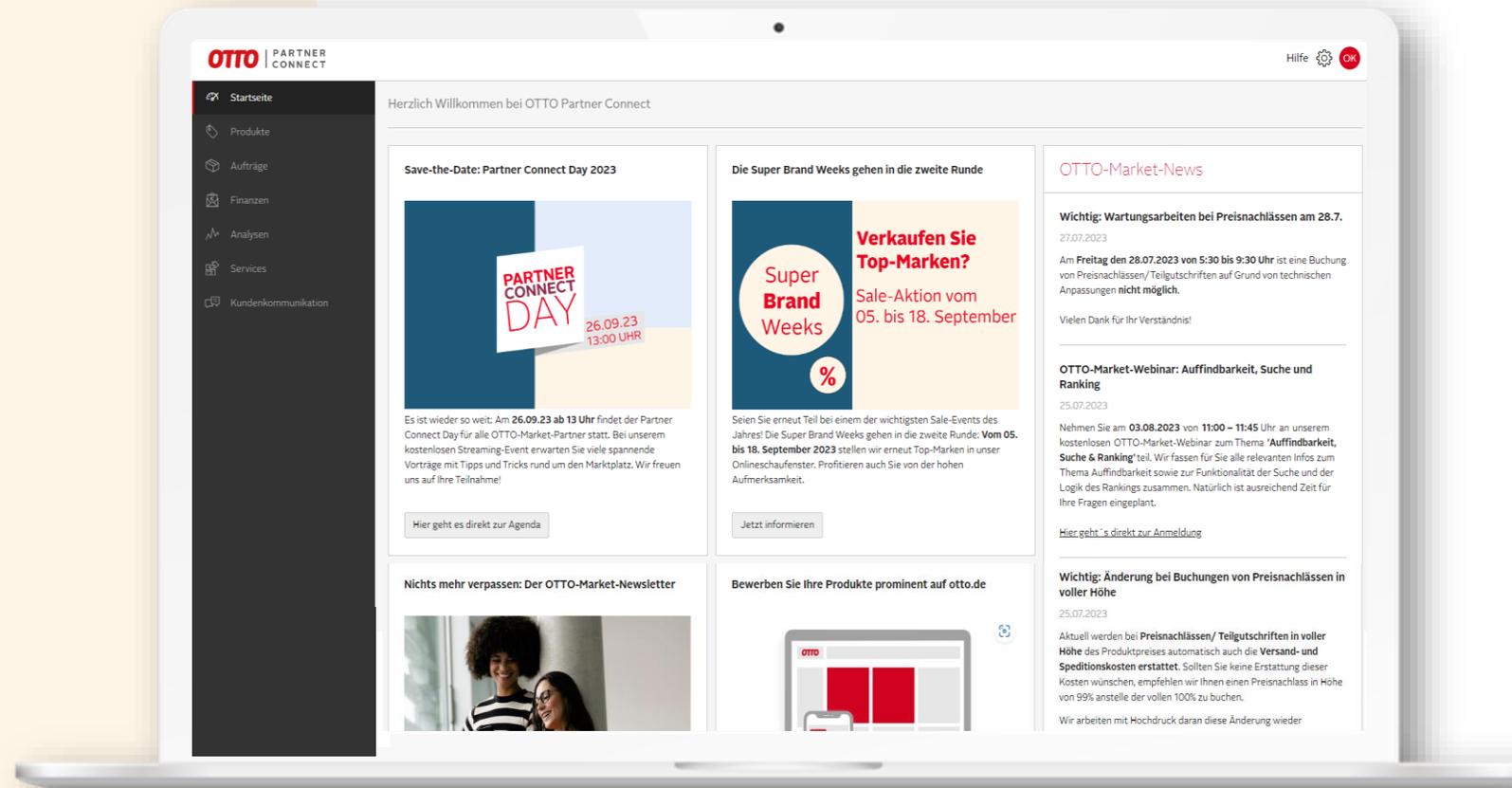
OTTO Partner Connect

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

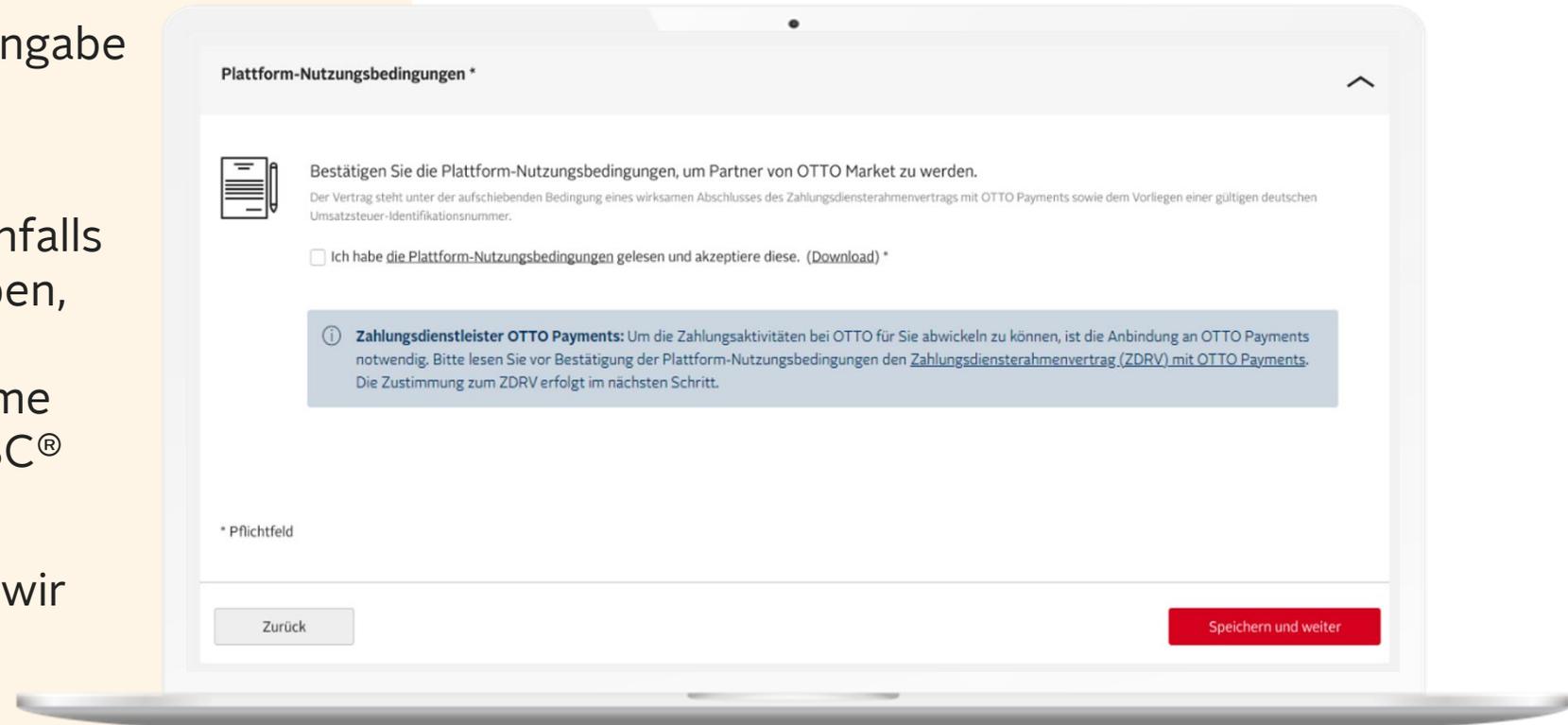
Zunächst pflegen Sie die Stammdaten und schließen die Verträge (rein digital) ab

- 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 window with the title "Willkommen bei OTTO Market". Below the title is a progress bar with three steps: 1. Firmeninformationen (active), 2. Verkäuferinformationen, and 3. OTTO-Payments-Anbindung. The main content area is titled "Angaben zu Ihrer Geschäftsanschrift *". It contains several input fields: "Firmenname *" (with a "Bitte ausfüllen" button and a note: "Bitte geben Sie Ihren vollständigen Firmennamen inklusive Rechtsform an."), "Straße und Hausnummer *" (with a "Bitte ausfüllen" button), "Adresszusatz" (with a "Bitte ausfüllen" button), "Postleitzahl *" (with a "Bitte ausfüllen" button) and "Ort *" (with a "Bitte ausfüllen" button"), and "Land des Firmensitzes *" (a dropdown menu with a "Bitte auswählen" button and a downward arrow, and a note: "Bitte beachten Sie, dass nur Unternehmen mit Firmensitz in Deutschland bei OTTO verkaufen können.").

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 page titled "Plattform-Nutzungsbedingungen *". It contains the following text:

Bestätigen Sie die Plattform-Nutzungsbedingungen, um Partner von OTTO Market zu werden.
Der Vertrag steht unter der aufschiebenden Bedingung eines wirksamen Abschlusses des Zahlungsdiensterahmenvertrags mit OTTO Payments sowie dem Vorliegen einer gültigen deutschen Umsatzsteuer-Identifikationsnummer.

Ich habe die Plattform-Nutzungsbedingungen gelesen und akzeptiere diese. (Download) *

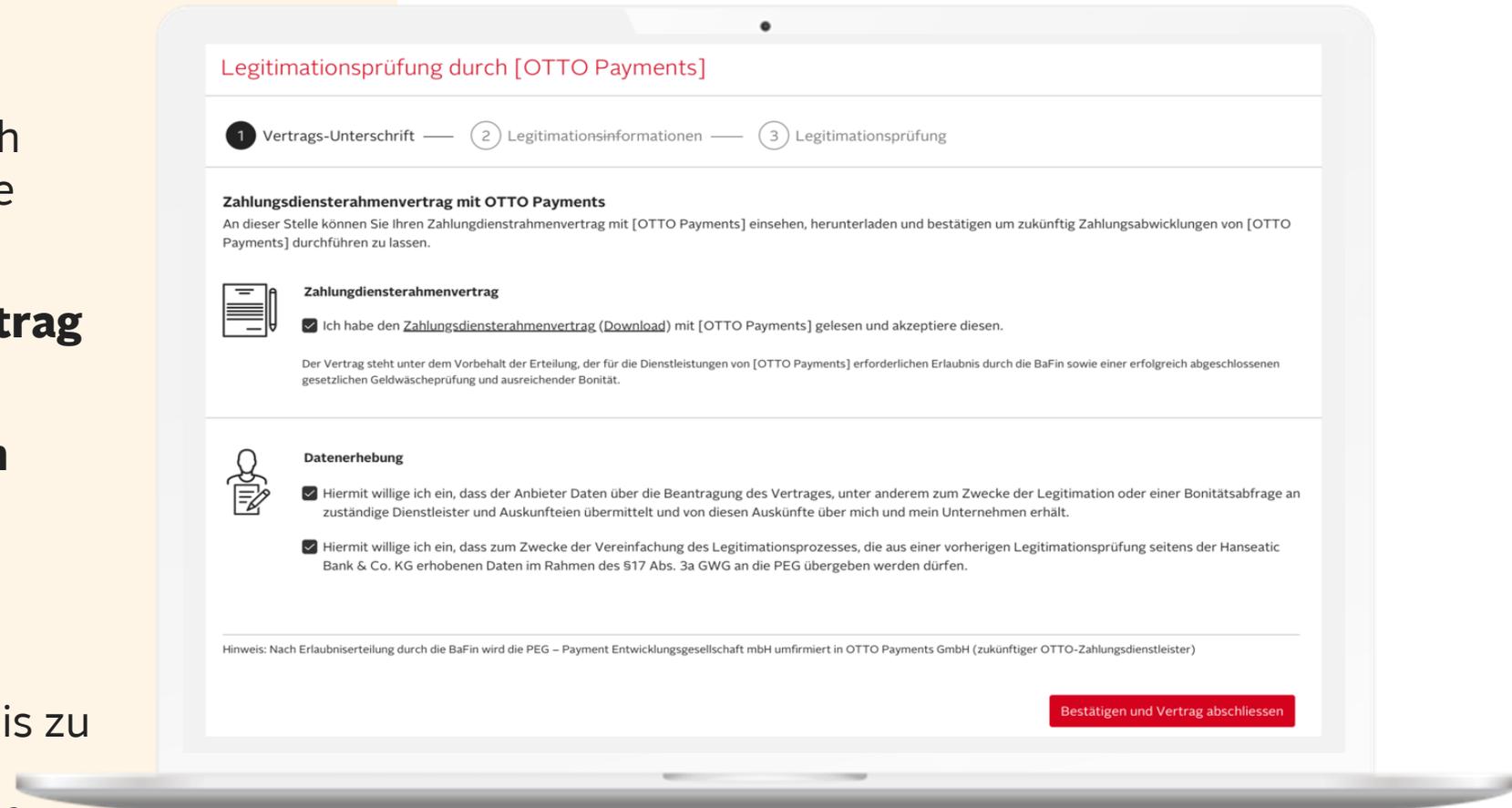
Zahlungsdienstleister OTTO Payments: Um die Zahlungsaktivitäten bei OTTO für Sie abwickeln zu können, ist die Anbindung an OTTO Payments notwendig. Bitte lesen Sie vor Bestätigung der Plattform-Nutzungsbedingungen den [Zahlungsdiensterahmenvertrag \(ZDRV\) mit OTTO Payments](#). Die Zustimmung zum ZDRV erfolgt im nächsten Schritt.

* Pflichtfeld

Zurück Speichern und weiter

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 a legitimacy check. At the top, it says 'Legitimationsprüfung durch [OTTO Payments]'. Below this is a progress bar with three steps: 1. Vertrags-Unterschrift, 2. Legitimationsinformationen, and 3. Legitimationsprüfung. The current step is 3. The main heading is 'Zahlungsdiensterahmenvertrag mit OTTO Payments'. Below this, there is a paragraph explaining that users can view, download, and confirm their payment framework agreement. There are two sections with checkboxes: 'Zahlungsdiensterahmenvertrag' and 'Datenerhebung'. A red button at the bottom right says 'Bestätigen und Vertrag abschliessen'. A small disclaimer at the bottom left mentions the PEG - Payment Entwicklungsgesellschaft mbH.

Legitimationsprüfung durch [OTTO Payments]

1 Vertrags-Unterschrift — 2 Legitimationsinformationen — 3 Legitimationsprüfung

Zahlungsdiensterahmenvertrag mit OTTO Payments
An dieser Stelle können Sie Ihren Zahlungsdiensterahmenvertrag mit [OTTO Payments] einsehen, herunterladen und bestätigen um zukünftig Zahlungsabwicklungen von [OTTO Payments] durchführen zu lassen.

Zahlungsdiensterahmenvertrag
 Ich habe den Zahlungsdiensterahmenvertrag (Download) mit [OTTO Payments] gelesen und akzeptiere diesen.
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.

Datenerhebung
 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 Auskunftfeien übermittelt und von diesen Auskünfte über mich und mein Unternehmen erhält.
 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.

Hinweis: Nach Erlaubniserteilung durch die BaFin wird die PEG – Payment Entwicklungsgesellschaft mbH unfirmiert in OTTO Payments GmbH (zukünftiger OTTO-Zahlungsdienstleister)

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

OTTO

Gebühren, Provisionen und Abrechnungs- prozess

Welche Kosten entstehen und wie erfolgt die Zahlungsabwicklung?

#4



Die Grundgebühr von 39,90 € wird monatlich erhoben

- Für die Teilnahme am Marktplatz berechnen wir eine **monatliche Grundgebühr von 39,90 €** 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 Provisionsatz können Sie der unverbindlichen Übersicht auf dem folgenden Chart entnehmen
- Auf **Versandkosten** wird **ebenfalls eine Provision** erhoben. Diese beträgt **15 %** zzgl. Mehrwertsteuer

OTTO

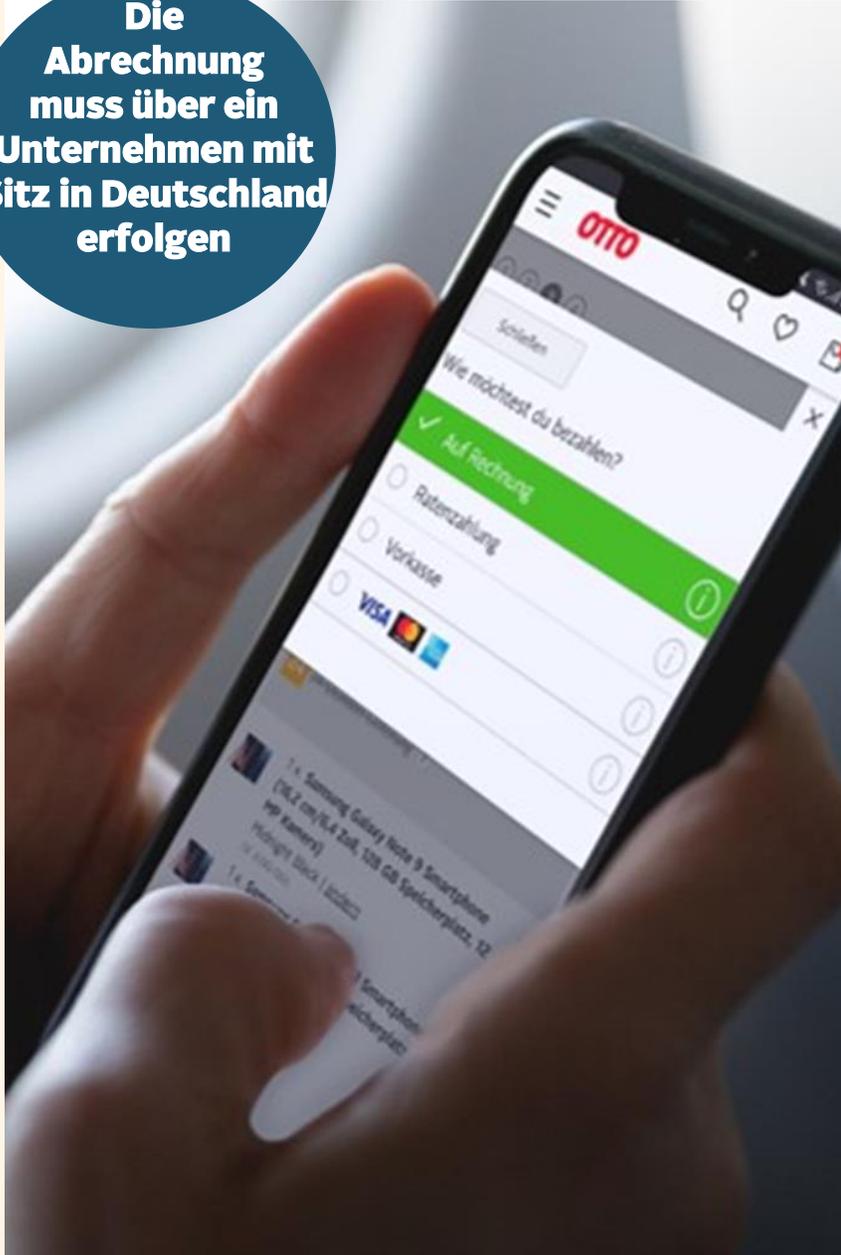
Die Provision unterscheidet sich je nach Sortiment

Provisionsbereich	Provisionsgruppe	Provision*	Provisionsbereich	Provisionsgruppe	Provision*
Drogerie	Beauty	14%	Gesundheit	Gesundheit	10%
	Drogerie	10%		Baby & Babyzubehör	15%
	Erotik	15%	Sport & Freizeit	Basteln	10%
Einrichten & Wohnen	Küchen & Haushaltswaren	15%		Musikinstrumente	10%
	Lampen & Leuchten	15%		Spielzeug	14%
	Möbel	15%		Sportgeräte & Outdoor	15%
	Wohnaccessoires & Dekoration	15%		Zweiräder & Zubehör	15%
Wohntextilien	15%	Technik & Medien		Elektronik	7%
Fashion & Lifestyle	Accessoires		15%	Haushaltselektronik	8%
	Bekleidung		15%	Medien	12%
	Koffer & Taschen		15%	Schreibwaren & Bürobedarf	10%
	Schmuck		18%	Software	12%
	Schuhe		15%	Technik-Zubehör	12%
	Uhren		14%	Sonstige	Sonstige
Garten & Heimwerken	Bad & Sanitär	13%			
	Baumarkt	13%			
	Elektroinstallation	10%			
	Garten	13%			
	Kleineisen	8%			
	Tierbedarf	15%			
	Werkzeuge & Maschinen	10%			

* In der Provision ist eine Payment-Gebühr von 2,3% enthalten



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 und Vorkasse zur Verfügung. Weitere Zahlungsarten sind in Planung

OTTO

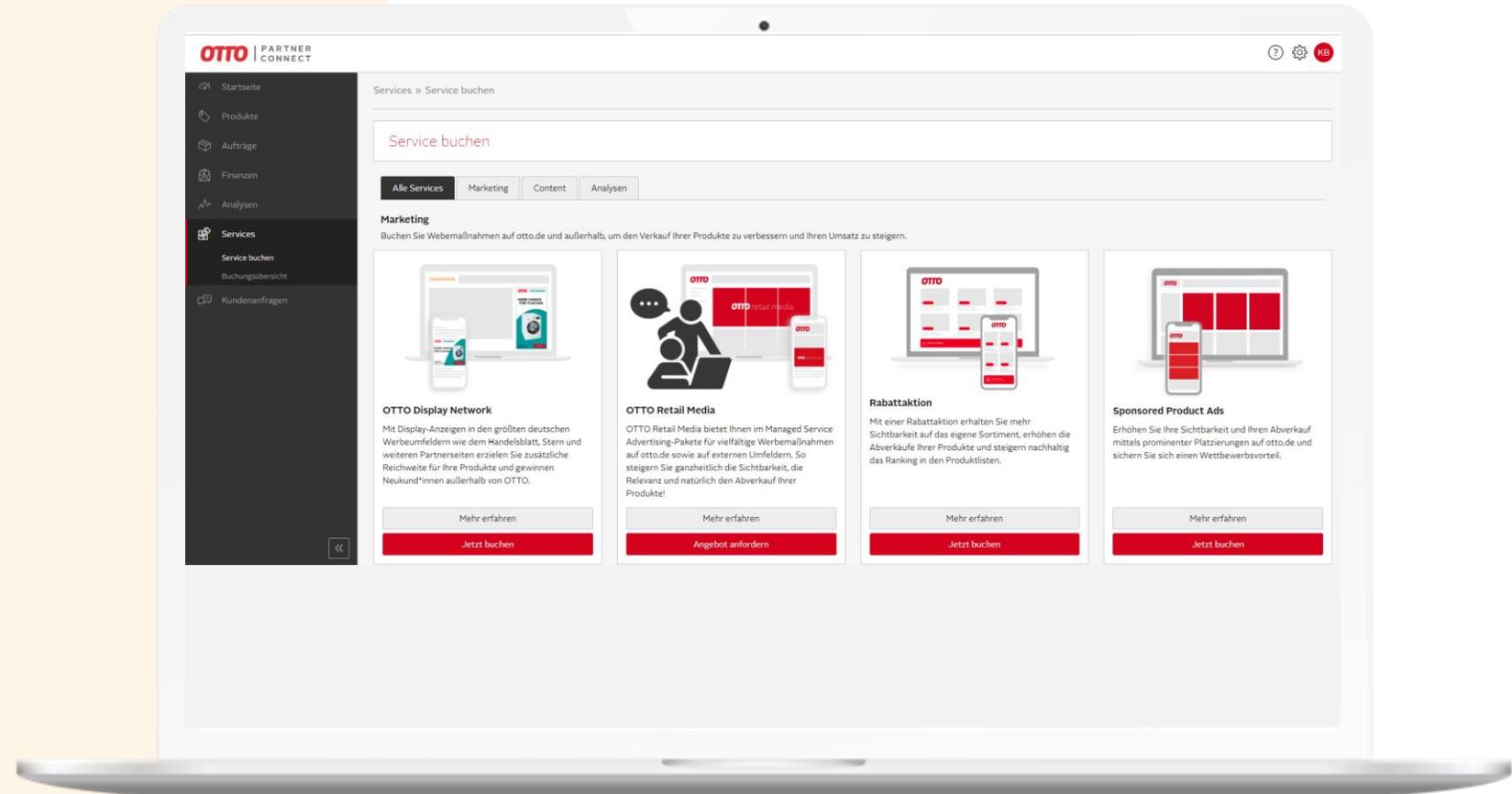
Sichtbarkeit auf otto.de

Wie kann ich meine Produkte vermarkten?

#5

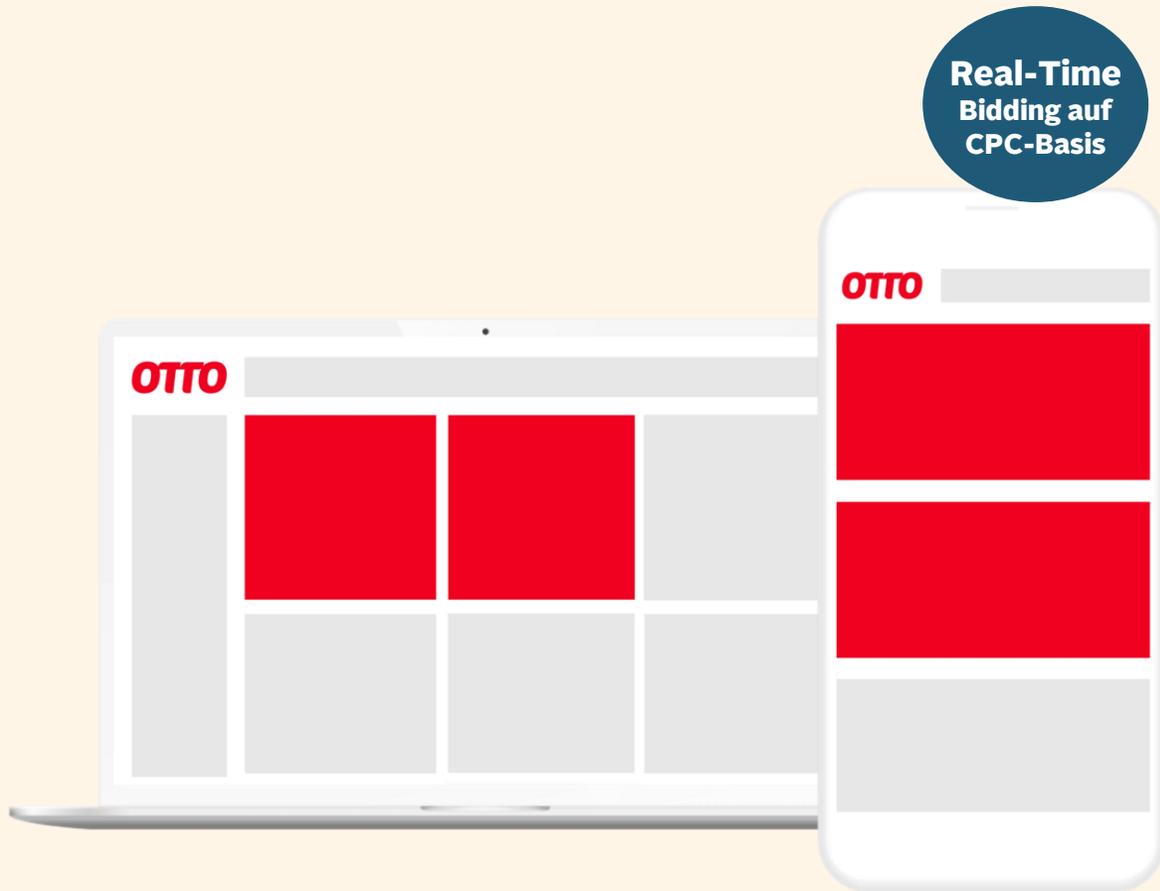
Erhöhen Sie Ihre Sichtbarkeit mit unseren Services

- 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 „Services“** finden Sie das komplette Service-Portfolio. Unter Marketing-Services zeigen wir Ihnen alle Services, mit denen **Sie Ihre Produkte bewerben** können



OTTO

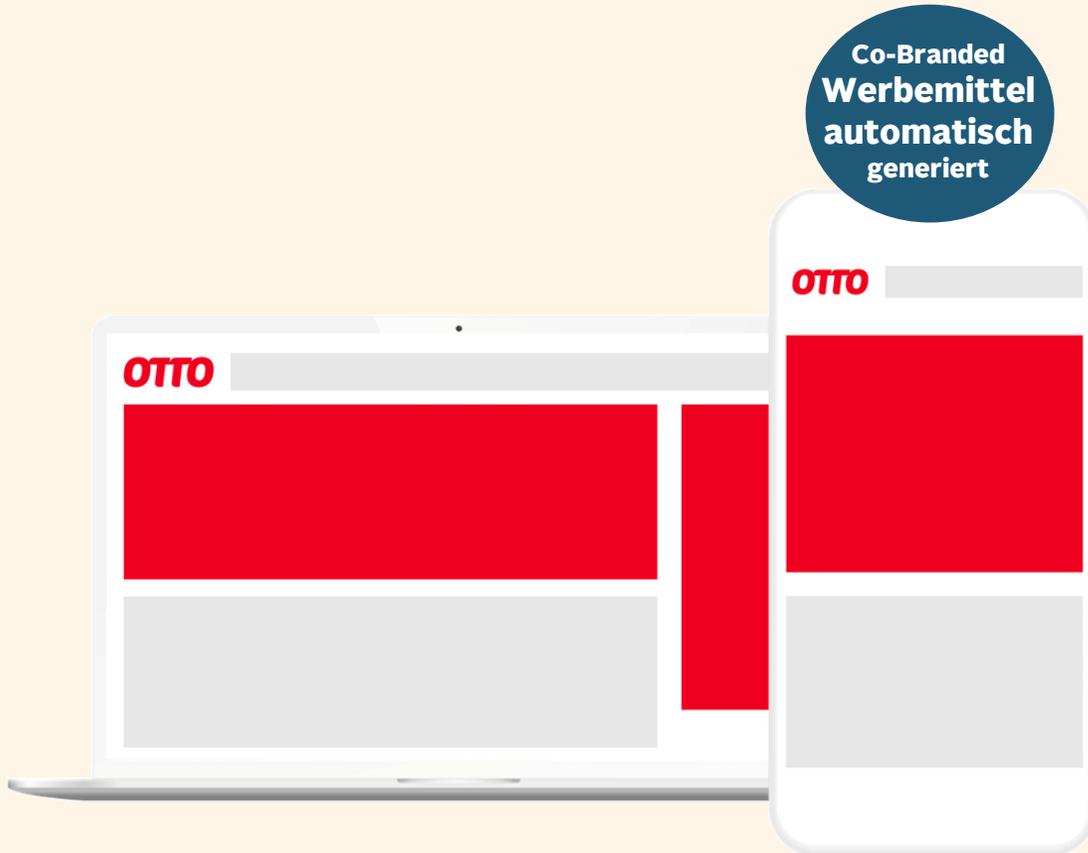
Sponsored Product Ads



- Mittels prominenter Platzierung sind Ihre Produkte **leichter auffindbar**. Pushen Sie Ihre Produkte auf die ersten Platzierungen auf Suchergebnisseiten, Produktlisten und Artikeldetailseiten
- Durch die Ausspielung in kontextuell passenden Umfeldern **erreichen** Sie die **relevante Zielgruppe**
- Ganz nah am Point of Sale: Mit direkter Verlinkung zur Artikeldetailseite gelingt der **kürzeste Weg zum Abverkauf**

OTTO

Sponsored Display Ads



- Gezielte Online-Werbung für Ihre Produkte auf über **250 Premium-Partnerseiten** wie Handelsblatt, Stern u.v.m.
- Die Ausspielung erfolgt auf Basis Ihrer Produktdaten als co-branded Display Ad, das automatisch generiert wird – Sie müssen hierfür **keine Werbemittel erstellen**
- Sie erreichen potenzielle Kund*innen, die nicht auf otto.de unterwegs sind über Desktop und Mobile. Sie **gewinnen neue Kund*innen und steigern Ihren Umsatz**

OTTO

Rabattaktionen

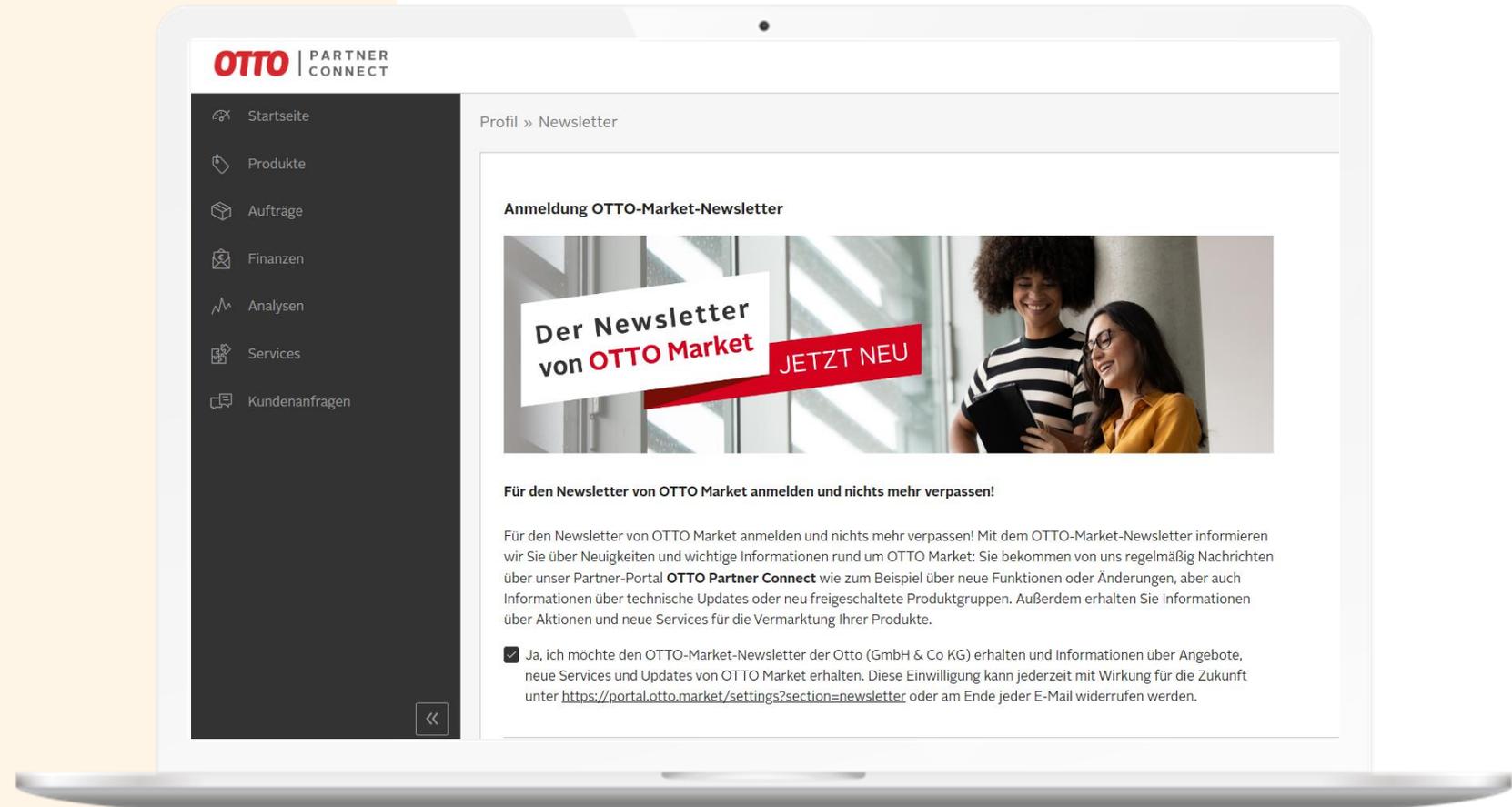


- Spielen Sie Ihre eigene Rabattaktion auf otto.de aus. **Sie bestimmen** den Aktionszeitraum, die Rabatthöhe und das Sortiment
- Wir platzieren Ihre Rabattaktion für Sie **automatisch auf otto.de**
- Mit einer Rabattaktion erhalten Sie **noch mehr Sichtbarkeit** auf das eigene Sortiment, erhöhen die Attraktivität Ihrer Produkte für Kund*innen und **steigern die Abverkäufe**

OTTO

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

Fashion & Heimtextilien

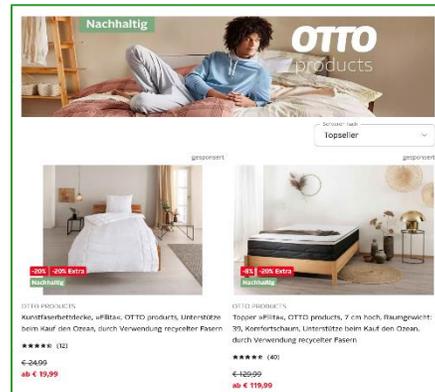
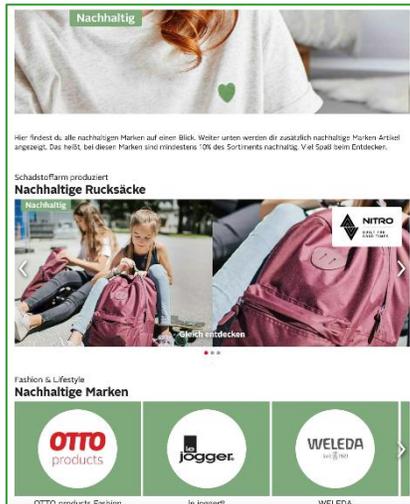
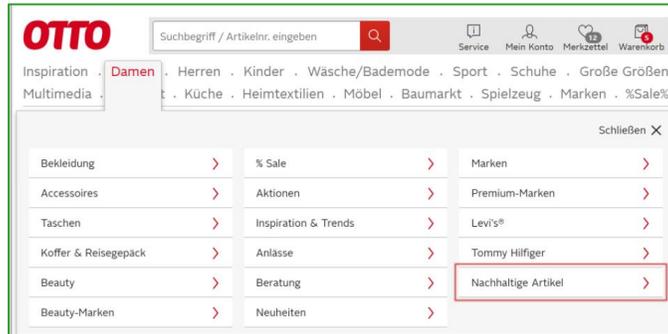
Naturkosmetik

Lebensmittel

Übersicht
der
Nachhaltigkeits-
siegel

- **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 Nachhaltigkeitssiegel** ausgezeichnet wurden, werden diese mit einem der vier Nachhaltigkeitskategorien für mehr Sichtbarkeit ausgezeichnet

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**

Wir
liefern
CO₂
neutral.

OTTO liefert CO₂ neutral

- Schon lange macht sich OTTO für Klima und Umwelt stark. **CO₂-Emissionen** versucht OTTO **bestmöglich zu vermeiden** oder zu reduzieren. Wo das noch nicht möglich ist, setzt OTTO **zusätzlich auf CO₂-Kompensation**
- Für alle Produkte auf otto.de bietet OTTO den Kund*innen ab jetzt den **CO₂-neutralen Versand**. Die **Extrakosten** für die Kompensation **werden von OTTO übernommen**
- Den Kund*innen wird die **Kompensation kommuniziert** - u. a. auf den Produktseiten und in der Bestell- sowie Retouren-Kommunikation

Alle weiteren
Infos zu
Kompensations-
partnern & -
projekten finden
Sie hier

OTTO

**Sie haben noch
Fragen?**

Im Partner Helpdesk finden Sie alle Informationen rund um unseren Marktplatz

Wie können wir Ihnen helfen?

Geben Sie Ihre Frage ein

Häufige Suchanfragen: [API](#), [Retours](#), [Retouren](#), [Rechnung](#)

Wählen Sie eine Hauptkategorie:

OTTO Payments > Informationen zu Anbindung und Zahlungsabwicklung.	Onboarding > Alles rund um Ihren Start bei OTTO Market.	Produkte > Erfahren Sie, wie Sie Produkte einstellen und verwalten.
Aufträge > Alles rund um die Abwicklung von Aufträgen und Retouren.	Kundenkommunikation > Hier finden Sie alles zur Partner-Kundenkommunikation.	Finanzen > Alles rund um die Zahlungsabwicklung (abseits der PEG).
Services > Hier finden Sie alles rund um buchbare Services.	Administration > Alles rund um Ihr Profil sowie Kontoeinstellungen.	Analysen > Erfahren Sie mehr zu den Möglichkeiten der Kennzahlenanalyse.
Schnittstellen > So arbeiten Sie über technische Schnittstellen mit OTTO Market.	Richtlinien > Informationen zu den Richtlinien für den Verkauf auf OTTO Market.	Nachhaltigkeit > Alles Wissenswerte rund um Nachhaltigkeit bei OTTO Market.
Support > Informationen rund um den OTTO Market-Support.	English Articles > The most read knowledge articles in English.	

[Impressum](#) | [Datenschutz](#) | [AGB](#)

Videos & Webinare >
Hier finden Sie Video-Anleitungen und Webinar-Aufzeichnungen.

FAQs
[Bekommen die Kund*innen die Versandkosten im Falle einer Retoure erstattet?](#)
[Was ist der Unterschied zwischen API und UI?](#)
[Kann der Support telefonisch erreicht werden?](#)
[Ratepay | Welche Abrechnungsdokumente und Berichte stellt OTTO Market zur Verfügung?](#)
[Muss ein Retourenlabel \(Return Tracking Key\) bereits vor der anfallenden Retoure generiert werden?](#)
[Welche Liefersdokumente müssen Kund*innen mitgesendet werden?](#)
[Ratepay | Warum ist noch keine Auszahlung erfolgt?](#)
[Alle anzeigen](#)

- 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

OTTO

Tipp: Werfen Sie gerne mal einen Blick in unser OTTO-Market-Webinar

OTTO Market

Webinar:
Wie Sie Verkäufer bei OTTO werden

Sie wollen sich **alle Informationen zu OTTO Market noch mal bequem anhören**? Dann werfen Sie gerne mal einen Blick in unser OTTO-Market-Webinar.

Dort stellen wir Ihnen unseren Marktplatz OTTO Market vor und zeigen Schritt für Schritt, wie Sie Verkäufer bei OTTO werden. Erfahren Sie, welche Vorteile Sie davon haben und welche Anforderungen Sie erfüllen müssen. Außerdem geben wir Ihnen einen Einblick in unser Partner-Portal und haben am Ende noch genügend Zeit für Ihre Fragen.

[Hier geht's zur Anmeldung](#)

OTTO