

Monatsbetrachtungen

November 2020

Liebe Imkerfreunde, heute sprechen wir über die Produktionskosten von Honig. Wir Imkerinnen und Imker lieben unsere Bienen. Wir gehen gerne zu unseren Völkern, öffnen die Beuten, räumen irgendetwas umher oder stehen auch nur meditativ neben den Völkern und genießen das Summen und die Atmosphäre. Für viele sind die Bienen ein wichtiger Ausgleich zu einem stressigen Beruf, manche wollen mit ihren Bienen ein Zusatzeinkommen erzielen. Alle diese Motive sind ehrenwert.

Für die meisten ist das Produzieren von Honig eine sehr befriedigende und lebenserfüllende Tätigkeit. Ohne unsere pflegerische Arbeit mit den Bienen könnte dieser Stoff der Natur nicht abgerungen werden.

Wer mehr als zwei Bienenvölker betreut, erntet in der Regel mehr Honig, als für den eigenen Bedarf nötig. Vielen fällt der Schritt, den übrigen Honig zu verkaufen, nicht leicht. Das Feilbieten eines Produktes erfordert eine innere und äußere Haltung, die der Sachlage entspricht. Diese Haltung hat unmittelbar Einfluss auf den Preis, den wir für unser Produkt aufrufen.

Kostenarten: Fixkosten

Um den notwendigen Preis zu ermitteln, müssen wir zunächst einmal die Entstehungskosten für das Produkt kennen. Dies erfordert eine Aufstellung der Kosten. Dabei wird zwischen verschiedenen Kostenarten unterschieden.

Meistens achten wir vor allem auf die Fixkosten. Diese sind die Anschaffungskosten von Bienenbeuten, Bienenvölkern und Maschinen jeglicher Art. Da diese Kosten komplett beim Kauf anfallen, wird der Kaufpreis zu 100 % fällig. Bei einer geschäftlichen Kostenkalkulation werden jedoch die Anschaffungskosten für Maschinen nicht komplett den Produktionskosten im Anschaffungsjahr zugerechnet, sondern anteilig, gemäß der zu erwartenden Lebensdauer der Maschine. Dieser Anteil wird auch im

Jahresabschluss dem Finanzamt gegenüber als „Ausgabe“ abgerechnet. Dies nennt man „Abschreibung für Anschaffung (AfA)“. Bei Maschinen sind das meist 10 %, das heißt die Maschine ist nach 10 Jahren durch die Einnahmen der Unternehmung abgeschrieben.

Kostenarten: Variable Kosten

Die variablen Kosten fallen jedes Jahr an. Sie sind abhängiger von der Zahl der Völker und von der Art der Bewirtschaftung, als die Fixkosten und fallen jährlich an. Zu diesen so genannten Verbrauchskosten zählen zum Beispiel Futter, Strom, Diesel aber auch Buchhaltungskosten und Gläser.

Die variablen Kosten sind uns in der Aufbauphase der eigenen Imkerei nicht so präsent, weil diese Kosten nach und nach anfallen, wohingegen größere Anschaffungen mit einem größeren Betrag merklich sind. Gravierendere Auswirkung auf die Gesamtkosten haben am Ende jedoch die variablen Kosten, die regelmäßig jährlich anfallen. Sie werden den Produktionskosten zu 100 % zugerechnet und größere Anschaffungen wie z.B. Schleuder, Autoanhänger, nur anteilig, entsprechend dem (hypothetischen) Verschleiß.

Zinskosten

In eine realistische Berechnung gehören auch kalkulatorische Zinsen, also die Zinsen, die wir bei Anlage des Kapitals bekommen hätten. Natürlich lässt sich einwenden: Ich habe die Imkerei als Hobby gestartet. Aber im Hinblick auf die Kostenwahrheit für die Erzeugung der Bienenprodukte wird üblicherweise dieser Betrag hinzu addiert.

Lohnkosten

Genauso wie die Fix- und die variablen Kosten, sollten Lohnkosten einkalkuliert werden. Da wir aus Liebe zu unseren Bienen in unserer Freizeit imkern, ist die Frage, welchen Wert wir unserer Arbeit als Imker oder Imkerin beimessen, wahrscheinlich die schwierigste im Hinblick auf die Kos-

tenwahrheit. Das Wachstum der eigenen Imkerei wird am Anfang zumeist nicht unter dem Gesichtspunkt der entstehenden Kosten gesehen und des Problems, den Honig zu kostendeckenden Preisen zu verkaufen. Diese Probleme werden erst im Laufe der Jahre sichtbar, meist wenn eine durch die Imkerei ausgelöste familiäre oder finanzielle Krise droht. Wie so oft kann eine solche Krise helfen, einen klaren Blick auf die eigene Arbeit zu werfen.

Sobald wir Honig verkaufen, weil die Menge den Eigenbedarf übersteigt, bedeutet das, dass die Arbeit nicht mehr „für sich selbst“ gemacht wird, sondern in einem Verhältnis zwischen eingesetzter Arbeitszeit, Mühe, Risiko und erzieltm Ertrag steht.

Was ist unsere Arbeit wert?

Welchen Stundensatz halten wir für angemessen? Welche Alternative haben wir, durch eine andere Tätigkeit einen eventuell besseren Stundensatz zu erhalten? Sicher ist, dass ein Lohnansatz in Höhe des Mindestlohnes nicht angebracht ist, denn niemand würde dafür Unternehmer werden, der ein Lebensmittel erzeugt, das ggfs. zurückgenommen werden muss, der einen hohen Kapitaleinsatz bringen oder mit erheblichen anderen Risiken rechnen muss. Beispiele sind vergiftete oder gestohlene Bienenvölker, die neu beschafft werden müssen oder Entsorgungskosten von durch Pestizid kontaminierten Honig. In der Musterrechnung kalkulieren wir mit einem Stundensatz von netto 48 Euro, wie er von der Handwerkskammer als Mindestsatz ermittelt wird.

Handwerkerlohn in Deutschland

Ohne Zeitaufwand lässt sich kein Honig gewinnen. Daher darf Honig auch nicht ohne Lohnkostenansatz verkauft werden, denn dadurch wird die tatsächliche Kostenstruktur verfälscht, weder eine professionelle noch eine semiprofessionelle Erzeugung von Honig ist so möglich. Wir zeigen in der Kalkulation die Kosten pro gewonnenem Honig ohne Lohn-

kosten und mit dem erforderlichen Lohnansatz.

Kalkulation für einen Betrieb mit 20 Völkern

Wir kalkulieren einen Betrieb mit 20 Völkern. Wir können Ihnen jetzt schon verraten: Kalkulationen für Betriebe mit 50 oder 200 Völkern kommen zu sehr ähnlichen Ergebnissen, wenn die Kosten pro kg Honig ermittelt werden. Die Wirtschaftlichkeit eines Betriebes hängt also nicht in erster Linie von der Größe des Betriebes ab, sondern vom erzielten Preis pro kg Honig und von der Erntemenge.

Fixkosten

Grundsätzlich gilt: Für welche Honigleistung richte ich meinen Betrieb ein. Meistens werden die Betriebe anwachsen und nicht gleich für eine bestimmte Völkerzahl konzipiert. Daher werden eventuell auch die Geräte mit dem Betrieb mehr. Wir kalkulieren hier nicht das Wachstum, sondern gehen fiktiv von einem Investment aus, welches 20 Völker und ihre Betreuung erfordern.

Merksatz: Die Fixkosten werden nur in Höhe der Abschreibung (Abnutzung pro Jahr) auf die Preisfindung angerechnet.

Grundsätzlich gilt: Jede Maschine muss ihrer Kapazität gemäß angeschafft werden. Werden 5000 kg Honig im Jahr geschleudert, ist eine Vier-Waben Handschleuder eindeutig zu klein, eine Schleuderstraße hingegen zu groß. Manche Maschinen sind erst ab einer gewissen Größe sinnvoll. Während ein kleiner Freizeitimkerbetrieb mit einem Sonnenwachsschmelzer bestens bedient ist, benötigt ein Betrieb, der seine Wachsverarbeitung machen muss, wenn Zeit dafür vorhanden ist, ein leistungsfähigeres Gerät, das unabhängig von der Sonneneinstrahlung funktioniert.

Merksatz: Die Kapazität der Maschinen muss der Jahresleistung entsprechen.

Variable Kosten

Da die variablen Kosten sehr stark von den tatsächlichen Aktivitäten des Betriebs in jedem Jahr abhängig sind, haben diese eine viel höhere Schwankungsbreite. Sind in einem Jahr wenig Völker vorhanden, sinken entsprechend die Kosten in diesem Jahr. Allerdings sinken auch die Honigern-

ten, so dass das Gesamtergebnis pro kg geerntetem Honig eventuell sogar schlechter ausfallen kann. Ein kritischer Blick auf die variablen Kosten ist sehr wichtig, da sich diese Kosten voll auf die Preisfindung auswirken.

Merksatz: Die variablen Kosten schlagen sich jedes Jahr zu 100 % in den Produktionskosten nieder.

Die in der Tabelle angesetzten Preise sind Durchschnittspreise. Pro Volk ergibt sich eine Investitionssumme von 1.881,70 Euro. Werden höhere Investitionen in einen Schleuderraum oder in ein Fahrzeug getätigt, kann die Investitionssumme leicht auf 2.000,00 Euro steigen. Da die Investitionen meist gestreckt über einen langen

Zeitraum erfolgen, sind sich Imker über das Kapital, das in ihrer Imkerei steckt, nicht im Klaren. Die kalkulatorischen Kosten pro Jahr liegen bei 18.955,03 Euro. Pro Bienenvolk und Jahr entstehen also Kosten von 947,75 Euro.

Die Kosten pro Bienenvolk fallen relativ unabhängig von der geernteten Honigmenge an. In der Musterrechnung befindet sich jetzt keine Produktion von Pollen, Königinnen oder Ablegern. Eine solche Rechnung kann für jeden Produktionszweig erstellt werden. Alle Imker wissen um das große Handicap solcher Aufstellungen: Die Honigern-te schwankt jedes Jahr zum Teil erheblich. Es können eine Vielzahl von

Honig-Preis Kalkulation für eine Imkerei mit 20 Bienenvölkern

20

Artikel	Einzelpreis	Gesamtpreis	Afa	Kosten p.a.
Inventar				
Bienenvolk	180,00 €	3.600,00 €		
Beuten komplett	300,00 €	6.000,00 €	10%	600,00 €
Rähmchen für Völker	66,00 €	1.320,00 €	10%	132,00 €
Mittelwände	130,00 €	2.600,00 €	10%	260,00 €
Böcke oder Paletten	8,00 €	160,00 €	10%	16,00 €
25% Beuten zur Remontierung	140,00 €	700,00 €	10%	70,00 €
Rähmchen für Ableger	12,50 €	62,50 €	10%	6,25 €
Mittelwände für Ableger	25,00 €	125,00 €	10%	12,50 €
Imkerwerkzeug, Smoker, Schleier	200,00 €	200,00 €	10%	20,00 €
Werkzeug (Akkuschrauber, Zange, Werkzeugkoffer)	1.000,00 €	1.000,00 €	10%	100,00 €
Anhängerkupplung und Anhänger	500,00 €	500,00 €	10%	50,00 €
Refraktometer	100,00 €	100,00 €	10%	10,00 €
Entdeckelungsgeschirr, Entdeckelungsmesser, Siebe	200,00 €	200,00 €	20%	40,00 €
Honigschleuder, bzw. Schleuderstraße	800,00 €	800,00 €	5%	40,00 €
Meltherm	500,00 €	500,00 €	10%	50,00 €
Klärfässer (bei geringen Völkern Hobbock. Preis pro 10 Völker)	200,00 €	400,00 €	10%	40,00 €
Honigrühren, Rührwerk	130,00 €	130,00 €	10%	13,00 €
Waage, geeicht	250,00 €	250,00 €	10%	25,00 €
Dampfwachsschmelzer	200,00 €	200,00 €	10%	20,00 €
Zinsen pro Jahr	2%	18.847,50 €		376,95 €
Fixkosten p.a.				1.881,70 €
Variable Kosten				
Königinneinzucht, Zukauf, Markierung	55,00 €	825,00 €		825,00 €
Futterkranzproben, Sortenbestimmung, Wachsuntersuchung	50,00 €	100,00 €		100,00 €
Zucker 28 kg pro Volk und Ableger	25,00 €	625,00 €		625,00 €
Arzneimittel, z.B. Oxalsäure, Ameisensäure, ApiLife VAR	6,00 €	150,00 €		150,00 €
5 Rähmchentauch, St. p.a.	1,25 €	125,00 €		125,00 €
Mittelwände hierzu	10,42 €	208,33 €		208,33 €
Webseite, Hardware und Betreuung	600,00 €	600,00 €		600,00 €
Werbekosten online oder Flyer, Marktkosten, Rabattaktionen u.ä.	500,00 €	500,00 €		500,00 €
Mietansatz Hygienerraum €/m², pro Monat	6,00 €	1.440,00 €		1.440,00 €
Mietansatz Lagerraum €/m², pro Monat	3,00 €	2.880,00 €		2.880,00 €
Energiekosten (Strom, Wasser) pro Volk	12,00 €	240,00 €		240,00 €
Telefonate, Bürobedarf u.a.	500,00 €	500,00 €		500,00 €
Lehrgänge, Fortbildung, Fachliteratur	500,00 €	500,00 €		500,00 €
Nebenkosten Geldverkehr, Jahresabschluss	500,00 €	500,00 €		500,00 €
Beiträge, Versicherungen	200,00 €	200,00 €		200,00 €
Unternehmer - Lohn: 4h Produktion + 4h Vermarktung pro Volk	48,00 €	7.680,00 €		7.680,00 €
Summe Variable Kosten				17.073,33 €
Fixkosten				1.881,70 €
Variable Kosten				17.073,33 €
Gesamtkosten je Jahr				18.955,03 €

Honigertrag pro Volk in kg	Gesamtertrag	VK pro 500g Glas	Ertrag in EUR
40	800	5,00 €	8.000,00 €

Ertrag	8.000,00 €
Kosten	18.955,03 €
Betriebsergebnis	- 10.955,03 €

Betriebsergebnisse bei	VK pro 500g Glas		
	KG pro Volk	5,00 €	8,00 €
40	-10.955,03	-6.155,03	244,97
70	-4.955,03	3.444,97	14.644,97
100	1.044,97	13.044,97	29.044,97

Erzeugungskosten für 1 kg Honig

Arbeitsblatt
932

	Anschaffungs-Preis	A/A	Kosten Imkerin	Kosten je Volk	Kosten je Volk 303	Kosten je Volk 306
Wert der Völker 125 Euro	1000			8	9 Völker	19 Völker
Geräte						
Schleuder 4W Handbetrieb	450	5%	22,50	2,81		
Entdeckungschihr	105	20%	21,00	2,63		
Ablüßkanne 25kg	92	5%	4,60	0,58		
Einrichtungen						
8 Beuten (5 Zargen) à 105 Euro	840	10%	84,00	10,50		
8 Bienenfluchten	79,2	10%	7,92	0,99		
8 Absperren à 6 Euro	48	10%	4,80	0,35		
480 Rähmchen gedreht à 0,81 Euro	388,8	10%	38,88	4,86		
2 Beutenlager	20	10%	2,00	0,25		
4 Beuten für Ableger (1 Zarge) à 37 Euro	148	10%	14,80	1,85		
Abschreibungskosten ges.:	1504		198,50	24,81	27,95	51,19
Aufwand veränderlich						
5 Weiselzeiten à 4 Euro			20	2,50		
28 kg Volk incl. Ableger, Apilivart			206,4	25,80		
Wechsumarbeitung 12 kg à 4,50 Euro			54,00	6,75		
Kilometerpauschale 36 Fahrten à 4 km x 0,22			31,68	3,96		
Honiggässer m. DIB-Etiketten 10 kg / Volk und 50% Rücklauf			18,00	2,25		
Summe veränderlicher Aufwand			330,08	41,26	40	38
Unterhalt der Geräte, laufende Anschaffung Kleingeräte			100,00	12,50		
Abschreibung Geräte und Einrichtungen			198,50	24,81		
Telefonate, Bürobedarf u.a.			10,00	1,25		
Fortbildung + Zeitung			58,00	7,25		
Beträge und Versicherung			44,70	5,59		
sonstiger Aufwand Pauschal			10,00	1,25		
Summe fixer Aufwand			421,20	52,65	84	132
Zinssatz für einseitziges Kapital (1,6%)	2504	2%	40,06	5,01	5,08	18,31
Gesamtkosten für 8 Völker je Jahr ca.			791,34	98,92	129,08	188,31
Arbeitszeit je Volk				12	12	-
Ertrag je Volk bei 8 €/kg				80,00		
Ertrag je Volk reale Beispielsbetriebe:					211	508

Rechenbeispiele für Erzeugungskosten bei obigem Beispielsbetrieb (ca. 791 € Gesamtkosten bei 8 Völkern = 98,92 €/Volk)				
bei Produktion von	10	20	30	40
Zusatzkosten für Mehr-Gläser - Etiketten:	0,00	4,50	6,75	9,00
Mindest-Erzeugungskosten je kg Honig bei minimalster Ausstattung und Aufwand*				
ohne Lohnansatz	9,89	5,17	3,52	2,70
Lohnansatz von 2,5 Euro je Stunde	12,89	6,67	4,52	3,45
Lohnansatz von 5 Euro je Stunde	15,89	8,17	5,52	4,20
Lohnansatz von 7,5 Euro je Stunde	18,89	9,67	6,52	4,95

* realistisch sind 30 - 50 % höherer Aufwand, daher sind entsprechend höhere Erzeugungs-
kosten anzusetzen!

Bienenvölkern an Varroa oder infolge anderer Probleme zugrunde gehen, so dass im Folgejahr mehr Substanz von den Völkern zur Vermehrung entnommen werden muss, was den Honigertrag im nächsten Jahr schmälert.

Wie erziele ich einen auskömmlichen Honigpreis

Eines sollte obenstehende Rechnung aufgezeigt haben: Um langfristig unsere Imkerei erfolgreich und mit Spaß betreiben zu können, müssen wir einen Preis erzielen, mit dem wir die Kosten decken können, einschließlich der Kosten für unsere eingebrachte Arbeitszeit. Sonst wird auf Dauer die Freude an den Bienen leiden oder der häusliche Frieden gefährdet.

Wertvolle Dinge sind rar und kostbar. Deutschland, Österreich und die Schweiz haben eine Selbstversorgung mit Honig von etwa 20 %. Die restlichen 80 % werden importiert. Dadurch wird deutlich: Unser Honig ist das Premiumprodukt im Markt und es muss demzufolge als Premiumpro-

dukt verkauft werden. Wir sind nicht für den Teil der Bevölkerung verantwortlich, die sich keine hochpreisigen Lebensmittel kaufen können (und schon gar nicht für diejenigen, die sich keine hochpreisigen Lebensmittel kaufen wollen). Wir produzieren ein einheimisches Spitzenprodukt, und das befindet sich in einem anderen Preissegment als die Honige im Supermarkt.

Das Konzept dieser Art von Selbstausschüttung scheitert. In der Regel werden Kinder, die so in einer Imkerfamilie groß geworden sind, heute keine Imker mehr, weil sie durch die fehlende Honorierung der geleisteten Arbeit den Sinn dieser Arbeit nicht mehr erkennen. Nur eine Arbeit, die honoriert wird, wird auch wertgeschätzt. Und das ist es, was wir uns wünschen.

Fairtrade auch für uns Imker

Fairtrade gibt es mittlerweile bei Schokolade, Kaffee, Baumwolle und vielen anderen Produkten – aber nicht für Deutschen Imkerhonig. Faire Preise gelten nicht nur für Verbraucher sondern auch für uns Erzeuger.

Fotos von Honigpreisen

Wir müssen die Komfortzone verlassen und unseren Honigpreis durch

1. eine bessere Verpackung,
2. durch ein besseres Marketing,
3. durch eine klarer aufgebaute Geschichte rund um den Honig und den/die Imker/in,
4. durch Zertifizierungen hochwertiger platzieren.

Der Kunde will wissen, wofür er mehr bezahlen soll.

Schlechte Vorbilder

Der Blick zu den anderen Imkerkollegen oder in den Supermarkt ist keine gute Idee. Viele Imkerkollegen haben nicht das Selbstbewusstsein, einen fairen Preis aufzurufen. Sie haben es nicht gelernt.

Wertschätzung statt Ausbeutung

Die Ausbeutung von Imkerinnen und Imkern, ihren Partnern und Partnerinnen und der Imkerkinder muss beendet werden. Das System der familiären moralischen Verpflichtung, in der Imkerei mitzuarbeiten, ist überholt. Natürlich ist es wichtig Kinder in häusliche Arbeit mit einzubeziehen, vor

Supermarkthonig von zum Teil zweifelhafter Qualität ist kein Vergleichsprodukt zu unserem Honig. Er heißt Honig, ist aber kein regionales Imkerprodukt. Die Zusatzleistung Bestäubung heimischer Kultur- und Wildpflanzen wird dadurch nicht gewährleistet.

Aber auch Empfehlungen von Referenzgrößen laufen in die falsche Richtung. Es ist unverständlich und fachlich falsch, wie herangehenden Imkerinnen und Imkern im folgenden Beispiel (Bieneninstitut Kirchhain) die Kostenermittlung gelehrt wird und welche Lohnansätze hier alternativ zueinander angeboten werden. Alle Lohnkostenansätze sind unter dem gültigen Mindestlohn und somit sittenwidrig.

Datenblatt von Kirchhain

Wege zur Erzielung eines höheren Preises pro kg

1. Kleinere Füllmengen
2. Eigenes Etikett
3. Raus aus der Vergleichbarkeit
4. Sortenhonige
5. Besondere Zertifizierungen
6. Honigmischungen mit anderen Substanzen
7. Andere Bienenprodukte wie Propolis, Pollen, Wachs an Endverbraucher
8. Presshonig und Tropfthonig – ein völlig anderes Produkt mit einem völlig anderen Preis

Was hindert uns, einen höheren Honigpreis aufzurufen?

1. Es ist die eigene Angst vor der Veränderung
2. Es ist das mangelnde Selbstwertgefühl, das sich auf unseren Honig niederschlägt

3. Es sind die fehlenden Argumente, die für das (neue) Produkt sprechen
4. Es ist die fehlende eigene Überzeugung für die Notwendigkeit dieser Veränderung
5. Es ist die Orientierung an schlechten Vorbildern
6. Es werden mehr Risiken als Chancen gesehen
7. Es sind die selbst gesetzten Glaubenssätze
8. Es ist die fehlende Bereitschaft, die Komfortzone zu verlassen

Der Weg zu einem höheren Honigpreis beginnt bei Ihnen selbst. Verschaffen Sie sich Bewusstsein über Ihr

Handeln und setzen Sie dies in Relation zum Preis, den andere Angebote und Produkte kosten. Und dann definieren Sie die Leistung, die der Kunde erhält, wenn er Ihr Produkt kauft

Argumente könnten sein:

1. Der Honig ist aus der Region
2. Das Geld und die Wertschöpfung bleibt in der Region
3. Die Bienen leisten hier durch die Bestäubung eine wichtige Naturschutzleistung
4. Das Obst und Gemüse Der Kunden wird von Ihren Bienen bestäubt
5. Der Honig impliziert kurze Wege und schont die Umwelt

6. Der Kunde kauft beim Produzenten vor Ort, das Geld fließt nicht in die Hände weniger Supermarktbetreiber

Kein gutes Argument ist: „Mein Honig ist besser als xyz“. Damit machen wir uns unglaubwürdig und entwerten die Arbeit unserer Imkerfreunde. Das war noch nie ein gutes Rezept für den Erfolg.

Jürgen Binder, Imkermeister
 Prof. Ludwig Armbruster Imkerschule
www.armbruster-imkerschule.de