

Jetzt schon gefragt: Lebkuchen & Co setzen Trend in Österreich

Schon ab Herbst greifen Österreichs KonsumentInnen zu Lebkuchen und Zimtsternen – mehr Wertschöpfung möglich für Bäcker & Süßwarenbetriebe.



Der frühe Nachfragebeginn für Lebkuchen und weihnachtliche Spezialitäten öffnet für Bäcker, Konditoren und Süßwarenbetriebe reale Potenziale – sofern sie flexibel und strategisch agieren. Unsplash / Wouter Supardi

Frühstart für Weihnachtsgebäck: Österreich macht's anders

In Österreich startet die Nachfrage nach klassischen Weihnachtsgebäcken deutlich früher als in Nachbarländern. Während Schokoladen-Nikoläuse erst im November in den Fokus rücken, greifen viele KonsumentInnen bereits ab Herbst zu Lebkuchen, Zimtsternen und Dominosteinen. Diese Entwicklung eröffnet Chancen – aber auch Herausforderungen – für Bäcker,

Konditoren, Cafetiers, Chocolatiers und Bonbonhersteller.

Käuferreichweite: Stabil, aber mit Werten im Wandel

Rund 60 % der österreichischen Haushalte kaufen jährlich Lebkuchen & Spezialitäten. Die Kategorie „Christmas Sweets“ (z. B. Nikolausfiguren, Adventskalender) erreicht etwa 50 % der Haushalte.

Die Käuferzahl stagniert über die Jahre hinweg, doch der durchschnittliche Einkaufswert steigt deutlich – durch höhere Preise und bewusst hochwertigeres Sortiment. Viele KonsumentInnen legen Wert auf Qualität, Exklusivität und Geschmack – ein Trend, den heimische Betriebe nutzen können.

Sortimentssteuerung über die Saison hinweg

Staffelung von Sortimenten

Kalenderperiode	Produktschwerpunkt	Strategie
Spätsommer / Herbst	Lebkuchen, Zimtsterne, klassische Gewürzgebäcke	Qualitative Rezepturen betonen, kleine Limited Editions, Nachfrage testen, regionale Zutaten hervorheben
Oktober / Frühadvent	Adventskalender, Schokofiguren, Dekor- & Präsentartikel	Portfolio schrittweise erweitern, Geschenkooptionen, Bündelangebote, Sichtbarkeit im Shop & Café erhöhen
November bis	Vollsortiment inkl. Pr	Vollaussteuerung,

Kalenderperiode	Produktschwerpunkt	Strategie
Weihnachten	emium-Spezialitäten & Geschenkboxen	Vorbestellungen, Firmenpräsente, Kooperationen mit G astronomie/Hotelleri e, Online-Verkauf stärken

Diese Staffelung erlaubt flexibles Agieren, Ressourcenschonung und gezieltes Marketing.

Konzentration auf Wert statt Masse

Da die Käuferreichweite nicht stark wächst, liegt das Potenzial in der Steigerung des Warenkorbs. Hochwertige Rezepturen, kleinere Spezialchargen oder limitierte Editionen bieten Differenzierungsmöglichkeiten gegenüber Großhandel oder Importwaren.

Vorteile und Risiken für Produzenten in Österreich

Chancen

Lokale Identität & Regionalität: Österreichische Herkunft kann ein Verkaufsargument sein, gerade in Zeiten wachsender Nachfrage nach Regionalem.

Früher Marktclinch: Wer früh startet, kann Marktanteile gewinnen, bevor Massen-Anbieter eintreten.

Preispositionierung: Hochpreisige Spezialitäten lassen sich leichter bei treuen KundInnen platzieren.

Risiken

Lagerhaltung & Risiko: Früh produzierte Ware muss über längere Zeit gelagert oder in Chargen geplant werden.

Konsumentenmüdigkeit: Zu frühe Platzierung irritiert manche KäuferInnen – aber sie greifen trotzdem zu (dies zeigen Stimmen aus Österreich).

Wettbewerb aus Importware: Günstige Importprodukte für Weihnachtsware üben Druck – heimische Anbieter müssen mit Qualität, Story und Marke dagegenhalten.



Neue Rezept-Ideen, kleine Chargen und spezielle Sorten im September/Oktober schaffen Aufmerksamkeit. © Unsplash / Amandine Monardo

Praxistipps für Unternehmen

Saisonplanung bereits im Frühjahr: Produktions-, Logistik- und Marketingpläne frühzeitig abstimmen.

Limitierte Vorab-Editionen: Kleine Charge spezieller Sorten im September/Oktober schaffen Aufmerksamkeit.

Storytelling & Marketing: Herkunft, Rezeptur, Handwerkskunst in den Vordergrund stellen.

Vertriebskanäle optimieren: Direktvertrieb (Belieferung von Hotels, Gastronomie, Feinkostläden) nutzen – weniger abhängig vom Supermarkt.

Zusatzangebote: Geschenkverpackungen, Sampling, Online-

Aktionen – zusätzliche Umsatzquellen über die Saison hinweg.

Ausblick für die heimische Branche

Der frühe Nachfragebeginn für Lebkuchen und weihnachtliche Spezialitäten öffnet für Bäcker, Konditoren und Süßwarenbetriebe reale Potenziale – sofern sie flexibel und strategisch agieren. Wer sein Sortiment klug steuert, Qualität in den Vordergrund stellt und die österreichische Herkunft nutzt, kann aus diesem Trend echten Mehrwert ziehen.

Besuchen Sie uns auf: baeckerzeitung.at