

Schnäppchen oder Schein? So kannst du an Black Friday wirklich sparen

Um den Shoppingwahn nicht nur auf einen Tag zu beschränken, weiten viele Händler den Black Friday auf eine ganze Woche, die Back Week, oder sogar auf einen Black November aus. Doch lohnt sich die Schnäppchenjagd wirklich? Und falls nicht, wieso ist man so anfällig für die vorgegaukelten Rabatte?

Warum heißt es Black Friday?

Seit 2006 ist der Black Friday auch in Deutschland ein Begriff, nachdem Apple mit Rabatten am Freitag nach Thanksgiving warb. In den USA entstand der Tag des Konsums in den 1960er Jahren. Den Ausdruck „Black Friday“ nutzten ursprünglich Polizisten in der US-amerikanischen Stadt Philadelphia, um das Chaos auf den Straßen nach Thanksgiving zu beschreiben. Eine alternative Erklärung wie der Black Friday seinen Namen erhalten hat, verweist auf die hohen Zahlen, die Verkäufer an dem konsumreichen Tag verzeichnen – man schreibt schwarze Zahlen, wenn man keine Verluste bzw. Gewinne erzielt hat.

Während der Black Friday traditionell auf das gute alte „in der Stadt shoppen“ zielt, wurde für das Onlinegeschäft der Cyber Monday eingeführt. So steigern Unternehmen ihre Internetkäufe und Käufer können bequem von der Couch aus zuschlagen.

Zusammen erweisen sich Black Friday, Cyber Monday, Black Week und Black November für Unternehmen also als profitable Verkaufsaktionen. Aber lohnt es sich auch für die Konsumenten?

Wieso wollen wir reduzierte Artikel unbedingt haben?

Sehen wir reduzierte Artikel, schüttet unser Gehirn Dopamin aus. Dieser wichtigste Botenstoff des Belohnungssystem gibt uns das Gefühl unmittelbar vor einer Belohnung zu stehen und steigert die Motivation zu handeln. Gleichzeitig hemmt Dopamin die Regulation von Affekten. Eine Kombination, die nicht selten zu überstürzten Käufen führt, wobei man sich im Nachhinein oft fragt, wofür man diesen Artikel eigentlich braucht. In Frage steht aber nicht nur die Notwendigkeit des Artikels, sondern auch, ob man tatsächlich so viel spart wie es einem die Rabattschilder vermitteln wollen.

Sparen wir wirklich, wenn wir reduzierte Artikel kaufen?

Laut der Verbraucherzentrale Bremen haben Verkäufer einige Möglichkeiten den Sparpreis an Käufer günstiger darzustellen, als er es eigentlich ist. So wird beispielsweise neben den Rabattpreis ein Vergleichspreis mit dem Kürzel „UVP“ aufgeschrieben, welcher dem Konsumenten seine Ersparnis verdeutlichen soll. Allerdings handelt es sich bei dem „UVP-Preis“ nicht um den ursprünglichen Preis, sondern um einen vom Hersteller empfohlenen „unverbindlichen Verkaufspreis“. Dass das Produkt tatsächlich für diesen Preis verkauft wird, ist nicht gesagt, oft ist der Marktpreis sogar niedriger. Außerdem wird vermutet, dass Preise kurz vor dem Black Friday hochgesetzt werden, so dass sie, sobald die Rabattaktion beginnt, noch billiger erscheinen.

So lohnt sich der Black Friday

Kauft man am Black Friday nicht blind drauf los, besteht dennoch die Möglichkeit in der Rabattaktionszeit viel Geld zu sparen. Dafür sollte man sich bestenfalls genau überlegen, was man benötigt und in den Wochen davor schon den Marktpreis auf verschiedenen Plattformen (z.B. idealo oder billiger.de) vergleichen. So lässt sich besser einschätzen, ob es sich bei den vermeintlichen Rabattaktionen tatsächlich um solche handelt.