



Weihnachtskarte zur Kundenbindung.

Das Honigfahrrad („regional, ökologisch, direkt“) löst positive Reaktionen bei den Kunden aus. Sei es aufgrund des kostenlosen Lieferdienstes oder des ökologischen Aspekts des Fahrradfahrens, der den Imkergedanken konsequent fortführt. „Das Honigfahrrad nutzt die Möglichkeiten des Internets und funktioniert dadurch unabhängig vom Wohnort eines Imkers. Ein ganz wesentlicher Vorteil ist die eigene ansprechende Imker-Homepage, die ein Fahrrad-Imker über www.honigfahrrad.de bekommt. Das letzte Jahr hat gezeigt, dass das Erstellen dieser Seiten sehr schnell und problemlos ist“, so der Erfinder Dr. Matthias Schlörholz aus Plankstadt.

Genussgeschichte

Für Imker, die bislang noch keine eigene Homepage besitzen, ist dies eine sehr einfache und kostengünstige Möglichkeit, im Internet vertreten und dadurch auch sichtbar zu sein. Dabei hat sich gezeigt, dass die Honigfahrrad-Imker über Suchmaschinen wie Google oder Bing gut zu finden sind. „Dass diese Seiten auch gesehen werden, zeigt sich auch an den positiven Rückmeldungen, die ich auf die Imkerseiten erhalten habe“, so Dr. Schlörholz. Neben vielen normalen Kundenanfragen sind dadurch auch einige kuriose Kontakte entstanden. So wurde der SWR-Hörfunk auf den Ingelheimer Imker Philipp Schweikhard aufmerksam und hat für die SWR4-Genussgeschichten eine Radio-Reportage mit ihm durchgeführt. Eine andere Fahrrad-Imkerin berichtet, dass sie dank der Internet-Seite sogar Honig verkaufen konnte, der jetzt als Mitbringsel nach China gebracht wird.

Das Honigfahrrad läuft und läuft

Im November 2015 hatten wir über das Honigfahrrad als Internet-Werbeplattform für Imker berichtet. Mittlerweile umfasst diese Idee Imker in ganz Deutschland und reicht sogar bis in die Schweiz.



Banner und Marktaufsteller können über das Honigfahrrad gemietet werden.

Foto: Karin Özbilen

Hoher Rücklauf

Viele Kunden werden zu „Wiederholungstältern“. Imkerin Karin Özbilen schreibt, sie habe sich so einen kleinen, aber feinen Kundenstamm, von der Familie mit kleinen Kindern bis hin zu Senioren, aufbauen können. Ein weiterer Vorteil des Lieferdienstes ist die bemerkenswert hohe Glas-Rücklaufquote, da bei einer Honig-Lieferung die leeren Gläser gleich mit zurückgegeben werden. Eine weitere Erfahrung war, dass die lokale Presse sehr gern über die Honigfahrrad-Idee berichtet, was wiederum Werbung für den Imker bedeutet. Ein schönes Beispiel war der Ostermarkt in Reilingen, der prompt zu einem ausführlichen Zeitungsartikel geführt hat.

Immer mit Logo

Dabei hat sich gezeigt, dass die Erfolge der einzelnen Imker unterschiedlich sind. Ein Mindestmaß an Werbung ist sicher der Schlüssel zum Erfolg. Das Honigfahrrad ist kein Selbstläufer. Vielmehr ist es ein Werkzeug und eine Internet-Plattform,

mit der ein Imker sehr gut für sich werben kann. Zum einen mit der pfiffigen Idee und der Präsenz der eigenen Homepage. Zum anderen mit vielerlei Werbemitteln, wie etwa Faltblättern, T-Shirts, Fahrrad-Warnwesten oder Honigglas-Aufklebern,

mit dem Honigfahrrad-Logo. Überall, wo dieses Logo gezeigt wird, fällt es auf. Sei es auf einem Hobby- oder Adventmarkt, im Internet oder auf der Visitenkarte: Das Honigfahrrad spricht die Menschen an.

„Dafür versuchen wir ständig, das Angebot an geeigneten Werbematerialien zu erweitern. In diesem Jahr gab es z. B. für jeden Fahrrad-Imker einen Stapel Weihnachtskarten, die verteilt, verschickt oder einfach ausgelegt werden können. So konnten unsere Imker mit wenig Aufwand ihre Kunden gezielt und kontinuierlich ansprechen und gleichzeitig das Weihnachtsgeschäft ankurbeln“, erläutert der Initiator Dr. Schlörholz.

Vermutlich haben sich anfänglich manche Imker vom Beitrag zum Honigfahrrad abschrecken lassen. Daher wurde neben neuen Werbe-Ideen auch der Preis für die Mitgliedschaft spürbar gesenkt, ohne dass das Angebot eingeschränkt wurde. Zukünftig wird das Honigfahrrad nur noch 18 Euro pro Jahr kosten. Damit ist der Preis für die Präsenz bei Honigfahrrad.de dann deutlich niedriger als eine reine Miete für eine Internetadresse. red.