

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 3 in de serie over hoe imkers hun eigen honing aan de man brengen.

Honing online te koop (3)

Tekst en foto's Isabelle Brus

In hoeverre biedt de dorpssuper kansen voor lokale imkers? Zijn buurt- en boerderijwinkels een interessante afzetmogelijkheid? De *do's and don'ts* van honingverkoop over de toonbank. "Mensen zijn nieuwsgierig naar het verhaal achter het product."

In het schap van het Reformhuis Tuitjenhorn in Noord-Holland staan de verschillende merken honing gebroederlijk naast elkaar. Er is keuze uit de biologische honing van De Traay, een hele collectie van de Alkmaarse imker Peter Bijpost en 'gewone' Nederlandse honing van imker Jo Mensen uit 't Veld, een klein dorp bij Schagen. Herkomst Nederland staat er op zijn potjes, en verder meldt het etiket weinig bijzonderheden. Toch is zijn honing het dichtstbij geproduceerd – en voor een groeiende groep consumenten is dat nou juist een belangrijk koopargument. Elene Wijkhuisen, eigenaar van het Reformhuis Tuitjenhorn, realiseert zich dat ook. Ze heeft daarom een paar potjes van imker Mensen op de toonbank uitgesteld met een briefje dat geen ruimte laat voor twijfel: 'Honing uit 't Veld!'. "Dan weten de mensen dat maar."

Het verhaal telt

Bij de winkel Landmarkt in Amsterdam-Noord verkopen ze veel producten van agrariërs uit de regio. Meel, kaas, bier, groente en fruit komen voor het grootste deel van Noord-Hollandse boeren. "Onze klanten willen het graag vers. Ook zijn ze vaak nieuwsgierig naar het verhaal achter het product. Waar komt het vandaan? Hoe is het geproduceerd? Hoe heet de boer?" vertelt afdelingsmanager Ronald Terluin. Het bedrijf koopt zijn levensmiddelen in bij zo'n honderd

regionale producenten. Imkerij Van Randen uit het vlakbij gelegen Westzaan is de vaste honingleverancier van Landmarkt. En vooralsnog de enige. "Toevallig zijn we kort geleden benaderd door een imker hier uit de buurt." Of Landmarkt zijn honing zal opnemen in het assortiment hangt van een aantal factoren af, legt Terluin uit. "Allereerst moet het er leuk uitzien, en moet er een verhaal achter zitten. Daarnaast moet de imker wel een redelijke productie hebben, we willen liever geen nee verkopen aan onze klanten." Bovenal moet de prijs-kwaliteitverhouding goed zijn. "En dat blijkt toch vaak heel lastig", zegt Terluin. Bij Landmarkt hebben klanten nu dus alleen de keuze uit vier soorten honing van Van Randen. Een ervan wordt speciaal gepresenteerd met een poster vol achtergrondinformatie, het verhaal achter het product. Dennis en

Judith van Randen blijken een grotere imkerij te runnen in Westzaan. Ze kunnen er niet van leven, maar werken daar wel aan, aldus Judith van Randen. Wat de verkoop van hun honing betreft laten ze in elk geval geen kans onbenut. "We verkopen vanuit huis, op markten, via verschillende winkels, met name in Amsterdam, en binnenkort hopelijk ook vanuit onze eigen webwinkel", vertelt ze. Hun bijen staan op verschillende plaatsen, onder meer in Amsterdam en Westzaan. Dat lokale herkomst soms heel goed verkoopt, merkte Van Randen ook. "Klanten van onze Amsterdamse afnemers begonnen expliciet om Amsterdamse honing te vragen. En ook in de Zaanstreek vinden mensen het maar wat interessant dat de honing echt uit de buurt komt." En dus ontwierpen ze speciale etiketten voor Westzaanse en Amsterdamse honing.





Gezond chauvinisme

“Kritische honinggebruikers vragen altijd waar de honing vandaan komt en op welke planten de bijen hebben gevlogen”, zegt imker Jan Glazenborg uit het West-Friese Opperdoes. Gezond chauvinisme noemt hij dat. En het zette hem aan het denken. “Ik heb ruim tweehonderd bijenvolken die gezamenlijk vele en vele kilo’s honing produceren. Als je dat allemaal wilt verkopen, en dat wil ik, dan moet je op zoek naar meer afzetmogelijkheden”, aldus Glazenborg. En dus speelt hij nu in op die gezonde chauvinistische sentimenten. Met zijn plan om elk West-Friese dorp zijn eigen honing te geven, haalde hij het nieuws: het Noordhollands Dagblad besteedde aandacht aan zijn initiatief. Glazenborg: “Je ziet onder consumenten een groeiende belangstelling voor ecologisch, voor bewust consumeren. Waarom zouden ze honing uit China willen terwijl het ook gewoon uit hun eigen buurt komt?” Inmiddels produceert hij Medemblicker honing en -uiteraard- Opperdoezer honing. Wervershoof en Benningbroek volgen dit jaar nog, en hij wil meer. “Elke honing is anders, dat proef je”, vindt Glazenborg. En hij is van mening dat honing uit de eigen streek mensen kan helpen tegen hooikoorts.

Hoe het ook zij, de enorme belangstelling voor bijen en gezonde voeding komen hem in dit stadium goed van pas. “Je hoopt natuurlijk dat het geen voorbijgaande trend is, dat mensen bewust en ecologisch blijven denken en kopen.” Want concurreren met de prijzen van de reguliere EU/niet-EU supermarkthoning, dat kan en wil hij niet. Tot nu toe gaan de zaken goed, al is hij beducht op de ‘copy cats’ zoals hij ze noemt: kleine(re) imkers die met zijn idee aan de haal gaan. “Nou ja, dat is het lot van de trendsetter”, haalt hij zijn schouders op.

Een van Glazenborgs afzetpunten is Kaasboerderij Molenzicht in Wervershoof. De gezellige boerderijwinkel verkoopt allerlei producten uit de buurt. Onder andere meel uit Blokker, kaas uit De Weere, bier uit Bovenkarspel, kersenwijn uit Hem en eieren en kalfsvlees van de eigen boerderij. “Honing mag in ons assortiment beslist niet ontbreken. Als mensen een cadeau-mand samenstellen, en dat gebeurt hier veel, pakken ze vrijwel altijd een potje honing”, vertelt Elly Schmidt die de winkel drijft. Tot nu toe is dat Opperdoezer honing, na de zomer slingert Jan Glazenborg hopelijk zijn eerste Wervershoofse honing. “De bijenkasten staan hier pal achter de boerderij. Hoe lokaal wil je het hebben?”

Strengere eisen

Wie honing verkoopt moet voldoen aan de Voedsel- en Warenwet. De Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit NVWA controleert daarop. De kans op een controle is bij een ‘echte’ winkel logischerwijs groter dan bij kleinschalige straatverkoop, al gelden de regels ook voor die aanbieders. Wie niet voldoet aan de regels van de wet krijgt een waarschuwing of een boete. Wat betekent dat voor de imkers die aan winkels leveren? Een woordvoerder van de NVWA legt uit dat de verantwoordelijkheid om aan de regelgeving te voldoen voor honderd procent bij de producent ligt. “Die weet per slot van rekening het beste wat er in het potje zit.” Dat alle vereiste informatie correct op het etiket staat, is dan ook een verplichting voor de producent. Voor honing betekent dat in elk geval een omschrijving van de inhoud (honing, dus), een productcode (om de herkomst te herleiden, waar komt de honing vandaan), een tenminste-houdbaar-tot-datum en hoeveel van het product er minstens in het potje zit. Toch ligt er wat de NVWA betreft ook een verantwoordelijkheid bij de winkelier: “Die moet een ingangscontrolle uitvoeren, en dat houdt dus onder meer een controle van het etiket in.”