

VERMARKTUNG



Über die kleinen Bienenkörbe gelangt man zu den Adressen der Imker – oder über die Eingabe der Postleitzahl

Heimatlicher Honig im Internet

Eine neue Plattform führt Honigkunden direkt zum nächsten Imker.

Ein Markanteil von 20 % hat der heimische Honig zurzeit in Deutschland. Das ist dem vierköpfigen Team um Heike Helfenstein, Geschäftsführerin des Onlineportals Heimathonig, zu wenig. „Wir möchten einen Beitrag dazu leisten, dass Honig aus Deutschland mehr Wertschätzung findet, gerade auch bei jüngeren Menschen“, sagt Helfenstein. Das Team hat Ende 2009 eine Internetplattform gegründet, über die Imker ihren Betrieb und ihr Warenangebot präsentieren. Auf der Seite www.heimathonig.de können Honigliebhaber die Postleitzahl ihres Wohnortes eingeben und erfahren mehr zu Imkerbetrieben ihrer näheren Umgebung, inklusive Kilometerangabe, wie weit der Betrieb entfernt ist.

„Mutter ist meistens zu Hause“

Wer die vorgeschlagenen Imkereien anklickt, gelangt auf eine ansprechend gestaltete Seite mit einer Kurzbeschreibung des Betriebes, der angebotenen Honigsorten und Produkte, Kontaktadresse, Fotos sowie Informationen dazu, ob und wann man den Imker persönlich aufsuchen kann. „Bei uns ist fast immer meine Mutter zu Hause, sie verkauft den Honig an der Haustür. Aber rufen Sie sicherheitshalber vorher kurz an“, beschreibt ein Imker seine Di-

rektvermarktung. Bei der Formulierung der Portraits sind die Gründer behilflich.

Zusätzlich gibt es auf Heimathonig.de einen Onlineshop, über den Imker ihren Honig vermarkten lassen können. Der Honig wird im Glas und mit dem Etikett des jeweiligen Imkers vermarktet. Diese Vermarktungsmöglichkeit ist seit April freigeschaltet. „Die Idee zu Heimathonig.de entstand übrigens nicht in unserer Heimat, sondern während unserer Reisen“, erläutert Heike Helfenstein. „Mein Mann und ich haben erlebt, dass es überall auf der Welt einen starken Trend hin zu regionalen Produkten gibt. Und dass Menschen die Region, in der sie leben, über heimische Produkte neu entdecken. Das gefiel uns gut, unsere Idee war geboren.“

Steigende Zahl von Imkern

Vor dem offiziellen Start der Seite im April nutzten erst 35 Imker die Plattform. „Aber jede Woche kommen etwa zehn dazu“, sagt Helfenstein. Pro Jahr kostet der Onlineauftritt 60 Euro plus Mehrwertsteuer. Vereine erhalten Rabatte. Wer seinen Honig direkt über Heimathonig vermarkten lassen möchte, kann sich zu den genauen Konditionen telefonisch informieren.

Bec

Etiketten, die sich sauber ablösen lassen

Die Etikettierung von Honiggläsern ist eine besondere Herausforderung. Die Etiketten sollen während des Gebrauchs über längere Zeit haltbar und robust sein. Wenn die Gläser leer sind, sollen sie sich andererseits gut ablösen lassen, damit die Gläser wiederverwendbar sind. Hier hat die Firma Robos eine sehr gute Lösung gefunden: Die Etiketten werden mit einem besonderen Kleber versehen, der in einer speziellen Waschlösung wieder rückstandsfrei ablösbar ist. Die Gläser können aufs Neue verwendet werden. Der Hersteller bietet außerdem veredelte Etiketten an, wie zum Beispiel Goldprägungen und fühlbare Elemente, sowie Etikettenlösungen für verschiedenste Untergründe und Umgebungen.



Foto: Robos

Robos GmbH & Co. KG
 Im Moldengraben 42-44
 70806 Kornwestheim
 Tel. (0 71 54) 82 25-90
www.robos.de/etiketten@robos.de

Angebot zum Kennenlernen

Sie sind Freizeit- oder Berufsimker und möchten ausprobieren, was Heimathonig für Sie tun kann? Als Leser des Deutschen Bienen-Journals können Sie das Onlineportal ein Jahr kostenlos testen. Melden Sie sich einfach bis zum 31.5.2010 bei der Internetplattform an und verweisen Sie auf die „Aktion Bienen-Journal“.

Sie erreichen das Heimathonig-Team unter info@heimathonig.de, telefonisch unter (0 89) 24 21 65 85 oder per Fax unter (0 89) 24 21 65 86 – und natürlich im Internet unter www.heimathonig.de