

## Absatz fördern durch „Honig to go“?



Dr. Pia Aumeier  
Emscherstr.3 · 44791 Bochum  
info@piaaumeier.de

Weihnachten ist rum. Und das Honiglager immer noch voll. Jetzt wünsche ich mir „Kunden der Stufe vier: Wenn Begeisterung in Kaufrausch umschlägt und Ihnen die Leute die Bude einrennen.“

*(Zitat aus „Hier spricht die wahre Bienen-Königin“, Kolumnen von Steffi Pyanoe, dbv network GmbH, 1. Auflage 2023).*

### Honigabsatz ist oft zeitintensiv

Meist jedoch ist die Interaktion mit dem\_der Kund\_in aufwendig: nimmt die Gesunderhaltung meiner Völker nur maximal drei Arbeitsstunden pro Jahr und Volk in Anspruch, benötige ich im individuellen Verkaufsgespräch für den Honig mindestens genauso viel Zeit. Ein Zusammenschluss mehrerer Imker\_innen in Honigerzeugergemeinschaften kann eine Lösung sein. Nicht jede\_r schätzt jedoch die Verpflichtung zur ganzjährig zuverlässigen Lieferung an Märkte oder Bäckereien, oder die Bürokratie.

### Anonyme Lösung fürs Absatzproblem

Äpfel, Kartoffeln und Zucchini im Schubkarren vor fremden Haustüren, einfach zum Mitnehmen ohne Verkaufsgespräch oder Öffnungszeiten, finde ich persönlich klasse. Auf meinen Fahrten zwischen Bienenständen halte ich gerne, begutachte ungestört die Waren, werfe meist mehr als den angegebenen Preis in die Kasse, und genieße zuhause das individuelle und

regionale Produkt, das ich unverhofft „erbeutet“ habe. Das klappt auch mit Honig!

### Drive in... and take away

Nicht jedes anonyme Honigangebot befriedigt jedoch Käufer\_in und Verkäufer\_in gleichermaßen. Meine unbewacht am Bienenstand auf freiem Feld aufgestellte Honigbox mit frei zugänglicher Kasse (Abb. 1) birgt zwei Gefahren: stets darf ich nur kleine Gläsermengen einstellen, denn Sonne und feuchte Witterung können die Honigqualität auch in der geschlossenen Box negativ beeinflussen. Zudem entsorgten Spaßvögel auch schon ihren 10.000-Cent-Vorrat in meiner Kasse. Immerhin besser als die immer wiederkehrenden Diebe.



Abb. 1: Pias Primitiv-Box: temperaturempfindlich und, da einsam am Bienenstand gelegen, Gefahr von Diebstahl und ...Sparstrumpf-Inhalte-Leerungen (hunderte Centstücke)

### „To go“ – so kann's klappen

Anne und Uli Kley-Sehrbrock (Abb. 2) haben in Velbert die Vorteile des anonymen Haustürverkaufs für sich entdeckt und perfektioniert. Ganz ohne Werbung und umständliche Kundengespräche vermarkten sie jedes Jahr die Erträge ihrer 20 Völker umfassenden Standimkerei – nur etwa 50 Meter vom Entstehungsort des Honigs entfernt. Werbeschilder, ein Beobachtungsstock sowie ein Blütenmeer im Garten verleiten Passanten zum Halten. Die ausgehängten Infotafeln, Honigbeschreibungen und Werbeproschüren informieren die potentiellen Kund\_innen.

Das Honigangebot ist übersichtlich und klar strukturiert in einem witterungsgeschützten und nachts abschließbaren Metallschränkchen in angenehmer „Erwachsenen-Höhe“ eingestellt. Die Türen des Metallschränkchens sind mit einem Stange-Hakensystem gegen Zuschlagen bei Wind gesi-





Abb. 2: Anne und Uli Kley-Sehrbrock betreiben „best practice“: Übersichtliche Präsentation stets nur weniger Gläser mit klaren Preisangaben und Infos zum Geschmack der Sorten. Infobroschüren zum Mitnehmen und preisgünstige 30 g-Gläserchen für Kinder-geburtstage sprechen viele Kund\_innen an. Die Kasse ist diebstahlsicher angebracht. Unter dem nachts abgeschlossenen Metallschränkchen können Kunden die Honigbewertungen bestaunen und leere Gläser zurückgeben.

chert. Meist sind nur 500 g Gläser im Angebot, alle Sorten zu einem einheitlichen, gut leserlich angebrachten Preis (Achtung: es muss auch der Preis pro Kilogramm angegeben sein). „1-Euro-Kindergläser“ kommen auch hervorragend an. Besondere Informationen z. B. zum Kristallisationsverhalten flüssig verkauften Honigs finden sich, mit einem Gummi befestigt, an jedem Glas. Urkunden von Honigprämierungen belegen die Fachkunde des Verkäufer-Paares. Der einzige Nachteil für den/die Kund\_innen: probieren ist unter diesen Umständen nicht möglich.

Wer sich zum Kauf entschließt, wirft den geforderten Obolus in eine gut sichtbar aufgehängte Geldkassette. Sie ist so in eine Ecke eingebaut, dass sie weder entnommen, noch mit einem Stöckchen Geld herausgefischt werden kann. Ob und wann man die Mehrzweckgläser zurück bringt, bleibt den Kund\_innen überlassen. Der/die Verkäufer\_in erfüllt die gesetzlichen Anforderungen, indem er\_sie gut sichtbar einen Leerglasständer für die Rücknahme aufstellt.

## Pfiffig: Gekühlte Haustürgeschäfte

Auch Hans-Werner Wortmann lockt im Sommer Spaziergänger\_innen mit einem Beobachtungsvölkchen und ansprechenden Erläuterungen zur Honigentstehung. Für mich ein Clou seiner Verkaufsstelle: Die Stromversorgung zum nahen Haus ermöglicht eine Kühlung der Verkaufsbbox (Abb. 3, 4).



Abb. 3: Werner Wortmann: gekühlte Verkaufsbbox, anschauliche Infos im Schauvölk



Abb. 4



Matthias Mohr ist hier:  
**Honigkiste.**

2 Tg. · 🌐

Für alle Honigliebhaber, ab sofort gibt es in der Waldstraße Ecke Katzenssee unseren Honig zur Selbstbedienung. Leider mußten wir gestern, kurz nach dem Aufstellen feststellen, daß das erste Glas schon unentgeltlich seinen Besitzer gewechselt hatte. Bitte bedenkt die Arbeit von uns und unserer Mädels so wie die enorm gestiegenen Ausgaben für Winterfutter, Material etc... um einen bienenfreundlichen Qualitäts-Honig anzubieten. Wäre schade, wenn wir den Schrank wegen einer respektlosen Minderheit wieder entfernen müssten. Allen anderen wünschen wir einen Guten Appetit

Abb. 5: Matthias Mohr – Absatzförderung durch Diebstahl-Veröffentlichung in Social Media



## Pfiffig: Diebische Absatzförderung

Obwohl direkt an der Haustür gelegen, wurde die „Honigkiste“ von Matthias Mohr (Abb. 5) sofort nach der ersten Beschickung geplündert. Der frustrierte Verkäufer beklagte sich über Social Media...und sah sich einem wahren Käuferansturm gegenüber.

## Pfiffig: volksindividueller Honig

Susanne Breidenbach praktiziert eine ganz besondere Form der Kundenbindung: ihren Honig schleudert und füllt sie volksindividuell ab (Abb. 6).

Abb. 6:  
Susanne Breidenbach:  
individualisierte  
Honiggläser



## Juristische Bienenstiche



Liebe Imker\_innen. Honigräume raus, Blütenarbeit! Unsere Bienen wissen jetzt manchmal gar nicht mehr, wo sie zuerst hinfliegen sollen. Und die Entscheidung wird auch nicht leichter. Was, wenn zum Beispiel so eine saftig, gelb blühende Löwenzahnwiese direkt vor der eigenen Beutenöffnung liegt? Oder ein Rapsfeld...? Kann man da noch ohne Bedenken seinen Rüssel reinstecken? Oder lässt man es lieber sein? Ja,... Nein,... Ich mein,... Jein!

## Glyphosat Teil 1

Den folgenden Fall möchte ich Ihnen in zwei Teilen servieren. Heute soll es nur darum gehen, was passiert ist. In der kommenden Mai-Ausgabe möchte ich dann versuchen, etwas auf die Hintergründe einzugehen, die doch komplexer sind, als sie zunächst scheinen.

Camille und Sebastian sind Imker und Freunde. Im Jahr 2018 wurden sie zu Hauptdarstellenden in einem juristischen Bienenstich. Das was ihnen damals geschehen ist, ist leider überhaupt nicht lustig und wenig unterhaltsam. Es kann aber jedem passieren und deshalb stelle ich Ihnen den Fall heute trotzdem vor. Und wenn ich sage, dass es jeder\_m von uns passieren kann, dann meine ich damit nicht unbedingt nur jeder\_m von uns Imker\_innen. Sondern ich meine wirklich: „Jedem“ und „Jeder“. Es geht nämlich darum, wie Giftstoffe in die Nahrungskette von Menschen und Tieren gelangen. Es zeigt, dass Pestizide zwar täglich auf unseren Tellern, aber leider nur in seltenen Fällen vor Gericht, landen. Das hat vor allem drei Gründe:

- Wir bemerken die Pestizide nicht, wenn wir sie aufnehmen.
- Wenn wir es mitbekommen ist deren Herkunft meistens nicht zu beweisen
- Juristisch bleibt die Sache selbst dann noch knifflig.

## Sag mir, warum die Blumen welken

Camille und Sebastian hatten eine Vollerwerbsimkerei. Während die meisten von uns jedes Frühjahr mit einem Anhänger in den Raps juckeln, fuhren sie mit einem Lastwagen. Wenn wir über den Kilopreis von Honig sprechen, rechneten sie in Tonnen. Sicher, größere Imkereien haben auch größere Maschinen. Aber Kisten schleppen müssen sie trotzdem noch. Im Frühjahr 2018 stellten Camille und Sebastian einen Teil ihrer Völker an einem Waldrand im Landkreis Barnim in Brandenburg auf. Vor dem Wald lag eine Wiese mit Luzerne, durch welche im April der Löwenzahn brach. Dies versprach, so waren sich die beiden sicher, ein wahres Blütenfest für die Bienen zu werden. Es herrschte gutes Flugwetter. Die Bienen stürzten sich in das gelbe Blütenmeer und sammelten den Nektar, als gäbe es kein