



Chancen für Bestäubungsimker

Regional angebautes und selbst vermarktetes Obst und Gemüse sind für einige Landwirte zum Gegenentwurf eines unter Preisverfall leidenden Lebensmittelmarktes geworden. Davon können auch Bestäubungsimker profitieren, wie zwei Beispiele zeigen.

Bestäubungsimkerei als Kooperation

„Wichtig ist uns nicht nur die gute Befruchtung unserer Obstbäume. Wir möchten auch damit werben, dass Bienen auf unserer Obstplantage stehen“, sagt Heiner Schulte. „Und eine bessere Werbung als Blütenhonig, der von Bienenvölkern auf unseren Flächen stammt, gibt’s nicht.“ Der gelernte Landwirt arbeitet zwar hauptberuflich im Vertrieb einer landwirtschaftlichen Genossenschaft, begann aber vor einigen Jahren gemeinsam mit seiner Frau Andrea mit der Umstrukturierung des elterlichen Betriebes. „Der Gedanke, eine Apfel- und Birnenplantage hier im südlichen Münsterland anzulegen, kam uns während unseres Urlaubs am Bodensee. Das Obst passt gut zu unserem Hofladen. Von Anfang an hatten wir dabei die Idee, auch einen Imker miteinzubinden“, sagt der 50-Jährige.

Eine Kooperation, von der beide Seiten profitieren: (v.l.) Imkertochter Ida mit Jürgen Westhoff sowie die Landwirte Heiner und Andrea Schulte.

Fotos: Malte Frerick

Dieser Imker ist Jürgen Westhoff. Auch Westhoff wuchs auf einem landwirtschaftlichen Betrieb auf, musste aber die Sauenhaltung vor Kurzem aufgeben. „Das war einfach zu viel Arbeit, und auch die gesetzlichen Auflagen haben stetig zugenommen“, sagt er. Um dennoch den Kontakt zur Landwirtschaft und zur Natur nicht zu verlieren, begann der Chemikant 2013 mit der Bienenhaltung. Nach einem Besuch von Schultes bei ihm war klar – er ist mit im Boot. „Jetzt kann ich meinen

Honig über Schultes Hofladen mitverkaufen. Ich bekomme einen angemessenen Preis und brauche mich um die Vermarktung nicht mehr zu kümmern“, freut sich der 43-Jährige. Ein weiterer Vorteil: Für seine zehn bis 15 Völker hat er nun einen zweiten Standort. „Nicht nur die für zwei Hektar Obstanbau erforderlichen sechs Wirtschaftsvölker stehen hier, sondern auch ein paar Ableger. Die entwickeln sich sehr gut“, hat Westhoff festgestellt.





Schultes stellen ihren Betrieb auf Bioland um. Die Pflege der Apfelplantage ist aufwendiger, aber Heiner Schulte hatte beim Glyphosateinsatz im konventionellen Anbau kein gutes Gefühl. Jetzt säumen Blühstreifen und jede Menge Nisthilfen die Plantage. Die Vögel fühlen sich sichtbar wohl.

Landwirte gehen mit dem Anbau und dem Verkauf von regional eher unüblichen Kulturen ein Risiko ein. Umso mehr kommt es daher auf die richtige Vermarktung und Öffentlichkeitsarbeit an. „Wir haben zwar die Vorteile, dass mit der Nähe zum Ruhrgebiet ein riesiger Absatzmarkt besteht und mit der Insellage ein geringerer Schädlingsdruck zu erwarten ist. Trotzdem müssen wir einiges an Aufklärungsarbeit leisten, denn eine Apfelplantage ist hier für viele Menschen ein neues Bild“, sagt Heiner Schulte. Auch Imker Jürgen Westhoff ist daher miteingebunden. „Wir bieten zum Beispiel für interessierte Gruppen Führungen durch unsere Obstplantage

an. Jürgen übernimmt dann den Part zu den Bienen“, sagt Schulte. „Das kostet natürlich Zeit, wir müssen auch unsere Terminplanung aufeinander abstimmen“, ergänzt Westhoff. Doch der Erfolg gibt ihnen recht: „Letztes hatten wir die Landfrauen hier. Angemeldet hatten sich 20 bis 30 Personen, es kamen aber um die 70. Die waren total begeistert“, freut sich Landwirt Schulte. Und auch der Absatz steigt: Verkaufte er bisher vom zugekauften Obst 25–30 kg in der Woche, gehen von seinen eigenen Äpfeln und Birnen wöchentlich 200–250 kg über die Ladentheke.

Eigentlich sollte die Kooperation zwischen dem Imker und dem Landwirt sogar noch en-

ger werden. Schultes sind dabei, ihren bisher konventionell geführten Betrieb auf die Biolandbetriebsweise umzustellen. „Wir hatten einfach kein gutes Gefühl, als wir die Bäume ständig mit Glyphosat behandeln mussten – sowohl aus Anwender- als auch aus Verbrauchersicht“, berichtet Heiner Schulte, der beruflich auch im Pflanzenschutz berät. „Man kann zum Beispiel sehr gut beobachten, wie mit dem Glyphosateinsatz bestimmte Regenwurmarten zurückgedrängt werden“, sagt er. Um die ökologische Vielfalt zu fördern, haben Schultes Blühflächen und Nistkästen für Vögel rund um die Plantage angelegt. Am liebsten wäre ihnen, wenn auch Imker Jürgen Westhoff auf Bioland umstellen würde. Dann gäbe es demnächst im Hofladen neben Biolandäpfeln auch Biolandhonig zu kaufen. Doch das geht Westhoff dann doch zu weit: „Dann müsste ich mir neue Holzbeuten zulegen und mein ganzes Wachs austauschen. Für mich als kleiner Freizeitimker steht das in keinem Verhältnis“, gibt er zu bedenken. Der Kooperation tut das keinen Abbruch, und auch die Plantage soll weiter wachsen. „Aber organisch“, erklärt Schulte.

Malte Frerick

Bestäubungsimkerei als Dienstleistung

Ganz in der Nähe von Schultes Apfelplantage befindet sich Gut Böckenhoff. Der Hof ist einer der innovativsten Landwirtschaftsbetriebe im Münsterland, wo hauptsächlich Mais und Getreide angebaut werden. Zu seinen Produkten gehören Spargel, Erdbeeren und Heidelbeeren. Demnächst sollen hier sogar Haselnüsse geerntet werden. Bestäubungsimker Frank Jordan sorgt mit seinen Bienen dafür, dass Böckenhoffs Beeren die gewünschte Qualität aufweisen. Malte Frerick besuchte den zweiten Vorsitzenden der Vereinigung der Bestäubungsimker in Deutsch-

land e. V. in dessen Zuhause und sprach mit dem gelernten Agraringenieur und heute selbstständigen Berufsbetreuer über die Bestäubung als Dienstleistung und über praktische Fragen der Bestäubungsimkerei.

■ *dbj: Herr Jordan, viele Imker fragen sich, wie hoch der tatsächliche Bedarf an Bestäubungsleistungen ist. Hat die Nachfrage in den letzten Jahren spürbar zugenommen?*

Frank Jordan: Das hängt sehr von den angebauten Kulturen ab. Auf manche Sonderkulturen, wie Erdbeeren, Himbeeren oder Kürbisse, trifft dies sicher zu – die werden regional vermehrt angebaut. Bei Raps werden meist nur Bestäubungsleistungen angefragt, wenn es um die Zucht und Vermehrung von Saatgut geht. Saatgutfirmen gibt es nicht

so viele, und diese beschäftigen oftmals ihre eigenen Imker, weil die Anforderungen und der Aufwand zum Teil recht hoch sind. Aus den klassischen Obstanbaugebieten, wie dem Alten Land bei Hamburg, den Anbauregionen am Bodensee oder bei Leipzig kommen immer wieder einmal Anfragen.

■ *Berufsimker Christoph Maaßen berichtete uns im vergangenen Frühjahr, dass die Obstbauern mehr zahlen als in den Jahren zuvor. Überlegen Sie es sich nun auch, zum Beispiel ins Alte Land zu fahren?*

Nein, die Angebote sind meist recht knapp kalkuliert. Man muss schon Berufsimker sein und sich genau ausrechnen, ob sich der Aufwand lohnt. Für mich wäre schon die Fahrerei viel zu zeitaufwendig. ➔

■ *Wie hoch muss ich meine Bestäubungsprämien ansetzen, damit es sich für mich als Imker finanziell lohnt?*

Konkrete Zahlen kann man da nicht nennen, da dies von den eigenen Kosten abhängt. Auf dieser Grundlage muss man dann kalkulieren. Die Umstände sind ja immer unterschiedlich: Mal ist die Anfahrt länger oder kürzer, mal ist die Belastung der Völker größer oder kleiner. Eine Bestäubung im Gewächshaus ist für die Bienen eine größere Belastung als eine Bestäubung im Freiland. Die Pflegemaßnahmen an den Völkern sind aufwendiger, oft muss ich zufüttern oder die Völker austauschen. Ich kalkuliere pro Volk und Woche in einer Spanne zwischen 20 und 50 Euro. Die Empfehlungen unserer Vereinigung liegen ebenfalls in diesem Bereich. Alternativ kann man auch eine Vergleichsrechnung machen, aus der hervorgeht, wieviel man mit der Honigproduktion stattdessen umsetzen würde.

■ *Eine Spezialisierung auf die Bestäubungsimkerei kann sich also auch finanziell auszahlen?*

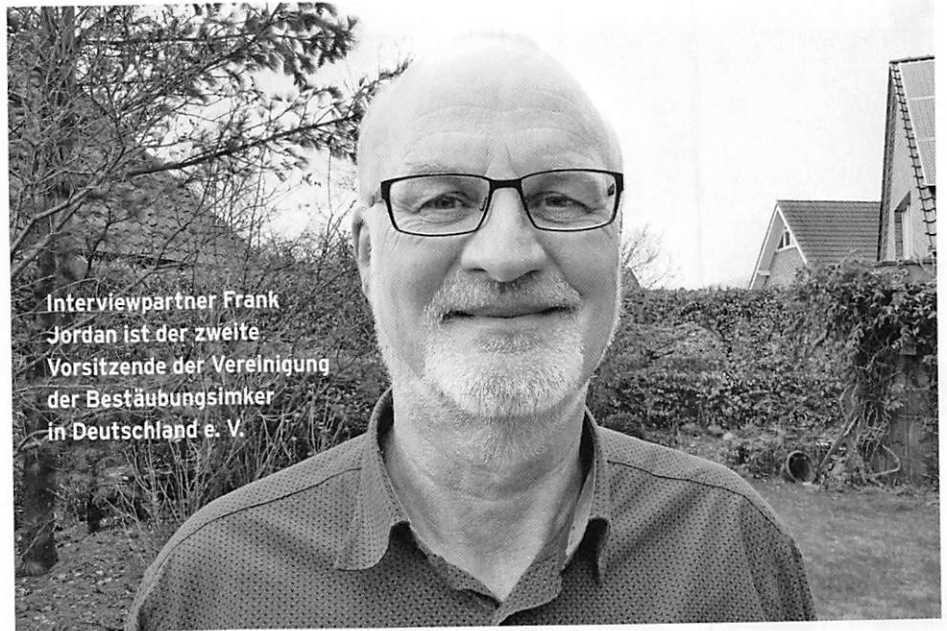
In Deutschland gibt es nur eine Handvoll Imker, die die Bestäubungsimkerei auf einem hohen Niveau betreiben und hauptsächlich auf diesen Bereich spezialisiert sind. Für mich, der ich mit 30 bis 50 Bienenvölkern arbeite, ist die Bestäubung immerhin das halbe Standbein meiner Imkerei. Das ist ein ganz ordentlicher Umsatz.

■ *Wie komme ich in Kontakt mit interessierten Landwirten, wenn ich Bestäubungsleistungen anbieten möchte?*

Ganz einfach durch freie Akquise. Ich drücke den Landwirten meinen Flyer in die Hand. Teilweise bin ich schon ausgelacht worden, nach dem Motto: „Mit so etwas kann man heutzutage auch Geld verdienen?“ Aber die meisten Landwirte wissen Bescheid, sind jedoch auch gut darin, genau zu kalkulieren. Während zum Beispiel Erdbeeren im Premiumsegment im Gewächshaus angebaut werden und auf Bestäubung angewiesen sind, wenn sie eine gute Qualität erreichen sollen, wird bei Erdbeeren im Folientunnel und im Freiland oft nur mit einem Laubbläser „bestäubt“. Das ist günstiger, und die Qualität der Erdbeeren muss nicht im Premiumsegment liegen.

■ *Was ist zu beachten, wenn ich mit Landwirten über eine Bestäubungsleistung verhandle?*

Für mich als Imker muss klar sein, dass ich keinen Honig ernten will, sondern eine Dienstleistung verkaufe. Imker müssen die Position des Freizeitimkers verlassen und



Interviewpartner Frank Jordan ist der zweite Vorsitzende der Vereinigung der Bestäubungsimker in Deutschland e. V.

bereit sein, eine Geschäftsbeziehung einzugehen. Wichtig ist nämlich, dass vertraglich geregelt ist, wann, wie und mit welchen Pflanzenschutzmitteln der Landwirt die Kultur behandelt, ob der Imker im Notfall nachrichtig wird und Zeit hat, seine Völker aus der Kultur zu schaffen, und so weiter. Im Schadensfall hat der Imker dann etwas in der Hand. Andersherum muss geregelt sein, was der Landwirt vom Imker und seinen Bienen erwarten kann. Denn nicht in allen Fällen ist eine gute Bestäubung gewährleistet.

Auch ist es wichtig, dass der Bestäubungsimker ein fundiertes Wissen über die Bestäubung und die zu bestäubenden Kulturen hat. Er muss bei der Frucht, für die er Bestäubungsleistungen anbietet, Ahnung vom Anbau und der Produktion haben. Landwirte werden nachfragen, was wann wie und warum erfolgt, schließlich sind sie vom Fach. Nur mit einem guten Hintergrundwissen kann man dann glaubwürdig erscheinen. Schließlich sollte man die Vorteile der Bestäubungsdienstleistung, wie eine bessere Fruchtbildung, eine größere Ertragssicherheit oder einen kürzeren Reifezeitraum, aufzeigen können.

■ *Warum sollte man der Vereinigung der Bestäubungsimker in Deutschland e. V. beitreten? Was ist das Anliegen Ihrer Vereinigung?*

Uns geht es primär darum, das Wissen rund um die Bestäubungsimkerei zu verbreiten und verfügbar zu machen. Aus diesem Grund bieten wir einmal jährlich einen Bestäubungslehrgang für interessierte Imker an. Dort lernt man Details zur Vertragsgestaltung und Hintergrundwissen zu den Kulturen. Von Anfang an haben wir dabei Bestäubungsimker aus den Niederlanden eingeladen oder

besucht. Diese haben viel Erfahrung mit der Bestäubung in Sonderkulturen und in Gewächshäusern oder Folientunneln.

■ *Wie lautet Ihre Prognose für die Bestäubungsimkerei in Deutschland? Wird der Bedarf zunehmen?*

Ja, ich denke schon. Der Trend im Obst- und Gemüseanbau geht hin zu Einhausungen, also dem Anbau in Gewächshäusern oder unter Folie. Je früher ein Landwirt ein Produkt anbieten kann, desto mehr Geld bekommt er dafür. Da werden wir Bestäubungsimker natürlich gebraucht. Auch im Einzugsgebiet großer Städte werden vermehrt Sonderkulturen angebaut. Der Bedarf wird regional zunehmen.

■ *Setzt man im geschützten Anbau nicht vor allem Hummeln ein, da diese sich dort besser orientieren?*

Den Einsatz von Hummeln halte ich für wenig nachhaltig. Die Völker werden oftmals wie Wegwerfprodukte behandelt. Auch leidet bei manchen Kulturen die Qualität der Früchte, wenn Hummeln eingesetzt werden. Eine Hummel ist immer hungrig und beißt auch mal in den Fruchtsatz von Erdbeeren, die dann später entsprechende Verformungen aufweisen. Bei Heidelbeeren beißen die Hummeln ein Loch in den Blütenkelch, um an den Nektar zu gelangen. Um Bestäubungsleistungen auch bei niedrigen Temperaturen anzubieten, setze ich aber die Rote Mauerbiene und die Gehörnte Mauerbiene ein. Die fliegen auch dann, wenn die Honigbienen lieber im warmen Stock bleiben.

Vielen Dank für das Gespräch.
Die Fragen stellte Malte Frerick.