



# Mineralwasser in der Gastronomie

## Mineralwasser erfolgreich vermarkten: Tipps vom Marketing-Experten



Mineralwasser bietet Gastronomen und Hoteliers gute Chancen der Umsatzsteigerung. Deshalb sei jeder Gastronom gut beraten, sich intensiv mit diesem Thema auseinanderzusetzen, sagt Marketing Consultant

Martin Schmitz. „Das liegt zum einen am überaus attraktiven Verhältnis aus Kosten und Ertrag, aber auch an der Möglichkeit der Imagepflege für den eigenen Betrieb, die Mineralwasser in Verbindung mit exzellentem Service bietet“, so der Marketing-Experte für Gastronomie und Hotellerie.

Wer Mineralwasser als Umsatzbringer in der Gastronomie noch effizienter nutzen möchte, sollte laut Schmitz bei den drei „Ps“ – **Produkt, Preis und Personal** – ansetzen:

### Das Produkt:

„Es gibt über 500 unterschiedliche Mineralwässer in Deutschland – warum nicht also diese Produktvielfalt nutzen? Jedes Mineralwasser ist zudem ein Naturprodukt und ein regionales Produkt. Es erfüllt damit Qualitätsmerkmale, auf die Verbraucher heutzutage großen Wert legen. Jeder gastronomische Betrieb hat somit die Möglichkeit, seinen Gästen eines oder mehrere Mineralwässer anzubieten, die zum jeweiligen gastronomischen Konzept passen. Biete ich zum Beispiel hauptsächlich regionale Speisen an, sollten auch meine Mineralwässer aus der näheren Umgebung stammen. Für alle angebotenen Mineralwässer gilt: Kenne Dein Produkt! Gäste interessieren sich für Angebote, die eine spannende Geschichte erzählen, und für die Herkunft von Lebensmitteln. Im Getränkesegment ist Mineralwasser dank seiner faszinierenden Entstehung und amtlichen Anerkennung einzigartig. Gastronomen können dies aktiv nutzen, um das jeweilige Mineralwasser am Gast zu vermarkten.“



### Personal:

„Bei der erfolgreichen Vermarktung von Mineralwasser ist das Personal eine entscheidende Größe. Gastronomen können durch Fortbildungen ihrer Mitarbeiter die Qualität von Beratung und Service in ihrem Betrieb verbessern. Bei Mineralwasser geht es zum einen um warentkundliches Wissen über das jeweilige Produkt, zum Beispiel die besondere Qualität von Mineralwasser als Naturprodukt, die Zusammensetzung der Mineralwässer oder passende Kombinationen zum Speise- und Getränkeangebot. Für die Beratung des Gastes und einen perfekten Service können Mitarbeiter zudem gezielt geschult werden. Dafür bieten sich kurze Rollenspiele an, bei denen konkrete Verkaufssituationen geübt werden.“



### Preis:

„Bei der Preisgestaltung von Mineralwasser sind die Zeiten starrer Aufschläge oder althergebrachter Faustregeln wie ‚Faktor vier‘ längst vorbei. Eine stimmige Kalkulation für jedes einzelne Produkt ist Grundlage für die erfolgreiche Vermarktung. Ebenso wichtig ist eine umfassende Marktkenntnis des Mineralwasserangebots und der damit verbundenen Verkaufspreise im Marktumfeld. Der

bestmögliche Preis sollte für jedes Mineralwasser individuell ermittelt werden, ebenso wie der jeweilige Deckungsbeitrag. Beim Deckungsbeitrag sind insbesondere die Personalkosten eine wichtige Komponente. Durch saisonale Gegebenheiten und unterschiedliche Service-Levels sind diese in der Gastronomie.“

### Mitarbeiter-Übung: Auf Einwände reagieren

Ob Einzelhandel oder Gastronomie: Werden Kunden in ein Verkaufsgespräch verwickelt, nehmen sie gegenüber ihrem Gesprächspartner – dem „Verkäufer“ – häufig eine kritische Distanz ein. Dieser Einstellung kann jedoch begegnet werden. Folgende Übung hilft dabei:

Während einer Team-Schulung überlegt sich jeder Mitarbeiter einen typischen Einwand gegen die Bestellung einer Flasche Mineralwasser (z.B.: „Darüber müssen wir erst nachdenken.“) und notiert diesen auf einer Karte. Gleichzeitig überlegt sich der Mitarbeiter eine mögliche Entgegnung auf den Einwand.

Anschließend werden 2er-Gruppen gebildet. Jeder Mitarbeiter erhält die Karte des Partners und nimmt die Rolle des Gastes ein, der den auf der Karte genannten Einwand vorbringt. Der Partner antwortet mit seiner zuvor zurechtgelegten Antwort. Im Anschluss werden die Strategien der Mitarbeiter in der Gruppe diskutiert und Verbesserungsvorschläge gemacht.



## Schulung

Die Informationszentrale Deutsches Mineralwasser (IDM) bietet ab Herbst 2016 gemeinsam mit Marketing-Experte Martin Schmitz und Wasser-Sommelier Arno Steguweit Marketing-Schulungen für den erfolgreichen Verkauf von Mineralwasser in der Gastronomie an. Bei Interesse an einer Schulung hält die IDM weitere Informationen bereit: [IDM@mineralwasser.com](mailto:IDM@mineralwasser.com), [www.mineralwasser.com](http://www.mineralwasser.com).

## RÜCKFRAGEN UND WEITERE INFORMATIONEN:

IDM – Informationszentrale Deutsches Mineralwasser

Eva Winkelmann · Tel. 030.22 66 79-23 · Fax: 030.22 66 79-11 · E-Mail: [e.winkelmann@kohl-pr.de](mailto:e.winkelmann@kohl-pr.de)

[www.mineralwasser.com](http://www.mineralwasser.com)

[www.trinken-im-unterricht.de](http://www.trinken-im-unterricht.de)

[www.facebook.com/natuerlichesmineralwasser](https://www.facebook.com/natuerlichesmineralwasser)

[www.youtube.com/mineralwassercom](https://www.youtube.com/mineralwassercom)