

Bienen@Imkerei

26
2014

für die 46.-48. KW

Fr. 07. November 2014

Gesamtauflage: 17.623

Herausgeber:

DLR Westerwald-Osteifel, Fachzentrum Bienen und Imkerei, Mayen
Landwirtschaftskammer NRW, Bienenkunde, Münster
LWG Fachzentrum Bienen, Veitshöchheim
LLH Bieneninstitut Kirchhain, Kirchhain
Landesanstalt für Bienenkunde, Hohenheim
Länderinstitut für Bienenkunde, Hohen-Neuendorf

Am Bienenstand

Endspurt Vermarktung

Kirchhain (bb) Herbst und Winter sind die Hauptsaisons für den Honigverkauf; wobei der Schwerpunkt in der Adventszeit liegt.

Nun ist es an der Zeit, sich entsprechend vorzubereiten und ausreichend Honig abzufüllen. Zu den üblichen 500 g Gläsern können kleine 250 g Gläser das Sortiment bereichern. Adventlich verpackt, evtl. mit einer kleinen Kerze versehen, eignen sie sich als willkommene Geschenkidee.

Sortimentserweiterung

Beliebt und passend zur Jahreszeit sind selbst hergestellte Kerzen. Der Wachsüberschuss lässt sich hiermit veredeln.

Als Einstieg eignen sich gedrehte Kerzen aus gewalzten Mittelwänden, die sich leicht biegen lassen. Auch ein peppig aufgemachtes Bastelset, mit ein bis zwei Mittelwänden, Docht und einer kleinen Anleitung, findet Zuspruch bei Kunden in der Adventszeit. Weite-

re Ideen können mit Backformen ausgestochenen Baumanhängern sein und dafür die passenden Mittelwände zum Mitnehmen. Hier sind der Kreativität keine Grenzen gesetzt.

Auf dem Markt gibt es hunderte von Gussformen für Kerzen. Sie sind nicht billig. Ihre Anschaffung lohnt sich nur dann, wenn man entsprechend viele Kerzen verkaufen möchte. Man braucht auch eine große Auswahl an Formen, denn die Geschmäcker sind unterschiedlich. Vielfach werden diese Kerzen lediglich als Dekorationsobjekte aufgestellt, nicht als Kerzen verbrannt, (so dass mit der Zeit der Bedarf gedeckt sein wird). Diese Tatsache hat zur Folge, dass der Kerzenbedarf schwer zu kalkulieren ist.

Etwas anspruchsvoller ist das Ziehen von Kerzen. Gerade für Probierwillige mit Kindern ist ein solcher Event attraktiv, dabei macht es nicht viel, wenn die vom Kunden selbst hergestellten Kerzen nicht ganz perfekt sind. Wichtig ist der Spaßfaktor. Mit Einweckappa-

Der nächste Infobrief erscheint
in 3 Wochen
Freitag, den 28. November 2014

Was ist zu tun:

- Honig abfüllen
- Kerzen herstellen
- Dekoration vorbereiten
- Nachbarschaft bewerben
- Wiederverkäufer gewinnen

rat, heißem Wasser und darin befindlichen hohen Gläsern ist das erstaunlich einfach zu bewerkstelligen. Man muss nur entsprechend für eine Abdeckung von Boden, Apparat und der unmittelbaren Umgebung sorgen und auch den „großen und kleinen Kerzenziehern“ einen Schutz (Schürze, aufgeschnittener Plastiksack als Kittel) anbieten.

Verkaufsumfeld zu Hause überprüfen

Schauen Sie mit kritischem Blick Ihren Zugangsbereich für Kunden an. Ist dort alles okay? Oder gibt es Dinge, die hier noch vorbereitet werden sollten? Aktuelle Fotos von

Impressum

Redaktion: Marlene Backer-Struß (mb), Dr. Stefan Berg (sb), Bruno Binder-Köllhofer (bb), Dr. Ralf Büchler (rb), Dr. Ingrid Illies (ii) Dr. Werner Mühlen (wm), Dr. Christoph Otten (co), Dr. Jens Radtke (jr), Dr. Peter Rosenkranz (pr) und Dr. Alfred Schulz, (as).

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Gesamtedaktion wieder.

Kontakt Mayen Tel 02651-9605-0 www.bienenkunde.rlp.de	Kontakt Münster Tel 0251-2376-662 www.apis-ev.de	Kontakt Veitshöchheim Tel 0931/9801 352 www.lwg.bayern.de/bienen	Kontakt Kirchhain Tel 06422 9406 0 www.bieneninstitut-kirchhain.de	Kontakt Hohenheim Tel 0711 459-22659 www.bienenkunde.uni-hohenheim.de	Kontakt Hohen-Neuendorf Tel 03303 - 2938-30 www.honigbiene.de
---	--	--	---	---	--

Haftungsausschluss Die Autoren übernehmen keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen. Haftungsansprüche gegen einen Autor, welche sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhafter u. unvollständiger Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen, sofern seitens des Autors kein nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt. Alle Angebote sind freibleibend u. unverbindlich. Jeder Autor behält es sich ausdrücklich vor, Teile der Seiten oder das gesamte Angebot ohne gesonderte Ankündigung zu verändern, zu ergänzen, zu löschen oder die Veröffentlichung zeitweise oder endgültig einzustellen.

diesen Bereichen erleichtern erfahrungsgemäß die eigene, kritische Sicht.

In der dunklen Jahres- und Tageszeit ist die richtige Beleuchtung wichtig, um potentielle Kunden anzulocken und diese sicher zur Verkaufsstelle zu leiten. Stilvolle adventliche Lichtdekoration z. B., rechtzeitig installiert, kann die Aufmerksamkeit für Ihre Verkaufsprodukte befördern.

Ein Verkaufsschild, mindestens DIN A 3 groß, ist obligatorisch und sollte während der Abendstunden angeleuchtet sein.

Wichtige Angaben wie Öffnungszeiten oder Anwesenheitszeiten erleichtert den Kunden die Einkaufstour und verhindern den Frust, vor verschlossener Tür zu stehen. Halten Sie sich an diese Zeiten und vergessen Sie nicht im Verhinderungsfall eine entschuldigende Nachricht anzubringen.

Der Verkaufsbereich muss nicht groß sein, sollte jedoch ansprechend dekoriert werden. Selbst hergestellte Kerzen sowie kleine, hübsch verpackte Mitbringsel bereichern das Angebot.

Viele Kunden empfinden die Frage nach dem Preis als unangenehm. Mit aufgestellten Preisschildern umgehen Sie dieses Problem.

Halten Sie auch eine kleine Zugaube bereit, seien es Honigbonbons,

eine schmale selbst gedrehte Kerze oder anderes.

Nachbarschaft informieren

Nicht allen in Ihrer Umgebung ist bekannt, dass Sie in der Nähe eine Imkerin oder einen Imker haben. Viele wissen vielleicht auch nicht, dass Sie Honig verkaufen. Eine Erinnerungshilfe gibt außerdem schon vorhandenen Kunden den Anstoß, sich noch einmal einzudecken.

Die Flyer, Werbe- und Rezeptbroschüren des Deutschen Imkerbundes eignen sich gut als ansprechende Wurfsendung. Eine kurze Information der eigenen Imkerei und der vorhandenen Produkte sollte beigelegt werden. Anderenfalls stellt man selbst einen Flyer her.

Wiederverkäufer ansprechen

Vielleicht kennen Sie im näheren Umfeld auch Verkaufsstellen, die sich für Ihren Honig eignen würden oder die sich aus Dekorationszwecken für Honiggläser interessieren? Sprechen Sie die Zuständigen an und fragen Sie nach Möglichkeiten oder bringen Sie Ihre eigenen Ideen ein. Auch saisonaler Verkauf bringt zusätzlichen Umsatz und eventuell neue Kunden.

Eine Honigverkostung in diesen Geschäften, rechtzeitig vor der hektischen Advents-Shopping-Zeit, kann ein passender Auftakt sein.

Kontakt zum Autor:

bruno.binder-koellhofer@lh.hessen.de

Apis-Kalender 2015



4,90 € je Kalender

Mengenrabatt ab 10 Exemplare. Die Kalender sind eingetroffen. Bestellungen können direkt ausgeliefert werden. Wir sind am Sonntag, 19. Okt. 2014 auf dem Honigmarkt in Witten vertreten und haben ausreichend Kalender dabei.

Weitere Details unter:

www.apis-ev.de/index.php?id=271

Übersicht über neue Faulbrutmeldungen:

http://tsis.fli.bund.de/Reports/Info_SO.aspx?ts=902

Blühphasenmonitoring:

http://bienenkunde.rlp.de/Internet/global/inetcntr.nsf/dlr_web_full.xsp?src=B11127YCKA&p1=YN6EY910S5&p3=165V7FS7SH&p4=XF10F330RV#

Varroawetter:

Varroawetter: www.varroawetter.de

http://bienenkunde.rlp.de/Internet/global/inetcntr.nsf/dlr_web_full.xsp?src=849610M9L3&p1=8X114P7ADW&p3=D2KEU5C709&p4=XF10F330RV