



Imkerei Rosenau
BESTES AUS DER NATUR

Vor der Zentrale im Heidegraben: Thomas Rosenau und Christian Seigerschmidt, Vorstandsvorsitzender von pro Troisdorf

Imkerei Thomas Rosenau: bis zu 7 Mio. Mitarbeiterinnen

Seit 2015 betreibt der Berufsimker Thomas Rosenau gemeinsam mit seiner Lebensgefährtin Katharina Mertsch eine regionale Imkerei in Troisdorf-Altenrath. Er legt Wert auf naturgemäße Bienenhaltung und eine qualitativ hochwertige Honiggewinnung. Im Zentrum steht der „Rheinland Honig“. Darüber hinaus bietet er weitere Bienenprodukte an: Dazu zählen Bienenwachskerzen, Blütenpollen, Propolis-Produkte, Bienenwachs-Salben, Honig-Seifen, Honig-Bonbons, Honigwein (Met) und vieles mehr. Zur Vorbereitung eines Unternehmerfrühstücks in seiner Imkerei am 25. November sprach er mit dem pro Troisdorf-Vorstandsvorsitzenden Christian Seigerschmidt und dem Journalisten Carsten Seim über seinen Beruf und Besonderheiten seiner Imkerei. Veranstalter dieses Unternehmerfrühstücks sind der Unternehmer-Club pro Troisdorf und die Wirtschaftsförderungsgesellschaft TROWISTA.

Herr Rosenau, Sie bezeichnen sich als Berufsimker. Wie wird man das? Und was unterscheidet Sie von „Hobby-Imkern“?

Thomas Rosenau: Ich war schon als Jugendlicher von der Imkerei begeistert und engagierte mich in einer Bienen-AG an der Gesamtschule Troisdorf. Mich hat dieser Beruf immer fasziniert, weil er sehr vielseitig ist – und eben nicht der klassische

Bürojob. Im Rahmen meines Studiums der Agrarwissenschaften an der Universität Bonn belegte ich Module im Bereich Bienenwirtschaft. Im Anschluss habe ich eine zweijährige Ausbildung zum Tierwirt, Fachrichtung Imkerei, an der Lehr- und Forschungsimkerei der Universität Bonn absolviert und war dort noch eine Zeitlang angestellt.





pro Troisdorf-Fact Sheet Imkerei Thomas Rosenau (2)

Team: Es besteht aktuell aus Thomas Rosenau selbst und seiner Lebensgefährtin Katharina Mertsch. An Frühjahr 2022 will die Imkerei Rosenau ein oder zwei Azubis einstellen. Während der Ernte unterstützen zehn bis 15 Aushilfen die Arbeit der Imkerei.

Rund 200 Bienenvölker mit im Sommer je 35 000 Bienen – zusammen also in der Spitze rund 7 Millionen Bienen.

Aktionsradius für die Aufstellung der

Beuten: 50-Kilometer-Radius rund um Troisdorf. Beuten sind Kästen, in denen Bienenvölker leben.

Investment: bisher rund 500 000 Euro. Geplant: rund 1 Million Euro.

Zukunft: Im kommenden Jahr soll ein zweites Unternehmen gegründet werden: die Honigmanufaktur Rosenau. Am neuen Standort soll die Produktion untergebracht werden. In Altenrath verbleiben Verkauf und Schulungen rund um die Imkerei.

Internet & Webshop:

www.imkerei-rosenau.de

Kooperationen mit Rewe, Edeka und Hit

2015 habe ich mich selbstständig gemacht. Im April 2022 werde ich meine Meisterausbildung beendet haben. Denn mein Ziel ist es, zwei Ausbildungsstellen zu schaffen. Darüber hinaus: Der Begriff „Berufsimker“ ist nicht geschützt. Der des Imkermeisters ist es aber schon.

Beschreiben Sie uns bitte Ihr Waren-Portfolio.

Rosenau: Zentrales Produkt ist unser Rheinland-Honig aus der Region. Wir stellen aber auch eine Vielzahl anderer Produkte her oder lassen diese mit unserem Honig als Grundlage herstellen: zum Beispiel Kerzen aus Bienenwachs, Honig-Spirituosen – Honigwein – Met –, Honig-Grappa aus unserem Akazienhonig, Honig-Bonbons, Bienenwachs-Salben, Honig-Seifen. All das können unsere Kunden bei uns in Altenrath, aber auch über unseren Webshop auf www.imkerei-rosenau.de kaufen. Wir flankieren unser Sortiment mit Produkten aus der Region – zum Beispiel mit Rapsöl vom Hof Becker in Niederkassel, dessen Raps-Pflanzen unsere Bienen bestäuben. Im rückwärtigen Teil unseres Altenrather Standortes mit rund 330 Quadratmetern Fläche unterhalten wir auch Produktionsanlagen.

Wie sind Sie nach Altenrath gekommen?

Rosenau: Hier stand ein früherer Getränkemarkt leer. Im Januar 2020 habe ich die stark renovierungsbedürftige Halle übernommen. Der Umbau hat rund acht Monate gedauert. Der Fußboden aus Klick-Vinyl stammt übrigens von Gerflor, ein Troisdorfer Unternehmen. Die Außenwerbung hat die NagelTeam GmbH aus Spich geliefert. Regionale Netzwerke sind mir wichtig. Im Oktober 2020 haben wir eröffnet. Natürlich hat unser Marketing Corona-bedingt gelitten. Wir waren in den Vorjahren mit unseren Produkten auf vielen Herbst- und Weihnachtsmärkten unterwegs. Das ist leider Pandemie-bedingt weggebrochen.

Haben Sie in der Pandemie Umsatzeinbrüche erlitten?

Rosenau: Praktisch nicht. Das hat mit einer wichtigen Erweiterung unseres Vertriebskanals zu tun: Wir sind aktiv auf Rewe und Edeka zugegangen. Diese Märkte suchen für ihre regionalen Angebote gute Produkte, weil viele Konsumenten das wünschen. Diesen Trend griffen wir mit unserer Akquise auf. Wir haben Marktleiter in einem Bereich von 50 Kilometern angesprochen – mit Erfolg. Aktuell bedienen wir rund 50 Rewe-Märkte, eine Handvoll Edeka-Märkte und auch einige Hit-Märkte. Wir sind auch im Nahkauf Oberlar vertreten. Insgesamt haben wir inzwischen rund 70 Verkaufsstandorte. Das könnte unseren Umsatz in diesem Jahr sogar verdoppeln. Von unserem Laden in Altenrath allein könnten wir nicht leben, präsentieren hier eine aber unser komplettes Sortiment. Für Unternehmen interessant sind auch die Präsentkörbe, die wir hier ausstellen. Seit Corona spielt auch der Online-Shop auf unserer Webseite eine wichtigere Rolle.

Was haben Sie investiert, um Ihr Unternehmen zu gründen? Es ist sicher nicht so leicht, Bankkredite für eine Imkerei zu erhalten.

Rosenau: Das stimmt. Ich denke, dass Banker sehr selten mit einem gründenden Imker konfrontiert sind. Da hilft auch kein ausgefeilter Businessplan. Vieles haben wir durch Eigenkapital abgedeckt. Die Investitionen im Lebensmittelbereich sind beachtlich, weil die Technik aufwändig ist. Wir haben bisher rund eine halbe Million Euro in die Betriebsausstattung investiert. In den kommenden Jahren planen wir mit weiteren Investitionen von rund einer Million Euro. Hierbei kommt uns zugute, dass wir als Landwirte eine gute Förderkulisse haben – zum Beispiel KfW-Mittel, NRW-Bank und EU.

Mit welchem Team arbeiten Sie?

Rosenau: Aktuell sind meine Lebensgefährtin und ich im Team. Im kommenden Jahr

200 Bienenvölker unterwegs



wollen wir einen oder zwei Auszubildende einstellen. In der Erntezeit beschäftigen wir zehn bis 15 Aushilfen.

Es ist speziell, mit Bienen zu arbeiten ...

Rosenau: Das stimmt. Viele unserer Aushilfen sind langjährig dabei. Manche sind zu uns gestoßen, weil sie neugierig auf die Arbeit in einer Imkerei waren. Andere stammen aus der Landwirtschaft.

Ziehen Sie bei der Arbeit die typischen Imker-Anzüge an?

Rosenau: In der Regel nicht. Meist tue ich das nur, wenn ich den Rasen vor den Beuten mähe. Wir halten unsere Völker in Kästen, die in der Fachsprache „Beuten“ heißen. Das Mähen vor ihren Behausungen mögen die Bienen nicht so. Ansonsten sind sie so sanftmütig, dass ich den Schleier und Anzug nicht brauche. Ein bis zwei Rauchstöße reichen, und sie ziehen sich in die unteren Lagen des Bienenstocks zurück. Sie glauben dann nämlich, dass der Wald brennt und suchen Schutz. Als Imker haben Sie dann freie Bahn.

Wie viele Bienenvölker beziehungsweise fliegende Mitarbeiterinnen haben Sie?

Rosenau: Wir haben aktuell rund 200 Bienenvölker. Im Sommer hat jedes Bienenvolk rund 35 000 Bienen.

Rechnerisch also bis zu sieben Millionen fleißige Mitarbeiterinnen...

Rosenau: Richtig. Diese Zahl stimmt für den Sommer, wenn viele Arbeiterinnen für das Sammeln des Nektars gebraucht werden. Wir stellen unsere Beuten in einem 50-Kilometer-Radius rund um Troisdorf auf. Der Imker spricht hier vom „Wandern“. Manche Beuten stehen auch an festen Plätzen, wenn es um sortenreine Produkte wie unseren Akazienhonig oder Fenchelhonig geht. Un-

sere Arbeit ist stark wetterabhängig. Gerade im zurückliegenden verregneten und kühlen Sommer bleiben die Bienen in ihren Beuten.

Man findet Bienenstöcke auch auf Kreisverkehren – zum Beispiel am Rotter See. Ist das ein Problem für die Tiere?

Rosenau: Nein. Bienen sind taub. Sie hören den Verkehrslärm nicht. Wir bevorzugen aber naturnahe Standorte. So haben wir beispielsweise Völker in Randbereichen des Golfplatzes am Clostermanns Hof. Hier gibt es naturbelassene Ausgleichsflächen mit vielen blühenden Pflanzen und Bäumen.

Immer wieder berichten Medien vom Bienensterben. Wie wirkt sich das bei Ihnen aus?

Rosenau: Wir merken das so gut wie gar nicht. Nach meinem Eindruck wird hier in den Medien auch einiges übertrieben. Wir haben im mehrjährigen Mittel Verluste unter 2 Prozent.

Wie gehen Sie mit Bienenschädlingen um?

Rosenau: Potenzieller Feind der Bienen ist die Varroamilbe, die sich in der Brut einnistet. Wir behandeln das mit Ameisensäuredampf, der in der Bio-Imkerei zugelassen ist. Bienen und ihre Brut überleben diesen Vorgang, die Milben sterben jedoch ab. Das ist ein aus der Natur abgeschautes Verfahren: Vögel wälzen sich in Ameisenhaufen, wenn sie Milben loswerden wollen. Ein weiteres

Impressum – Unternehmer-Club pro Troisdorf

Lechfeld 1 | 53844 Troisdorf | Telefon 02241 407055
Mail: info@unternehmerclub-pro-troisdorf.de

Vorstand

Christian Seigerschmidt, (Vorstandsvorsitzender),
Bereichsleiter Geschäftsstellen,
VR Bank Rhein-Sieg eG

Claudia Eich, [Denken LENKEN] – Coaching zur
Stressbewältigung

Wolfgang Högemann, früherer PR-Leiter Reifen-
häuser GmbH & Co. KG Maschinenfabrik

Heinz Nagel, Geschäftsführender Gesellschafter
NagelTeam GmbH

Dr.-Ing. Hildegard Sung-Spitzl, Geschäftsführerin
iplas – innovative plasma systems gmbh
www.unternehmer-troisdorf.de

Redaktion: Carsten Seim;

Realisation: Carsten Seim, Joachim Kliesen,
Absolut-Avaris GBR,
Spicher Straße 6 | 53844 Troisdorf | 0179 2043542
www.avaris-konzept.de
www.absolutdesignhaus.de

Vernetzt mehr erreichen.



Beuten der Imkerei Rosenau in den Rapsfeldern des Bauernhofs Becker

Problem kann der Specht sein. Er klopft an die Holzwände der Stände, weil er an die Vorräte will. Die Bienen fühlen sich durch die Vibrationen des Klopfens gestört. Die Produktion sinkt.

Warum soll ich Ihren Rheinland-Honig kaufen und nicht den aus dem Supermarkt?

Rosenau: Bei unseren Produkten wissen Sie: Sie kommen aus der eigenen Region und nicht von irgendwo auf der Welt her. Standardhonig aus dem Supermarkt kommt vielfach aus Übersee – zum Beispiel aus Asien. Das verlangt lange Transportwege zum Beispiel auf Containerschiffen. Wenn der Honig wochenlang in möglicherweise heißen Containern unterwegs ist, nimmt die Qualität natürlich auch ab.

Können Sie uns etwas über Ihre Kunden sagen?

Rosenau: Die meisten kommen aus dem Rhein-Sieg-Kreis: Troisdorf, Niederkassel, Sankt Augustin und Siegburg. Viele wohnen aber auch in Köln. Hier kommt uns zugute, dass der Heidegraben eine Durchgangsstraße ist, die auch von vielen Kölnern genutzt wird, die beispielsweise auf dem

Flughafen arbeiten. So werden wir wahrgenommen. Zum Kundenkreis zählen auch viele junge Familien. Ihnen sind regionale Lebensmittel wichtig. Es kommen aber auch Fitness-bewegte Kunden, die statt Zucker ein Naturprodukt wie Honig zu sich nehmen möchten. Honig ist nicht einfach Traubenzucker, sondern enthält viel Fructose. Dieser Fruchtzucker geht langsamer ins Blut über. Das ist für Sportler wichtig. Regionaler Honig kann auch Pollenallergien lindern.

Ihr Ausblick auf 2022?

Rosenau: Wir möchten in den kommenden ein bis zwei Jahren expandieren. Als Imker gelte ich als Landwirt und darf auch an einem Standort im Außenbereich einrichten. Ich plane im Bereich Bergheim-Eschmar-Mülleken eine neue Halle mit rund 700 Quadratmetern. In Altenrath werden wir mit einem Verkaufs- und Schulungsstandort bleiben. Denn wir führen auch Schulungen für angehende Imker durch. Auch Schulklassen stellen wir unser Handwerk gern vor. Es sind unsere Kunden von Morgen.

Interview: Christian Seigerschmidt,