

10 Fragen an adgoal

Interview mit Eugen Falkenstein, Gründer und Geschäftsführer adgoal GmbH

1. Was genau macht adgoal?

„Einfach gesagt: Wir ermöglichen Bloggern, Forenbetreibern und Online-Magazinen mit unseren Services komfortabel Geld im Netz zu verdienen. Die offizielle Bezeichnung für adgoal lautet „Meta-Affiliate-Netzwerk“. Wir bündeln bewährte Affiliate-Netzwerke und Angebote von z.B. affilinet, webgains, zanox, aber auch von amazon und ebay, und stellen sie unseren Kunden kompakt und übersichtlich zur Verfügung.“

2. Und worin besteht der Vorteil gegenüber klassischen Affiliate-Netzwerken?

„Webseitenbetreiber müssen sich bei uns nur ein einziges Mal anmelden und bekommen Zugriff auf insgesamt 45 Affiliate-Netzwerke und über 20.000 Partnerprogramme. Um dieses riesige Angebot vernünftig nutzen zu können, haben wir uns Gedanken gemacht und die zeitaufwändigsten Abläufe für unsere Kunden vereinfacht und automatisiert. Unser Produkt [SmartLink](#) ist das beste Beispiel dafür. Komfortabler kann man bestehenden Content auf seiner Webseite nicht in Affiliate-Links umwandeln und Provisionen generieren. Wer sich mit Affiliate-Programmen auskennt, der weiß, welche Vorteile es mit sich bringt, nur ein Benutzerkonto, eine Auszahlungsquelle und einen Ansprechpartner zu haben. Überhaupt legen wir viel Wert auf individuelle Betreuung und Beratung. Es ist uns wichtig, im ständigen und persönlichen Kontakt mit unseren Kunden zu stehen.“

3. Seit wann gibt es adgoal?

„Unseren Service gibt es seit 2008. Gestartet sind wir damals unter dem Namen adtago und waren das erste Meta-Affiliate-Netzwerk Deutschlands. Etwas später haben wir uns dann für den passenderen und eingängigeren Namen adgoal entschieden.“

4. Wer genau steckt hinter adgoal?

„Neben uns, den Gründern Carlo Schwarz und Eugen Falkenstein, steht ein großartiges sechsköpfiges Team. Dazu gehören feste und freie Mitarbeiter, die als Spezialisten in ihrem Bereich dafür sorgen, dass adgoal nicht nur professionell, sondern auch sehr effizient ist. Die Mitarbeiterzahl mag verwundern, aber wir sind nun mal Schwaben - unnötige Strukturen und Unwirtschaftlichkeit sind uns ein Gräuel. Entsprechend sind wir als Unternehmen auch profitabel.“

5. Affiliate-Marketing hat nicht den besten Ruf. Warum? Und was machen sie anders oder besser als ihre Mitbewerber?

„Es gibt leider sehr viel Betrug in diesem Bereich. Doch der geht nicht von den bekannten Affiliate-Anbietern und Netzwerken aus, sondern eben von Trick-Betrügern, die Provisionen von Werbetreibenden regelrecht abgreifen wollen. Affiliate-Anbieter müssen darum sehr wachsam und immer up to date sein, um die zahlreichen Tricks und Betrugsversuche möglichst schnell zu bemerken und zu unterbinden. Auch im Eigeninteresse. Bei adgoal setzen wir auf mehrere Maßnahmen: Jede Anmeldung wird bei uns sorgfältig und telefonisch überprüft. Unsere Ablehnquote liegt entsprechend bei über 90 Prozent. Außerdem achten wir - automatisiert und

manuell - sehr genau auf Unregelmäßigkeiten. Treten welche auf, dann überprüft unser Team sie sofort. Wir setzen dabei auf ein selbstentwickeltes Anti-Fraud-System, das unter anderem bei auffälligen Conversion-Rates oder Storno-Quoten Alarm schlägt. Kurzum: Wir setzen auf Prävention, Analyse, Aufdeckung und Aufarbeitung. Damit gewährleisten wir unseren Kunden den bestmöglichen Schutz.“

6. Noch einmal zu den Mitbewerbern: Wer sind ihre direkten Konkurrenten?

„In Deutschland waren wir, wie gesagt, die Ersten und sind seitdem führend im Bereich der Meta-Affiliate-Netzwerke. Dazu muss man wissen, dass Deutschland der zweitgrößte Markt weltweit ist. International gibt es aber den einen oder anderen großen Player wie skimlinks oder Viglink. Diese Unternehmen haben in der Vergangenheit Investitionen in zweistelliger Millionenhöhe erhalten und es ist nur eine Frage der Zeit, bis sie nach Deutschland kommen. Es könnten also spannend werden.“

7. Sie haben seit kurzem eine Vertretung in Mountain View - im Silicon Valley. Warum der Schritt in die USA?

„Nun, die USA sind der größte Markt in unserem Geschäftsfeld und das Silicon Valley steht wie kein anderer Ort für Innovationen, Startups und die Big Player von heute und morgen. Wenn wir den Schritt der Internationalisierung wagen, dann macht es mehr als Sinn, hier zu starten, Kontakte zu knüpfen und vor Ort mitzubekommen, in welche Richtung es zukünftig in unserem Bereich gehen wird.“

8. Wie viel kann man eigentlich mit einer Website und Affiliate-Marketing verdienen? Was bekommen Ihre Top-Verdiener im Monat ausgezahlt?

„Wir können hier natürlich keine konkreten Zahlen nennen. Aber die Spanne reicht von ordentlichen drei- bis hin zu fünfstelligen Beträgen im Monat. Letztere kommen vor allem dann zustande, wenn unsere Kunden unsere Premium-Produkte und eine individuelle Beratung in Anspruch nehmen. Das lohnt sich. Aber auch ohne kann man bei uns auf bemerkenswerte Summen kommen.“

9. Und welche Insights können Sie uns noch geben?

„Vielleicht ein paar Zahlen und Daten, die sehr gut zeigen, in welcher Größenordnung adgoal sich im Bereich Affiliate-Marketing bewegt. Unser Service bündelt **45 Affiliate-Netzwerke** und über **20.000 eindeutige Partnerprogramme weltweit**. Wir erreichen monatlich circa **15 Millionen werberelevante Clicks** und haben in 2014 einen **vermittelten Werbeumsatz von rund 90 Millionen Euro** erzielt. Im Vorjahr waren es noch 30 Millionen Euro. Das zeigt nicht nur, dass Online-Werbung und Affiliate-Marketing boomen, sondern auch, dass wir in der Lage sind, dieses Potential für unsere Kunden effektiv umzusetzen.“

10. Zum Schluss: Was planen Sie für die Zukunft?

„Wir planen vor allem neue und optimierte Lösungen, mit denen unseren Kunden noch komfortabler und noch mehr Umsätze generieren können. Sehr viel mehr kann ich im Moment leider nicht verraten. Es wird aber schon bald ein neues Produkt geben und wir freuen uns sehr darauf, es vorzustellen zu können.“