

die biene

Überregionale Fachzeitschrift für Imker – mit Veröffentlichungen aus Praxis, Wissenschaft und Verbänden



Deutscher Landwirtschaftsverlag - Lohstr. 29 - 80797 München
PVSt, Deutsche Post AG, Entgelt bezahlt
296 : 25

12852#2038634/000#1111



Honig und mehr

Ein erfahrener Marktbeschicker gibt Auskunft

Die meisten Freizeitimker sind nicht regelmäßig auf Wochenmärkten präsent, nutzen aber gern die Möglichkeit, auf Weihnachtsmärkten, regionalen Messen oder Festen ihren Honig zu verkaufen. Ob und mit welchen Zusatzprodukten es sich lohnt, hier sein Angebot zu erweitern, wollte Gilbert Brockmann von Alexander Geis wissen.

Er stammt aus dem Hunsrück in Rheinland-Pfalz und beschickt seit Jahren regelmäßig drei Wochenmärkte, aber auch Zusatzmärkte bei Stadtjubiläen, beim verkaufsoffenen Sonntag oder zu anderen Gelegenheiten.

Frage: Herr Geis, haben Sie auf Ihrem Marktstand immer dasselbe Verkaufsangebot dabei?

Geis: Nein, der Aufwand wäre oft zu hoch. Ich richte mich lieber nach dem Anlass und meiner Erfahrung. Ich beschicke ja alle Märkte alleine. Die Marktorte im Hunsrück sind kleine Städte oder größere Dörfer mit oft nur wenigen hundert Einwohnern. Unsere Kreisstadt hat gerade mal achttausend Einwohner. Aber die Besucher der Märkte kommen auch aus dem Umfeld. Der normale Wochenmarkt ist eher Alltagsroutine, da steht der Honig im Mittelpunkt. Bei Traditionsmärkten oder sogenannten Kreativmärkten ist das volle Programm angesagt.

Frage: Wie schaut denn das Standardangebot bei Ihnen aus?

Geis: Es umfasst bis zu zehn Sorten Honig, fast alle natürlich aus meiner Wanderimkerei. Die größte Menge geht im 500-g-Imkerhonigglass des D.I.B. weg. Je nach Sorte zum Preis von 4,50 Euro für Blütenhonig bis 8,50 Euro für Tannenhonig. Aber ich führe auch die 250- und 30-Gramm-Gläser. Letztere werden häufig als Mitbringsel von Kunden nachgefragt und 1,50 Euro bereitwillig dafür gezahlt. Als weitere eigene Produkte biete ich Wabenhonig sowie Zierkerzen und gezogene Kerzen an.



Frage: Und welche Produkte kommen dazu?

Geis: Zugekauft werden Pollen, verschiedene Bonbonsorten, Gummibärchen, Met, Bärenfang, Glühwein oder Holundersaft mit Honig, Propolistinktur und Lippenbalsam, Duschgel, Handcremes, Seifen. Zierkerzen, Teelichter und Weihnachtsbaumkerzen stelle ich selbst her, Lebkuchen lasse ich von einem Bäcker mit meinem Honig und Mehl aus der Region nach einem regionalen traditionellen Rezept herstellen.

Frage: Lohnt es sich denn, Kosmetika anzubieten?

Geis: Das ist ein besonderes Kapitel. Ich bewerte Kosmetika als eher beratungsintensiv, viele Kundinnen möchten sie ausprobieren und beraten werden. Da ich allein am Marktstand bin und vorrangig meinen Honig verkaufen möchte, fehlt mir hierzu oft die Zeit. Und um ehrlich zu sein, sicher auch ein wenig das Einfühlungsvermögen bei Fragen zur Kosmetik. Bei Ehepaaren oder wenn man zu mehreren hinter dem Marktstand steht, kann ein Kosmetikanangebot jedoch einen schönen zusätzlichen Umsatz generieren.

Frage: Haben Sie noch andere ungewöhnliche oder saisonale Artikel im Sortiment?

Wenn der Troubadour lauthals aufspielt, bleiben die Leute stehen. Das ist pralles Marktreiben! Imker Alexander Geis mit Bänkelsänger Thelonius Dilldapp (www.dilldapp.de) auf dem Bauernmarkt in Morbach am 25.9.2011.

Geis: Manchmal nehme ich Wachspelletts mit, denn Mittelaltervereine benötigen reines Bienenwachs zur Herstellung von Kerzen, ihrer Ausstattung oder beim Gießen von Kugeln für Vorderlader. Dies ist natürlich nicht „das“ Geschäft, aber es dient der Kundenpflege! Auch der Bienenkalender wird durchaus nachgefragt. Man glaubt gar nicht, wie viele Imker sich auch vor meinem Marktstand einfinden! Und für das Auge der Betrachter lege ich gerne je nach Jahreszeit blühende Zweige als Dekoration aus, um die Kundschaft auf die Bestäuberrolle unserer Bienen aufmerksam zu machen. Das ist mir ein echtes Anliegen und kommt zu dem wirklich gut an!

Frage: Was raten Sie einem Freizeitimker, der zu einem Stadtjubiläum oder zu Weihnachten einen Marktstand aufstellen will?

Geis: Bei der Gestaltung und beim Einkauf braucht man etwas Fingerspitzengefühl. Viele Aspekte sind zu beachten, vom Wetter bis zur Ortslage. Kauft man Zusatzprodukte zu, muss man die Mengen abschätzen. Denn, was man nicht verkauft, geht wieder



Vermarktung

mit nach Haus. Dann muss man bei einigen Produkten aufs Mindesthaltbarkeitsdatum (MHD) achten. Besser ist es daher, sich diesbezüglich mit anderen Imkern abzustimmen oder sich Kommissionsware von größeren Marktbeschickern zu holen. So mache ich das auch bei Vereinsmitgliedern, denn ich mit meinem Sortiment aushelfe.

Frage: Der Ausschank von Met, Glühwein oder Holundersaft, birgt der nicht auch die Gefahr der Kleberei?

Geis: Na ja, man sollte die Kundschaft etwas im Auge behalten und seine Pappenheimer kennen! Wichtig bei erwärmten Getränken: Diese nicht direkt in den Wecktopf schütten,

Eislöffelchen und biete diese dem Kunden einzeln mit der Honigprobe an. So entsteht keine Kleberei. Ich musste lernen, dass bereitgestellte Brothäppchen mit Honig, Lebkuchenstückchen oder Bonbons einfach im Vorbeigehen großzügig genommen und weggefuttert werden. Einmal waren es fünf Kilogramm Bonbons, ohne dass vom ge-



Bild links: Das Imker-Honigglas des Deutschen Imkerbundes steht im Mittelpunkt des dicht gedrängten Sortiments von Alexander Geis. Hobbybastler, aber auch Mitglieder von Mittelaltervereinen kaufen gerne Wachspletts.

Bild unten links: Die Propolisprodukte stammen vom Fachbetrieb. Damit ist man rechtlich auf der sicheren Seite, wenn man keine gesundheitsbezogenen Aussagen macht.

Bild unten Mitte: Leuchtend, beinahe appetitlich, die Teelichter, daneben die 30-Gramm-Imker-Honiggläser des D.I.B.

Bild unten rechts: Die Flaschen mit Met beschriftet Alexander Geis von Hand mit einem Zierstift. Das sieht schön aus und lockt an. Wichtig: Auch die Losnummer auftragen!

Fotos: Gilbert Brockmann



Frage: Auf welche Regelungen muss man achten?

Geis: Um sich abzusichern, muss man auch einige rechtliche Aspekte kennen. So kaufe und vermarkte ich Propolisprodukte nur vom zertifizierten Hersteller, und natürlich verkaufe ich keine Produkte mit abgelaufenem MHD. Will man alkoholische Getränke ausschenken, braucht's dazu eine Schankerlaubnis. Diese ist manchmal in der Marktgebühr enthalten, kann aber auch erhebliche zusätzliche Kosten verursachen. Meldet die Gemeinde die Schankerlaubnis an das Finanzamt, fallen Umsatzsteuer und ihre regelmäßige Voranmeldung an. Das ist ein ziemlicher Aufwand, für den man vorher eine Kosten- und Nutzenabwägung anstellen sollte.

weil da zu große Mengen zusammenkommen. Am Ende bleibt zu viel übrig! Ich erwärme nur Flaschen im Wasserbad, so kann ich aus demselben Topf mehrere Warmgetränke gleichzeitig anbieten. Wichtig dabei ist es, die Flaschen vorher zu öffnen! Sonst kann der Inhalt herausprudeln. Auf Weihnachtsmärkten biete ich den Met nicht am Stand, sondern an einem extra verlängerten Teil des Marktstisches an. So haben die Met-Trinker ihre Ecke, um sich zu treffen und zu schwätzen, und die Front des Standes bleibt frei für Interessenten der anderen Waren.

Frage: Lassen Sie Honig verkosten, geben Sie Warenproben aus?

Geis: Das Verkostenlassen von Honig muss man im Griff haben. Ich verwende kleine

wünschten Anreiz zum Kauf etwas festzustellen war! Da muss man außer Imker auch ein klein wenig Psychologe sein, um das Verhalten der Kunden richtig einzuschätzen. Aber, da lernt man schnell. Am wichtigsten ist die Glaubwürdigkeit und, dass man zur Qualität seines Angebotes stehen kann. Wenn die Kunden sagen: „Bei meinem Imker kaufe ich gerne, da ist es gut“, dann habe ich es richtig gemacht, habe Erfolg und bin zufrieden.

Herr Geis, wir danken Ihnen für das Gespräch und die Informationen und wünschen Ihnen eine erfolgreiche Vermarktung jetzt in der Vorweihnachtszeit.

Gilbert Brockmann

