

# 125 JAHRE ERFOLGSGESCHICHTE : DIE RANDEGGER OTTILIENQUELLE SEIT 1892

*Clemens Fleischmann, kaufmännischer Geschäftsleiter, spricht über das Unternehmen und die Philosophie*



*Die Familie Fleischmann steht aus Überzeugung für das gesunde regionale Naturprodukt, für die natürliche, ressourcenschonende Produktion und die Nachhaltigkeit, damit die Ökobilanz stimmt.*

*Im Bild vlnr:  
Clemens Fleischmann,  
kaufmännischer Geschäftsleiter.  
Dieter Fleischmann, Senior-Chef.  
Christoph Fleischmann,  
technischer Geschäftsleiter.*



## **Herr Fleischmann, auf 125 Jahre Firmengeschichte blicken zu können gelingt nicht vielen. Wie fing es anno 1892 mit der Ottilienquelle an?**

Georg Fleischmann, mein Urgroßvater, damals Revierförster im Schloss des Fürsten Leopold von Sigmaringen, musste in dieser Funktion Treibjagden für die adeligen Gäste organisieren. Der Fürst, als auch der anwesende Kaiser, trafen zielsicher die extra für diese Jagd gezüchteten Füchse. Dagegen schoss ein junger belgischer Erbprinz stets voll daneben. Das erboste ihn derart, dass er vor lauter Wut den Hund des Revierförsters erschoss. Georg Fleischmann platzierte im Durchlauchten Gesicht eine saftige Ohrfeige und musste daraufhin den Dienst quittieren, damit zumindest der Fürst sein Gesicht wahren konnte.

Georg Fleischmann erfuhr damals von der Verkaufsofferte des Randegger Bad-Hotels, legte die Mitgift seiner Ehefrau Franziska - der Tochter des Gasthaus Bären in Meersburg - und Erspartes zusammen und übernahm das Anwesen nebst Mineralquelle in Randegg im Jahr 1892 für 14.000 Mark und war somit fortan Hotelier und Sodawasserfabrikant - hier half selbst das Gesuch des Fürsten nicht, er möge doch wieder für ihn arbeiten.

## **Woher kommt eigentlich das Randegger Wasser und wodurch ist es so besonders gut?**

Das natürliche Mineralwasser der Randegger Ottilien-Quelle, ist vor vielen Jahrhunderten als Regen im Hegau vom Himmel gefallen, und in den Untergrund versickert. Auf dem Weg durch die unterschiedlichen Gesteinsschichten wurde es gefiltert und gereinigt. Dabei empfangt es die verschiedenartigsten Mineralien und Spurenelemente, die ihm seine besondere Note verleihen. Auf der Gemarkung Randegg, in 118 Metern Tiefe, wird das Mineralwasser durch eine wasserundurchlässige Schicht gestoppt. Hier kann es gewissermaßen wie Wein "reifen", bevor es nach einer Jahrhunderte dauernden Reise zu Tage gefördert wird. Es ist sehr natriumarm und frei von Nitrat. Durch die leichte Mineralisation von ca. 500 mg je Liter ist es sehr weich und schmackhaft.

## **Wie kaum ein anderes regionales Unternehmen fühlt sich die Randegger Ottilienquelle dem Naturschutz verpflichtet. Sie legen großen Wert darauf, dass Ihre Leistungen regional sind und auch bleiben. Welche Philosophie liegt Ihrem Unternehmen zugrunde, welches Leitbild weist Ihnen die Zukunft?**

DENK GLOBAL - TRINK LOKAL

So lautet unsere Firmen-Philosophie und hier praktizieren wir den Umweltschutz, denn die Abfüllung erfolgt ausschließlich in Mehrweg-Glasflaschen und der Vertrieb im Radius von ca. 60 km in Eigenregie. Dies garantiert kurze Wege und leistet einen wesentlichen Beitrag zur Müll- und Verkehrsvermeidung.

Unsere Produkte sind ausschließlich in Mehrwegflaschen erhältlich. Diese schneiden nicht nur in der Öko-Bilanz gut ab. Glas ist auch die beste Verpackung für unser Natürliches Mineralwasser.

Die Abfüllung erfolgt zudem seit Juni 2006 zu 100 % CO<sub>2</sub>-neutral - damit waren wir Vorreiter in unserer Branche. Im Jahr 2006 wurden wir aufgrund unserer Philosophie in Sachen Umweltschutz und erneuerbare Energien mit dem Aesculap-Umweltpreis ausgezeichnet.

## **Auch ein Naturprodukt wie das Ottilienquelle Wasser, das ja in reinsten Qualität aus der Erde sprudelt, muss verarbeitet und zu den Kunden gebracht werden. Wieviele Flaschen werden jährlich abgefüllt und wie lässt sich hierbei Ihre Firmenphilosophie umsetzen?**

Im vergangen Jahr hatte die Randegger Ottilien-Quelle so viel verkauft, wie noch nie zuvor in der 124 jährigen Firmengeschichte, nämlich 19,3 Mio. Flaschen. Das ist ein Plus von 1,5 %. Auf den bisherigen Verkaufsrekord aus dem letzten Jahr haben wir nochmals einen drauf gelegt und konnten fast 300.000 Flaschen mehr absetzen.

Auch wenn unser Mineralwasser sich einer steigenden Beliebtheit erfreut werden Anfragen von Interessenten welche weit weg von der Bodenseeregion kommen freundlich abgelehnt, zuletzt hat die Baden-Württembergische Landesvertretung in Berlin angefragt und eine freundliche Absage erhalten.

## **Mineralwasser ist schon lange nicht mehr das einzige Produkt aus Ihrem Hause. Welches Sortiment stellen Sie heute her?**

Wir haben neben den 3 Sorten Mineralwasser ganze 11 Sorten Limonaden, kalorienarme Fruchtsaftgetränke sowie Schorle im Programm. Unser Erfrischungsgetränkanteil betrug zuletzt 22,5 % - in 2016 konnten wir davon 4,3 Mio. Flaschen verkaufen. Dennoch ist und bleibt unser Randegger Leicht 0,7 l. mit 3,8 Gramm CO<sub>2</sub> mit fast 5 Mio. verkauften Flaschen 2016 nach wie vor das beliebteste Produkt. Randegger Naturelle ohne CO<sub>2</sub> hat mit 15 % das stärkste Wachstum zu verzeichnen bei einem Anteil von mehr als 2 Mio. Flaschen.

## **Ein großes Anliegen Ihrer Firma ist das Sponsoring des Sports, der Kunst und Kultur in der Region. Was machen Sie konkret?**

Wir verknüpfen unsere Erzeugnisse mit einem positiven "Mehrwert", indem wir diese nicht nur schonend produzieren und vertreiben sondern darüber hinaus unzähligen Vereinen und Institutionen bei der Ausübung ihrer humanitären, sportlichen, kulturellen und sozialen Aufgaben unter die Arme greifen. Eine Aufzählung aller Einzelengagements würde den Rahmen sprengen; jeder Hegauer hat unser Logo schon mal auf einem Plakat, Veranstaltungsbanner, einem Trikot oder einer Vereinsbroschüre gesehen.

## **Auch ein Familienbetrieb wie Ihrer braucht Mitarbeiter. Wieviele Menschen arbeiten am Erfolg Ihrer Produkte?**

Wir sind zusammen 20 Beschäftigte, davon 7 im Fuhrpark, 6 in der Produktion, 4 im Lager und 3 im Büro. Die durchschnittliche Firmenzugehörigkeit beträgt 19 Jahre, im Schnitt sind wir 49 Jahre alt, also ein erfahrenes, eingespieltes Team.

## **Wir bedanken uns für das Gespräch und wünschen Ihrer Familie sowie Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weiterhin viel Erfolg.**

