

HOF direkt

Die Zeitschrift für Direktvermarkter

HOF POEN:
Spitzenküche

HOFLADEN DES JAHRES:
Jetzt bewerben



Hallo, ich hätte gerne ein Bienenvolk!

Im Schwäbisch-Fränkischen Wald hat sich Markus Schwarz einen Traum erfüllt: Er ist seit sechs Jahren Imker in Vollzeit und lebt mit seiner Familie, seinen Bienen und seiner Direktvermarktung im Einklang mit Natur und Jahreszeiten.



Markus Schwarz war lange in der IT-Branche tätig. Heute ist er Vollzeit-Imker.



Vor sechs Jahren zog Markus Schwarz mit seiner Familie nach Wüstenrot. Hier befinden sich nun Haus, Betrieb und Hofladen an einem Standort.

Fotos: A. Rose

Er war in der IT-Branche im Vertrieb tätig, hat schnell den Karriereweg beschritten und immer in großen Unternehmen in Führungspositionen gearbeitet. Markus Schwarz war das, was man als beruflich sehr erfolgreich bezeichnen würde. Der Nachteil: Er war viel unterwegs, hat die Tage häufig von morgens bis abends in geschlossenen Räumen bei Meetings verbracht oder im Zug oder Flugzeug gegessen. Das war es, was der 47-Jährige, der auf einem landwirtschaftlichen Nebenerwerbsbetrieb in Hessen aufgewachsen ist, nicht mehr wollte. „Ich habe nachgerechnet und festgestellt, dass ich die Hälfte meines Berufslebens so verbracht hatte“, berichtet Markus Schwarz rückblickend. „Und dass ich die andere Hälfte etwas anderes machen möchte.“ Und so traf er mit seiner Familie eine Entscheidung, kaufte ein Haus mit ausreichend Betriebsfläche in Wüstenrot und machte sich als Vollzeit-Imker selbstständig.

Ganz so einfach war es natürlich nicht. Schon einige Jahre zuvor hatte Markus

Schwarz die Bienen als Ausgleich für seinen stressigen Beruf entdeckt. „Ein älterer Kollege hatte mir immer von seinen Bienen vorgeschwärmt. Irgendwann habe ich ihn besucht und von dem Honig probiert, der mich einfach umgehauen hat“, erzählt er. „Und so bin ich zu den Bienen gekommen. Obwohl ich sie bis dahin eigentlich nicht mal als richtige Tiere angesehen habe.“

Eingelesen und eingekauft

Er kaufte sich Bücher zum Thema und rief bei einem Zuchtverband an. „Hallo, mein Name ist Markus Schwarz und ich hätte gerne ein Bienenvolk.“ Mit diesen Worten begann die Geschichte des Imkers Markus Schwarz. Schnell stockte er auf 5 Völker auf, dann auf 10, irgendwann auf 100. Er vermarktete nebenher den Honig und auch Bienenvölker. Bis er sich dazu entschloss, seinen bisherigen Beruf an den Nagel zu hängen und Imker zu werden.

„Der Schritt hin zur Vollzeit-Imkerei war gar nicht mehr so groß“, sagt Mar-

kus Schwarz. „Wir mussten das Ganze nur noch professionalisieren.“ Dazu gehörte zunächst die Wahl eines neuen Standorts, an den die Familie ziehen wollte und der auf dem Spatenhof in Wüstenrot gefunden wurde. Denn für den Imker war klar, dass er nicht in einem „normalen Haus“ wohnen und einen separaten Betriebsstandort betreiben wollte. „Ich wollte nicht immer alles hin- und herräumen“, sagt er. „Die Zeit habe ich auch einfach nicht. Deshalb sollte alles nah beisammen sein.“ Am jetzigen Wohnort hat er alles zusammen neu errichtet: Haus, Halle, Hofladen. Und es schließt sich ein riesiger Gartenbereich an, in dem einzelne Bienenvölker stehen. Insgesamt hat er auf über 250 Völker aufgestockt.

Beliebter Honig

Der Standort liegt abseits, nur wenige Häuser gehören zu der Ansiedlung rund um den Spatenhof. Und dennoch laufen Hofladen wie auch Online-shop und weitere Vermarktung mehr

Regal & Theke



Für Pflegeprodukte und Wachstücher ist Nicole Schwarz zuständig.

als zufriedenstellend. „Wobei“, gibt Markus Schwarz zu, „das mit dem Hofladen ist und war so eine Sache.“ Zunächst hatte die Familie ein Verkaufsregal im Eingangsbereich des Hauses stehen. Verkauf fand statt, wenn die Kunden klingelten und jemand zu Hause war. Das war für viele Kunden unbefriedigend, denn hatten sie einen weiten Weg auf sich genommen und standen vor verschlossener Tür, schreckte das eher ab. Der Wunsch nach Öffnungszeiten kam auf, die Markus Schwarz auch einführte. Allerdings rechneten sich diese nicht – auch wenn der Laden nur einmal pro Woche drei Stunden auf hatte. „Ich saß oft rum und habe mit manchmal nur zwei Kunden einfach nicht wirtschaftlich gearbeitet“, sagt der Imker. Die Lösung war einfach: Er richtete einen Raum in der Produktionshalle ein, stellte hier seine Verkaufsregale auf. Während der Öffnungszeiten donnerstags von 16 bis 19 Uhr und inzwischen auch jeden ersten Samstag im Monat von 9 bis 12 Uhr geht er seiner Arbeit nach und steht, sobald Kunden zum Einkaufen kommen, für diese bereit.

Propolis und Blütenpollen

Dadurch dass er auch sein Sortiment erweitert hat, kommen inzwischen auch mehr Kunden in den Laden. Zum Sortiment gehören neben acht verschiedenen



Im Imker-Hofladen haben die Kunden die Möglichkeit, das gesamte Honigsortiment zu probieren. Acht verschiedene Honigsorten plus Mischprodukte gibt es hier.



Markus Schwarz hat sein Sortiment um zahlreiche Produkte erweitert, so zum Beispiel um Honig-Wein.

Honigsorten (Akazien-, Streuobstwiesen-, Tausendblüten-, Linden-, Sommer-, Wald-, Tannen- und Kastanienhonig) auch Mischprodukte (Honig-Senf, Schoko-Nuss-Honig, Honig mit Mandel, Aronie, Zimt sowie Kurkuma-Ingwer). Außerdem produziert Markus Schwarz Likör, Wein, Propolis (Bienenharz) und Blütenpollen. Seine Frau ist unter anderem für die Lippenpflegestifte, Bienen-Wachstücher und Seifen zuständig. „Mit der Erweiterung des Sortiments geben wir den Kunden einen Mehrwert, zu uns zu fahren“, sagt Markus Schwarz. „Viele kommen tatsächlich

Spatzenhof

Betriebsleiter: Markus Schwarz (47) mit seiner Frau Nicole Schwarz (47) und den beiden erwachsenen Kindern

Lage: Wüstenrot, zwischen Heilbronn und Schwäbisch Hall (Baden-Württemberg)

Betrieb: über 250 Bienenvölker, eigene Imkerei, Hofladen

Vermarktung: Hofladen, Online-shop, Wiederverkäufer

Öffnungszeiten: donnerstags von 16 bis 19 Uhr, jeden ersten Samstag im Monat von 9 bis 12 Uhr

Internet: www.honigmanufaktur-spatzenhof.de

aus 30 oder 40 km Entfernung und machen dann beim Einkauf den Korb voll.“

Aktuell vermarktet der Spatzenhof 50 % der Produkte über Bioläden und Wiederverkäufer, 25 % über den eigenen Hofladen und 25 % über den Onlineshop. Ein großer Teil des Geschäfts läuft in der Vorweihnachtszeit, wenn z. B. Handwerksunternehmen große Chargen für Kunden oder Mitarbeiter bestellen. Märkte besucht der Imker eher selten, nur ganz spezielle, wie beispielsweise einen Markt des örtlichen Streuobstwiesenvereins. Mit diesem arbeitet er zusammen, hat Bienenvöl-



In seiner Halle lagert der Imker die zahlreichen Kästen und gereinigten Waben. Im Winter findet hier die Hauptarbeit statt.

ker auf deren Wiesen stehen. Ähnlich praktiziert es Markus Schwarz auch mit verschiedenen Landwirten, auf deren Flächen er ebenfalls Bienenvölker stehen hat.

Ein wichtiges Standbein der Vermarktung ist der Onlineshop des Spatzenhofes. Diesen betreibt Markus Schwarz fast von Anfang an. Allerdings hat er auch hier nachgebessert: „Zu Anfang habe ich die Gläser einfach in Kartons verpackt, die wir gerade so rumstehen hatten. Das Ergebnis: Ich war ständig am Ausfüllen und Basteln. Inzwischen haben wir eigens produzierte Versandkartons, in die unsere Gläser perfekt hineinpassen.“ Nur wenn Flaschen verschickt werden sollen, wird es schwierig. Da der Absatz hier nicht allzu hoch ist, lohnt sich die Produktion eigener Versandkartons noch nicht. Auf den Gläsern ist kein Pfand, der Aufwand der Reinigung wäre für die Imkerei zu hoch, deshalb kommen keine Gläser von den Kunden zurück.

Der Onlineshop ist das, was Markus Schwarz als Erstes am Morgen beschäftigt – und auch zuletzt am Abend. „Abends drucke ich die Bestellungen aus, unser Onlineshop konfiguriert diese so, dass ich direkt die Rechnung in der

Propolis und Blütenpollen

Propolis wird auch als Stopfwachs oder Bienenharz bezeichnet. Propolis ist eine von der Biene hergestellte harzartige Masse, die als Naturheilmittel eingesetzt wird und deren Anwendungsgebiet sich über sämtliche von Bakterien, Viren und Pilzen ausgelösten Beschwerden erstreckt. Propolis wird eingenommen oder aufgetragen. Da es sich um ein starkes Produkt handelt, gilt bei der Dosierung entsprechende Vorsicht. Markus Schwarz erntet die Gitter und friert

diese ein. Dann wird das Propolis durch Reiben zwischen den Händen gewonnen.

Blütenpollen werden wegen der positiven Wirkung auf die menschliche Gesundheit geschätzt. Sie sind eine reiche Quelle an natürlichen Vitaminen, Mineralien, Proteinen und Aminosäuren, Enzymen und Co-Enzymen. Auf dem Spatzenhof werden die Pollen täglich geerntet und dann ebenfalls nach einer Tiefkühlphase gereinigt und aufgearbeitet.



Täglich erntet Markus Schwarz Blütenpollen. Diese werden eingefroren und dann gereinigt und aufgearbeitet.

Hand habe. Dann erstelle ich einen Versandschein. Morgens ist mein erster Weg immer direkt in die Halle zum Packen der Pakete, die ich dann vor 9 Uhr zum Paketshop bringe.“

Von Mehrwert überzeugen

Obwohl er selbst IT-ler ist, hat er für seine Homepage und den Onlineshop eine Werbeagentur beauftragt. Denn vor allem die Gestaltung mit Fotos und Produktbeschreibungen wollte er so professionell wie möglich. Überhaupt legt er großen Wert auf die Außenwirkung. „Wir arbeiten werbetechnisch viel mit sozialen Medien und mit uns als Personen“, sagt Markus Schwarz. „Wir sind Bioland-zertifiziert, produzieren hochwertige Produkte. Für diese muss ich einen entsprechenden Preis verlangen. Diesen muss



Das Logo des Spatzenhofs hat eine Werbeagentur entworfen. Dieses zielt die eigens kreierten Versandkartons.

ich den Kunden auch vermitteln, ihnen den Mehrwert nahelegen und mit meinem Produkt und mir als Imker überzeugen.“ Nur so sind die Kunden gewillt, für das Glas Honig zwischen 3,90 € (160 g) und 6,60 € (340 g) zu bezahlen.

Und wie sieht das Arbeitsjahr eines Imkers aus? Vielfältig und abhängig von Jahreszeit und Witterung, sagt Markus Schwarz. Ab März geht es bei den Bienen los: wöchentliche Kontrolle der Stöcke. Zwischen Ende Mai und Ende Juli steht die Ernte und das Honigschleudern an, danach die Fütterung und die Bekämpfung der Varroamilbe. Ab Ende September ist die Arbeit am Tier beendet, dafür steht die Vermarktung dann im Vordergrund. Markus Schwarz gefällt es, sein eigener Herr zu sein, besonders aber die Arbeit im Einklang mit der Natur.

Anja Rose



Arktischer Honig ist eine besondere Spezialität aus Finnland. Wie Imker im hohen Norden arbeiten, lesen Sie online in „Honig vom Polarkreis.“ www.hofdirekt.com → Archiv.