

PRESSEINFORMATION

05.07.2021

Antizyklisches Kaufen: Lohnt es sich, Sommerprodukte im Winter zu kaufen und andersherum?

Preisvergleichsportal billiger.de untersucht Saisonprodukte verschiedener Kategorien

Karlsruhe. Wie schon im letzten Jahr ist der Run auf Swimmingpools auch in diesem Jahr groß. Viele Haushalte machen sich aufgrund der noch anhaltenden Corona-Pandemie den eigenen Garten zum Urlaubsort. Das Preisvergleichsportal billiger.de ist der Frage nachgegangen, ob es nicht günstiger ist, ein klassisches Sommerprodukt, wie den Swimmingpool, entgegen der Saison, also im Winter, zu kaufen und andersherum. Betrachtet wurde der Zeitraum von Januar 2020 bis Juni 2021. Wie die Untersuchung ergab, ist beim Großteil der Pools von März auf April ein deutlicher Preisanstieg zu verzeichnen. Dieser zieht sich bis Juli hin und fällt dann im August auch wieder merkbar. Ein ähnliches Ergebnis stellten die Preisexperten von billiger.de bei einem typischen Winterprodukt fest: dem Trockner. Während die Preise von April bis August, September sinken, ziehen sie ab Oktober bis Februar wieder erkennbar an. „Oft können User einen erheblich besseren Preis erzielen, wenn sie Produkte entgegen der Saison kaufen, wie die vorangegangenen Beispiele zeigen“, rät Thilo Gans, Geschäftsführer der solute GmbH, die das Preisvergleichsportal billiger.de betreibt.

Andere Faktoren spielen ebenfalls eine Rolle beim Preisverhalten

Auch Klimageräte bestätigen die Annahme, dass sich antizyklisches Kaufen bezahlt macht. Das billiger.de-Team beobachtete hier einen Anstieg der Preise im Frühling. Nach der Hauptsaison des Produktes ab Herbst sinken diese dann wieder. Dieser Verlauf ist allerdings nicht bei allen Produkten festzustellen. Das Preisverhalten ist auch von anderen Faktoren abhängig. So spielen beispielsweise bei Smartphones und Fernsehern neue Modelle eine große Rolle. Bei der Einführung des neuen Geräts klettern die Preise deutlich in die Höhe. Die Preise der Vorgängermodelle sinken hingegen beträchtlich. Darüber hinaus bestimmen auch

PRESSEINFORMATION


Verfügbarkeit und Nachfrage das Preisverhalten vieler Produkte. „Das haben wir besonders während der Lockdowns beobachten können. Hier sind beispielsweise im Bereich Chips für elektronische Geräte erhebliche Lieferengpässe bei den asiatischen Lieferanten entstanden“, erläutert Gans. „Ein Preisvergleich lohnt sich daher immer. Mithilfe unserer Grafik zur Preisentwicklung können unsere Kunden ganz leicht nachverfolgen, wann sie am besten zuschlagen sollten“, empfiehlt der Preisexperte.

Medienkontakt

Sheva Khorassani // T +49 721 98993-208 // presse@solute.de // www.solute.de //

www.solute.de // www.billiger.de // www.shopping.de

Über die solute GmbH

solute  Smartes Online-Shopping ist seit rund 15 Jahren die Mission der solute GmbH. Das Unternehmen hat dabei das Ziel, innovative Produkte mit Mehrwert zu entwickeln und mit modernsten technologischen und nutzerfreundlichen Lösungen am Markt zu etablieren sowie das Angebotssportfolio für die User, Online-Shop-Kunden und Partner stetig zu erweitern und zu verbessern. So betreibt die solute GmbH das bekannte Preisvergleichsportal billiger.de und bietet weitere Leistungen im B2B-Bereich an, wie beispielsweise Product Listing Ads, E-Mail-Marketing-Kampagnen durch die eigene E-Mail-Versandsoftware von soluteMail sowie solutePush als clevere Lösung für Web Push, In-App Push und App Push Nachrichten.

billiger.de ist Deutschlands bekanntester Preisvergleich mit mehr als 2 Mio. Produkten, 70 Mio. Preisen, 22.500 Shops und 300.000 Besuchern täglich.