

## Honigpreis

von WL Gerhard Engleitner



*In Österreich scheint der Honig eine unterschiedliche Wertigkeit zu besitzen. Weil es kaum an der Qualität des Bienenmaterials liegen wird, müssen die Gründe für die unterschiedliche Preispolitik doch in der Imkerschaft zu suchen sein, denn letztlich bestimmt jede Imkerin/jeder Imker den Preis der eigenen Produkte.*

### Richtpreise

Vielfach wird im Zuge von Jahreshauptversammlungen versucht, zumindest einen auf das Vereinsgebiet begrenzten relativ einheitlichen Honigpreis zu vereinbaren. Richtpreise liefern folglich auch den Ansatz für kaum endend wollende Diskussionen und sind schließlich für einige Mitglieder immer dazu da, unterschritten zu werden – meist aus Protest! Trotzdem tragen die verbale Auseinandersetzung in den Vereinen dazu bei, dass doch einige Imker/innen den aktuellen Preis überdenken und eine Korrektur vornehmen. Zu häufig wird der Aufwand unterbewertet, als Hobby eingestuft und die Überprüfung der Ausgabenseite vernachlässigt. Darum ist es für Obleute von Bedeutung, die Mitglieder auf einige den Preis treibende Faktoren aufmerksam zu machen. Verteuerungen bei den Geräten, Futtermitteln, Varroabekämpfungsmitteln, Treibstoffpreisen und gestiegener Aufwand im Hygienebereich sind Anlass genug, den Honigpreis jährlich neu zu kalkulieren.

### Honigernte

Das verbreitet durchschnittliche bis gebietsweise überdurchschnittliche Erntejahr 2006 und das damit erhöhte Honigaufkommen bedeutet besonders für jene Imker/innen, die sich nie mit Lagerwirtschaft beschäftigt haben, eine enorme Stresssituation. So rasch wie möglich wird der Honig nach der Ernte abgegeben, auf einem meist gerade einmal die Produktionskosten deckenden Niveau. Zahlreiche Anbieter, Hausierer und dazu die geringe Nachfrage in der Sommerzeit lassen vielfach die Preise purzeln. Alleine die Geduld, wenigsten bis in den doch absatzmäßig besseren Herbst zu warten, kann sich finanziell positiv auf die Honigkasse auswirken. Die besten Absatzjahre sind schlechte Honigjahre, in denen noch bedingt durch medial geschürte Hysterie die Konsumenten mehr als in Vergleichszeiträumen kaufen. Lagerbestände sind in diesen Phasen beinahe „goldeswert“. Preisvergleiche zeigen, dass auch in jenen Gebieten Österreichs mit jährlich beständigen Ernteergebnissen von wirtschaftlich denkenden Imkern vernünftige Preise erzielt werden können. Das Argument eines Honigüberschusses allein genügt keinesfalls, mit den Preisen billiger zu werden.

### Fremdenverkehrsgebiete

Dazu kann auch die Grenznähe zu Deutschland gezählt werden. Gäste suchen etwas Bodenständiges als Urlaubserinnerung und besonders in dieser doch erholsamen Zeit widmet sich der Gast verstärkt seiner Gesundheit und versucht seinem Körper etwas Gutes zu tun. Dazu gehört auch der Konsum des Honigs direkt

vom Imker. Ortsgruppen in diesen Gebieten haben kaum Schwierigkeiten mit den Honigpreisen. Kaum registrieren sie, dass der Nachbar den Honig verteuert hat, wird nachgezogen. Der Absatz ist kein Problem, eher wird der Honig sogar zur Mangelware. Rührige Imker/innen aus der Umgebung nutzen oft Wochen- und Bauernmärkte in diesen Fremdenverkehrsgebieten, Imkereiprodukte zu höheren Preisen als daheim anzubieten. Die Besucherfrequenz hat sehr wohl einen Einfluss auf die Preisgestaltung. Steigende Nachfrage wirkt sich also unweigerlich auf die Preisgestaltung aus.

## Geschäfte

Fast in jedem Supermarkt, in den Lagerhausfilialen, bei Bäckern und anderen örtlichen Geschäften ist Honig aus Österreich oder noch besser von den Imkerinnen/Imkern aus der Umgebung in den Regalen zu finden. Plötzlich entstehen Preissprünge. Der Kilopreis ist deutlich höher als daheim. Auf einmal wird sehr wohl die Handelsspanne einkalkuliert und der Honigpreis soweit angehoben, dass die 25 bis 30 Prozent Beteiligung für die Verkaufsstelle abgedeckt sind. Wie die Praxis zeigt, braucht das Anpassen der Preise etwas Überwindung und wenn der Druck groß genug ist, gelingt es sogar.

## Sortenhonige

Zum überwiegenden Teil werden zwischen den einzelnen Honigsorten auch Preisunterscheidungen vorgenommen. So ist der Waldhonig fast durchwegs um mindestens 10 Prozent teurer als Blütenhonig. Nur wenige Imker/innen stellen alle Sorten auf ein gleiches Niveau. Die Erwartung der Konsumenten aber geht in die Richtung, dass spezielle Produkte auch einen anderen Preis haben als herkömmliche Waren. Alleine dieser Erwartungshaltung muss bei dem Angebot mehrerer Sorten soweit entsprochen werden, dass wenigstens eine Sorte teurer ist als die übrigen Honige. Mit dieser unterschiedlichen Preisauszeichnung wird das Besondere hervorgehoben und auch entsprechen honoriert.

## Resümee



## **Preisübersicht**

Norden: € 5,50 bis € 11,-

Osten: € 6,- bis € 8,50

Süden: € 7,50 bis € 14,-

Westen: € 8,50 bis 13,50

Preisvorschriften können keinesfalls gemacht werden. Jeder muss jenen Preis wählen, den er gegenüber sich und den Kunden vertreten kann. Höheres Ernteaufkommen führt meist zu einem kurzfristigen Preisverfall, bis die nervösen Imker/innen den Honig abgesetzt haben, danach stabilisiert sich der Preis wieder zunehmend. Meist unberücksichtigt bleiben in der Preisgestaltung Verteuerungen rund um die Bewirtschaftung der Bienen. Vergleicht man die Preise in den einzelnen Regionen Österreichs und positioniert sich selber, wird je nach persönlicher Zuordnung mit Wehmut auf € 14,- geblickt werden oder mit einem Kopfschütteln auf jene Gebiete, die tatsächlich unter € 7,- das Kilo Honig verkaufen und das sogar freiwillig machen.

Aus meiner Sicht gehört der Honigpreis zu den emotional am stärksten besetzten Bereichen in der Imkerei, bedarf aber sicher der ständigen Diskussion, um eine gewisse Stabilität aber auch Anpassung in der Preispolitik erreichen zu können.

*Redaktion BW/ABZ*