Black Friday bei Amazon: 27 Prozent unter UVP, aber nur 7 Prozent unter dem üblichen Preis

Fast jedes zweite Bestseller-Produkt wurde nach dem Black Friday 2025 noch billiger. Das zeigt eine Auswertung des Hamburger Schnäppchenportals dealgecko.de.

Hamburg, 17. November 2026. Die Rabatte am Black Friday wirken groß, weil sie meist an der unverbindlichen Preisempfehlung (UVP) gemessen werden. Das Hamburger Schnäppchenportal dealgecko.de hat die Preisverläufe von 400 aktuellen Amazon-Bestsellern aus acht Kategorien ausgewertet. 310 davon gab es am Black Friday 2025 (28. November) zu kaufen. Gegen die UVP lagen sie im Mittel (Median) 27 Prozent darunter. Gegen den Durchschnittspreis der 90 Tage davor waren es nur 7 Prozent, ebenfalls im Median. Mehr als jedes vierte Produkt (28 Prozent) war am Black Friday sogar teurer als in den drei Monaten zuvor im Schnitt.



Bei 95 von 100 Produkten war der Black-Friday-Preis kein neuer Tiefstpreis. In den 30 Tagen davor gab es sie schon genauso günstig oder günstiger. Ein Teil davon geht auf Amazons eigene Black-Friday-Woche zurück, die am 20. November begann. Doch auch wenn man diese Woche herausrechnet, lag der Preis bei 7 von 10 Produkten nicht unter dem Tiefstpreis der drei Wochen davor.

Wer am Black Friday nicht zugriff, verpasste oft nichts: 44 Prozent der Produkte wurden bis Mitte Januar 2026 noch günstiger, gut ein Drittel um mindestens 5 Prozent.

Drei Beispiele aus der Auswertung:

- Eine smarte WLAN-Steckdose im Doppelpack kostete am Black Friday 18,99 Euro, 36 Prozent unter UVP. Denselben Preis gab es schon seit Mitte November, im Dezember und Januar kostete sie zeitweise 15,99 Euro.
- Eine Großpackung AAA-Batterien kostete Mitte November 15,09 Euro, am Black Friday 25,59 Euro. Das entsprach genau der UVP und lag 33 Prozent über dem Durchschnitt der 90 Tage davor.
- Ein Fahrradhelm war dagegen ein echtes Angebot: 17,49 Euro am Black Friday, 22 Prozent unter dem 90-Tage-Durchschnitt. Bis Mitte Januar war er nicht mehr so günstig zu haben.

„Gegen die UVP sieht fast jeder Preis gut aus, weil kaum jemand sie bezahlt“, sagt Andreas Danzke, Betreiber des Schnäppchenportals dealgecko.de. „Ob sich ein Angebot lohnt, zeigt erst der Preis der Wochen davor.“

Drei Tipps für den Black Friday:

1. Den Preisverlauf ansehen statt der UVP. Was kostete das Produkt in den letzten Wochen wirklich?
2. Auf den 30-Tage-Tiefstpreis achten. Wer einen Preis als gesenkt bewirbt, muss nach der Preisangabenverordnung den niedrigsten Preis der letzten 30 Tage nennen.
3. Vorher eine Wunschliste anlegen. Wer weiß, was er braucht und was es normal kostet, kauft seltener aus einem Countdown heraus.

So entstand die Auswertung: DealGecko hat für 400 der derzeit meistverkauften Amazon-Produkte aus acht Kategorien die Preisverläufe des Preisdienstes Keepa vom 30. August 2025 bis 15. Januar 2026 ausgewertet. Verglichen wurde der niedrigste Preis am 28. November mit dem Tiefstpreis der 30 Tage davor, dem Durchschnittspreis der 90 Tage davor, der UVP und dem Tiefstpreis bis Mitte Januar. Angegeben sind Mediane, also der mittlere Wert aller Produkte; der rechnerische Durchschnitt liegt wegen einzelner Ausreißer etwas niedriger. Grenzen: Es sind die Bestseller von heute, nicht die vom Black Friday 2025. Wo Amazon nicht selbst verkaufte, zählt der günstigste Neupreis anderer Händler auf Amazon.de; nur mit Amazons eigenen Preisen gerechnet ändern sich die Ergebnisse kaum. Keepa erfasst Preise nicht minütlich, sehr kurze Blitzangebote können fehlen.

Ergebnisse nach Kategorie, Methodik und Beispiele: dealgecko.de/black-friday. Während der Black-Friday-Woche zeigt DealGecko dort täglich, wie viele der 400 meistverkauften Amazon-Produkte aus acht Kategorien mindestens 10 Prozent unter ihrem Durchschnittspreis der letzten 90 Tage liegen. Am Black Friday 2025 waren es 40 Prozent.

Über DealGecko

DealGecko (dealgecko.de) ist ein Schnäppchenportal aus Hamburg. Es zeigt Amazon-Angebote nur, wenn der Preis mindestens 10 Prozent unter dem Durchschnitt der letzten 90 Tage liegt, und nennt den Vergleichspreis offen. DealGecko finanziert sich über Provisionen aus dem Amazon-Partnerprogramm. Preisdaten: Keepa.

Pressekontakt: Andreas Danzke, dealgecko.de, presse@dealgecko.de