

2019-11-28 12:51:49

So kommen Sie sicher durch die Rabattschlacht

"diepresse.com" gefunden am 28.11.2019 12:36 Uhr Paulo Whitaker, Barbara Steinbrenner

So kommen Sie sicher durch die Rabattschlacht

100 Millionen spülte der Black Friday der heimischen Wirtschaft 2018 in die Kassen. Zwischen Lockangeboten und Mondpreisen echte Schnäppchen zu finden, wird aber zunehmend schwieriger. „Die Presse“ gibt einen Überblick.

"Minus 20 Prozent nur bis Freitag", "Nicht vergessen, Black Friday Sale mit minus 15 Prozent auf alles", die Mailbox in den Tagen vor und rund um den dem Black Friday wird überflutet. Der in den USA als Beginn der Weihnachtssaison gefeierte Freitag, ist längst bei uns angekommen. Zwischen Lockangeboten und Mondpreisen (willkürlich angesetzte Preise) finden sich immer seltener echte Schnäppchen.

Der Tag nach Thanksgiving ist seit jeher ein Shopping-Pflichttermin in den USA. Mit dem Aufkommen von US-Onlinediensten in Europa hat sich auch dieser Trend vor mehr als zehn Jahren hier manifestiert. Es ist die größte Rabattschlacht des Jahres.

>>> Probleme bei Paketzustellung - Was Konsumenten tun können

Woher der Begriff "Black Friday" stammt, darüber streiten Etymologen. So wird erzählt, die Bezeichnung rühre daher, dass die Händler an dem Tag schwarze statt rote Zahlen schreiben. Ebenso geht die Theorie um, dass es von den schwarzen Händen vom Geld zählen käme. Aus Philadelphia stammt die Theorie, dass die Menschenmassen und das Verkehrschaos zu dem Namen führte. Mit dem Börsencrash in New York 1929 hat der Tag nichts zu tun, denn in den USA ereignete sich dieser am Donnerstag, erst am Freitag zeigten sich dessen Auswirkungen in Europa.

Apple brachte den Black Friday nach Europa

Unabhängig davon, wie die Namensgebung entstanden ist, gab es in Europa erstmals 2006 Black-Friday-Angebote. Von Apple beworben als "eintägiger Shopping-Event". Der Aktionstag gewann in den Folgejahren schnell an Bekanntheit, nicht zuletzt durch Amazon. Mittlerweile dauern die Aktionen mehrere Tage und münden dann schlussendlich im Cyber Monday.

100 Millionen Euro setzten österreichische Händler in Österreich um. Umsätze, die auch heuer wieder erwartet werden. In Deutschland waren es sogar drei Milliarden Euro. Dennoch häuft sich die Kritik an dem Massenausverkauf: "Nach dem Kaufrausch kommt der Kater", erklärt **Roman Kmenta**. Er befürchtet langfristige Folgen für Wirtschaftlichkeit, Qualität, Service und Wert. "Wenn an allen Ecken gespart wird, um dem Diktat des Billigen zu folgen, verschwinden neben gutem Service und soliden Margen auch langfristig Arbeitsplätze", warnt er.

Diese Sorgen teilen aktuell nur wenige, die Ersparnis steht im Vordergrund. Aus den Tausenden Angeboten die tatsächlichen Schnäppchen zu filtern, ist schwierig. Denn die angeblich extrem niedrigen Preise sind meist leere Versprechen. Oftmals wird die Unverbindliche Preisempfehlung (UVP) als Statt-Preis angegeben. Diesen verlangen Händler aber nur in den seltensten Fällen. Je höher dieser Preis, umso stutziger sollte man werden.

Umfragen zufolge planen 66 Prozent der Konsumenten, elektronische Geräte zu erwerben. Am beliebtesten sind Smartphones, Fernseher und Spielkonsolen. Aber auch für die Kategorie Wohnen und Reisen interessieren sich viele Befragte. Im Schnitt werden Rabatte zwischen elf und 50 Prozent

vorausgesetzt.

Die Herausforderung besteht darin, aus den Tausenden Angeboten das richtige für sich zu finden. Gepaart mit dem Zeitdruck, den Online-Händler mit vermeintlichen Produktengpässen aufbauen, gilt es, Ruhe zu bewahren.

Wie der Shopping-Marathon gelingt

1. Wunschliste

Welche Angebote sind interessant und was wird benötigt? Eine Shoppingliste mit genauen Vorstellungen spart bares Geld.

2. Recherche

Wieviel kosten die gewünschten Produkte normalerweise? Je höher das Rabattversprechen, umso kritischer sollte man das Angebot beleuchten.

3. Newsletter

Händler locken meist mit zusätzlichen Exklusivangeboten in ihren Newslettern.

4. Deal-Alarm oder Google Alerts

Google bietet mit Alerts einen Service, der über wichtige Themen per Mail informiert. Gedacht als News-Service kann dieser aber auch für spezielle Produkte genutzt werden. In die Zeile "Alert erstellen für" die gewünschten Schlagworte einfüllen wie "Black Friday, Microsoft Surface Go, Angebot, Prozente". Dann müssen lediglich die Parameter verfeinert werden, um nicht plötzlich Angebote aus Brasilien zu erhalten. Dafür "Optionen anzeigen" auswählen.

Die Betreiber von preisjäger.at bieten eine App an, die sich ähnlich konfigurieren lässt. Per Push-Notification wird man über ein aufgetauchtes Angebot informiert.

>>> Google Alerts

>>> preisjäger.at

5. Lässt sich das Angebot noch verbessern?

Auf Gutscheine.at kann nach Rabattcodes von Händlern gesucht werden. Oftmals lassen sich diese kombinieren.

>>> Gutscheine.at

6. Vorsicht vor unbekanntem Shops

Generell gilt: Nicht jeder Online-Shop ist vertrauenswürdig. Fehlt das Impressum, gibt es keine AGB oder Widerrufsbelehrung, dann lieber die Finger davon lassen. Wird eine sichere Verbindung (Schlosssymbol in der URL; https) geboten? Als hilfreich erwiesen hat sich, die Webseite zu googeln und Bewertungen zu suchen.

7. Sichere Bezahlung

Um sich abzusichern, sollte nur über PayPal, per Lastschrift oder Kreditkarte bezahlt werden. Sollte

das Paket nämlich wider erwarten nicht ankommen, kann der Abbuchung widersprochen werden, oder der PayPal-Käuferschutz eingeschaltet werden.

Weblink: <https://www.diepresse.com/5729405/so-kommen-sie-sicher-durch-die-rabattschlacht>