



Vermarktung

# Weltweit Honig verkaufen

## Wie Sie das Internet für Ihre Vermarktung nutzen können



*2011 war ein gutes Honigjahr. Mancher Imker fragt sich schon: „Wo soll ich die Käufer für diese Mengen finden? Vielleicht übers Internet?“ Dr. Marc-Wilhelm Kohfink zeigt Ihnen die Chancen und die Grenzen dieses Vermarktungsweges auf.*

Die Aussicht ist verlockend. Über das weltweite Netz erreichen Sie Kunden, die nie bei Ihnen an der Haustüre klingeln würden. Doch der Online-Verkauf ist kein Selbstläufer.

### Das Internet boomt – nur nicht bei Honig

Der Verkauf von Waren über das Internet hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Während der Onlinehandel mit Be-

kleidung, Büchern, Technik oder CDs dem stationären Handel größere Marktanteile abgejagt hat, ist der Anteil des Onlinehandels mit Lebensmitteln mit 0,3 % am Gesamtmarkt nach wie vor verschwindend gering. Versuche von Tengelmann, Spar und dem Otto-Versand, mit einem Online-Lebensmittel-service Geschäfte zu machen, wurden mangels Erfolg wieder eingestellt. Etwas anders sieht es bei Wein ([www.hawesko.de](http://www.hawesko.de)), Tee und Kaffee ([www.paulschrader.de](http://www.paulschrader.de)) aus.

Auch Honig gibt es im Internet. Allerdings ist Honig für größere Anbieter, wie z. B. Lebkuchen-Schmidt ([www.lebkuchen-schmidt.com](http://www.lebkuchen-schmidt.com)), nur ein Randsortiment, und reine Honighändler wie Heimathonig ([www.Heimathonig.de](http://www.Heimathonig.de)) sind noch in der Gründungsphase. Dass deutscher Honig im Internet schwer verkäuflich ist, bestätigt Bernd Kobr, Geschäftsführer des Internetversandhandels [Globoverde.de](http://www.Globoverde.de): „Wir haben köstliche deutsche Honige im Programm, von

Spezielle Verpackungsgebinde zum bruchsicheren Versand von Honiggläsern gibt es im Fachhandel in Styropor bzw. im umweltfreundlichen Karton.

Foto: J. Schwenkel

denen wir fast nichts verkaufen. Bei uns gehen hauptsächlich die ungewöhnlichen ausländischen Honige, bei denen wir die einzigen sind, die sie in Deutschland anbieten.“

### Warum es Internet-Honig so schwer hat

Sie sehen: Abgesehen von Wein, Tee und Kaffee ist der Distanzhandel mit Lebensmitteln ein schwieriges Geschäft. Dafür, dass Honig dieses Schicksal teilt, kommen folgende Gründe in Frage:

- Imkereien sind in der Regel kleine und mittlere Unternehmen mit einem geringen Bekanntheitsgrad. Gerade bei Lebensmitteln, die bei Nichtgefallen nicht zurückgeschickt werden können, gilt, dass es unbekannte Anbieter schwer haben.
- Weil sich so viele Imkereien mit ihren Shops im Internet tummeln, drohen einzelne Anbieter ohne begleitendes Marketing leicht unterzugehen. Sicher gibt es mehr als 100 Shops, die Raps-, Blüten- und Lindenhonig anbieten. Und nach den wirklich seltenen Sorten, z. B. nach Bärlauchhonig, sucht niemand, weil sie zu unbekannt sind. Gute Chancen dürften hingegen bekannte, aber seltene Sorten wie z. B. Buchweizenhonig haben.
- Essen ist Geschmackssache. Im stationären Handel kann gekostet werden. Im Distanzhandel sind Kunden auf die Beschreibung der Ware angewiesen. Allerdings zeigt der Online-Weinhandel, dass es funktionieren kann. Erleichtert wird die Beschreibung von Wein durch sogenannte Aromaräder, die es beim Honig jedoch so nicht gibt.
- Jeder Kunde kann mit einigen Klicks einen Preisvergleich im Internet durchführen. Dadurch haben es

Heimathonig.de:  
Über uns | Presse | Nutzungsbedingungen  
AGB für Imker | Kontakt | Impressum

Service:  
Fragen | Lexikon | Partner | Blog

Marken & Weiterlagen:

Deutschen Honig online kaufen

Das größte Angebot an deutschem Bienenhonig im Internet

Bei Heimathonig finden Sie eine schöne Honig-Auswahl deutscher Imker im Internet. Ganz gleich, ob Sie **Heidehonig** aus der Lüneburger Heide oder **Tannenhonig** aus dem Schwarzwald suchen: Bei Heimathonig bekommen Sie reinen Honig in bester Qualität.

Kaufmen Sie Honig direkt vom Imker

Finden Sie einen Imker in Ihrer Nähe

Suchen Sie nach PLZ oder Ort und finden Sie nette Imker in Ihrer Nähe. Sie können auch gezielt nach einem bestimmten Honig suchen. **Akazienhonig**, **RapsHonig** oder **Waldhonig** direkt vom Imker sind gesund und ein köstlicher Genuss.

Bei [Heimathonig.de](http://www.Heimathonig.de) kann jeder Imker seine Bienenprodukte über das Internet verkaufen.



Imker schwer, hohe Preise im Internet durchzusetzen, wenn sie sich im Angebot nicht oder nur unwesentlich von Branchenkollegen unterscheiden, die stationär verkaufen.

## Warum sich ein Internet-Shop trotzdem für Sie lohnt

Viele der Vorteile des über das Internet angebahnten Versandhandels gelten auch für Honig und andere Imkereiprodukte. Daher sollten Sie Ihre entsprechenden Pläne nicht gleich aufgeben.

- Die Kunden sind unabhängig von Ladenöffnungszeiten (müssen dafür aber bis zur Lieferung warten).
- Die Kunden erhalten die bestellten (schweren) Honiggläser bis an die Haustür geliefert.
- Die Produktbeschreibungen im Internet sind unter Umständen detaillierter und kompetenter als die Äußerungen von Verkäufern.
- Das Sortiment ist tiefer und breiter als im klassischen Lebensmitteleinzelhandel.
- Die über das Internet verkauften Imkereiprodukte sind günstiger als vergleichbare Produkte in normalen Geschäften.

## Auch wenn Sie damit kaum Honig verkaufen: Sie brauchen trotzdem einen Internet-Shop!

Kunden informieren sich im Internet: Sie wollen wissen, welcher Imker welche Produkte führt, welche Leistungen er anbietet und welche besonderen Angebote er gerade vorrätig hat. Hier gilt: Wer nicht im Internet ist, ist nicht im Geschäft! Ein Shop stärkt Ihr stationäres Geschäft mit Imkereiprodukten. Er ist ein Schaufenster für Ihre Produkte. Kunden suchen Sie anschließend gezielt auf. Schließlich werden Sie über Ihren Shop auch von Lebensmitteleinzelhändlern gefunden, die auf der Suche nach einem Lieferanten für regionale Imkereiprodukte sind.

## Mit 10 € im Jahr sind Sie dabei!

Für einen Laden im Internet brauchen Sie kein Geld für einen Programmierer oder Webdesigner auszugeben. Ein Shop von der Stange für nur 10 € Jahresmiete reicht für kleine und mittlere Imkereien völlig aus. Angeboten werden sie von einem sogenannten Hoster, Ihrem Vermieter. Er sorgt für einen stabilen Serverbetrieb und übernimmt die regelmäßige Sicherung Ihrer Online-Seite. Alle Hosten bieten Ihnen mindestens drei verschiedene Varianten eines Shops an. Sie unterscheiden sich vor allem durch die Anzahl der möglichen Artikel und Warengruppen. In der Regel reicht für eine Imkerei die Basisversion für unter 10 € im Jahr. 100 Artikel

## Imkereiprodukte kostengünstig versenden

Honiggläser sind schwer. Rechnen Sie damit, dass ein mit 500 g Honig gefülltes Glas im Versandkarton knapp über 800 g auf die Waage bringt. Am günstigsten versenden Sie Ihren Honig mit einem Paketdienst, der das Porto nach den Außenmaßen des Paketes und nicht nach dessen Gewicht berechnet. Ein solcher Paketdienst ist z. B. der Hermes-Versand.

und 10 Warengruppen können Sie damit selbst verwalten. Das reicht sicher für alle Ihre Honige und Kerzen. Sie können Ihren Shop sogar individuell gestalten. Dafür gibt es verschiedene Vorlagen. Die Zahlungsvarianten (z. B. Rechnung, Vorkasse, Bankeinzug, Kreditkarte) sind alle bereits angelegt. Sie müssen nur die von Ihnen gewünschte Form anklicken. Ihr Imkereilogos und die Artikelabbildungen laden Sie einfach als Bilddateien hoch. Die Angebote der wichtigsten Anbieter finden Sie auf folgenden Seiten:

[www.lund1.de](http://www.lund1.de)  
[www.strato.de](http://www.strato.de)  
[www.lycos.de](http://www.lycos.de)  
[www.1blu.de](http://www.1blu.de)  
[www.hosteurope.de](http://www.hosteurope.de)

## Web-Portale: Die Alternative zum eigenen Shop

Ein eigener Internet-Shop droht, in den unendlichen Weiten des Internets unterzugehen. Leichter werden Sie mit Ihrem Honig über professionell gemanagte Internetshops gefunden, die sich auf Lebensmittel, Naturkost oder auf Honig spezialisiert haben. Eine neue Möglichkeit dazu bietet [Heimathonig.de](http://Heimathonig.de). Dort können Sie alle Produkte aus Ihrer Imkerei anbieten: Honig und seine Zubereitungen, Kerzen oder Geschenkkörbe. Heimathonig benötigt zu den Produkten gute Fotos, Ihre Endkundenpreise und den jeweiligen Mehrwertsteuersatz (7 %, 10,7 % oder 19 %). Es gilt eine Jahresgebühr von 60 € (zzgl. MwSt.) und eine Versandkostenpauschale von 5,95 €. Ab einem Warenwert von 40 € wird frei Haus geliefert.

Heimathonigwickelt für Sie den gesamten Zahlungsverkehr ab. Sobald ein Kunde seine Bestellung bezahlt hat, erhalten Sie eine E-Mail mit der Aufforderung, die bestellte Ware zu versenden. Einmal monatlich überweist Ihnen Heimathonig Ihr Geld abzüglich einer Provision von 12,6 % zzgl. MwSt. Infos erhalten Sie bei der Heimathonig GmbH, Tel. 0231-39579471 (Heike Helfenstein).

Dr. Marc-Wilhelm Kohfink  
*Pflanzgartenstraße 37, 12555 Berlin*  
[www.imkerei-kohfink.de](http://www.imkerei-kohfink.de)

## Buch-Verlosung

Soeben ist das neue Buch von Dr. Kohfink „Bienenprodukte erfolgreich verkaufen“ erschienen. Der Ulmer-Verlag hat wiederum drei Exemplare zur Verfügung gestellt, die wir unter unseren Lesern verlosen dürfen. Wenn Sie an der Verlosung teilnehmen möchten, schicken Sie bitte eine Postkarte mit dem Stichwort „Vermarktung“ und Ihrer Anschrift an:

Deutscher Landwirtschaftsverlag, Bienenredaktion  
 Berliner Straße 112A, 13189 Berlin  
 oder per E-Mail an: [bienenredaktion@dlv.de](mailto:bienenredaktion@dlv.de)

*Einsendeschluss ist der 20. August 2011.*

Die Deutscher Landwirtschaftsverlag GmbH nutzt Ihre Daten ausschließlich, um die Gewinner zu benachrichtigen und die Preise zu verschicken.

*Marc-Wilhelm Kohfink*

## Bienenprodukte erfolgreich verkaufen

*Verlag Eugen Ulmer Stuttgart 2011, 128 Seiten  
 Preis 19,90 Euro, ISBN 978-3-8001-5743-3*

Mit Bienen Geld verdienen? Marc-Wilhelm Kohfink weiß, wie es geht. Man braucht eine Vermarktungsstrategie. Der Berliner Imker und Wirtschaftsjournalist erklärt, wie man Bienenprodukte ansprechend aufmacht, den angemessenen Preis für sie findet und ihren Absatz regelt. Genauso wichtig wie der Verkauf, ob direkt, im Internet oder über Weiterverkäufer, ist die Kundenbindung. Zufriedene Kunden kommen nämlich gerne wieder. Der Imker wird zum Verkaufspsychologen. Kaufen muss Freude machen. 65 % aller Käufe sind Spontankäufe. Für jede denkbare Situation hat Dr. Kohfink eine Empfehlung. Sein Ratgeber ist prallvoll mit Tipps und Checklisten. „Bienen und Schaf ernähren ihren Herrn im Schlaf“ lautete einst das Sprichwort. Nach der Lektüre weiß man: Das war immer ein Traum.

*Gilbert Brockmann*

