

Clemens Fleischmann erklärt **montags bei Trautmann**, warum er die Region fördert

Wasser: Wie ein Sechser im Lotto

Die Randegger Ottilien Quelle ist ein kleines Unternehmen mit nur 18 Mitarbeitern und zählt doch zu den großen Sponsoren in der Region. Eine Million Euro hat das Unternehmen in den vergangenen zehn Jahren an Kulturträger, Sportvereine und Umweltverbände verteilt. „Das muss erst einmal verdient sein“, sagt Clemens Fleischmann im Gespräch montags bei Trautmann.

Herr Fleischmann, Sie werden von Bittstellern überrannt, die sich eine Förderung für ihre Veranstaltung oder ihren Verein erhoffen. Gehen Sie schon in Deckung, wenn das Telefon klingelt?

Natürlich nicht. Ich will ja den Kontakt zu den Menschen. Und es entspricht auch unserer Überzeugung, dass wir die Region fördern. Also höre ich mir auch gerne alle Anliegen an. Aber die Möglichkeiten der Unterstützung sind eben begrenzt, zumal 90 Prozent unserer Sponsoringaktivitäten schon vertraglich festgelegt sind.

Das heißt, dass Sie gar nicht mehr spontan reagieren können, wenn ein Projekt nach Förderung ruft?

Ich habe mir 10 000 Euro für solche Zwecke reserviert. Wenn dann aber – wie kürzlich – in einer Woche drei Vereine um Unterstützung für neue Trikots bitten, dann sind die 10 000 Euro weg. So schnell kann man das Geld gar nicht verdienen.

Nach welchen Kriterien verteilen Sie Ihre milden Gaben?

Wir geben gern, aber wir können natürlich nicht jeder Bitte nachkommen. Der Etat ist endlich. Wir geben acht Prozent unseres Umsatzes für Werbung (zum Beispiel auf den Etiketten) und Sponsoring aus. Wir sind bei den großen Kulturfesten, wie beim Hohentwiefestival, dem Seenachtsfest, dem Hegau-Bodensee Open-Air in Aach, beim Wortmenue in Überlingen, bei der Büsinger Bergkirche und bei der Museumsnacht dabei. Beim Sport fördern wir vor allem die Handballer: Die HSG Konstanz, die HSA Allensbach und seit sechs Jahren auch die Spitzenspieler der Schaffhauser Kadetten. Aber auch die Tennisclubs Radolfzell und Tengen, die DJK Singen, den TV Ehingen und natürlich den FfB Randegg. Seit zehn Jahren sind wir bei so gut wie allen Fastnachtsjubiläen und großen runden Vereinsjubiläen als Hauptsponsor mit dabei, so auch 2010 bei den Poppele. Mit kleineren Beträgen unterstützen wir rund 500 Vereine im Hegau. Voraussetzung ist immer der regionale und der ökologische Bezug.

Die Förderung ist also eine Frage der persönlichen Vorlieben oder sagen wir Überzeugung?

Also Motorsport und Autos passen mit Mineralwasser nicht zusammen, wenn Sie verstehen, was ich meine.



Die Randegger Ottilien Quelle sprudelt mit 6,5 Litern pro Sekunde aus der Erde. Diesen Schatz aus der Natur sieht Clemens Fleischmann wie den Sechser im Lotto. Deshalb gibt er der Region zurück, was er kann. BILD: SABINE TESCHKE

Sind Sie auch schon mal von einem Sponsoringvertrag zurück getreten?

Ja, manchmal kommt man sich schon etwas blöd vor. Wir haben ein Theaterprojekt mit 500 Euro unterstützt. Doch dann mussten wir feststellen, dass die bei der Veranstaltung nicht unser Mineralwasser, sondern Billigsprudel vom Discounter ausgedient haben. Wenn die Menschen immer öfter zum Discounter laufen, möchte ich ihnen manchmal sagen: „Fragt doch mal bei Aldi oder Lidl, ob die eure Veranstaltung unterstützen.“

Wie viele Anfragen bekommen Sie denn im Jahr?

Über 400. Das sind bei 220 Arbeitstagen täglich etwa zwei. Wenn wir unseren Umsatz steigern könnten, würde ich noch mehr Sponsoringverträge unterschreiben. Aber seit dem Spitzenjahr 2003 mit dem heißen Sommer ist der Verkauf rückläufig. Es gab seither keinen so schönen Sommer mehr. In diesem Jahr haben wir in keinem Monat zwei Millionen Flaschen verkauft. Jedes Hitzegrad mehr bringt fünf Prozent mehr Umsatz.

Ihr Unternehmen konnte sich trotz Konkurrenz der Billiganbieter in den vergangenen Jahren prächtig entwickeln und behaupten. Woran liegt das?

An dem veränderten Konsum der Verbraucher. In den 60er Jahren lag der jährliche Pro-Kopf-Verbrauch bei zwölf Litern Mineralwasser, in den 80ern hatte sich das schon verdrei-

facht und heute liegen wir bei 134 Litern. Seit sechs Jahren wird mehr Mineralwasser getrunken als Bier. In den 80er Jahren hatten wir bei der Ottilienquelle 25 Prozent Wachstum. Deshalb haben wir 1995 die große Halle gebaut. Seit 1996 nutzen wir einen Brunnen mit 118 Metern Tiefe. Der ist wie ein Sechser im Lotto, weil er 6,5 Liter pro Sekunde liefert. Trotzdem sind wir ein mittelständischer Kleinbetrieb geblieben. Das wird oft nicht gesehen. Aber wir sind eine ganz bodenständige Familie.

Warum halten Sie an den schweren Glasflaschen fest, wo doch alle Welt auf die leichten Plastikflaschen setzt?

Wir setzen aus Überzeugung auf Glas, weil man die Flaschen 45 Mal befüllen kann. 90 Prozent unserer Lieferungen gehen in einen Umkreis von 30 Kilometern. Da sind Glasflaschen ökonomisch und ökologisch überzeugend.

Fürchten Sie nicht, von der Plastikfraktion überrollt zu werden?

Wir konnten unsere Position in der Nische in den vergangenen zehn Jahren gut halten. Aber tatsächlich wird nur noch 27,8 Prozent des Mineralwassers in Glasflaschen verpackt.

Die Kommunen und die mittelständischen Betriebe sind bei der Vereinsförderung seit der Wirtschaftskrise zugeknöpft. Spüren Sie das?

Ja, wir bekommen viel mehr Anfragen. Das liegt natürlich auch an unserer Bekanntheit in der Region.

Zur Person

Clemens Fleischmann (44) teilt sich mit seinem Bruder Christoph Fleischmann die Geschäftsführung des Mineralbrunnenunternehmens „Randegger Ottilien Quelle“. Ein weiterer Bruder, Stefan, ist nicht in den elterlichen Betrieb eingestiegen, der nun schon in der vierten Generation erfolgreiche Geschäfte macht. Clemens Fleischmann ist der kaufmännische Geschäftsführer und auch für die Öffentlichkeitsarbeit zuständig. Er ist verheiratet und hat einen Sohn. Das kleine Unternehmen ist bekannt für sein Umwelt- und Kulturrengagement und seine großzügige Förderung der Region. (gtr)

Was sagen Sie, wenn die Menschen fordern, dass Sie auf das Sponsoring verzichten und dafür die Mineralwasserpreise senken?

Ich sage ihnen erstens, dass wir seit sechs Jahren trotz gestiegener Glas- und Aluminiumpreise unsere Preise gehalten haben. Und ich rechne ihnen vor, was dann mit der einen Million Euro hätte geschehen können: Die Hälfte hätte der Staat als Steuer kassiert und für die andere Hälfte hätte sich die Familie Fleischmann ein Häuschen bauen können. Uns liegt aber die Region am Herzen.

FRAGEN: GUDRUN TRAUTMANN

@ Alle Gespräche montags bei Trautmann können Sie im Online-Dossier nachlesen: www.suedkurier.de/beittrautmann