

pustim, da povedo, kaj želijo, tudi če začno, kako je med, ki so ga poprej kupovali pri drugem čebelarju, zanič. V takšnih primerih sem tiho in jim pustim, naj imajo svoje zadovoljstvo, kajti vem, da ko bo ta kupec šel od mene k naslednjemu čebelarju, bo enako govoril za moj med. Ko pa pride večja skupina na degustacijo in nabavo medu, je dobro, da se postavim toliko višje, da vidim vsem, ki sedijo ali stojijo, v oči. Poleg sebe imam mizico s sortami medu, ki jih predstavim, vzorci za degustacijo pa so v posebnem prostoru in se sproti prinašajo. Če bi dal vse vrste medu obenem na mizo, potem bi hoteli poizkusiti vse obenem in vodena degustacija bi se spreobrnila v sejem branjevk. Obvezno pa za menoj ne sme stati nobeden od prisotnih. To je važno, kajti ta bi lahko med predavanjem skakal v besedo in povzročal druge težave. Ko nekoliko počasneje podajam pozdravni govor, grem z očmi nekajkrat preko cele skupine in si izberem dva ali tri obiskovalce, ki še ne vedo, da mi bodo pomagali, da degustacijo izpeljem tako, da bodo vsi zadovoljni z obiskom. Pripravljeni za pomoč so tisti, s katerimi se moj pogled med pozdravnim govorom sreča in pogleda ne odmaknejo, ti so dobri. Kdor pa pogled odmakne, ta ni dober in je sposoben spraševati provokativna vprašanja.

Nikoli negativno o konkurenci

Med prinašam na degustacijo po vrsti od svetlih do najtemnejših. Pri vsakem medu povem njegove lastnosti, vendar ne v popolnosti in vedno tako, da me dopolnijo poslušalci, ko se moj pogled ustavi na njih. S tem pridobim pomembne sogo-
vornike, ki sodelujejo v degustaciji. Če je kdor koli od prisotnih



Obisk čebelarjev iz Selške doline

Foto: Jože Sever

imel kje negativno izkušnjo z nabavo slovenskega medu, mu jo skušam na pozitiven način razložiti, kajti nikoli in nikdar se ne sme negativno govoriti o konkurenci. Vsako negativno govorjenje o konkurenci udari nazaj. Zato svoj med prikažem v pravi luči, tujega pa naj ocenjujejo sami. Sama degustacija poteka v pozitivnem, nekoliko veselem razpoloženju, zato se taki obiskovalci vračajo na isto mesto po med in ni težko ugotoviti, zakaj sem prišel do tako različnih in oddaljenih kupcev. Da si ustvariš tržno mrežo za med, je dolgoletno delo, s stalno nadgradnjo. Ob kakovosti in pravilnem podajanju se trg začne širiti sam, vendar do spodrseljave ne sme priti. Vsakič, ko kupci odidejo, morajo imeti nasmešek na obrazu.

Jože Sever – Semič

cebelarstvo.sever@gmail.com

Slovenski čebelnjak na posestvu Highgrove princa Charlesa

Letos poleti, konec avgusta, je slovenske čebelarje s svojim obiskom v Čebelarskem centru Slovenije počastila veleposlanica Združenega kraljestva Velike Britanije in Severne Irske ga. Sophie Honey. Ob obisku sta veleposlanica in predsednik ČZS med drugim govorila tudi o slovenskem čebelnjaku, ki je bil podarjen britanskemu prestolonasledniku Princu Charlesu ob obisku v Sloveniji leta 1998. Tradicionalni slovenski čebelnjak z vso potrebno opremo in desetimi poslikanimi panjskimi končnicami je prestolonasledniku podaril nekdanji predsednik Republike Slovenije g. Milan Kučan kot promocijsko darilo Republike Slovenije in je postavljen poleg že obstoječega slovenskega kozolca na posestvu Highgrove v Angliji. Zanimalo nas je, kaj se trenutno dogaja s čebelnjakom in predvsem, ali je v uporabi. Ob pomoči britanskega veleposlaništva v Ljubljani smo izvedeli, da je čebelnjak še vedno v uporabi. Nekaj panjev je tudi naseljenih s čebelami in iz njih pridobivajo med. Povedali so tudi, da so čebele po večini prepuščene same sebi



Čebelnjak na posestvu Highgrove leta 2007

Foto: Arhiv veleposlaništva Velike Britanije

in ne opravljajo rednih pregledov tako kot pri tistih v »normalnih panjih«.

Matej Mandelj, tajnik ČZS