

Imker testen neue Vertriebswege

LR 06.11.18

Honig sollte für Liebhaber am besten aus heimischen Gefilden kommen.

Dafür reicht die von den deutschen Bienen produzierte Menge aber oft nicht aus. Imker und Vermarkter arbeiten an dem Problem.

VON GUDRUN JANICKE

FRANKFURT (ODER) Auf Wochenmärkten in vielen deutschen Städten stehen die kleinen, oft gelben Verkaufsstände: Imker aus der Region bieten Honig an. „Was im Sommer die Bienen fleißig gesammelt haben, geht jetzt nach und nach an die Kunden“, sagt Lutz Theis, Imkermeister aus Frankfurt (Oder). Wenn seine 200 Völker in Winterruhe gehen, ist seine Arbeit noch lange nicht getan. Längst gehen Imker nicht mehr nur auf den Wochenmarkt, sondern suchen andere Vertriebswege.

Ein-Mann-Unternehmer Theis kann inzwischen seinen Honig in Supermärkten und in einer Berliner Markthalle gut verkaufen – das war aber kein Selbstläufer und brauchte seine Zeit. Sein Ertrag übersteigt nach eigenen Angaben deutlich den bundesdeutschen Durchschnittswert von etwa bei 30 bis 35 Kilo-

gramm pro Jahr und Bienenvolk. In der Saison ist der Frankfurter auf Obstwiesen im Oderbruch oder in Rapsfeldern rund um die Stadt an der Grenze zu Polen unterwegs.

2018 sei ein gutes Honigjahr mit großer Ausbeute und guten Erträgen gewesen, berichtet der Sprecher des Landesverbandes Brandenburgischer Imker, Holger Ackermann, stellvertretend für die Zunft. Das habe auch daran gelegen, dass es wenig Regen gab und die Bienen deshalb nicht viel Zeit im Stock verbringen mussten. Außerdem war es ein guter Sommer für Obstbäume – und damit eben auch für Bienen.

Meist haben die Imker laut Ackermann eigene Vermarktungsstrategien und ihre Stammkunden. Traditionell laufe der Verkauf über Wochenmärkte, wo die Anbieter



Lecker und gesund: Honig aus regionaler Produktion.

FOTO: DPA

alle Fragen zu Bienenvölkern und zur Herstellung des Honigs beantworten könnten.

Deutsche Verbraucher sind mit 1,1 Kilogramm pro Kopf und Jahr Weltmeister beim Honigkonsum. „Im Vorjahr wurden von den Mitgliedern des Deutschen Imkerbundes rund 25 600 Tonnen Honig produziert, das sind jedoch nur etwa 20 Prozent des in Deutschland verzehrten Bedarfs“, sagt Verbandssprecherin Petra Friedrich. Deutschland importierte im Vorjahr rund 92 000 Tonnen Honig – meist aus der Ukraine und Argentinien (jeweils etwa 15 000 Tonnen) sowie aus Mexiko (13 700 Tonnen).

Zum Imkerbund gehören etwa 115 000 Mitglieder, bundesweit wird die Zahl der Imker auf rund 130 000 geschätzt. „Wir haben keine Absatzprobleme mit einheimischem Honig“, sagt Friedrich. Meistens gebe es nur ein Vermarktungsproblem, denn oft reichten die Mengen aus deutscher Herstellung nicht aus.

Auch Supermärkte setzen mittlerweile auf regionale Produktion. „Für einen Imker, der sich nur in der Freizeit mit Bienen beschäftigt, ist es aber oft schwer, dort mit seiner meist überschaubaren Zahl von Gläsern einen Platz zu finden“, sagt René Meyer, Vertriebsmanager und Gesellschafter des bayerischen Start-ups Nearbees bei München, das Vermarktungsstrategien entwickelt. „Su-

permärkte brauchen sichere und kontinuierliche Lieferungen.“

„Wir bringen garantiert regionalen Honig in den Supermarkt“, sagt Meyer und erzählt von einem Projekt mit Edeka-Märkten in Brandenburg. Für den Kunden sei über eine Codierung dann nachvollziehbar, woher genau der märkische Imkerhonig stamme, wo die Bienen unterwegs waren und welcher Imker dahinterstehe. „Für den Händler ist es einfach, Nachschub zu bestellen.“

Aus Brandenburg wird der Honig laut Meyer zu einer Abfüllstation bei München geliefert, kommt dort sortenrein in die Gläser und erhält ein Etikett mit allen Informationen. „Unser Ziel ist der Platz im Regal, genau neben den großen Produzenten“, sagt der Manager. Mit etwa 25 Imkern könne eine sichere Belieferung garantiert werden.

Marcus Reh, Leiter Regionaleinkauf bei Edeka für Berlin-Brandenburg und Sachsen-Anhalt, sammelt Erfahrungen mit verschiedenen Projekten. „Honig ist eines der regionalsten Produkte überhaupt. Die Verbraucher wissen das handwerkliche Produkt eines heimischen Imkers zu schätzen.“ Derzeit bezögen die Märkte Honig von 80 Imkern aus der Region – etwa die Hälfte davon über die Bärengold GmbH, die Gläser abfülle und mit dem Stempel über Name und Herkunft des Imkers informiere.