



Summend fliegt das neue Leben heran

Text von unserem Redakteur Reto Bosch

Markus Schwarz gibt hochdotierten IT-Job auf und widmet sich im Wüstenroter Spatzenhof einer Bioland-Honigmanufaktur

Kleines Suchspiel: Die Biene mit dem roten Punkt auf dem Rücken ist die Königin. Sie spielt für das Volk eine zentrale Rolle. Fotos: Andreas Veigel

Wie kommt ein hochbezahlter IT-Manager dazu, sich von Netzwerken und Servern ab- und einem Produkt zuzuwenden, das schon in der Steinzeit Menschen ernährt hat? Markus Schwarz holt Luft, fängt an zu erzählen. Davon, wie es zum großen Bruch in seinem Leben kam. Davon, welche Kräfte ihn antreiben. Aber auch davon, was es für eine Familie bedeutet, wenn sie ihr altes, finanziell abgesichertes Leben in einem prächtigen Haus in Beilstein aufgeben soll, um in Wüstenrot-Spatzenhof ein neues zu beginnen. Mit der Aussicht, allein vom Ertrag einer Imkerei leben zu müssen. „Meinen alten Job hätte ich nicht mehr lange machen können“, sagt Schwarz und denkt an die vielen Kollegen, die von ähnlichem beruflichen Druck in die Knie gezwungen wurden. Burn-Out. Oder noch schlimmer.

Treue Seelen

Zu seinen Füßen liegen die Hunde Gino und Enya. Beide nicht mehr die Jüngsten. Aber freundlich und treue Seelen. Auch sie zeugen von dem inneren Feuer, das aber zuweilen zu stark in Markus Schwarz lodert: Sein Ehrgeiz. „Er ist manchmal mein größtes Problem.“ Was die Hunde mit Ehrgeiz zu tun haben? Dem 46-Jährigen reichte es nicht, zwei Vierbeiner zu halten und gut zu erziehen. Er hat viel Zeit investiert, sie gründlich ausgebildet, wollte auf Bundesebene Wettbewerbe gewinnen. Dann stellt er fest, dass das parallel zum Job nicht zu machen ist. „Und ich bin kein Mensch für Durchschnitt.“ Gino und Enya scheint allerdings überhaupt nicht zu stören, dass sie nicht zu Hunde-Stars geworden sind. Sie bewachen mit großer Würde Haus und Hof.

„Meinen alten Job hätte ich nicht mehr lange machen können.“
Markus Schwarz

Zu eben jenem Haus und Hof gehört die Honigmanufaktur Spatzenhof. Nach Bioland-Kriterien bewirtschaftet. In gerade einmal vier Jahren aufgebaut. Schwarz verkauft das, was er selbst oder in Kooperation mit Partnern produziert. Vom Waldhonig bis zur Propolis-Tinktur (Bienenharz). Von derlei Ideen ist Schwarz weit entfernt, als er an der damaligen Berufsakademie Mannheim beginnt, Technische Informatik zu studieren.

Schon zu dieser Zeit schleichen sich leise summend die ersten Bienen in sein Leben. Ein Kollege, den er im Praxis-Teil seines Studiums kennenlernt, schwärmt ihm von den Insekten vor. „Ich konnte es nicht mehr hören. Bienen flogen bis dahin unter meinem Radar.“ Doch der Kollege, Karl heißt er, gibt nicht auf und verändert damit das Leben von Markus Schwarz. Er zeigt dem Student die Bienenstöcke – und der ist „fasziniert“. Vom Honig auch, vor allem aber davon, wie komplex es ist, Bienen zu halten, um Honig zu gewinnen. Schnell kauft sich Schwarz sein erstes eigenes Volk. Noch ist es Spielerei.

Das erste Haus baut Markus Schwarz, damals noch mit überschaubarem Budget, in Untergruppenbach-Vorhof. „Wir haben mit viel Glück einen Bauplatz bekommen. Den Innenausbau haben wir komplett selbst gemacht.“ Das Haus wird für die vierköpfige Familie zu klein. Das nächste Bauprojekt steht an. In Beilstein. Großes Grundstück. Großes Haus. Großes Budget. Schwarz verdient gut bei der Siemens AG. Und die Gehälter wachsen mit der Verantwortung. Der Vertrieb-Mann wechselt zu IBM. Auch hier schiebt der Ehrgeiz. „Ich wollte beim ersten in der Branche arbeiten.“ Der Hobbyimker hat Erfolg, steigt auf ins Management, wird Abteilungs- und Bereichsleiter. „Das ist wie eine Sucht. Man will immer weiterkommen.“ Teilweise waren, so Schwarz, Aufträge mit einem Jahresumsatz von 600 Millionen Euro abzuwickeln.

Ein perfektes Leben, täglich in weißem Hemd und Anzug gekleidet, transportiert im schnittigen Auto? Der Blick und der Ton von Markus Schwarz verändern sich. Mit ernster Miene und fester Stimme sagt er: „Nein. Ich habe gemerkt, dass von Familie und Leben immer weniger geblieben ist.“ Hoher

Imkerei

Markus Schwarz muss hunderte Bienenvölker pflegen, um mit den Einnahmen eine Familie ernähren zu können. Den Spatzenhof in Wüstenrot hält er für einen sehr guten Standort. Vor allem, weil es wenig Landwirtschaft in der Nähe gebe, wo in großem Umfang Pflanzenschutzmittel eingesetzt werden. Die Gegend sei für die Bienen zudem ein hervorragender Nahrungslieferant.

Erfolgsdruck, wenig Freizeit. Schwarz hinterfragt seine eigene Situation immer stärker. Der Manager ist 38 Jahre alt, als er merkt, dass er eine Abfahrt von der Karrierautobahn finden muss. Es dauert noch ein bisschen, 2015 setzt er den Blinker. Gab es Probleme im Job, wurden vielleicht Stellen abgebaut? Schwarz schüttelt den Kopf. Es sei seine freie Entscheidung gewesen. Allerdings im Bewusstsein, dass in seiner Branche Mitarbeiter über 50 einen schweren Stand haben.

Was nun? Natürlich summend die Bienen im Kopf von Markus Schwarz ein verführerisches Lied. Aus der anfänglichen Spielerei ist längst ein Nebenerwerb geworden. Nach harten Tagen am Verhandlungstisch findet er Ruhe an seinen Bienenstöcken. „Das hat etwas Meditatives.“ Die Zahl der Stöcke wächst und wächst. Als er aussteigt, reicht das aber bei weitem nicht zum Leben. Markus Schwarz sucht einen kleinen Bauernhof, umgeben von halbwegs intakter Natur. Im Beilsteiner Privathaus lässt sich Imkerei in großem Stil schließlich nicht betreiben. In Wüstenrot findet er einen Hof, den der Vorbesitzer bereits begonnen hatte,

umzubauen. Eine moderne Halle setzt er neben das Haus. „Wir sind von der Nachbarschaft perfekt aufgenommen worden.“

Von seiner Familie allerdings verlangt Markus Schwarz enorm viel. Das weiß er auch. Vom autobahnnahen Beilstein mit guter Infrastruktur ins abgelegene Wüstenrot. Begleitet von der Gewissheit, deutlich weniger Geld zur Verfügung zu haben. „Meine Pläne sind daher auf wenig Begeisterung gestoßen.“ Bei der Ehefrau, die zu alledem nichts sagen will. Aber auch bei den inzwischen erwachsenen beiden Kindern. Trotzdem stürzt sich der Imker (mit bestandener Prüfung) in die Arbeit. Sein beruflicher Hin-

„Meine Pläne sind auf wenig Begeisterung gestoßen.“
Markus Schwarz

tergrund hilft ihm, strukturiert vorzugehen. Er richtet die Produktionsanlagen mit modernen Maschinen ein. „Allein in der Imkerei stecken 600.000 bis 700.000 Euro.“ Am Anfang bewegen sich die Einnahmen in überschaubarem Rahmen. Aber: Das Geschäft läuft an und dann immer besser. Der Vertriebsprofi setzt auf Qualität und Regionalität. Das hat seinen Preis, kommt bei der Kundschaft aber an. Ein Punkt begeistert den Imker besonders: Früher hat er für sich gearbeitet. Heute profitieren Natur und Gesellschaft von seiner Arbeit. Stichwort Bestäubung.

Große Vorräte

Markus Schwarz öffnet das Tor seiner großen Halle und schließt sie schnell wieder. Seine Bienen sollen, die Hunde müssen draußen bleiben. Auf einer Palette lagert Bioland-Rübenzucker – als Öko-Betrieb darf er nur zertifiziertes Futter verwenden. Dieses Jahr, schätzt Markus Schwarz, brauchen seine Völker, es sind hunderte, elf Tonnen Futter. Nebenan steht die leistungsfähige Honigschleuder. Sie schafft Dutzende Rahmen in einem Durchgang. Der Wüstenroter Landwirt öffnet die nächste Tür. Der Lagerraum. Gekühlt, um die Qualität zu erhalten. Honig überall. Und viele andere Produkte des Spatzenhofs. Genug Vorräte, um gut ins neue Bienenjahr zu kommen.

Die Familie hilft mit, die harten körperlichen Arbeiten übernimmt der 46-Jährige. Er zeigt auf Hubwagen, Anlagen und Geräte. Die Arbeitsprozesse sind optimiert, sonst wäre das alleine gar nicht zu schaffen. Der Ehrgeiz hat Markus Schwarz nicht verlassen. Er tüftelt an neuen Produkten, arbeitet daran, in größerem Stil Propolis herzustellen. Er arbeitet an den Vertriebswegen. Derzeit verkauft die Manufaktur 25 Prozent über den Online-Shop, 25 Prozent über den Hofladen und 50 Prozent über Bio-Geschäfte. Abhängigkeit von Großkunden meidet Schwarz mindestens genauso wie Bienen den Rauch. „Kein Kunde hat einen größeren Anteil als fünf Prozent.“ Klar ist: Der Ehrgeiz ist nicht verschwunden. Er drängt und schiebt, will ans Gaspedal. Doch der Imker bremst. Zumindest meistens. „Man ist halt so, wie man ist.“



Lagerraum mit niedrigen Temperaturen: Honig verdirbt zwar nicht. Gekühlt bleibt aber die Qualität besser erhalten.



Markus Schwarz kontrolliert, wie es seinen fleißigen Bienen geht.



Im Hofladen werden die Produkte direkt an die Kunden verkauft.



Die moderne und leistungsfähige Honigschleuder ist Kern der technischen Ausstattung von Markus Schwarz.