



otto austria group

PARTNERPROGRAMM

OTTO ÖSTERREICH, UNIVERSAL,
ACKERMANN, JELMOLI VERSAND,
BAUR

JELMOLI
SHOP

CH

D

A

baur.

universal

 Ackermann

OTTO

SKALIERUNGSOPTIONEN IM DACH-RAUM

SKALIEREN SIE IHRE UMSÄTZE ÜBER ONLINE-SHOPS DER OTTO AUSTRIA GROUP IN ÖSTERREICH UND DER SCHWEIZ SOWIE ÜBER BAUR IN DEUTSCHLAND



5 ONLINE-SHOPS
IM DACH-RAUM



674 MIO. EUR
NETTOUMSATZ



5 MIO.
KUND*INNEN

| | | | |
|-------------|-----------------|----|---|
| Österreich | OTTO | S. | 3 |
| | Universal | S. | 4 |
| Deutschland | BAUR | S. | 5 |
| Schweiz | Ackermann | S. | 6 |
| | Jelmoli-Versand | S. | 7 |

DE

380 Mio. € NUMS
2.1 Mio.
Kund*innen

AT

211 Mio. € NUMS
1,8 Mio.
Kund*innen

CH

83 Mio. € NUMS
1.1 Mio.
Kund*innen

ÖSTERREICH



ZAHLEN & FAKTEN 2025/26

111 MIO. EUR
NETTOUMSATZ

230 EUR
Ø WARENKORB

1 MIO.
KUND*INNEN

81%
MARKENBEKANNTHEIT
(2025)

15 MIO.
QUALIFIED VISITS
(2025)

68%
MOBILE-ANTEIL (VISITS)

725.000
BESTELLUNGEN

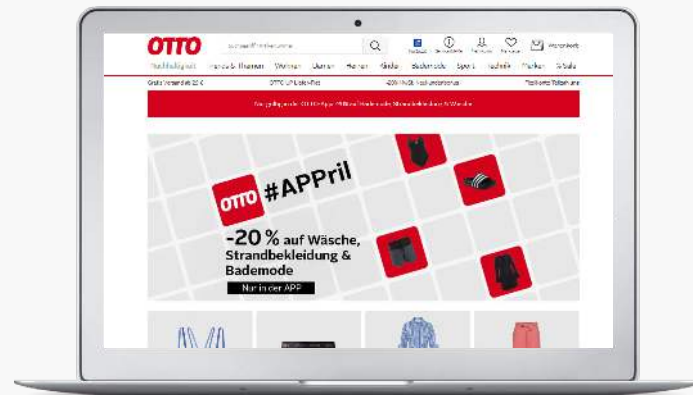
NO.1 PURE ONLINE
PLAYER ÖSTERREICHS



PAYBACK ÖSTERREICH
PARTNER

OTTO IN ÖSTERREICH

- OTTO zählt zu den erfolgreichsten E-Commerce-Händlern Österreichs.
- Das Sortiment umfasst über 1 Mio. Artikel aus Wohnen, Lifestyle, Mode und Technik mit der größten Auswahl an internationalen Topmarken und exklusiven Brands.
- OTTO ist Anbieter für die breite Masse in Österreich mit Konzentration auf moderne Mainstreamer (Trendaffin, ambitioniert aber bodenständig, flexibel und konsumfreudig)
- Vermarktungskanäle: Print, Newsletter, Online-Shop, Suchmaschinen-Werbung, OTTO APP, Display & Retargeting, Social Media, Radio, Podcast, DOOH



Link | ottoversand.at

OTTO ZIELGRUPPE

TRENDBEWUSSTE PERSONEN

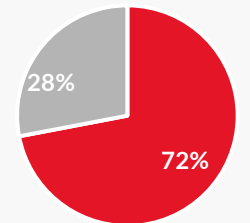
TRENDAFFIN

**AMBITIONIERT ABER
BODENSTÄNDIG**

FLEXIBEL

KONSUMFREUDIG

GESCHLECHT



■ weiblich ■ männlich

SORTIMENT & STRUKTUR

**WOHNEN, LIFESTYLE,
MODE, TECHNIK**

>1 MIO. SKUs

2.300 MARKEN

■ Fashion
■ Sport
■ Multimedia
■ Haushaltselektro
■ Möbel
■ Gartentextilien
■ Garden & DIY



ÖSTERREICH

universal

ZAHLEN & FAKTEN 2025/26



100 MIO. EUR
NETTOUMSATZ


250 EUR
Ø WARENKORB


825.000
KUND*INNEN


75%
MARKENBEKANNTHEIT
(2025)


11 MIO.
QUALIFIED VISITS
(2025)


73%
MOBILE-ANTEIL (VISITS)

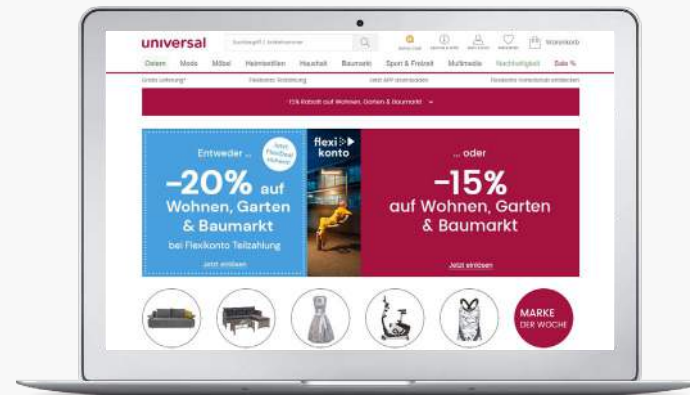

550.000
BESTELLUNGEN


**HANDELS
VERBAND**
**NO.3 PURE ONLINE
PLAYER ÖSTERREICHS**


JÖ PARTNER

UNIVERSAL IN ÖSTERREICH

- Der Online-Allrounder bei Wohnen, Mode & Technik hat sich als Einrichtungs-Spezialist einen Namen gemacht.
- Als regionaler Online-Händler mit über 800.000 Produkten in den Sortimentsbereichen Wohnen, Mode und Technik macht Universal das Leben der Österreicher*innen schwuppdwupp und schön.
- Universal gilt als Kreditspezialist mit flexibler Finanzierung (Flexikonto) und ist jö Bonus Club Partner. Der Fokus liegt auf dem Ausbau des Finanzierungsgeschäfts und dem Wachstum im Living-Segment.
- Zielgruppe: Familien und Frauen zwischen 35 und 45 der bürgerlichen Mitte




Link | [universal.at](https://www.universal.at)

UNIVERSAL ZIELGRUPPE

KLASSISCHE KLEINBÜRGER*INNEN

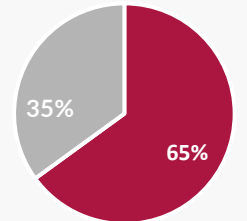

STREBT NACH
SOZIALER
INTERAKTION


STARKER NATUR-
UND ÖSTERREICH-
BEZUG


MATERIELLE
WERTE


ANPASSUNGSFÄHIG

GESCHLECHT



■ weiblich ■ männlich

SORTIMENT & STRUKTUR


ALLROUNDER BEI
WOHNEN, MODE,
TECHNIK


>1 MIO. SKUs


2.300 MARKEN

■ Fashion
■ Sport
■ Multimedia
■ Haushaltselektro
■ Möbel
■ Haustextilien
■ Garden & DIY



DEUTSCHLAND

baur.

A member of the otto group

ZAHLEN & FAKTEN 2025/26



380 MIO. EUR
NETTOUMSATZ



230 EUR
Ø WARENKORB



2.1 MIO.
KUND*INNEN



85%
MARKENBEKANNTHEIT
(2025)



60 MIO.
QUALIFIED VISITS
(2025)



75%
MOBILE-ANTEIL (VISITS)



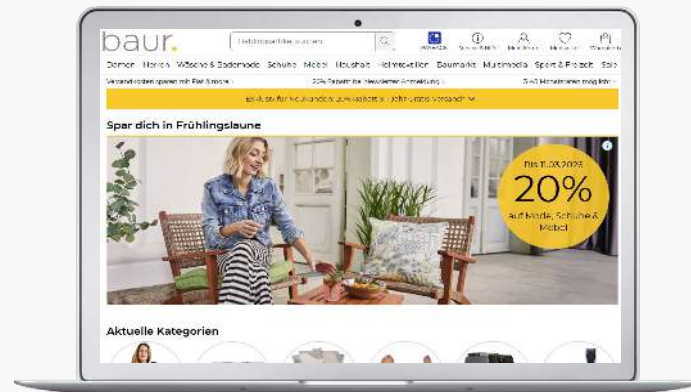
3.3 MIO.
BESTELLUNGEN

PAYBACK

DEUTSCHLAND
PARTNER

BAUR IN DEUTSCHLAND

- Die Zielkundin von Baur ist die werteorientierte und selbstbewusste Frau Anfang Vierzig bis Mitte Fünfzig mit mittleren bis leicht gehobenen Haushaltseinkommen
- Baur differenziert sich durch ein besonders tiefes Verständnis für die Bedürfnisse der Zielkundin. Sie ist eine preisbewusste Käuferin mit hohem Stabilitäts- & Sicherheitsbedürfnis; ein großes, aktuelles Sortiment bedient das starke Bedürfnis nach Vielfalt & Abwechslung
- Vermarktung findet v.a. über Online-Marketing (Push-Nachrichten, Suchmaschinen, Display etc.) und Rabattaktionen (u.a. gepusht durch Mailings) statt



Link | [baur.de](https://www.baur.de)

BAUR ZIELGRUPPE

MODERN/ MID & BEST AGER



SUBURBANER
BEREICH



LEICHT GEHOBENES
HAUSHALTSEINKOMMEN

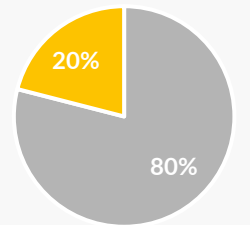


MARKENAFFIN &
STILBEWUSST



SELBSTSICHER &
„EINKAUFSBEGEISTERT“

GESCHLECHT



■ weiblich ■ männlich

SORTIMENT & STRUKTUR



UNIVERSALIST MIT
FOKUS FASHION &
HOME



>1 MIO. SKUs



3.700 MARKEN

■ Fashion ■ Sport
■ Multimedia ■ Haushaltselektro
■ Möbel ■ Haustextilien
■ Garden & DIY



SCHWEIZ





ZAHLEN & FAKTEN 2025/26



46 MIO. EUR
NETTOUMSATZ


199 EUR
Ø WARENKORB


600.000
KUND*INNEN


64%
MARKENBEKANNTHEIT
(2025)

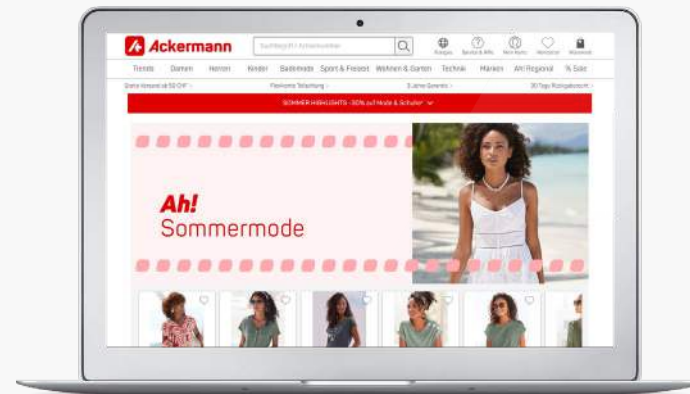

6,3 MIO.
QUALIFIED VISITS
(2025)


65%
MOBILE-ANTEIL (VISITS)


443.000
BESTELLUNGEN

ACKERMANN IN DER SCHWEIZ

- Die Marke Ackermann hat einen hohen Bekanntheitsgrad in der Schweiz, sie vermittelt Swissness, Tradition, Vertrauen, Kundenorientierung, Stil und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Fokus liegt auf Regionalität und Nachhaltigkeit
- Flexible Serviceleistungen und Finanzierung: Gratis Versand & Retoure ausgenommen Speditionsartikel
- Wachstumszielgruppe: Reformer und Mainstream
- Vermarktungskanäle: TV, Newsletter, Online-Shop, Suchmaschinen-Werbung, APP, Display, Retargeting, Social Media, DOOH und Print



Link | ackermann.ch

ACKERMANN ZIELGRUPPE

MAINSTREAMER UND REFORMER*INNEN

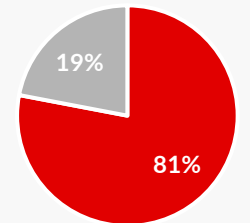

UNABHÄNGIG
& KRITISCH


SCHÄTZT REGIONALE
UND NACHHALTIGE
PRODUKTE


IDEALISTISCH


WELTOFFEN UND
TOLERANT

GESCHLECHT



■ weiblich ■ männlich

SORTIMENT & STRUKTUR


ALLROUNDER BEI
WOHNEN, MODE,
TECHNIK


1 MIO. SKUs


2.300 MARKEN

■ Fashion
■ Sport
■ Multimedia
■ Haushaltselektro
■ Möbel
■ Gartend & DIY
■ Haustextilien



SCHWEIZ

JELMOLI SHOP

ZAHLEN & FAKTEN 2025/26



37 MIO. EUR
NETTOUMSATZ



217 EUR
Ø WARENKORB



450.000
KUND*INNEN



62%
MARKENBEKANNTHEIT
(2025)



4,9 MIO.
QUALIFIED VISITS
(2025)



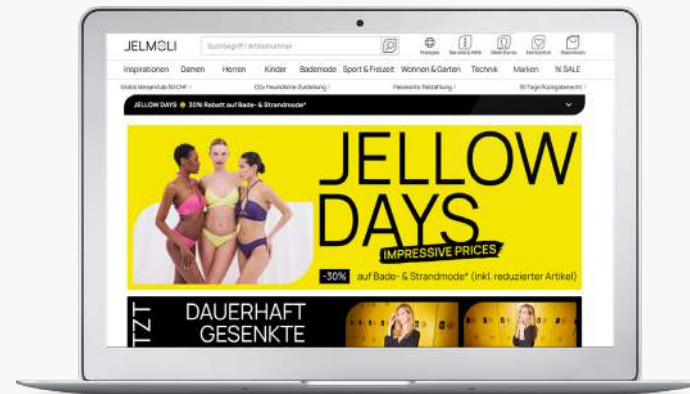
56%
MOBILE-ANTEIL (VISITS)



351.000
BESTELLUNGEN

JELMOLI-VERSAND IN DER SCHWEIZ

- Mit einem breiten Angebot und Fokus auf die Sortimente Mode & Lifestyle ist Jelmoli-Versand eine wichtige Referenz am Schweizer Markt.
- Jelmoli-Versand steht für Inspiration und Beratungskompetenz und punktet mit hoher Markenbekanntheit.
- Jelmoli-Versand ist ein onlinedefokussierter Distanzhändler mit starker Modekompetenz, der Frauenanteil beträgt 83% (Anteil deutschsprachiger Kunden: 80%)
- Flexible Serviceleistungen und Finanzierung
- Wachstumszielgruppe: Aspirer und Mainstream
- Vermarktungskanäle: Newsletter, Online-Shop, Suchmaschinen-Werbung, APP, Display, Retargeting, Social Media und Print



Link | jelmoli-shop.ch

JELMOLI-VERSAND ZIELGRUPPE

YOUNG / MODERN AGER



VORWIEGEND IM
URBANEN
BEREICH



HOHES EINKOMMEN
& BILDUNGSNIVEAU

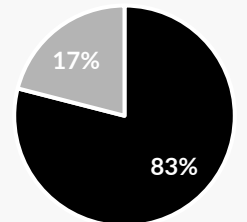


MODE-UND
TRENDAFFIN



SELBSTBEWUSST &
KONSUMFREUDIG

GESCHLECHT



■ weiblich ■ männlich

SORTIMENT & STRUKTUR



UNIVERSALIST MIT
FOKUS FASHION



1 MIO. SKUs



2.300 MARKEN

■ Fashion
■ Multimedia
■ Möbel
■ Garden & DIY
■ Sport
■ Haushaltselektro
■ Haustextilien





PARTNERPROGRAMM

OTTO ÖSTERREICH, UNIVERSAL, BAUR, ACKERMANN, JELMOLI VERSAND



TECHNOLOGIEPARTNER

PLATTFORMANBINDUNG ÜBER TRADEBYTE UND PLENTYONE

Für die Anbindung an unsere Plattformen setzen wir auf die beiden etablierten Schnittstellendienstleister **Tradebyte** und **PlentyONE**. Diese ermöglichen eine reibungslose, standardisierte Integration Ihrer Produktdaten, Bestellungen und Lagerbestände in unser System. Die Nutzung dieser Services stellt sicher, dass alle Prozesse effizient, transparent und skalierbar abgewickelt werden können.

Bei Fragen zur technischen Umsetzung oder zur Wahl des passenden Dienstleisters, kontaktieren Sie bitte den entsprechenden Schnittstellendienstleister.



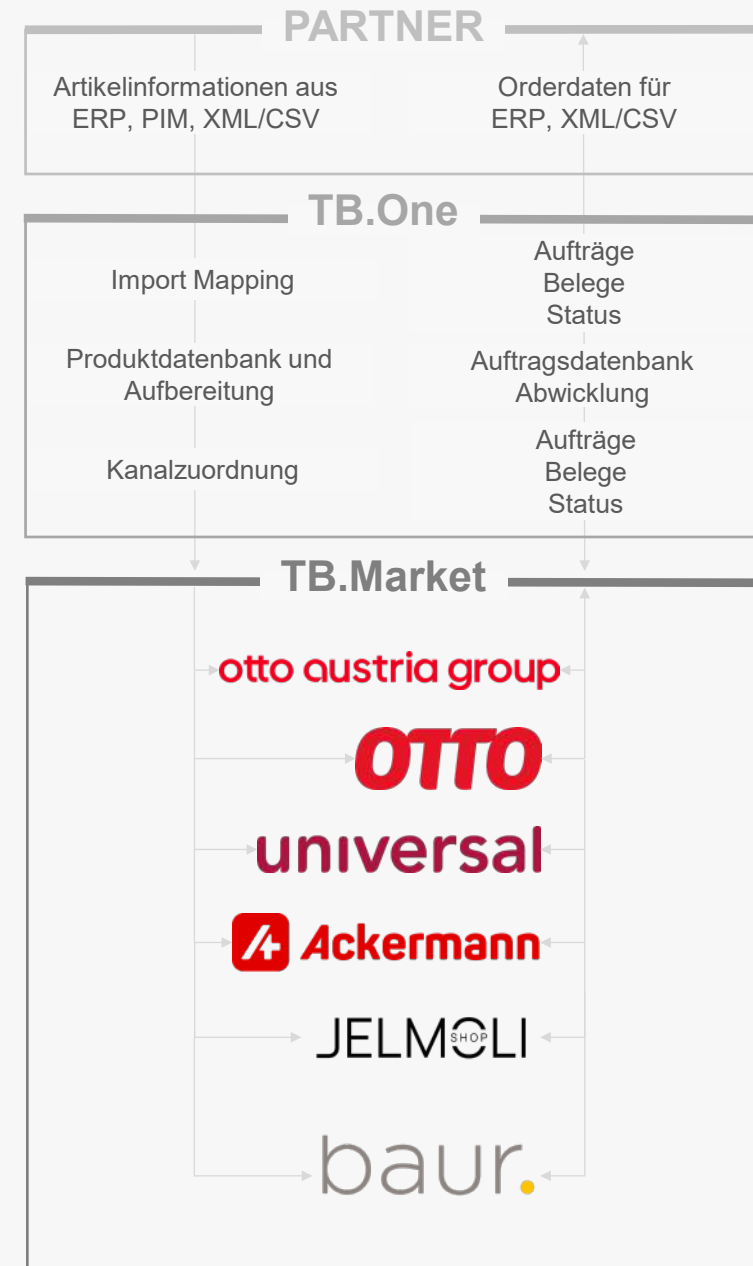
ANBINDUNG

DIREKTINTEGRATION ÜBER TRADEBYTE

Tradebyte ist ein Software-Anbieter spezialisiert auf den Daten- und Informationsaustausch zwischen Partnern und Plattformen wie Otto Austria Group.

Mit der TB.OneSoftware-Lösung von Tradebyte profitieren Partner und die OAG von einer automatisierten Schnittstelle:

- Schnelle Anbindungszeit, z.B. durch Add-Ons für Magento oder Shopware
- Automatisierte Prozesse und Workflows durch die Integration von PIM- & OMS-Modulen in einer Software
- Anwenderfreundliche Oberfläche und Bedienung
- Möglichkeit mit der TB.OneSoftware auch auf andere Plattformen zu verkaufen und zusätzliche Umsatzchancen zu nutzen



ANBINDUNG

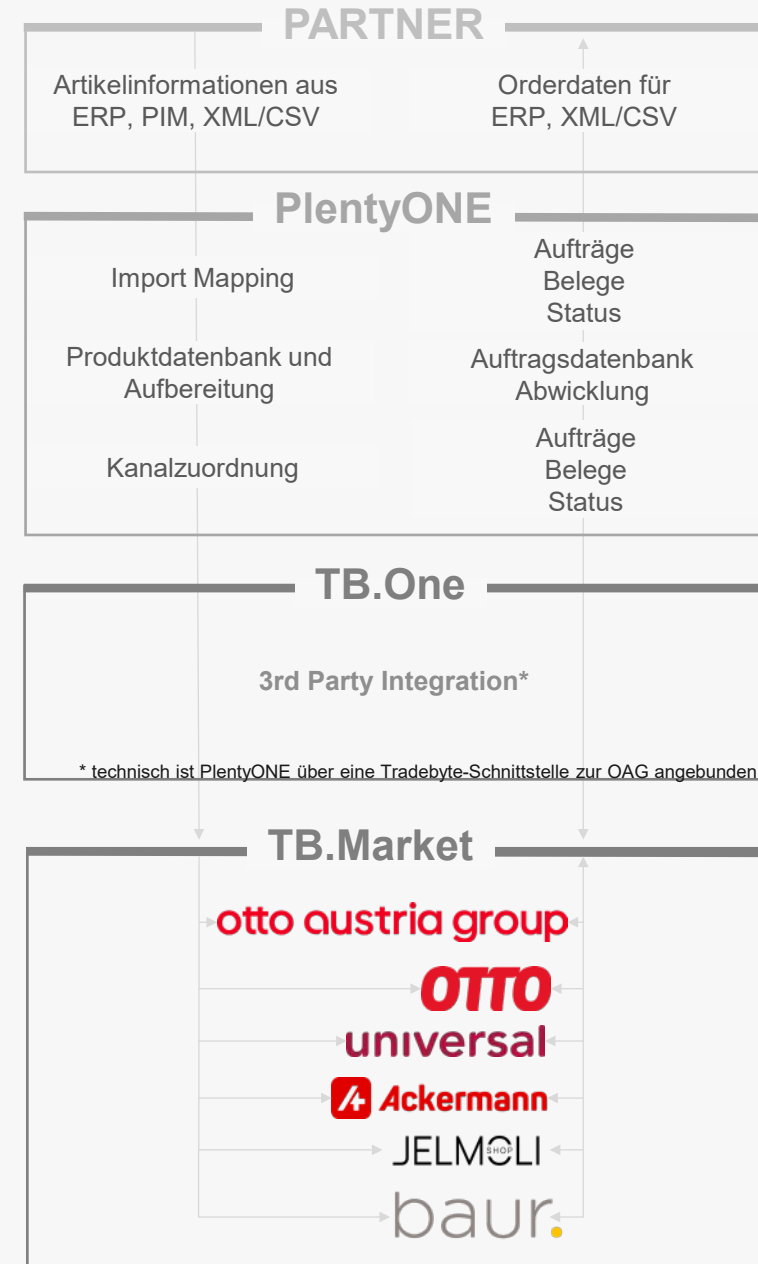
INTEGRATION ÜBER PlentyONE

Mit PlentyONE zentral an über 150 Plattformen anbinden.

Das PlentyONE Order Management System (OMS) automatisiert unzählige Routineaufgaben und gewährleistet reibungslose, rechtssichere Abläufe im Verkauf auf allen Kanälen.

So bleibt Ihre gesamte Auftragsabwicklung effizient und skalierbar:

- Erfassung, Anlage und Aufteilung von Aufträgen aus Drittsystemen - zentral und automatisiert
- Flexibel anpassbar an Ihre Unternehmensanforderungen
- Vollständige Übersicht über Transaktionen, Bestellungen und Zahlungen



ABWICKLUNG

OTTO AUSTRIA GROUP / ONLINE-SHOPS



ZAHLUNGSMANAGEMENT



VERKAUF
DURCH OAG MARKEN-
SHOPS IM EIGENEN NAMEN



FIRST-LEVEL-SUPPORT



FULFILLMENT



VOLLUMFÄNGLICHE
BEREITSTELLUNG
DES CONTENTS INKL.
ARTIKEL- UND BILDDATEN



SECOND-LEVEL-SUPPORT



REGELMÄSSIGE
ÜBERMITTLUNG
VALIDER BESTANDSDATEN



RETOURENMANAGEMENT

VORTEILE



ERFAHRUNG

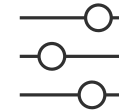
Breites Wissen durch Transformation der Online-Shops von Katalogversendern zu Pure Online Playern.

Partner wachsen gemeinsam mit uns.



SUPPORT

First-Level-Support übernimmt OAG. Exzellente Arbeit des Customer Services.



FLEXIBILITÄT

Schnelle Reaktion und flexible Anpassung der Sortimente bei Herausforderungen eines dynamisch agierenden Handelsmarktes.



WACHSTUM

Zugang zu ca. 5.7 Mio. Kund*innen. Eroberung der Spitze des österreichischen, deutschen und Schweizer Online-Marktes.



VERMARKTUNG

Partnerprogramm Marketing mit kostenloser Integration in übergreifende Marketing-Kampagnen.



PARTNERSCHAFT

Partner auf Augenhöhe mit persönlicher Betreuung.

BASIS-LEISTUNGEN

Über Partnermodell abgedeckt

- ✓ Integration in übergreifende Marketing-Kampagnen
- ✓ Pflege in der Shop-Navigation
- ✓ Integration in Produktlisten und –Kategorien
- ✓ Einbindung in Produkt- und Marken-Cluster
- ✓ Pflege in der Onsite-Suchfunktion
- ✓ Einbindung in Produktfilter



RETAIL MEDIA-PLACEMENTS

Optional kostenpflichtig buchbar

SPONSORED PRODUCT ADS

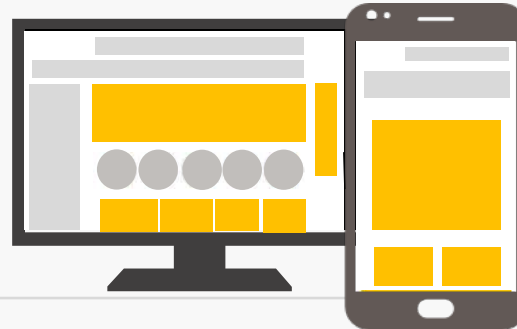
Algorithmus gesteuerte Produkt-Ads in der Produktliste und Suche



GESPONSERT

SPONSORED DISPLAY ADS

Aufmerksamkeitsstarke Produkt-, Video- und Content-Ads in der Produktliste und auf der Storefront



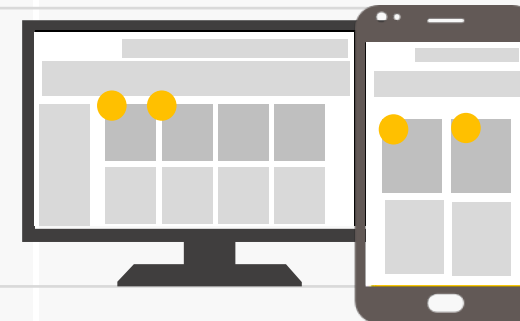
APP SPECIALS

Gezielte Push-Benachrichtigungen und Anzeigen im Nachrichtepostfach der App



SHOPPING DEALS & NEWSLETTER

Auffällige Kennzeichnung für besondere Deals oder ganze Shopping Days, speziell auf die Brand ausgerichtet.
Newsletter Banner oder Partneranzeigen, individuell abgestimmt.



RETAIL MEDIA-LEISTUNGEN

Optional kostenpflichtig buchbar

- ✓ Maximierung von Kundeninteraktionen durch den Einsatz von Ads und innovativen Werbeformaten in Deutschland, Österreich und der Schweiz.
- ✓ Steigerung des Traffics für die Brand sowie Erhöhung der Kundenaufmerksamkeit im gesamten DACH-Raum.
- ✓ Datengetriebene Optimierung von Verkäufen und Conversions auf Basis wertvoller Kampagnen-Insights.
- ✓ Zentrale Betreuung aller Online-Shops der BAUR Gruppe aus einer Hand. Minimaler Aufwand bei gleichzeitig maximaler Reichweite im DACH-Raum.



Das Retail Media Team der BAUR-Gruppe unterstützt mit Beratung und kreativen Lösungen.

kooperation@baur.de

WERDE PARTNER



KONTAKT

Kontaktieren Sie Ihre Partnermanagerin per E-Mail



VERTRAG

Sortimentsabstimmung und Konditionsverhandlung



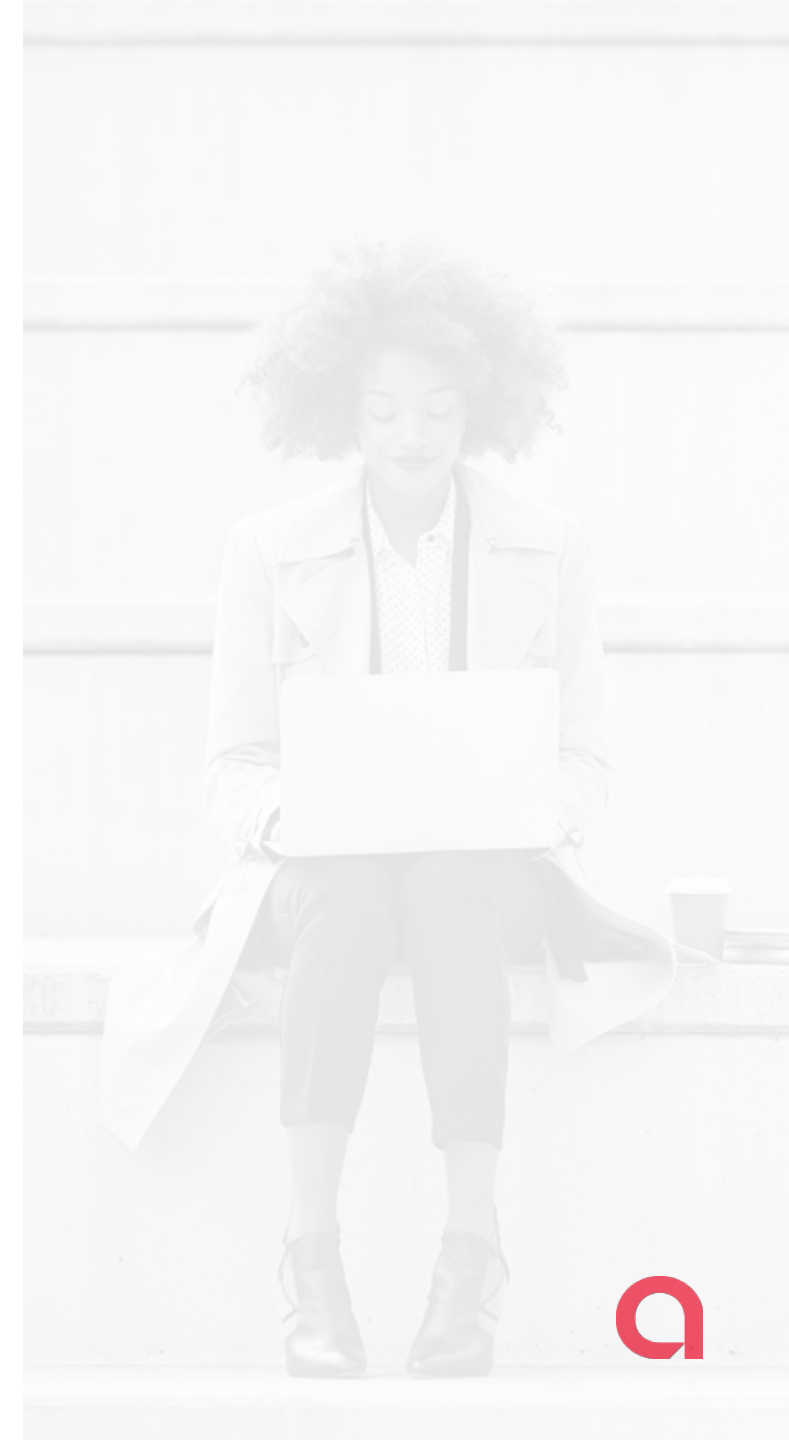
INTEGRATION

Projektumsetzung und Testphase mit persönlicher Unterstützung



LAUNCH

Sie sind mit Ihren Artikeln in einem oder mehreren unserer fünf Online-Shops live



KONTAKT

PARTNERPROGRAMM@OTTOAUSTRIAGROUP.AT

