

Warum Schokoweihnachtsmann & Co. schon seit September im Supermarkt stehen: ISM-Experte erklärt frühzeitige Saisonprodukte

Dortmund, 07.12.2020. Auch wenn Weihnachten erst im Dezember ist, können sich Kunden schon seit Herbst mit Schokoweihnachtsmännern, Lebkuchen und vielen weiteren Weihnachtsprodukten in den Geschäften eindecken. Der frühzeitige Verkauf von Saisonartikeln ist seit vielen Jahren das Standardmodell im Handel: Weihnachtsprodukte gibt es ab September, auf Weihnachten und Silvester folgt direkt das Ostergeschäft. Prof. Dr. Arne Westermann ist Experte für Handel und Einkauf an der International School of Management (ISM) in Dortmund. Er weiß, warum saisonale Produkte bereits Monate vorher in den Geschäftsregalen stehen.

Während die Weihnachtsmärkte in diesem Jahr größtenteils ausfallen müssen, herrscht in den Supermarktregalen schon seit September Weihnachtsstimmung. Die Kunden reagieren auf das Angebot zweigeteilt. Einigen beginnt die jeweilige Saison zu früh, für sie verlieren die Produkte durch die vorzeitige Verfügbarkeit den Zauber des Besonderen. Andere naschen aber gerne schon eher. „Viele Menschen freuen sich, dass sie ihre Lieblingsspezialitäten wie Blätterkrokant, Stollen oder Lebkuchen nicht nur für kurze Zeit kaufen können. Das betrifft vor allem Weihnachtssüßigkeiten“, sagt Prof. Dr. Arne Westermann.

Aus Händlerperspektive sprechen sowohl finanzielle als auch logistische Gründe für das vorzeitige Anbieten von Saisonartikeln. „In erster Linie liegt es natürlich auf der Hand, dass der Umsatz für die Produkte so höher ist. Wer die Saison auf bis zu vier Monate streckt, verkauft mehr als in einem Monat“, erklärt Westermann. „Es ist für die Hersteller zudem profitabler, die Lieferkette durchlaufen zu lassen und die Produkte nicht lange zu lagern. Tatsächlich spricht auch ein rein praktischer Grund dafür. Das frühzeitige Angebot beugt vollen Geschäften mit langen Schlangen und möglichen Engpässen vor – gerade in der jetzigen Situation ist das also ein positiver Nebeneffekt.“

Bild/Bildtext:

Prof. Dr. Arne Westermann leitet an der ISM den Studiengang M.A. Strategic Marketing Management und das Brand & Retail Management Institute @ ISM.

Hintergrund:

Die **International School of Management (ISM)** zählt zu den führenden privaten Wirtschaftshochschulen in Deutschland. In den einschlägigen Hochschulrankings rangiert die ISM regelmäßig an vorderster Stelle.

Die ISM hat Standorte in Dortmund, Frankfurt/Main, München, Hamburg, Köln, Stuttgart und Berlin. An der staatlich anerkannten, privaten Hochschule in gemeinnütziger Trägerschaft wird der Führungsnachwuchs für international orientierte Wirtschaftsunternehmen in kompakten, anwendungsbezogenen Studiengängen ausgebildet. Alle Studiengänge der ISM zeichnen sich durch Internationalität und hohe Lehrqualität aus. Projekte in Kleingruppen gehören ebenso zum Hochschulalltag wie integrierte Auslandssemester und -module an einer der über 180 Partneruniversitäten der ISM.