

Black Friday 2025: DSLWEB empfiehlt, Internetangebote am Durchschnittspreis zu messen

Stuttgart, 31. Oktober 2025

Nicht von hohen Rabatten blenden lassen – der Effektivpreis zeigt, was wirklich gespart wird

In den Novemberwochen überbieten sich Internetanbieter wie die Telekom, Vodafone, 1&1 oder o2 häufig mit scheinbar attraktiven Aktionsversprechen. „Internet ab 9,99 €“ oder „50 % sparen“ – die Werbeaussagen klingen nach hohen Preisvorteilen. Doch wer genauer hinschaut, erkennt: Viele dieser Aktionen wirken auf den ersten Blick günstiger, als sie tatsächlich sind.

Das Verbraucherportal DSLWEB rät daher, Internetangebote anhand des Durchschnittspreises (Effektivpreises) zu vergleichen. Diese Kennzahl berücksichtigt alle Preisbestandteile über die gesamte Mindestvertragslaufzeit (meist 24 Monate) und zeigt so objektiv, welches Angebot wirklich das beste Preis-Leistungs-Verhältnis bietet.

„Der Durchschnittspreis ist die ehrlichste Vergleichsgröße für Internetangebote“, erklärt DSLWEB Redakteur Matthias Bichler. „Nur wer die Gesamtkosten über 24 Monate betrachtet, kann beurteilen, ob er ein echtes Schnäppchen macht oder lediglich einem Marketingversprechen folgt.“

Viele Black Friday Werbeversprechen verpuffen schnell

Black-Friday-Aktionen zielen darauf ab, mit kurzfristigen Rabattversprechen Aufmerksamkeit zu erzeugen. Häufig werden Neukunden beispielweise von der Telekom, von Vodafone, 1&1 oder o2 mit zeitlich begrenzten Rabattmonaten angelockt, so dass der reguläre Preis dann sehr schnell zu Buche schlägt. So wird der Einstieg attraktiv – der tatsächliche Preisvorteil fällt über die volle Vertragslaufzeit jedoch meist geringer aus.

„Die vermeintliche Ersparnis durch günstige Startmonate sind oft reine Kosmetik“, so Bichler weiter. „Am Ende zahlt man einen deutlich höheren Durchschnittspreis, als die Werbeaussage suggeriert.“

Viele Verbraucher neigen dazu, nur den Einstiegsrabatt zu sehen, nicht aber auf die Gesamtrechnung zu schauen. Wer die Angebote dagegen mit Hilfe eines seriösen Preisvergleichs betrachtet, erkennt auf einen Blick, welche Tarife wirklich günstig sind.

Durchschnittspreis: Effektivpreis bringt alle Kosten in eine Kennzahl

Der Durchschnittspreis (auch Effektivpreis genannt) berücksichtigt sämtliche preisrelevanten Faktoren eines Internetvertrags – und gleicht kurzfristige Aktionen mit langfristigen Kosten aus. Dazu zählen:

- der monatliche Grundpreis über die gesamte Mindestvertragslaufzeit
- Aktionsrabatte (z.B. reduzierte Startmonate)
- ein Startguthaben oder Cashback
- ein Direktbonus und ein Treuebonus
- Bereitstellungsgebühren und Versandkosten

Das Ergebnis ist ein realer Durchschnittswert, der zeigt, was der Internetanschluss pro Monat tatsächlich kostet.

„Ein Direktbonus oder ein Treuebonus sind klare Pluspunkte. Diese senken den Effektivpreis deutlich“, betont Bichler. „Genau das ist der Mehrwert des DSLWEB Preisvergleichs. Er macht Preisversprechen vergleichbar und transparent.“

Je nach Anbieter und Aktion sind hier deutliche Preisunterschiede möglich: DSLWEB Auswertungen zeigen, dass der Durchschnittspreis für leistungsfähige Anschlüsse mit 50 bis 100 Mbit/s aktuell zwischen 25 und 30 Euro im Monat liegt – bei Top-Angeboten durch Direktbonus, Startguthaben oder Cashback sind sogar unter 20 Euro effektiv pro Monat erreichbar. „Solche Angebote sind echte Highlights“, so Bichler weiter.

Warum Durchschnittspreise objektiver sind als Prozentangaben oder ab-Preise

Prozentangaben wie „50 % Rabatt“ oder Schlagworte wie „schon ab 9,99 €“ sind leicht verständlich, aber selten aussagekräftig. Sie beziehen sich in der Regel nur auf Teilzeiträume oder Vergleichswerte, die der Anbieter selbst bestimmt. Der Durchschnittspreis bei einem Preisvergleich dagegen bietet meist einen einheitlichen Maßstab und macht die Tarife unabhängig von der Werbestrategie vergleichbar.

„Rabattangaben sind Marketinginstrumente – Durchschnittspreise sind echte Vergleichswerte“, fasst Bichler zusammen. „Erst wenn man alle Gebühren, Boni und Rabatte einrechnet, sieht man den tatsächlichen Vorteil.“

Black Friday als Anlass für Tarifwechsel nutzen

DSLWEB rät Verbrauchern, die Black-Friday-Wochen als Gelegenheit für einen Tarif- oder Anbieterwechsel zu nutzen – jedoch mit Bedacht. Viele Haushalte bezahlen weiterhin Altverträge, die deutlich teurer sind als aktuelle Angebote. Ein Wechsel kann daher selbst ohne spezielle Aktionen Einsparungen von über 400 Euro über zwei Jahre bringen.

Der DSLWEB Tipp lautet daher:

1. bestehenden Vertrag prüfen (Laufzeit, Internetgeschwindigkeit, Kosten)
2. Effektivpreise vergleichen – z.B. über den DSLWEB Vergleichsrechner

3. Bonusvorteile, Cashback und Startguthaben in Überlegung einbeziehen
4. nicht nur auf Werbeaussagen, sondern auf monatliche Durchschnittspreise achten

„Ein Tarifvergleich dauert keine drei Minuten, bringt aber echte Transparenz“, erklärt Bichler. „In vielen Fällen lohnt sich der Wechsel allein schon durch einen niedrigeren Durchschnittspreis – und das ganz unabhängig von der Black Week.“

Black Wochen 2025: Durchschnittspreis statt Rabattversprechen

Black Friday und Cyber Week können tatsächlich zu lohnenden Internetangeboten führen – vorausgesetzt, Verbraucher achten auf den Durchschnittspreis über 24 Monate. Er ist die einzige Vergleichsgröße, die alle Kosten und Preisvorteile vollständig abbildet. Aktionen mit Startguthaben, Cashbacks oder Bonus-Vorteile sind positiv, solange sie in die Gesamtrechnung eingehen und nicht von höheren Folgekosten aufgezehrt werden.

„Sparen heißt nicht, den größten Rabatt zu sehen, sondern den kleinsten Durchschnittspreis zu finden“, fasst Bichler zusammen. „So erkennt man echte Preis-Leistungs-Angebote und fällt nicht auf kurzfristige Lockangebote herein.“

Über DSLWEB

Die Tarifexperten von DSLWEB unterstützen Verbraucher seit über 20 Jahren bei der Suche nach dem besten Angebot in den Bereichen schnelles Internet, TV und Streaming. Dabei stellt das Verbraucherportal DSLWEB stets die Anforderungen und Wünsche seiner Nutzer in den Mittelpunkt und bringt durch Marktanalysen und -reports sowie umfangreichen Hintergrundinformationen Transparenz in den Tarifdschungel.

Mehr über DSLWEB unter www.dslweb.de/dslweb-wir-ueber-uns

Pressekontakt:

Ingo Hassa
+49 (0)711 50 62 30 13
i.hassa@dslweb.de

DSLWEB ist ein Informationsangebot der Ehninger AG, Hirschstraße 8, 70173 Stuttgart.