

Der November

Der November ist so eine Art Übergangsmonat, ohne richtige eigene Identität. Der goldene Herbst läuft aus und ein graues Rauschen schiebt sich vor die anstehende Weihnachtszeit. Die Ruhe vor dem Sturm könnte man sagen, wenn da nicht die Herbststürme wären, die durch das Land ziehen. Stürmisch wird es vor allem am 11.11., dann fliegen hier im Rheinland all die Karnevalisten aus – und das bei jedem Wetter. Es ist zu hoffen, egal ob bei Mensch oder Biene, dass das Heimfindevermögen nicht zu sehr beeinträchtigt ist. Ist es rund um diesen Tag mild und feucht steigt die Chance auf einen milden Winter. Für die Ruhe in den Völkern und eine Brutpause wünscht man sich jedoch jetzt schon konstant kühle Tage.

Der November eignet sich hervorragend zur Weiterbildung, beispielsweise durch den Besuch von Ausstellungen und Vorträgen. Außerdem nutze ich die Zeit gerne, um das Lesen der Sommerausgaben meiner abonnierten Bienenzeitschriften nachzuholen.

Die Kalte Jahreszeit ist aber auch Hauptsaison für den Honigverkauf. Die Adventswochenenden verbringen wir daher auf verschiedenen kleineren Weihnachtsmärkten. Diese Märkte möchten nun vorbereitet werden. Dafür bringen wir Honig ins Glas. In unserem Sortiment haben wir Früh- und Sommertrachthonig von den Dauerständen aus der Umgebung. Zudem gibt es noch die Sortenhonige Robinie, Edelkastanie, Waldtracht und Heide. Besonders begehrt und häufig Mangelware ist der Wald- und Blütenhonig. In manchen Jahren bietet das Waldgebiet im Südwesten der Stadt Bonn, ergänzend zu dem Blühangebot, Honigtau. Für einen reinen Waldhonig ist die Vegetation des Gebiets jedoch zu vielseitig. Aber genau dieses cremige Mittelding aus süß, aber auch etwas herb kommt gut an. Meistens ist die Wald- und Blüte eine Sommertracht, allerdings konnten wir in manchen Jahren bereits Frühtracht mit dunklem Tauhonig ernten. Die Frühtracht unserer Bienen besteht aber typischerweise aus Nektaren von Obstblüten, Raps, Löwenzahn und vielem mehr, die Sommertracht ist eher lindenlastig. Im Kühlhaus lagern die cremig gerührten Honige in Eimern. Vor dem Abfüllen werden sie erwärmt. Als Wärmeschrank wird eine umfunktionierte Bierfasskühlung genutzt, deren Wände aus gedämmten Edelstahlplatten bestehen. Während der Ernte finden dort unsere zwei Rührfässer Platz, damit der gewonnene Honig bei ungefähr 15 °C gerührt werden kann. Mit einer Elektroheizung ausgestattet wird die Kühl- zur Wärmekammer, damit das anschließende Abfüllen überhaupt

gelingt. Der erwärmte Honig wird aus den Eimern in ein Rührfass gefüllt und einmal durchgerührt, damit die Charge einheitlich ist. Mit einem Hubwagen wird das Fass samt rollbarem Untergestell angehoben, sodass der Schlauch der Abfüllanlage direkt am Auslass des Rührfasses angeschlossen werden kann und die Abfüllung in angenehmer Tischhöhe erfolgt.

Jedes Glas wird einzeln gegen einen Kontaktschalter gedrückt, nach dem Befüllen wird der Deckel zugeschraubt und in einen Karton gestellt. Das Etikettieren erfolgt später.



Honig abfüllen.

Die cremigen Honige lagern wir im Kühlhaus, die Sorten Robinie, Edelkastanie und Waldhonig versuchen wir, wenn Platz ist, bei Raumtemperatur zu lagern, um ein mögliches Auskristallisieren so lang wie möglich hinauszuzögern. Insbesondere der Waldhonig verhält sich, abhängig von der Zuckerzusammensetzung, von Jahr zu Jahr unterschiedlich. Wir rühren ihn nicht cremig, sondern lassen ihn grob auskristallisieren. Diese Konsistenz ist bei einigen Kunden und Kundinnen durchaus erwünscht. Bei Robinienhonig und Edelkastanienhonig ist der flüssige Zustand ein Sortenmerkmal.

Vermarkung

Auf jedem Markt sind die Gegebenheiten anders. Einmal bekommt man eine Verkaufshütte gestellt, ein anderes Mal steht man auf einer matschigen Wiese. An manchen Tagen läuft das Geschäft hervorragend, an anderen stellt sich die Frage, ob die Standgebühr auf der Veranstaltung überhaupt gerechtfertigt ist. Mehrere Imkereien auf einem Markt können gut nebeneinander bestehen, vorausgesetzt, die Kaufkraft gibt es her und die Imkereien besetzen unterschiedliche Nischen: zum Beispiel konventionell arbeitende und biologisch zertifizierte Betriebe. Bei bestimmten Produkten kann sogar aufeinander verwiesen werden.



Typischer Marktaufbau

Aus alten Zargen entstand dieses Regalsystem. Das Material ist etwas sperrig und auf unebenen Boden nicht leicht allein aufzubauen. Wir haben uns für einen offenen Aufbau entschieden, damit die Kunden und Kundinnen sich die Ware anschauen können, ohne direkt mit uns in Gespräch gehen zu müssen. Viele Märkte fordern weiße Zelte für ein einheitliches Bild. Dieses

Faltzelt ist schnell aufzubauen. An windigen Tagen oder wenn das Zelt über Nacht stehen bleibt, nutzen wir, neben den Zeltfußgewichten, auch gefüllte Futtersirupkanister, die mit Spanngurten als weitere Sicherung dienen. Wir haben so unsere Erfahrungen gemacht...

Ein wichtiger Aspekt bei jedem Marktstand ist die Beleuchtung. Indirektes Licht lässt sich leicht durch Akkustrahler erzeugen, die an das Zeltgestänge angebracht werden und nach oben leuchten. Lichterketten oder LED-Bänder sind eine gute Möglichkeit, Licht und etwas Wärme direkt in die Regale zu bringen.



Als alternativen Aufbau setzen wir auf die klassische Variante: ein Zelt mit Biertischen. Hierfür haben wir altes Material, genau genommen Obstkisten und Schubladen, umgenutzt um die Ware ansprechend zu präsentieren.

Ich bin dankbar für all die Wertschätzung, die wir von den Kunden und Kundinnen für das eigene Produkt – beziehungsweise das Produkt der eigenen Bienen – erhält. Aber genauso dankbar bin ich dafür, wenn abends Ruhe einkehrt. Als ich damals in der praktischen Gesellenprüfung erfuhr, dass wir ein Verkaufsgespräch führen sollen, war ich erstmal wenig begeistert. Aber Imkerei ist nun einmal viel mehr als „nur“ Bienen.

In letzter Zeit wird häufig nach Rohhonig gefragt. Der Begriff ist in der Deutschen Honigverordnung jedoch nicht definiert. „Raw honey“ wird vor allem im englischsprachigen Raum zu Werbezwecken verwendet, insbesondere in den USA, Großbritannien, Kanada und Australien. Er bezeichnet dort naturbelassenen, unbehandelten Honig, der weder hocherhitzt noch fein gefiltert wurde. Wir erklären dann gerne, wie wir unseren Honig gewinnen: Er wird entdeckt, geschleudert, gesiebt (nicht gefiltert) und, je nach Sorte, gerührt. Wenn mit Rohhonig

ein naturbelassener, nicht „durchgebackener“ Honig gemeint ist, trifft das auf unseren Honig zu. Im Grunde sind es die Eigenschaften, diese jeder echte Honig mitbringen sollte.

Für die Honigverkostung am Verkaufsstand haben wir im Gastronomie-großhandel viele Edelstahlöffel gekauft. Diese werden am Ende eines Markttages gespült und sind somit wiederverwendbar. Die Probierstation ist frei zur Selbstbedienung, allerdings muss man penibel darauf achten, dass auch wirklich jeder Löffel nur einmal verwendet wird. Beim Edelkastanienhonig legen wir vor dem Kauf eine Kostprobe nahe, denn nicht jeder schätzt seinen herben Charakter. Nicht selten zeigt sich schon im Gesichtsausdruck, dass eine mildere Sorte vielleicht die bessere Wahl sein würde.

Bei den Kerzen konzentrieren wir uns hauptsächlich auf kleinere Formen. Einige wenige Kunden und Kundinnen fragen nach klassischen großen Stumpenkerzen. Die Preise berechnen wir nach dem Gewicht der Kerze, weshalb kleinere Modelle häufiger gekauft werden. Besonders bei Kindern sind Kerzen in Tierform sehr beliebt. Da diese Kerzen meist nur dekorativ verwendet und selten angezündet werden, ist es auch kein Problem, wenn beispielsweise die Schildkröte nicht sauber abbrennt. Sie erfüllt dennoch die notwendigen Anforderungen: Sie sieht süß aus und duftet angenehm. Zum Verpacken nutzen wir das Einschlagpapier von Mittelwänden.



Kerzen tauchen für Kinder.

Eine beliebte Mitmachaktion ist das Kerzentauchen. Dafür steht ein isolierter Einkocher auf einem Brett, erhöht auf zwei Leerzargen. Darüber befindet sich ein zweites Brett mit einem Loch in der Mitte. Das Wachs sollte bereits am Tag vorher verflüssigt werden. Damit der Transport ohne Kleckerei gelingt kann man die Oberfläche vorher etwas abkühlen lassen. Wenn viele Kinder zu erwarten sind, nehmen wir zum Nachfüllen des Wachses noch einen zweiten Einkocher mit. Als Docht wird ein 0-er Runddocht verwendet. Manche Kinder versuchen eine möglichst dicke Kerze herzustellen. Da hilft auch die Erklärung nicht, dass die Dochtstärke an die Kerzendicke angepasst sein sollte, damit die Kerze gut abbrennt. Vorbereitend werden Dochtabschnitte an eine Wäscheklammer geheftet, damit die Kinder sie besser festhalten können. Um zu verhindern, dass die Kerze später kein Knäuel wird, ist es zudem empfehlenswert den Docht vorab mit Wachs vollsaugen zu lassen und gerade zu ziehen. Jedem Kind wird einzeln gezeigt, wie es die Kerze eintauchen soll, sodass wir gemeinsam den ersten Tauchgang machen. Das Schema lautet: zügig eintauchen und langsam herausziehen. Danach läuft jedes Kind wie beim Eierlauf eine kleine Runde, bevor der nächste Tauchgang ansteht. So werden ungeduldige Kinder beschäftigt und das Gewusel am heißen Wachstopf vermindert. Die fertigen Kerzen kommen jeweils in Butterbrottütchen, damit sie auch sauber und unbeschadet nach Hause gebracht werden können.

Mittlerweile nehmen wir einen Euro Aufwandsentschädigung pro Kerze. Es ist keine Aktion die wir durchführen, um Geld zu verdienen, sondern

einfach ein schönes Angebot, wenn bei einem Hoffest beispielsweise viele Kinder erwartet werden.

Neben dem eigentlichen Verkauf bieten Märkte immer auch die Gelegenheit, Wissen zu vermitteln. Ob man nun typische Imkermaterialien oder verschiedene Pflanzen mitbringt, Ausstellungsstücke sind ein guter Einstieg für interessante Gespräche.

Mehrweggläser

Wir haben kein Pfandsystem. Dennoch funktioniert die Leergutrückgabe gut. Entweder werden sie bei den Wiederverkaufsstellen oder auf Märkten abgegeben oder einfach bei uns vor die Haustür gestellt. Natürlich kommen nicht nur die eigenen Gläser zurück, sondern alles, wo einmal irgendwann Honig drin war. Die Gläser des Deutschen Imkerbundes und andere Neutralgläser nehmen wir an und verteilen sie dann an andere Imkereien. Und so möchte ich den November nicht zu Unrecht verurteilen, sondern seine Tage für Vor- und Nachbereitungen nutzen.

*Beste Grüße
Paula Markwitz*



TIPPS & TRICKS

Horch, was kommt von draußen rein – der „Reinvasion“ auf der Spur

Sie haben bereits im Juli gegen Varroa behandelt? Und nun sind Ihre Völker tot? War das vielleicht der „böse Nachbar“?

Der klassische Fall – beeindruckender Untergang

Haben Sie schon miterlebt, wie rasant die starken, ertragreichen Bienenvölker im Spätsommer an Varroa eingehen? Bis August von Schäden keine Spur. Dann im September/Okttober plötzlich verküppelte Bienen, Einbruch der Volksstärke, geschädigte Brut, Wespen plündern und ... Exitus in wenigen Tagen. Wer vorher behandelt hat, sucht nun nach Schuldigen. Manche Beraterinnen und Berater liefert ihn: den Nachbarn, aus dessen noch unbehandelten Völkern Milben umgesiedelt wurden. Die „Reinvasion“. Tatsächlich verfliegen sich Bienen zwischen Völkern. Und verschleppen dabei Milben. Die rasante Ausbreitung der Varroa in Deutschland, in den 70er und 80er Jahren, zeigte dies. An der Ruhr-Universität Bochum wiesen wir nach, dass Milben kurz vor dem Zusammenbruch eines Volkes von ihren stockeigenen Trägerbienen während des Kampfactes auf fremde, fitte „Räuberbienen“ umsteigen. Je stärker die Völker befallen waren, desto eher verloren die Milben ihre Präferenz für Brut und Ammen. Doch kann dies versierten Imkern oder Imkerinnen Probleme bereiten? Ja, postulieren



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

einige Autoren und Autorinnen, die einen Milbenumtrag von „täglich bis zu 0,5 %“ oder „bis zu 2.500“ beschreiben. Die in den letzten Jahren zunehmend verbreitete Sorge: „befallene Völker stellen eine Gefahr für alle in bis zu 1,5 km Umkreis dar“. Daher sei es essentiell, „alle Völker simultan möglichst früh zu behandeln.“