

28. Dezember 2010 14:46; Akt: 28.12.2010 15:13

Feilschen, verstecken, reservieren

Feilschen, verstecken, reservieren

Der Ausverkauf hat am Montag mit einem Sturm der Schnäppchenjäger begonnen. Ihre Fallen haben ausgebuffte Sparer bereits Tage zuvor gestellt.



Bild: Keystone/Fabian Bimmer

Kaum ist das Weihnachtsgeschäft vorbei, heisst es wieder: Alles muss weg. In Bern, Basel, Zürich oder St. Gallen hat am Montag der Kampf am Wühltisch begonnen. Vereinzelt liessen die Detailhändler sogar schon während des Weihnachtsverkaufs die Preise purzeln. «Jeder Detailhändler will der Erste sein, der mit Rabatten lockt», sagt Detailhandelsexperte und Wirtschaftsberater Gotthard F. Wangler. Aus einfachem Grund: «Der Kunde kann einen Franken nicht zwei Mal ausgeben.»

Der Preiskampf zwischen den Läden bringt den Konsumenten allerdings nicht nur Vorteile. «Der Wettstreit killt völlig sinnlos Margen, welche der Detailhandel im regulären Verkauf dann wieder rausholen muss», sagt Wangler und ist überzeugt, «der zeitlich koordinierte Ausverkauf wäre für Kunden und Läden besser». So müssten sich die Händler einerseits keinen Wettstreit liefern, um die Ersten zu sein; andererseits wüsste der Kunde jederzeit genau, wann das Produkt am günstigsten ist.

In der gegenwärtigen Situation muss der Schnäppchenjäger hingegen unablässig auf der Lauer liegen und stets vergleichen – es sei denn, er greift in die Trickkiste der Ausverkaufs-Profis. 20 Minuten Online hat die besten Tipps für den erfolgreichen Kampf am Wühltisch in der Bildstrecke oben zusammengetragen.

Ihre Tipps

Haben wir einen Schnäppchen-Tipp vergessen oder kennen Sie eine gewiefte Ausverkaufsstrategie? Dann Schreiben Sie uns an: feedback@20minuten.ch schicken.

(amc)