

Cyber Week und Black Friday: Zehn Fakten zur Rabattwoche des Jahres

Berlin, 6. November 2018. Jetzt sind es keine zwei Wochen mehr, dann ist es soweit: Am Montag, den 19. November, beginnt die Woche der Rabatte. Erst senken einige Händler wie Amazon und Saturn ihre Preise. Ab dem Freitag (23. November) steigen dann Hunderte Online-Shops und zahlreiche klassische Händler in die Rabattschlacht ein. Bis zum Cyber Monday (26. November) werben Händler mit Rabatten von bis zu 90 Prozent und setzen an nur einem Wochenende über 1,7 Milliarden Euro um.*Doch was ist eigentlich die Cyber Week? Woher kommt der Black Friday? Wie und wie viel können Verbraucher wirklich sparen? Das Verbraucherforum mydealz.de liefert Antworten auf oft gestellte Fragen.

1. Was ist die Cyber Week?

Die Cyber Week ist eine dezentrale Verkaufsveranstaltung, die jedes Jahr in der letzten Novemberwoche stattfindet. Sie entstand aus dem Black Friday, einer ursprünglich amerikanischen Rabattaktion. Am Freitag nach dem amerikanischen Erntedankfest „Thanksgiving“ locken Händler Konsumenten dort seit 1961 regelmäßig mit Rabatten in die Innenstädte. 2003 schufen Online-Händler in den USA mit dem Cyber Monday ein Gegen-Event. In Deutschland laden Händler seit 2007 zum Black Friday und seit 2009 zum Cyber Monday. Im Laufe der Zeit haben einige Händler wie Amazon und Saturn und Akteure wie Payback ihre Rabattaktionen auf eine ganze Woche ausgedehnt – die so genannte Cyber Week.

2. Wann findet die Cyber Week dieses Jahr statt?

Die Cyber Week beginnt dieses Jahr am 19. November und dauert bis zum 26. November. Ihr Höhepunkt bildet das Cyber Weekend, also die Zeit vom Black Friday am 23. November bis zum Cyber Monday am 26. November.

3. Was genau hat es mit dem Black Friday auf sich?

Der Black Friday kommt ursprünglich aus den USA, vermutlich aus Philadelphia. Der Legende nach, lockten lokale Händler hier 1961 so viele Fußgänger mit Rabatten in die Innenstadt, dass die Polizei die Menge nur noch als „schwarze Masse“ wahrnahm. Anderen Theorien zufolge, steht der Name „Black Friday“ für die schwarzen Hände, die Händler an diesem Tag vom Geldzählen bekommen oder schlicht für die schwarzen Zahlen, die sie an diesem Tag erstmals im Weihnachtsgeschäft schreiben. Was letztlich stimmt, ist unklar.

4. Seit wann gibt es den Black Friday in Deutschland?

In Deutschland feiert der Black Friday dieses Jahr seinen zwölften Geburtstag. Apple „importierte“ den Black Friday 2007 nach Deutschland, um den Verkauf des iPods mit Rabatten anzukurbeln. Den Cyber Monday entdeckten deutsche Händler 2009 für sich und begehen ihn dieses Jahr bereits zum zehnten Mal. Beide Rabattaktionen finden dezentral statt und bilden inzwischen die umsatzstärkste Zeit im Weihnachtsgeschäft. Dem Handelsverband Deutschland (HDE) zufolge, haben Händler letztes Jahr in den vier Tagen vom Black Friday bis zum Cyber Monday 1,7 Milliarden Euro umgesetzt.

5. Wie viel können Verbraucher sparen?

Manche Händler werben in der Cyber Week mit Rabatten von „bis zu 90 Prozent“. Verbraucherschützer warnen jedoch jedes Jahr aufs Neue, sich hiervon nicht täuschen zu lassen. Tatsächlich fällt die Ersparnis selbst am Black Friday deutlich geringer aus. Das Verbraucherforum mydealz.de hat 22.500 Angebote der letzten fünf Jahre analysiert und stellt fest: Statt „bis zu 90 Prozent“ können Verbraucher im Mittel „nur“ 39,6 Prozent sparen. Der Grund für den Unterschied? Manche Händler geben die Differenz zur Unverbindlichen Preisempfehlung (UVP) an. Der tatsächliche Marktpreis ist aber fast immer deutlich niedriger.

6. Welche Produkte sind in der Cyber Week und am Black Friday besonders preiswert?

Beim Kauf von Software (69,7 Prozent) und bei der Buchung von Reisen (43,3 Prozent) konnten Verbraucher in den letzten Jahren am meisten sparen. Ähnlich günstig waren Lebensmittel (42,7 Prozent), Filme, Musik und Spiele (40,8 Prozent) sowie Möbel und Dekoartikel (39,4 Prozent) am Black Friday. Wer Parfüm und Kosmetika (37,1 Prozent), Mode (35,5 Prozent) oder Sportartikel (31,5 Prozent) kaufen möchte, muss sich indes mit relativ wenig Rabatt begnügen. Den geringsten Preisnachlass räumten Händler in den letzten Jahren – wenig überraschend – auf Spielzeug (28,6 Prozent) und Elektronikartikel (27,4 Prozent) ein. Weihnachten steht schließlich vor der Tür und Spielzeug sowie Elektronik sind traditionell die Bestseller.

7. Wo finden Verbraucher die besten Angebote?

In den ersten vier Tagen der Cyber Week senken nur wenige Händler wie Amazon, Media Markt oder Saturn ihre Preise. Vom Donnerstagabend bis hin zum Cyber Monday können Verbraucher dann aber bei zahlreichen Online-Shops und in vielen Städten auch im lokalen Handel sparen. Weil weder die Cyber Week noch der Black Friday einen Veranstalter haben, sondern dezentral stattfinden, ist das Angebot fast unüberschaubar groß. Orientierung bieten Plattformen wie das Verbraucherforum mydealz.de, Themenportale wie black-friday.de und diverse Onlinemedien.

8. Was sollten Verbraucher in der Cyber Week beachten?

In der Cyber Week und speziell am Black Friday und Cyber Monday greifen viele Händler tief in die „Marketingtrickkiste“. Verbrauchern versprechen sie viel: Niedrige Preise, hohe Rabatte, einzigartige Angebote – und das alles natürlich „nur für begrenzte Zeit“ oder „solange der Vorrat“ reicht. Um dem psychologischen Druck zu trotzen, sollten Verbraucher vor allem eins tun: Kühlen Kopf bewahren. Besonders skeptisch sollten sie bei ihnen unbekanntem Händlern sein. Um nicht in die Marketingfalle zu tappen, sollten Verbraucher vor dem Kauf zudem die Preise vergleichen und Angaben zu Lieferkosten und Lieferzeit checken.

9. Was sollten Verbraucher tun, wenn das vermeintliche Schnäppchen eine Mogelpackung ist?

Wer trotz aller Vorsicht doch in die Marketingfalle getappt ist, muss nicht verzweifeln. Viele klassische Händler räumen ein Umtauschrecht ein, auch wenn sie hierzu nicht verpflichtet sind. Anders sieht dies beim Online-Kauf aus: Verbraucher können den Online-Kauf ohne Angabe von Gründen bis zu 14 Tage nach Erhalt der Auftragsbestätigung widerrufen. Der Händler ist verpflichtet, ihnen den vollen Kaufbetrag zu erstatten. Haben sie die Ware bereits erhalten, müssen sie die Kosten für den Rückversand aber gegebenenfalls selber tragen. Details hierzu finden sich in der Widerrufsbelehrung des jeweiligen Online-Shops.

10. Können Verbraucher auch nach der Cyber Week noch günstig einkaufen?

Wer in der Cyber Week partout nicht das für ihn passende Angebote findet, sollte nicht verzweifeln: Die Zeit um den Black Friday und Cyber Monday ist vielleicht die bekannteste, aber nicht die einzige Rabattaktion vor Weihnachten. Auch in der Adventszeit senken viele Händler ihre Preise. Angelehnt an einen Adventskalender reduzieren sie ihre Preise für täglich wechselnde Produkte oder Warenbereiche. Die Chancen, etwas Passendes zu finden, stehen also auch nach dem Cyber Monday gut.

—

Der Handelsverband Deutschland (HDE) schätzte den Umsatz, den Händler am Cyber Weekend 2017 erzielten, auf 1,7 Milliarden

Euro: <https://www.einzelhandel.de/presse/aktuellemeldungen/10834-hde-online-monitor-black-friday-und-cyber-monday-bringen-1-7-milliarden>

—

Über mydealz (www.mydealz.de):

mydealz wurde im Jahr 2007 von Fabian Spielberger als Blog gegründet und ist heute mit 35,5 Millionen Sessions pro Monat das größte deutsche Social-Commerce-Netzwerk. 6,7 Millionen Konsumenten nutzen mydealz monatlich, um Angebote einzustellen, zu diskutieren und zu bewerten und so Produkte zu den besten Konditionen am Markt zu finden. Seit 2014 ist mydealz Teil der Pepper.com-Gruppe, die als weltweit größte Shopping-Community 25 Millionen Verbraucher pro Monat erreicht und 12.000 Kaufentscheidungen pro Minuten beeinflusst. Zu Pepper.com zählen neben mydealz die Plattformen Buenosdeals (USA), CholloMetro (Spanien), Dealabs (Frankreich), DesiDime (Indien), HotUKDeals (Großbritannien), NL.Pepper.com (Niederlande), Pelando.com.br (Brasilien), Pelando.sg (Singapur), Pepper.co.kr (Süd-Korea), Pepper.pl (Polen), Preisjäger (Österreich) und Promodescuentos (Mexiko).

—

Pressekontakt:

Pepper Media Holding GmbH

Michael Hensch

Public Relations & Communications Manager

E-Mail: michael@pepper.com

Telefon: +49 176 633 47 407

ÜBER PEPPER MEDIA HOLDING

Pepper.com, the world's largest shopping community, was founded in 2014 by Fabian Spielberger and Paul Nikkel. Through international partnerships and conversations, Pepper.com gives smart shoppers around the world a voice to share deals, tips and ideas, connecting members in twelve countries on three continents. The Pepper.com group is headquartered in Berlin/Germany with offices in Belo Horizonte, Guadalajara, London, Lyon, Mumbai and Winnipeg and consists of market-leading platforms such as [BuenosDeals](#) (North America), [Dealabs](#) (France), [DesiDime](#) (India), [HotUKDeals](#) (United Kingdom), [mydealz](#) (Germany), [Pelando.com.br](#) (Brazil), [Pelando.sg](#) (Singapore), [Pepper.co.kr](#) (South-Korea), [Pepper NL](#) (The Netherlands), [Pepper PL](#) (Poland), [Preisjaeger](#) (Austria) and [PromoDescuentos](#) (Mexico). These platforms are currently used by more than 25 million smart shoppers and influence 12,000 buying decisions every minute.



Pepper Media Holding Pressemitteilungen