

Een bordje in de tuin. Een kraam op jaarmarkt of braderie. Een webshop. Via de natuurwinkel. Er zijn veel manieren waarop imkers hun honing verkopen. Hoe pakken ze dat eigenlijk aan? Doen ze aan marketing? Wat is het geheim voor commercieel succes? Deel 4, het laatste in de serie over imkers die hun eigen honing aan de man brengen.

Een bordje in de tuin

Honing te koop

(4, slot)

Tekst en foto's Isabelle Brus

Waarom moeilijk doen als het makkelijk kan? Potentiële klanten passeren dagelijks, dus je zet een bordje in de tuin, misschien zelfs een klein stalletje, met een jamotje met een gleuf in het deksel voor het geld, en klaar ben je.

Zelfs de modernste imkers verkopen hun honing voor een groot deel nog gewoon op de ouderwetse manier: aan de deur. Dat wil zeggen, de klanten melden zich bij de imker thuis, kiezen één of meer potjes en rekenen contant af. Dan heb je het voor het overgrote deel over de burens, vrienden en familie. Maar als je zo'n bordje in de tuin zet - 'Echte honing van de imker' -, levert dat nou nog meer klanten op? Of is het meer een aardigheidje, zo van 'baat het niet, schaadt het niet'? Alle imkers die ik tot nu toe sprak voor deze artikelenreeks vertelden het merendeel van hun honing vanuit huis te verkopen, aan een vaste groep klanten. "Iedereen hier in de buurt weet dat ik honing heb", werd

regelmatig gezegd.

Marry en Teun Karbet uit het Noord-Hollandse Stroet imkeren al 35 jaar. Ze begonnen ooit met één volkje vanuit de cursus. Langzaam maar zeker groeide hun hobby uit tot zo'n twintig bijenvolken nu. En dat levert jaarlijks heel wat honing op. Veel meer dan zij, en destijds ook hun kinderen, zelf op krijgen. "We hadden nog maar drie of vier jaar bijen toen we het bordje in de voortuin zetten. Dat werkte meteen", vertelt Marry Karbet. Ook Gerrit Ponne uit Heerhugowaard verkoopt potjes honing vanuit huis. Op de muur prijkt een groot bord 'De bijenkoningin' en daaronder 'te koop: honing en bijenproducten'. Felgeel, het kan niemand ontgaan. "Ik

heb tientallen volken, zit ook in de bestuiving. Ik verkoop honing en allerlei andere bijenproducten zoals propolis. Dat trekt de aandacht. Mensen weten mij prima te vinden." Zowel Gerrit Ponne als Marry en Teun Karbet hebben een redelijk grote klantenkring, niet in de laatste plaats dankzij het bordje in de tuin. Mond-tot-mondreclame doet de rest.

Toplocatie

Stroet is een lintdorp, en de straat waaraan het huis van Marry en Teun Karbet staat is ook nog eens een doorgaande weg. Er passeert redelijk wat verkeer - en tot in de wijde omtrek zijn zij de enige imkers met een bordje



in de tuin. Het helpt allemaal. “We hebben nog nooit een jaar gehad dat we honing overhielden”, aldus Marry Karbet. Andere imkers van haar vereniging wonen aan het einde van een doodlopende weg, of midden in een woonwijk. “Daar komen geen toevallige klanten langs. Die imkers moeten het wat hun afzet betreft volledig hebben van burens, familie en vrienden.” Veel van Karbets klanten komen jaar in jaar uit terug, en er zitten ook veel toeristen tussen: de Kop van Noord-Holland trekt elk jaar veel Duitsers en die houden wel van honing. “Vaak kopen ze tijdens de vakantie eerst één potje. Om te proeven. Voor ze terug naar huis gaan komen ze dan nog een keer langs om écht in te slaan en kopen ze tien potten tegelijk.” Het huis van Gerrit Ponne staat ook langs een doorgaande weg. Een drukke bovendien, aan de noordkant van Heerhugowaard. “Andere imkers zeggen weleens dat ik wat dat betreft

absoluut op een toplocatie zit.” En - niet onbelangrijk - hij heeft het hele jaar door honing en bijenproducten te koop. “Dus niet tot december wel, en dan tot in het voorjaar niet. Wat dat betreft verkoop ik nooit nee.” Marry en Teun Karbet verkopen ook vrijwel het hele jaar lang honing. “Veel imkers hebben maar een paar bijenvolken en dus veel minder honing. Als je een flink deel van het jaar geen honing hebt, heeft een bordje weinig zin.”

Stalletje

Wie bij Marry en Teun Karbet honing wil kopen, moet even achterom lopen. Ook bij Gerrit Ponne moet je aanbellen. Als ze niet thuis zijn heeft de honingliefhebber gewoon pech gehad. Vinden ze dat geen gemiste kans? Want wie weet komt die klant niet nog eens langs. Dat kan zo zijn, maar een stalletje met een geldkistje voor zelfbediening ziet Marry Karbet absoluut niet zitten. “Dat leidt maar tot proletarisch

winkelen”, vindt ze. Ook Gerrit Ponne wordt niet enthousiast van het idee van een stalletje langs de weg. Mensen maken daar misbruik van, is zijn ervaring. “Ik heb ook veel pruimen en rode bessen. Die zet ik nog wel langs de weg met een blikje waar mensen het geld in kunnen doen. Eerlijke mensen blijken een minderheid te worden. Een keer parkeerde er een mevrouw. Een keurige mevrouw met nette kleren en een mooie auto. Ze pakt wat fruit, zwaait zelfs nog vriendelijk naar me en rijdt weg. Maar mooi dat ze niet betaald had!” Kortom, als Gerrit Ponne of zijn vrouw Tiny niet thuis zijn, staan klanten voor een dichte deur. “Dat is dan jammer. Mijn vaste klanten bellen vaak eerst even op om te vragen of ik er wel ben”, zegt Gerrit Ponne. En is de imker met vakantie, dan is de ‘winkel’ gewoon een paar weken dicht. ●

