



Sommerbienen goodbye

Während es am Bienenstand ruhiger wird und Erika Mayr die im Herbst notwendigen Arbeiten und Kontrollen durchführt, denkt sie über die Vermarktung ihres Stadthonigs nach und beschreibt, wie sie diesen an die Kunden bringt.

Entlang der Bahndämme und auf den wenigen Brachflächen, die es noch in Berlin gibt, blühen die gelben Goldruten. Dazu leuchten die Früchte des Götterbaums in hellem Rot, die Herbstastern blühen in Violett-Tönen und die Fetthennen in rosa-roten gedeckten Farben. An den Häuserwänden, die mit Wildem Wein bewachsen sind, und in den Hecken aus altem Efeu summt es noch kräftig. Es sind vor allem auch die Wespen, die aufgeregt nach Futter suchen. Die Bienenvölker sind (hoffentlich) mit ausreichend Futter versorgt!

Sommer ade

Es wird bereits kühler, und oftmals passiert der Wetterwechsel in den ersten Septembertagen. Dann wird der Himmel stahlblau, die Luft kühlt um 10 Grad ab, tagsüber sind es nur noch 17 Grad, nachts liegt die Temperatur bei 10 Grad. Die Bienenvölker ziehen sich mehr und mehr nach innen zurück, während wir

nach außen gehen, um unseren Honig zu vermarkten. So passen wir gut zusammen.

Noch fliegen sie aus, um frischen Pollen einzutragen, denn die Königin stiftet weiterhin verhalten. Eventuell ist die Größe des Stocks zur Überwinterung noch nicht erreicht, und die schlüpfenden Jungbienen müssen gut versorgt werden. Es sollten schon 8.000 Tiere für die Wintertraube werden.

Jetzt im Spätsommer werfen die Bienenvölker ihr Sommerkleid ab, die Laubbäume ihres erst nach dem ersten Frost. Drohnen sind nur noch in Völkern vorhanden, die am Umweiseln sind oder wo sonst etwas nicht stimmt. Meist bilden die jungen Winterbienen schon die Mehrheit im Stock. Man kann sie an ihrer mehr rundlichen Gestalt erkennen und findet sie häufig in größerer Zahl untätig in den Futteraufsätzen oder Leerzargen. Viel Pollen haben sie verzehrt, um sich ein Fett-Eiweiß-Polster anzulegen. Vielleicht bewegen sie sich deshalb so langsam und trüg, im Gegensatz zu den agilen Som-

merbienen wirken sie eher unbeholfen, doch das soll einen nicht täuschen, denn sie sind es, die den Stock über die langen Wintermonate hinweg wärmen und später die ersten Brutsätze versorgen.

Ein letztes Öffnen

Die Fütterung neigt sich dem Ende zu. Die Sommerbienen waren es, die das Futter umgewandelt haben, die Winterbienen brauchen ihre Energie für die blütenlose Zeit. Wenn es kühler wird, wird auch weniger Futter abgenommen, eingedickt und eingelagert. Bis Mitte September lasse ich das Futtergeschirr stehen und füttere bei Bedarf nach. Dann räume ich es weg. Es ist wichtig, zügig zu arbeiten. Ich ziehe keine Waben mehr und vermeide eine große Unruhe. Bei manchen Völkern ist noch Sirup vorhanden, die anderen haben alles aufgebraucht. Im nächsten Februar/März wird sich zeigen, wie gut die einzelnen Völker haushalten können, ob das eingetragene Futter ausreichen wird.



1 Erika Mayr
Pallasstraße 28, 10781 Berlin
erika@stadtbienenhonig.com

2 Am Ende des Sommers, wenn die Völker gegen die Varroa behandelt und gut mit Futter versorgt sind, bleibt nur noch die sporadische Kontrolle sowie ein leises „Goodbye und macht's gut“ zu wünschen.
Foto: Michael Danner



3



4



5

3 Einige Leichtgewichte müssen noch mit etwas Futter versorgt werden. Ich habe bisher immer Sirup verwendet.
Foto: M. Danner

4 Schließlich werden die Leerzargen und Futtergefäße abgeräumt. Die Fluglöcher bleiben noch eine Zeitlang klein, um Räuberei zu vermeiden – später bringe ich Fluglochkeile an. Foto: Autorin

5 Am Bienenstand bei der Messe gibt es jedes Jahr Räubereien – hier waren es vornehmlich Wespen – während es an anderen Ständen ruhiger bleibt.
Foto: Autorin

Ich habe keine Waage am Stand, sondern kontrolliere, indem ich die Kisten hinten leicht anhebe. Mit etwas Übung hat man es dann „im Gefühl“. Im Schnitt füttere ich 15 kg Zuckersirup pro Volk ein – richte mich aber natürlich auch danach, wie viel Reserven ein Volk hatte bzw. wie sein Verbrauch war. Da gibt es einfach Unterschiede, und mit einer Standard-Futtermenge liegt mach leicht mal daneben.

Eine letzte Kontrolle

Auf dem Schied sollten jetzt nur noch wenige Milben liegen. Obergrenze ist eine Milbe pro Tag. Sonst gibt es noch oder wieder zu viele Milben im Volk. Ich notiere den Milbenfall an den Bienenständen, um dann Anfang Dezember nochmals zu kontrollieren und je nach Abfall eine Oxalsäurebehandlung durchzuführen. Wobei diese tatsächlich nur in Aus-

nahmefällen unterbleiben kann – wie sich in den vergangenen Jahren gezeigt hat.

Mäusegitter brauche ich auf dem Dach nicht, denn dort leben keine Mäuse. Die Fluglöcher sind jedoch den Winter über verkleinert. Wegen des Windes lasse ich auch die Schiede meist drin. Nur dort, wo die Völker im Winter meist im Schatten stehen, bleiben die Gitterböden offen. So lässt sich Schimmelbildung auf den Waben vermeiden; die Luft auf den Dächern ist trockener als in Bodennähe.

Ende September sind die großen Bienenmassen bereits verschwunden. Die langlebigen Bienen sind ruhig und sehr sanftmütig. Sie wollen vor allem nicht mehr gestört werden. Auch meine innige Beziehung zu ihnen hat sich etwas abgekühlt, und das ist ganz gut so, denn jetzt muss ich den Honig vermarkten. Erst nach Weihnachten, wenn die Königin wieder mit der Eiablage beginnt, bekomme

ich wieder Sehnsucht nach ihnen. Aber dann ist das Honiggeschäft auch schon wieder abgeflaut!

... einfach nur Honig!

Eines Abends am Tresen der Bar sagte ein Neuseeländer meines Alters zu mir: „When I grew up, honey was just honey!“ Ja, auch bei uns zu Hause war früher Honig einfach nur Honig! Zuerst stammte er vom Opa und später von einem uns bekannten Imker aus der Nähe. Nie wurde er im Supermarkt gekauft. Es war einfach ein Sommerblüten-Honig im Blecheimer, für ein paar Mark das Kilo und ohne besondere Sortenkennzeichnung – aber die Qualität und die Ökobilanz stimmten. Schließlich stammte er direkt aus der Region mit kurzen Vermarktungswegen, und „unser Imker“ verstand sein Handwerk.

Ob dies auf dem internationalen Honigmarkt immer gewährleistet ist, kann man schon anzweifeln. Zwar gilt weltweit die internationale Honigverordnung, dennoch schreibt der Amerikaner Mark Winston in seinem Buch „Bee Time – Lessons from the hive“, dass 75% des Honigs im Supermarktregal mit Honig an sich nichts zu tun hätten. Genau aus diesem Grund wurde vor über 90 Jahren von den deutschen Imkern die Marke „Echter Deutscher Honig“ gegründet, mit entsprechend hohen Qualitätsansprüchen. Und das ist bis heute so geblieben, das Imker-Honigglas des Deutschen Imkerbunds steht für Qualität und meist auch für Regionalität.



Vielfältige Vermarktungswege

Ich möchte hier keineswegs gegen das traditionelle Imker-Honigglas Stellung beziehen, aber die Tendenzen zum eigenen Etikett sind in den letzten Jahren wohl gestiegen. Das mag auch damit zu tun haben, dass jeder einen PC und Drucker hat. Damit lässt sich schnell ein eigenes Etikett entwerfen und ausdrucken.

Es hat auch damit zu tun, dass sich nicht jeder mit der Traditionsmarke „Echter Deutscher Honig“ identifizieren kann, sondern sich davon abheben möchte.

Insgesamt hat sich jedoch die Einstellung zu Lebensmitteln geändert, und irgendwie scheint halt jede Generation ihren eigenen Weg, mit eigener Aufmachung gehen zu wollen. Zudem hoffen gerade größere Imkereien oder beispielsweise auch bio-zertifizierte Imker, mit einem eigenen „Marken“-Auftritt die Kunden

Eigener Weg „Stadthonig“

Ich habe mich bei der Frage, wie präsentiere ich meinen Honig, bewusst dafür entschieden, ihn als „Stadthonig“ anzupreisen. Und ich weiß, dass sich viele meiner Kunden genau deshalb für den Kauf entscheiden. Sie wissen, dass er in ihrer Stadt „entstanden“ ist und keine langen Wege zurücklegen musste – das tut dem System Stadt gut.

Ich habe weder einen Garten, noch habe ich eine Nachbarschaft, die mich seit Jahren kennt, und ich bin auch nicht die einzige Stadtimkerin in meinem Viertel. Aber alle, die sich ebenfalls für diese Präsentation entschieden haben, verkaufen ihren Kunden mehr als „nur“ Honig, was sich auch daran zeigt, welchen Preis wir dafür verlangen (können). Fünf Euro für ein 250-Gramm-Glas werden von meinen Kunden voll akzeptiert.

Ich frage mich in jedem Jahr, welcher Honig der mit dem besten Gleichgewicht an Aromen ist. Meist ist es für mich die Frühsommerernte: Dieser zarte Blütenhonig ist „elegant“ und ausgewogen. Es gibt davon nur eine kleine Menge, das macht ihn noch kostbarer.

Mittlerweile gelingt es mir, einen Teil des Honigs direkt bei mir im Laden zu verkaufen. Ein anderer Teil wird über andere kleine Läden vertrieben, wobei ich sie dafür natürlich entlohnen muss. Auch ein befreundeter Weinhändler stellt ein paar Gläser ins Regal.

Gegen einen Online-Versand habe ich mich bewusst entschieden. Mein Honig soll seinen lokalen Charakter behalten und kann ruhig auch ausgehen.

An der provokanten Diskussion, die im Netz herumschwirrt, Stadthonig wäre gesünder als Landhonig, möchte ich mich nicht beteiligen. Denn es gibt nicht einen



Chronologie meines Etiketts:

Mein allererstes Etikett war knallig, aber sehr minimalistisch gehalten. Danach hatte ich ein ebenfalls schlichtes Schwarz-Weiß-Etikett selbst gedruckt und mit Kleber auf die Gläser aufgebracht. Seit 2016 werden auf dem Etikett zwei Formen vereint: Wabenbau und Schwarm. Die sonstigen Angaben sind jetzt auch so, dass sie den rechtlichen Bestimmungen entsprechen.

Fotos: 2 × Autorin, 1 × Marcus Werner

besser ansprechen und an sich binden zu können.

Alten Traditionsmarken, wie in unserem Fall dem „Echten Deutschen Honig“, schadet das jedoch nicht. Gegenüber dem „Normalglas“ hebt sich das Imker-Honigglas durch eine gute Qualität ab, und das ist bewussten Verbrauchern sehr wohl bekannt. Ich möchte daher jedem, der mit diesem Glas einen festen Kundenstamm hat und sogar die gebrauchten Gläser zurückerhält, nur gratulieren und dringend dazu raten dabeizubleiben!

Ich versuche immer, die Besonderheiten der jeweils geernteten Honige aufzuspüren und dann herauszustellen. Wenn die verschiedenen Chargen jetzt im September etwas „gereift“, das heißt zähflüssiger oder auch leicht kristallisiert sind, fülle ich sie ab, denn dann muss ich den Honig nicht unnötig erwärmen. Er faltet zu dieser Zeit hörbar laut, wenn ich ihn vom Eimer ins Abfüllgerät laufen lasse. Ich koste jeden Honig und überlege mir eine „Geschichte“, die zu seiner Herkunft und seinem Geschmack passen könnte.

„Land“- bzw. den „Stadthonig“. Allerdings sind wir der Frage, ob unsere Stadthonige in Berlin unter Umständen belastet sind, nachgegangen und haben Stichproben untersuchen lassen. Es war beruhigend, dass alle gefundenen Rückstände unterhalb der Grenzwerte von Trinkwasser oder unter der Bestimmungsgrenze lagen. Insgesamt lagen die Werte der Berliner Honige im Bereich von Honigen aus ländlichen Gebieten im Raum Hessen oder Bayern – die besagte Diskussion ist daher meiner Meinung nach überflüssig.

Mehr als „nur“ Honig – zwei Stadtimker im Dialog

Erika: Hallo Victor, die Sortenbestimmung von drei Honigen aus Berlin ergab: „Frühjahrstracht mit Obst, Ahorn und Rosskastanie“, „Frühsommertracht mit Robinie“ und „Sommertracht mit Linde, Götterbaum und Edelkastanie“. Und wie ist es bei euch in Kassel?

Victor: Ich beteilige mich nicht an der Jagd nach Sortenhonigen. Für mich ist das höchste Maß der Dinge immer ein Mischblütenhonig. Der hat ein unglaublich facettenreiches Aroma. Dagegen ist ein Rapshonig eine „geschmackliche Einbahnstraße“. Wir ernten unsere Honige nach Stadtteilen, also nach Lagen, wie man im Weinbau sagen würde. Jeder Stadtteil(honig) schmeckt anders, da in jedem andere Trachten vorhanden sind!

Erika: Hast du einen Lieblingshonig?

Victor: Mein Favorit ist der Kasseler Nordstadt-Honig. Hier befliegen die Bienen überwiegend den 40 Hektar großen Hauptfriedhof. Seine Vegetation ist vielseitig, für Bienen ein wahres Paradies, abseits von Pestiziden. Sein Aroma wird durch den hohen Baumbestand geprägt.

Erika: Welche Bedeutung hat für dich das eigene Etikett in der Vermarktung?

Victor: Es ist natürlich wichtig, aber nur ein Baustein. Ebenfalls wichtig sind Flyer, Webseite und Social-Media. Bei allen geht es um Informationen und Inhalte. Kinder stehen auf Geschichten, das gilt für Kunden genauso. Also muss ich ihnen etwas über unser Produkt erzählen. Wer macht den Honig? Mit welcher Philosophie wird hier gearbeitet? Wo fliegen die Bienen? Wie sieht es in einer Imkerei aus? Was macht den Bienen und dem Imker zu schaffen? Das „Geschichtenerzählen“ ist der entscheidende Faktor!

Erika: Deine Imkerei ist auch zertifiziert. Worum geht es dir dabei?

Victor: Ich habe mich seit Beginn an den Bio-Richtlinien orientiert. Meine Beuten sind mit Leinöl gestrichen, und die Varroa-Behandlung fand immer nur mit organischen Säuren statt. Also quasi Bio-

Honig? Nein, denn erst, wenn ich mich vertraglich einem Richtlinienkatalog unterwerfe, in dem vor allem die Betriebsweise und eben nicht der Flugradius betrachtet wird, und jeden Tag in meiner Imkerei für die Mitarbeiter der Kontrollstelle zu einem potenziellen „Tag der offenen Tür“ mache, dann kann ich behaupten, dass ich nachweislich sauber und im

Victor: Wir brauchen faire Preise, das motiviert Imker darin, mehr Völker zu halten. Man kann nicht den Niedergang der Bienen bedauern und gleichzeitig Imkern die Lebensgrundlage wegziehen. Das sollten auch die vielen Hobbyimker bedenken, wenn sie sagen, sie wollen doch mit Honig kein Geld verdienen, aber dabei die Preise am Markt unterterminieren.



Victor Hernández betreibt in Kassel die „Bio-Stadtimkerei & Honigmanufaktur“, deren Bienenvölker auf vielen Dächern in verschiedenen Stadtteilen verteilt sind. Foto: Marcel Ehrig

Sinne des Verbrauchers arbeite. Mein Honig kostet nach der Bio-Zertifizierung das gleiche wie vorher. Aber im Streben, mein Produkt und mein Stadtbienenprojekt weiterzuentwickeln, war die Zertifizierung ein wichtiger Schritt.

Erika: Ist die Nachfrage nach deinem Stadthonig in den letzten Jahren gestiegen oder die Konkurrenz?

Victor: Die Nachfrage nach meinem Kasseler Stadthonig ist definitiv gestiegen. Die Marke wird ja auch immer bekannter. Sie ist so erfolgreich, dass es inzwischen Imker gibt, die auf ihr Etikett auch „Kasseler Stadthonig“ schreiben. Das finde ich gut, denn nur gute Produkte werden kopiert. Konkurrenz sehe ich in unserer Honig-Branche nicht, es gibt genug Kundschaft für alle. Und wo nicht nur mein Honig, sondern auch der eines Kollegen steht, verkaufen wir beide unterm Strich mehr.

Erika: Welchen Honigpreis findest Du angemessen?

Grundsätzlich sollte nicht der Imker den Preis machen, sondern der Markt, durch Angebot und Nachfrage. Wenn bspw. mein Honig für 20 Euro pro Kilo schon vor der neuen Ernte ausverkauft ist, dann war das Angebot klein, die Nachfrage groß und folglich der Preis zu niedrig! Natürlich kenne ich die Diskussionen um meine Preise – meistens übrigens mit offensichtlich gut betuchter Kundschaft. Während junge Menschen mit einem geringen Einkommen meinem Honig häufig eine höhere Wertschätzung entgegenbringen. Hier in der Region haben bereits einige Imker mit Blick auf meine Preisgestaltung ihre eigenen allzu niedrigen Preise nach oben korrigiert. Manche danken es mir sehr offen. Andere erkennen nicht, welche Arbeit dahintersteckt und dass Honig nicht geschleudert wird, um ihn anschließend zu verschleudern!