

# Honig selbst vermarkten

Für das bevorstehende Weihnachtsgeschäft rechnet Bernhard Heuvel vor, welchen Preis ein Glas Honig mindestens kosten muss, damit der Imker den Kunden nicht dafür bezahlt, dass er ihm seinen Honig abnimmt – wie er sagt.

*Je nach Veranstalter muss man für einen Weihnachtsmarkt auch seinen eigenen Stand mitbringen – eine nicht unerhebliche Investition. Fotos: B. Heuvel*

**A**ls Erwerbsimker werde ich manchmal als Massentierhalter bezeichnet, der nur gierig nach Honig und damit nach Geld ist. Das hört sich im ersten Moment immer toll an, und es wird mit solchen Sprüchen gern Effekthascherei betrieben. Vielleicht sollten diese Wortführer mal einen kurzen Moment innehalten und überlegen, bevor sie anderen Menschen solche Dinge an den Kopf werfen. Wegen Geld alleine übe ich diesen Beruf bestimmt nicht aus. Natürlich muss und will ich mein Brot mit meinem Handwerk verdienen. Aber die eigentliche Motivation ist doch eine ganz andere. Ich liebe die Arbeit mit den Bienen, und ich stelle gerne Produkte her, die von anderen Menschen geschätzt werden. Diese Wertschätzung ist doch der eigentliche Lohn

für all die Stiche und Mühen. Und diese Wertschätzung erfahre ich als Imker vor allem, wenn ich meinen eigenen Honig selbst vermarkte.

Honig verkaufen bedeutet auch, Bienenpolitik zu machen. Denn beim Imker erfahren die Bürger aus erster Hand, wie es den Bienen geht. Beim Imker erfahren die Kunden, was man für die Bienen an Blumen und Gehölzen anpflanzen kann, welche Wildbienenhotels geeignet sind oder auch nicht, oder wie Honig entsteht und warum es ihn in so unterschiedlichen Farben und Geschmacksrichtungen gibt. Wir verkaufen am Marktstand also nicht nur Honig, wir bringen auch die Bevölkerung mit den Bienen zusammen. Das ist sehr wichtig für unsere Schützlinge, denn ein besseres Verständnis ermöglicht ein besseres Miteinander. Honig verkaufen ist somit auch Lobbyarbeit. Für die Imkerei, die Bienen und inzwischen auch für andere Insekten.

Bei der Honigverarbeitung lege ich darauf Wert, den Honig möglichst naturbelassen ins Glas zu bekommen. Am besten ist der Honig, wenn er frisch und warm aus der Wabe kommt. Danach kann er nicht verbessert, sondern nur noch verschlechtert werden. Klar kann man die Konsistenz des Honigs zum „feinsteifen“ hinbringen – also „verbessern“. Aber der Charakter des Honigs und auch einiges an Geschmack geht beim langen Auftauen, Sieben und Rühren verloren. Ich versuche daher, alle Prozesse bei der Verarbeitung und beim Abfüllen so kurz wie möglich zu halten. Dadurch haben meine Honige keine gleichmäßige Konsistenz und Textur. Ich sehe darin aber keinen Nachteil, und viele meiner Kunden schätzen die Honige mit ihrem jeweiligen Charakter.

Bei der Honigpreisbildung wird oft leider nur nach links und rechts geschaut, was nehmen die Nachbarimker. Und dort heißt es wie so oft in der Imkerei: Haben wir immer schon so gemacht. Oder hier: Hat immer schon drei-fuffzig gekostet. Damals noch in D-Mark, heute eben 3,50 Euro. Das andere Extrem sind Imker, die meinen, dass ihre Honige ganz was Besonderes sind und die 500-g-Gläser für 16 Euro das Glas verkaufen. Beide Varianten sind kalkulatorische Luftnummern, hinter denen keine großartige Berechnung steht, sondern einfach eine willkürliche Preisfestsetzung – dabei ist eine einfache Kalkulation nicht wirklich schwer.





Auf Weihnachtsmärkten sollten neben dem Honig die Bienenwachskerzen und andere Imkereiprodukte nicht fehlen. Und Infomaterial zu Bienen und Imkerei ist ein guter Aufhänger zum Gespräch.



Gläser abfüllen: Jeder Honig sollte so verarbeitet werden, dass er seinen eigenen geschmacklichen Charakter und seine besondere Textur behält und diese gut zur Geltung kommen.

## Was ist zu tun im November?

- Bienenstände kontrollieren
- Wetter beobachten für anstehende Winterbehandlung
- Abgefüllten Honig und die anderen Produkte für die Vermarktung fertig machen
- Auf (Weihnachts-)Märkte fahren

## Was wenig kostet, ist wenig wert!

Die Investitionskosten liegen pro Bienenvolk bei circa 1500 Euro. Das gilt auch für Hobbyimker. Auch wenn diese es nicht gerne zugeben: Aber die Schleuder, die Beuten, die Transportmöglichkeiten (Bienenauto) und viele kleine Geräte und Zubehör zur Bienenhaltung, zur Honigernte und -verarbeitung summieren sich über die Jahre hinweg zu dieser Summe von eineinhalb tausend Euro pro Bienenvolk auf. Das machen sich nur die wenigsten bewusst! Die Investitionskosten verteile ich bei der Preisbildung auf die Nutzungszeit, in diesem Fall sind es zehn Jahre. Macht also 150 Euro pro Jahr und Bienenvolk für die Investitionskosten.

Dazu kommen noch circa 60 Euro an laufenden Kosten pro Volk und Jahr. Für Futter, Varroabehandlungsmittel, für Spritkosten usw. Das macht also schon mal gesamt 210 Euro pro Volk und Jahr. Hinzu kommen noch die Kosten für Gläser, für Etiketten, Werbebroschüren, Marktkosten usw. – also die Kosten der Direktvermarktung. Ein Euro pro Glas ist sicher nicht übertrieben. Bei der Durchschnittsernte in Deutschland von 30 kg Honig pro Volk und Jahr sind das 60 Stück 500-g-Gläser, also 60 Euro. Neue Zwischensumme: 270 Euro.

Dann rechne ich noch einen kleinen Gewinn von acht Prozent oben drauf. Ein Hobby darf ruhig was kosten, klar. Das höre ich dann immer an dieser Stelle. Ich sage aber: Ein Hobby darf ruhig auch mal was einbringen. 8 % von 270 Euro – das sind 21,6 Euro. Gesamt bis hier: 291,60 Euro. Dann rechne ich noch einen Handelsaufschlag von 20 % drauf. Denn wenn ich den Honig nicht nur an der Haustür verkaufe, sondern auch über Einzelhandelsgeschäfte, dann wollen die Einzelhändler auch etwas daran verdienen. In der Lebensmittelbranche sind das üblicherweise 20 %. Zwanzig Prozent von 291,60 Euro sind 58,32 Euro. Zwischensumme: 349,92 Euro.

Diesen Erlös muss ich für meine Jahresernte pro Volk im Hobbybereich erwirtschaften. Wenn ich die deutsche Durchschnittsernte von 30 kg pro Bienenvolk ansetze, also 60 Gläser, dann komme ich auf einen Preis von 349,92 €/60 Stück 500-g-Gläser = 5,83 Euro pro Glas.

Verkaufe ich als Hobbyimker das Glas für 3,50 Euro, dann zahle ich dem Kunden mit jedem Glas 2,33 Euro, damit er meinen Honig abnimmt. Bei 4,50 Euro immerhin noch 1,33 Euro pro Glas. Das ist ja durchaus spendabel, dass wir dem Kunden mit solchen Subventionen den Honig finanzieren. Doch das ausgerechnet die Imker, die normalerweise vom Wesen her eher „Wachskrümmelsammler“ (Zitat Christoph Milthaler †) aus meinem Imkerverein) sind, hier das Geld aus dem Fenster werfen, das ist doch schon sehr verwunderlich.

Und wenn Sie lieber Leser, den Berufsimkern einen Gefallen tun wollen, dann berechnen Sie wenigstens 6,50 Euro pro Glas. Denn die Berufsimker müssen von diesem Geld noch den Jahreslohn für sich einfahren sowie Steuern, Fremdkapitalkosten und noch so einige andere Posten begleichen. Diesem Gefallen nachzukommen, dürfte insbesondere deswegen nicht schwerfallen, da die Preise in den Supermärkten für deutschen Honig auf mittlerweile 6,99 bis 7,49 Euro pro Glas gestiegen sind. Es gibt zwar vom D.I.B. tolerierte Aktionen bei Discountern, wo der Honig unter Wert verschleudert wird, aber das sind doch eher die Ausnahmen.

Machen Sie Ihren Honigkunden klar, dass sie nicht nur den Honig bezahlen – sondern auch die Bestäubungsleistung und damit die Leistung der Bienen für die Gesellschaft. Zu Recht heißt es immer wieder: Honig können wir importieren, die Bestäubung aber nicht!

Bernhard Heuvel  
 bernhard@zurfleissigenbiene.de



**Bernhard Heuvel**  
 imkert seit 2004.  
 Ende 2015 hat er seinen kleinen Familienbetrieb in Rheinberg am Niederrhein mit etwa 400 Völkern zur Vollerwerbsimkerei ausgebaut. Seine Schwerpunkte sind Honigproduktion und Königinnenvermehrung.