

vliegen weer terug naar de kast, de jonge bijen blijven in de emmer. Moeten de koninginnen naar een bevruchtungsstation, dan worden de bijen gezeefd door een moerrooster, om zeker te zijn dat er geen darren in zitten.

Terwijl de oudere bijen afvliegen heb je de gelegenheid om de koninginnen te merken met een opalithplaatje. Dit is alleen handig als er EWK's gebruikt worden. Bij kastjes met een darrenroostertje is het beter de moeren niet met een plaatje te merken, een stipje met de merkstift is voldoende. Als we een plaatje op de rug van de koningin plakken kan ze anders soms niet meer door het darrenrooster. Zorg ervoor dat de pasgeboren koninginnen niet afkoelen. Het afklappen van de bijen voor het vullen van de kastjes kan wat tijd kosten, en al die tijd moeten de koninginnen warm blijven, bijvoorbeeld in je broekzak.

De overgebleven (eventueel gezeefde) bijen krijgen een 'douche' met een plantenspuit om te voorkomen dat ze tijdens het vullen van de bevruchtungskastjes wegvliegen. Nier overdrijven; kletsnatte bijen willen we niet hebben. In de Kieler, apidea en het eenraats-

kastje moet een kwart liter jonge bijen. Het makkelijkst gaat dit met, als schep, een afgeknipt melkpak ter grootte van een kwart liter. In de miniplus moet een halve liter bijen, twee schepjes dus.

Het vullen zelf

We zetten de kastjes in de buurt van het pleegvolk klaar. Bij de Kieler wordt het deksel eraf genomen en twee latjes uit het kastje gehaald. Bij de apidea kan de bodem opengeschoven worden. Bij eenraatskastjes moet één ruitje weggenomen worden. Zet de kastjes zo klaar dat je er goed bij kan. Hulp van een extra persoon komt nu goed uit! De koningin wordt uit haar kooitje onderin een kastje gestoten en meteen wordt er een kwart (of halve) liter bijen bovenop gedaan. Kastje dicht. Klaar.

Drie dagen donker

Zijn de kastjes allemaal gevuld, dan gaan ze drie dagen in het donker. Ze hoeven niet persé koel te staan, maar niet te heet. Donker is wel belangrijk. Gedurende deze drie dagen moeten de bijen elke dag een spuitje water krijgen. Dit hebben ze nodig om het voerdeeg op te kunnen nemen. Onder-

tussen beginnen de bijen raatjes te bouwen. Rust, vocht en duisternis zijn nu belangrijk.

Rijp voor bevruchting

Wijzelf laten de bijen na drie dagen, voor ze naar een bevruchtungsstation te brengen, even vliegen op een andere stand dan waar ze vandaan komen. We plaatsen wel even een moerrooster voor het vliegsgat, want we willen niet dat de koningin er stiekem vandoor gaat. De vijfde dag na de geboorte gaan de kastjes met de koninginnen naar het eiland. De avond ervoor doen we de kastjes weer dicht. Voor standbevruchting kunnen de kastjes nu op de stand open worden gezet. De jonge bijen in de kastjes zullen niet terugvliegen.

Als deze stappen allemaal goed doorlopen zijn dan hebben we de jonge koninginnen de beste kans gegeven om gezond en bevrucht een nieuw volk te stichten. Het succes van de bruidsvlucht is aan moeder natuur.

In het volgende en laatste deel gaan we in op het invoeren van de koninginnen in een 'vreemd' volk. ●

lokale honing. Ik heb wat bijenkasten bij een kinderboerderij in Utrecht. Daar heb ik vaste Turkse en Marokkaanse klanten, die het heel vertrouwd vinden dat ze zien waar de honing vandaan komt. En dat het ook echt honing is."

Breed aanbod

Ook Jaap Broers uit het Noord-Hollandse Schagen ervaart dat mensen nieuwsgierig zijn naar het verhaal achter de honing. Hij staat pas sinds twee jaar op regionale markten maar kan bepaald niet klagen over de interesse van bezoekers. Het loont wel de moeite om meer aan te bieden dan alleen honing. "Ik verkoop bijvoorbeeld ook honingsnoepjes, honingkoek, stuifmeelkorrels en mede. Voor elke smaak iets", zegt Broers. Ook in Grobbers kraam lag meer dan alleen honing: snoepjes, honingkoek, kaarsen, honingzeep. Een bekend beeld voor de reguliere (bijen)marktbezoeker. Gerrit Ponne van De Bijenkoningin uit Heerhugowaard staat al dertig jaar met zijn vrouw Tiny - zonder haar gaat het niet - op markten in het hele land. "Ik word steeds weer gevraagd." Niet zonder succes: soms verkoopt hij wel vijftig tot zestig potten honing op zo'n markt. Ook hij verkoopt meer dan honing, en koopt bijvoorbeeld honingkoek speciaal voor de gelegenheid in. De drie imkers verkopen ook aan huis. Daar moeten ze het vooral hebben van de vaste klanten. Die hen overigens moeiteloos weten te vinden, zeggen ze alle drie.

Hobby?

Broers staat op het punt om met zijn Imkerij Regina die hij sinds 2008 samen met zijn vrouw Erica runt, volledig professioneel te worden. "Eigenlijk ben ik in de eerste plaats bestuivingsimker. Honing is zogezegd mijn bijvangst", zegt Broers. Niet alleen een leuke bijverdienste, ook een noodzakelijke, want wat bestuivingsvraag betreft is het in Noord-Holland maar zo zo, aldus Broers. Hij heeft zo'n veertig kasten staan op vier locaties. Om de honingverkoop een impuls te geven heeft hij ook een heuse webshop opgetuigd. En hij heeft zich vorig jaar aangesloten bij Kroon van Holland,



De stand van de Imkerij van Frans Grobber tijdens de Koningsnacht in Utrecht.

een organisatie die zich sterk maakt voor de promotie van agrarische streekproducten. "Elke maand is er in Anna Paulowna een streekmarkt en we staan in juni en september in Amsterdam op versmarkten." De deelnemers van Kroon van Holland worden met adviezen over onder meer de vermarkting van hun producten of problemen die ze onder vinden ondersteund door deskundigen van regionale denktank AgriVizier. Daarnaast is Broers op zoek gegaan naar lokale verkooppunten. Zo biedt een aardbeienkweker uit de buurt met een winkeltje aan huis ook Broers' honing te koop aan. De markten kosten hem eigenlijk de meeste tijd. "Eind dit jaar hak ik de knoop door of ik wel of niet doorga met de verkoop van mijn honing op markten."

Educatie

Voor Ponne is zijn imkerij niets anders dan een hobby. Hooguit een hobby die wat uit de hand gelopen is, in positieve zin. Hij geniet enorm van de sfeer op de markten. "Ik neem altijd een demonstratiekast mee en allerlei spullen om te laten zien. Met name kinderen en hun ouders zijn daarin geïnteresseerd", zegt Ponne. Verkooptechnisch gezien is dat vast geen nadeel. Dat beaamt Grobber. "Bij de kinderboerderij hebben mijn bijenkasten ook

een educatieve functie. Hele schoolklassen krijgen daar les over het leven van de bij. En ja, in het weekend komen die kinderen met hun ouders naar de kinderboerderij. Veel mensen weten me daar in elk geval te vinden." De Amsterdamse imker Ko Veltman vindt de voorlichting aan kinderen het allerbelangrijkste aspect van zijn hobby, de honingverkoop is voor hem bijzaak. "Ik raak er altijd heel snel vanaf. Dat ik honing verkoop horen mensen via via, ze komen soms al vragen als ik nog moet slingeren. Ik blijf sowieso nooit met honing zitten."

Prijs bepalen

Qua prijzen liggen de imkers niet ver uit elkaar. Tussen de vier en zes euro vragen ze voor een pot 'gewone' honing. Voor bijzondere honing zoals heide- en klaverhoning durven ze makkelijk meer te vragen. Hoe komen ze tot die prijs? "Goed kijken naar wat anderen doen", zegt Ponne. Maar ook vraag en aanbod tellen. Veltman houdt bijvoorbeeld nooit één potje over en heroverweegt nu zijn prijs. "Ik denk erover om van vijf naar zes euro per pot te gaan. Kwestie van marktwerking." Grobber laat zich ook altijd adviseren door de Utrechtse Bijenhoudersvereniging. "Zij geven elk jaar een indicatie af voor de prijs. Daar houd ik me min of meer aan." ●

Nieuwe serie: Honing te koop

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 van commercieel succes? Een serie over hoe imkers hun eigen honing aan de man brengen.

Honing op de markt

Tekst en foto's: Isabelle Brus

Jaarmarkten, regionale streekmarkten en boerenmarkten zijn van oudsher een voor de hand liggende plaats voor imkers om hun honing aan de man te brengen. "Het is meer dan potjes honing verkopen, je verkoopt een verhaal. Mensen willen heel graag weten waar hun honing vandaan komt."

Zelfs tijdens de laatste Koningsnacht in Utrecht kon de argeloze bezoeker van de vrijmarkt honing kopen: zo tussen de tweedehands prullaria stond daar een imker met een heuse kraam vol (verse) honing. Althans, de imker in kwestie, Frans Grobber, had de nachtelijke verkoop overgelaten aan zijn twee enthousiaste schoonzoons. 's Avonds stond hij er wel zelf. "Dat doen we al zeker zeventien jaar zo, het blijft leuk.

Mensen zijn verrast om tussen alle tweedehands meuk ineens honing te zien", zegt Grobber. Hij imkert al 48 jaar, en honing verkopen doet hij al minstens twintig jaar, samen met zijn vrouw Nel. In totaal zo'n 250 potjes honing per jaar, de opbrengst van zestien kasten. Grobber constateert dat de belangstelling voor 'honing van de imker' de laatste jaren is toegenomen. "Mensen kopen veel bewuster