

Monatsbetrachtungen

Oktober 2020

Der Honig ist geschleudert. Viele füllen ihn gleich nach dem Schleudern und der Reinigung mit dem Melitherm ins Glas. Lässt man den Honig vor dem Abfüllen noch einen Tag ruhen, klärt er und kann abgeschäumt werden. Robinienhonig, Waldhonig und Tannenhonig kann man getrost flüssig abfüllen. Die Reinigung durch das Melitherm genügt. Fließt er bei 40 °C nicht durch das Sieb, dann muss es etwas wärmer eingestellt werden. Keine Angst: Der Honig selbst erwärmt sich nicht so schnell und kühlt ja sofort wieder ab, sobald er durch das Sieb getropft ist.

Der Kunde ist so klug, wie wir ihn uns erziehen

Kristallisiert der Honig dann im Glas, kann er ohne weiteres immer noch verkauft werden. Meistens kristallisiert Honigtau- oder Waldhonig schön feincrmig von unten bis oben im Glas. Er wird dann heller, ähnlich wie Sommerblütenhonig. In vielen Gegenden wird man heute noch hören: „Meine Kunden wollen nur einen flüssigen und dunklen Waldhonig kaufen. Kristallisierter Honig ist für sie gezuckerter Honig“. Es stimmt: Kundengewohnheiten richten sich nach dem regionalen Angebot. Während man in Norddeutschland Waldhonig nicht kennt und auch nicht nachfragt, wünscht dort der Kunde schneeweißen Rapshonig. Dieser wiederum ist in Süddeutschland kaum verkäuflich. Bei uns sollte der Blütenhonig eine hell- bis dunkelgelbe Färbung haben. Das ist die landläufige Meinung. Warum lösen wir uns nicht davon?

Der Kunde will naturreine Spezialitäten

Bei Blütenhonigen mit einem hohen Glukose-Anteil ist es zweifellos besser, den Honig zu rühren. Blütenhonig mit hohem Rapsanteil kristallisiert schnell und wird im Glas sehr hart. Lindenhonig, Kastanienhonig und Sommerblütenhonig kann man im Glas kristallisieren lassen, man erhält dann einen krisseligen, eventuell



Abb. 01 - Neue Vermarktungswege gehen - suchen Sie sich Partner mit einem guten Image.



Abb. 02 - Eine einfache, aber saubere Präsentation einer unbebrüteten Honigwabe ist ansprechend

grobkörnigen Honig. Unsere Schweizer Nachbarn kennen Honig vom Imker nur so und kaufen ihn. Allerdings rühren ihn die etwas größeren Imkereien ebenfalls, da die Kunden schnell

von grobkörnig auf feinstreif oder gar cremig umsteigen.

Bei einem niedrigen Wassergehalt bilden sich Blüten an den Glasrändern.

Diese müssen von uns erklärt werden, und die etwas verzweifelte Erklärung „Das ist ein Qualitätsmerkmal“ ist ja eigentlich nur sehr eingeschränkt zutreffend. Wir Imkerinnen und Imker stürzen uns auf den Wassergehalt als Qualitätsmerkmal und sind stolz auf einen Wassergehalt von unter 16 Prozent. Dabei ist der Wassergehalt in erster Linie abhängig vom Trachtverlauf, von der Feuchtigkeit insgesamt, und der Sorte und von der Stärke der Völker. Die Haltungsform ist zwar relevant, spielt aber eine eher untergeordnete Rolle. Wir blicken hingegen viel zu wenig auf die Inhaltsstoffe unserer Honige und werden damit zu Handlangern der Agrarindustrie. In vielen Honigen finden sich zum Teil signifikante Rückstände von Glyphosat und vielen anderen Pestiziden. Zumeist werden diese im Pollen nachgewiesen. Es sollte uns nachdenklich stimmen, dass Prof. van der Ohe den Verkauf von in unserer Kulturlandschaft gesammelten Pollen aufgrund der Rückstandsproblematik für problematisch hält. Es ist ja zugleich der Pollen, der unsere Bienen ernährt. Müsste hier nicht ein Umdenken erfolgen?

Wer sucht, der findet

Nach Pflanzenschutzmitteln wird nicht gesucht. Lassen wir unsere Honige untersuchen, dann gibt die Standarduntersuchung keine Auskunft über Pestizidrückstände im Honig. Dies scheint gewollt, denn würde man hier untersuchen, dann kämen erschreckende Befunde ans Licht. Es wäre die vorrangige Aufgabe der politischen Imkervertretung, einen repräsentativen Anteil deutscher und sich bei uns im Verkauf befindlichen internationalen Honige analysieren zu lassen, um die wirkliche Umweltbelastung, die in unseren Honigen und Pollen zu finden sind, festzustellen. Dann sähen wir der Realität ins Auge, und ich vermute dass die einzige Konsequenz sein könnte, dass wir Imker eine pestizidfreie oder jedenfalls eine pestizidarme Landwirtschaft einfordern.

Diese Forderungen werden mittlerweile sogar von Wasserversorgern aufgestellt, die größte Schwierigkeiten haben, sauberes Trinkwasser in ausreichender Menge bereitzustellen. Durch eine Umsteuerung der EU-Subventionen von der ersten Säule (Direktzahlungen pro Hektar) auf die



Abb. 03 - Unsere Produkte sind vielfältig - auf die richtige Präsentation kommt es an



Abb. 04 - Honigwabe im Naturwabenbau ohne Draht: Absolute Premiumqualität

zweite Säule (Zahlungen für ökologische Leistungen), wäre eine pestizidarme Landwirtschaft in wenigen Jahren zu erreichen. Die Widerstände in der Bauernschaft gegen diese Umsteuerung sind kaum verständlich. Nachvollziehbar ist aber der Zorn von Erzeugern auf die Politik und auf den Konsumenten, der in seiner Mehrzahl bei Lebensmitteln nur auf den Preis schaut.

Honig ist kostbar – nicht teuer

Auch wir Imker haben ein Preisproblem. Es ist nicht ganz so ausgeprägt wie bei unseren Bauern, da wir unseren Honig überwiegend direkt an



Abb. 05 - Eine hochwertige Verpackung für einen hochwertigen Inhalt. So kann man die nötigen Preise erzielen

unsere Kunden verkaufen und damit einen besseren Preis erzielen. Genauer gesagt: Jeder der nicht darauf angewiesen ist, Honig gewinnbringend zu verkaufen bemerkt nicht, dass er mit jedem verkauften Glas ein Defizit einführt und dieses durch seine (geschenkte) Arbeitszeit vernebelt.

Ist der heute weit verbreitete Honigpreis von 5 bis 8 Euro je 500g überhaupt ausreichend? Beziehen wir alle Kosten in die Preisgestaltung mit ein? Haben wir sowohl die Fixkosten als auch die variablen Kosten bei unserer Preisfindung berücksichtigt? Haben wir überhaupt jemals ausgerechnet,



Abb. 06 - Hochwertige Geschenkbox - das Produkt ist der Star!



zu welchem Preis wir unseren Honig produzieren?

Selbstbewusstsein ist der erste Schritt zum Erfolg

Wenn wir die 20-prozentige Eigendeckung von Honig in Deutschland als Maßstab für eine Preisberechnung

zugrunde legen, dann bedeutet dies, dass für jeden nur 250 g deutschen Honigs zur Verfügung stehen. Unser Produkt ist also stark limitiert und damit kostbar.

Warum haben Sie mehr Bienenvölker, als Sie für Ihren Eigenbedarf halten müssten? Weil Sie Honig ver-

kaufen wollen, wahrscheinlich um Ihr Einkommen zu verbessern. Jeder Freizeitimker, der mehr als drei Bienenvölker hat, ist mit dieser Tatsache konfrontiert. Wer also am Markt teilnimmt, und Honig verkauft, der sollte sich fragen: Wie viel ist meine Arbeitszeit wert? Was könnte ich statt Dampfwachsschmelzen, Tresters versorgen, Werkstatt aufräumen, Rähmchen drahten oder Zuckersäcke schleppen sonst noch für schöne Dinge in meiner Freizeit tun? Wird der Lebenspartner (oftmals die Frau als Schleudermaschine) angemessen „bezahlt“, also gewürdigt? Bekommt sie ihren Ausgleich in Form von Reisen oder anderen Dingen, die ihr gefällt? Ich kenne viele Imkerfamilien, wo die Bienen zum Scheidungsgrund werden, weil die Verhältnisse zwischen Arbeitseinsatz und Ertrag nicht gesund sind. Wir können uns mit unserer Liebe zu den Bienen lange darüber hinwegtäuschen: Am Ende bleibt die Frage, ob wir uns in unserer Arbeit und Leistung, die wir auch für die Allgemeinheit bringen, ausreichend gewürdigt fühlen.

Was hindert uns, den angemessenen Preis für unsere Produkte zu verlangen

Am weitesten verbreitet ist die Angst. Angst, bei einem höheren Preis keinen Honig mehr zu verkaufen. Angst von den Kollegen beschimpft zu werden (Warum eigentlich bei einem höheren Preis? Sollte man die Kollegen nicht viel eher ermahnen, wenn sie zu niedrige Preise verlangen?). Angst, weil die notwendigen Argumente für eine Preiserhöhung fehlen. Angst, weil es an der eigenen Überzeugung mangelt, einen rechtschaffenen Preis für den Honig verlangen zu dürfen. Oft orientieren wir uns auch an schlechten Vorbildern. Ein internationaler Honig, der von Großabfüllern im Supermarkt verkauft wird, ist kein Vergleichsprodukt zu unserem Honig! Ein Mercedes wird auch zu anderen Preisen verkauft, als ein xy-Auto. Bei diesen ganzen Fragen sieht der Imker eher die Risiken als die Chancen. Mit einem zu niedrigen Preis schaden wir aber nicht nur uns selbst. Wir schaden auch unseren Imkerfreunden und damit der ganzen Branche.

„Ist doch nur ein Hobby“ ist der schlimmste Glaubenssatz

Am meisten stehen uns unsere Glau-

benssätze im Weg. Die Produktion eines Lebensmittels mit Heilqualitäten ist eine ernsthafte Angelegenheit, auch wenn sie in der Freizeit betrieben wird. Mit diesem hochwertigen Lebensmittel leisten wir einen Beitrag zur Ernährungssicherheit. Das ist ein wichtiger Baustein im Netzwerk der Lebensmittelsicherheit. Diese Arbeit als „nur ein Hobby“ abzuwerten, ist ein Zeichen von fehlendem Selbstwertgefühl.

Wie kommen wir zu einem Gefühl der Rechtschaffenheit? Der Umdenkprozess fängt mit guter Vorbereitung an. Wer gut vorbereitet ist, fühlt sich sicher in seinem Tun. Welche Argumente könnten wir für unseren Honig finden, die unsere Kunden verstehen?

- Dieser Honig kommt von hier
- Dieser Honig kommt von meinem eigenen Garten, die Bienen haben das Obst und Gemüse der Umgebung bestäubt
- Mit diesem Honig leiste ich einen Beitrag zum Umweltschutz
- Kurze Transportwege schonen die Umwelt
- Das Geld und die Wertschöpfung bleibt in der Region
- Der Honig ist eine Spezialität mit „Terroir“
- Der Honig wird gleich nach dem Schleudern abgefüllt, ist also quasi Rohkost

Welche Argumente sind für uns Imker relevant?

- Der Honig kommt aus unbebrüteten Waben
- Der Honig kommt aus Völkern mit Naturwabenbau
- Die Aufstellung der Völker in besonders schadstoffarmen Gegenden
- Der Honig wird nicht erwärmt, sondern gleich nach dem Schleudern verarbeitet und muss nicht aufgetaut werden (hoher Energieverbrauch, Aromaverluste)
- Ich betreibe einen eigenen, offenen Wachskreislauf
- Ich habe eine besondere Zertifizierung und dokumentiere damit transparent den Produktionsprozess
- Sowohl mein Betrieb als auch mein Haushalt beziehen Bienenstrom

Die Liste wird nun jeder individuell ergänzen und zusammenstellen. Ziel dieser Überlegungen muss sein, Wege zu finden, auf die eigene Arbeit mit Stolz zu blicken und den notwendigen Preis vom Markt abverlangen zu können.

In der Novemberausgabe beschäftigen wir uns mit der Ermittlung der Kosten unserer Imkerei und des daraus resultierenden Honigpreises. Ich bin diesem Thema bisher ausge-

wichen, weil ich zunächst über die Verbesserung der Bienengesundheit und der Ernte sprechen wollte. Aber ich kann Sie doch nicht gehen lassen, ohne das Thema Preisfindung und in-Wert-Setzung unserer Bienenprodukte zu besprechen.

In den vergangenen Monaten habe ich Ihnen aufgezeigt, wie Sie Ihre Honigernte allein durch die geschilderten Energiesparmaßnahmen verdoppeln können. Wer von Ihnen hat zumindest mit einigen Völkern den Angepassten Brutraum praktiziert? Sie haben jetzt das Basiswissen, um mit kleinen Eingriffen wesentlich mehr Honig zu ernten.

Neben des Überdenkens Ihrer Betriebsweise, empfehle ich Ihnen den klaren Blick auf die Realitäten der Produktionskosten und Ihres Arbeits-einsatzes. Wie schön wäre es, wenn wir nicht nur stolz auf unseren Honig sein könnten, sondern auch noch den realistischen Preis für unsere Arbeit mit den Bienen erzielen würden. Es ist gar nicht so schwierig. Hören wir auf Nelson Mandela: „Es erscheint immer unmöglich, bis es getan ist.“

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

Süddeutsche Imkertage Donaueschingen 2020

Samstag 24. Oktober bis Sonntag, 25. Oktober 2020

Donauhallen in Donaueschingen

Programm

Samstag, 24. Oktober 2020

9:00 Uhr bis 10:00 Uhr Imkermeister Jürgen Binder: **Imkern im Angepassten Brutraum – langlebige Bienen auch im Frühjahr und Sommer**

10:00 Uhr bis 11:30 Uhr Lutz Eggert: **Wie funktioniert Bienenzucht auf Varroahygiene+ - Anpaarungszone und Belegstelle – worauf ist zu achten**

11:30 Uhr bis 11:45 Uhr Zur Rede gestellt: **Fragen und Diskussion**

11:45 Uhr bis 12:00 Uhr: **Kurzpräsentationen von Unternehmen**

12:00 Uhr bis 13:00 Uhr: **Mittagspause**

13:00 Uhr bis 15:00 Uhr Imker Damien Merit, Frankreich: **Meine Umsetzung des Angepassten Brutraums: Thermoregulation im Angepassten Brutraum (wird übersetzt)**

15:00 Uhr bis 15:15 Uhr: **Zur Rede gestellt: Fragen und Diskussion**

15:15 Uhr bis 15:30 Uhr: **Kurzpräsentationen von Unternehmen**

15:30 bis 16:00 Uhr: **Kaffeepause**

16:00 Uhr bis 16:45 Uhr Dr. Thomas Gloger: **Der Bienenstich – er kann mehr als nur wehtun. Bienengift in der Praxis der Apitherapie: Gewinnung und Anwendung**

16:45 Uhr bis 18:00 Uhr Imker Christian Eggers: **Stolz des Imkers. Wie finden wir den besten Preis für unsere Produkte?**

18:00 Uhr bis 19:15 Uhr Dipl. agr. Ing. Michael Grolm, Träger des Goldenen Stachels: **Unsere Imkerei im Angepassten Brutraum – Betriebskonzept, Vermarktung, in-Wert-Setzung und Veredelung unserer Bienenprodukte**

Sonntag, 25. Oktober 2020

9:00 Uhr bis 10:30 Uhr Imkermeister Roland Maier: **Wie kann ich den Fettkörper und die Langlebigkeit im Angepassten Brutraum beeinflussen, um den Schwarmtrieb zu regulieren**

10:30 Uhr bis 11:00 Uhr: **Kaffeepause**

11:00 Uhr bis 13:00 Uhr NN: **Betriebsvorstellung – Angepasster Brutraum auch mit großen Völkerzahlen (Bestätigung des angefragten Referenten steht noch aus)**

13:00 Uhr bis 14:00 Uhr: **Mittagspause**

14:00 Uhr bis 14:45 Uhr Jeff Pettis, Präsident der Apimondia: **Ausmaß der Honigverfälschungen und Konsequenzen für uns Imker – Bericht über die Arbeit der Apimondia**

14:45 Uhr bis 16:15 Uhr Dr. Paul Siefert: **Neonicotinoide verlängern die Entwicklungszeit der Bienenlarven. Makroaufnahmen aus dem Bienenvolk**

Konferenzgebühr 158,23 Euro, Ticketverkauf ab 1. September 2020 auf www.armbruster-imkerschule.de

Aufgrund der Corona Beschränkungen werden von einem Caterer die Verpflegung und die Kaffeepausen vorbereitet. Getränke und einfache Verpflegung werden beim Einlass für die ganze Konferenz verkauft. Der genaue Preis stand bei Redaktionsschluss noch nicht fest.

Information für Aussteller:

Eine physische Ausstellung kann coronabedingt nicht stattfinden. Aussteller können einen Werbebeitrag zur Veranstaltung leisten und damit Flagge zeigen: Wir halten zusammen, auch in schwierigen Zeiten. Sie bringen sich bei Ihren Kunden in Erinnerung und ermöglichen die Durchführung der Donaueschinger Imkertage 2020.

Folgende Werbemöglichkeiten stehen zur Verfügung:

- Das Logo des Unternehmens wird auf einem großen Display auf der Bühne sowie in den Pausen auf der großen Vortragsleinwand (abwechselnd) eingeblendet: 300 Euro netto.
- Das Logo des Unternehmens und die Verlinkung auf die Webseite wird 2 Mal im Newsletter der Armbruster Imkerschule (Reichweite 8.200 Personen) verschickt: 600 Euro netto.
- Kombi: Display und Präsentation bei der Veranstaltung und Verschickung über den Newsletter: 800 Euro netto.
- Teilnahme an der Konferenz zusätzlich zu einer gebuchten Leistung 120 Euro netto.
- Verkauf der Werbeleistungen über die Webseite www.armbruster-imkerschule.de
- Bewerbungsschluss 10. Oktober 2020

Veranstalterin der Imkertage Donaueschingen 2020 ist die
Prof. Ludwig Armbruster Imkerschule