

Marktanalyse zum Bio-Honig-Verkauf in der Schweiz

Hintergrund

Aus Sicht der Nachhaltigkeit wäre es wünschenswert, wenn in der Schweiz mehr Bio-Honig produziert und verkauft werden würde. Die guten Perspektiven in der Direktvermarktung, das mangelnde Honigangebot aufgrund von Schädlingsbefall und die geringe Anzahl Bio-zertifizierter ImkerInnen in der Schweiz führen zu einem beschränkten Bio-Honig-Angebot im Detailhandel (Wenzel 2015). Trotz der hohen Nachfrage nach Bio-Honig liegen bisher wenig Informationen zur Marktsituation von biologisch produziertem Honig in der Schweiz vor. Diese Wissenslücke zu schliessen war das Ziel dieser Arbeit.

Vorgehen

Die grundlegende Forschungsfrage lautete: **Wie ist der aktuelle Markt für Bio-Honig aus der Schweiz strukturiert und wie ist eine Erweiterung des Marktes unter den aktuellen Bedingungen möglich?** Anhand von Experteninterviews mit Akteuren der Wertschöpfungskette sowie Imkereixperten wurden die Handelsstrukturen analysiert und auf Schwachstellen und Verbesserungsmöglichkeiten hin untersucht. Die Sicht der Bio-Imker wurde mittels einer Online-Umfrage erhoben. Zusätzlich wurde ein Preisvergleich zwischen biologisch und konventionell produziertem Honig im Schweizer Detailhandel durchgeführt.

Resultate

Preisvergleiche

Der Vergleich der Verkaufspreise (Mediane) der Imker mit den Preisen im Handel (Abb. 1 und 2) zeigt, dass der Verkaufspreis für Bio-Honig in der Direktvermarktung gleich hoch ist wie der Preis für ausländischen Bio-Honig im Detailhandel und zirka 15% höher als der Verkaufspreis an den Handel. **Der Konsumentenpreis für Schweizer Bio-Honig aus Direktvermarktung ist zirka 57% tiefer als jener im Detailhandel.** Die Marge der Detailhändler auf Bio-Honig aus der Schweiz beträgt demnach zirka 80%.

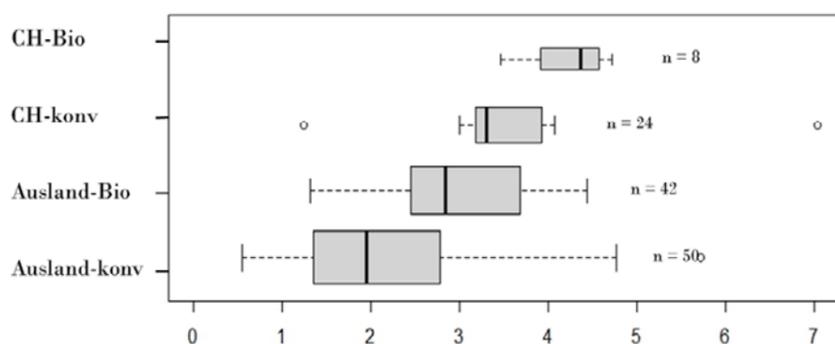


Abb. 1 Verkaufspreise im Handel für Honig verschiedener Herkünfte. Box Plots mit Whisker 1,5*IQR, Mediane bei 4,4 (CH-Bio), 3,3 (CH-konv), 2,8 (Ausland-Bio) und 1,9 (Ausland-konv).

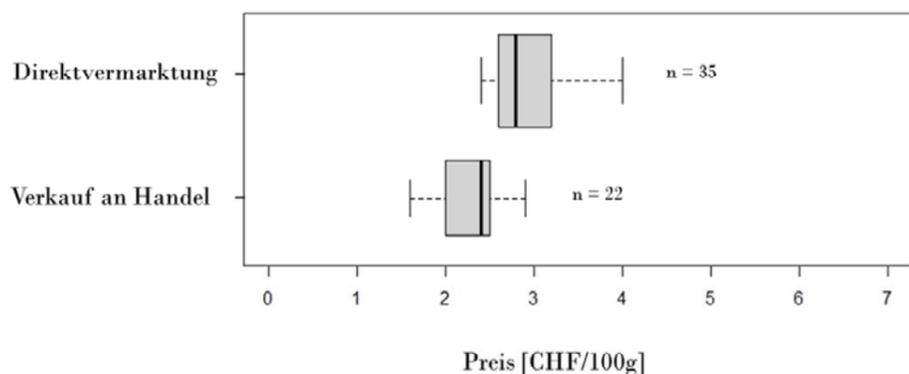


Abb. 2 Imker-Verkaufspreise. Box Plots mit Whisker 1,5*IQR, Mediane bei 2,8 (Direktvermarktung), 2,4 (Verkauf an Handel).

Literatur

Wenzel, Leonor. (2015). Biohonig: Zwischen Bienenhype und Imkersorge. BioAktuell, 2015 (2), 16-17.

Absatzkanäle

Der grösste Teil des Schweizer Bio-Honigs wird von den ImkerInnen direkt an den Kunden vermarktet (Abb. 3).

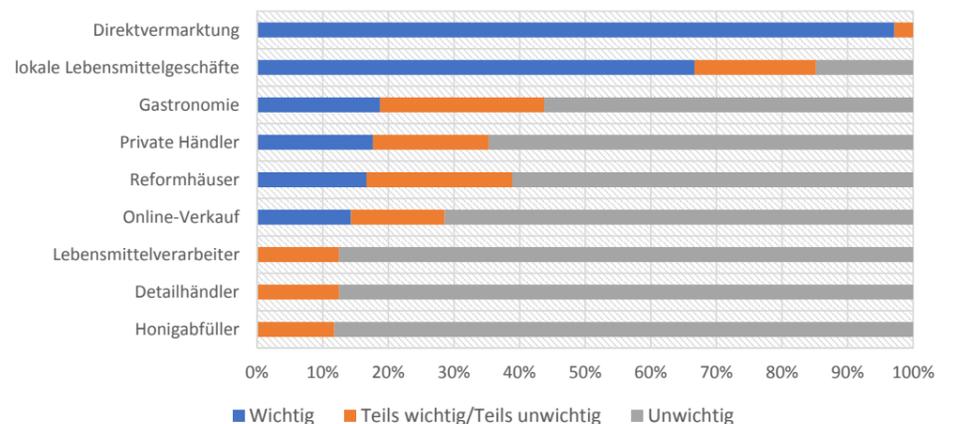


Abb. 3 Absatzkanäle und ihre Bedeutung für die Vermarktung von Bio-Honig in der Schweiz (n=35).

Biopartner AG

Schwachstellen:

- > Angebotsmangel.
- > Wenige Anbieter von Schweizer Bio-Honig, die folgende Kriterien erfüllen:
 - i) Mindestens 3 verschiedene Sorten Bio-Honig
 - ii) Einheitlicher Markenauftritt
 - iii) Gläser mit EAN-Code
 - iv) Jahresbedarf durch Liefermenge abgedeckt

Verbesserungsmassnahmen:

- > Übergeordnete, regionale Dachmarken, die den Honig verschiedener Imker sammeln, abfüllen, etikettieren und vermarkten.

Narimpex SA

Schwachstellen:

- > Atomistische Produktion mit vielen Hobby-Imkern und sehr wenigen professionellen Imkern
- > Unregelmässige Lieferungen

Verbesserungsmassnahmen:

- > Arbeitsaufteilung: die ImkerInnen produzieren, die Abfüller verarbeiten und vermarkten den Honig.
- > Mehr Imker zur Zertifizierung motivieren.
- > Professionalisierung der Imkerschaft
- > Übernahme der Produktevermarktung auch von kleineren Imkereibetrieben

Tab. 1 Schwachstellen und erforderliche Verbesserungsmassnahmen für die Vermarktung von Schweizer Bio-Honig aus Sicht ausgewählter Bio-Marktpartner.

Schlussfolgerungen

- > Um in der Schweiz mehr Bio-Honig zu produzieren und zu verkaufen, braucht es mehr ImkerInnen mit einem Bio-Zertifikat, mehr professionalisierte Imkereibetriebe und bessere Preise sowie flexiblere Liefermöglichkeiten an den Handel.
- > Eine klarere Abgrenzung von Bio-Honig gegenüber anderen Honigprodukten, z.B. durch höhere Anforderungen an die Haltung der Bienen, eine bessere Nachhaltigkeit oder eine höhere Qualität könnte die Vermarktung von Bio-Honig erleichtern und eine Zertifizierung für ImkerInnen attraktiver machen.
- > Die Produktions- und Handelsverhältnisse werden sich nicht ändern, solange die Imkerei ein Hobby vieler ImkerInnen bleibt und nicht professionalisiert wird.
- > Unabhängig davon wird Schweizer Honig, ob bio oder konventionell, in der Zukunft keine Absatzschwierigkeiten haben.