

## MINERAL- UND HEILWASSER

### – Lange leben und gesund bleiben aus dem Wasserwerk der Natur

Jedes Mineralwasser erfährt seinen eigenen Wert durch die Mineralisation. Während Mineralwässer mit einer geringen Mineralisation auch zur Mischung mit anderen Getränken (insbesondere Wein) geeignet sind, wirken mineralreiche Wässer je nach Zusammensetzung im besonderen Maße auf Ernährung und Gesundheit von Erwachsenen, Kindern und Jugendlichen sowie Senioren und Sportlern.

Mineralwässer sorgen im besondere Maße für den notwendigen Nachschub an Mineralien und Spurenelementen wie zum Beispiel Magnesium, Calcium oder Hydrogencarbonat in gelöster Form, so dass sie im Gegensatz zu manchen Nahrungsergänzungsmitteln oder Medikamenten sowie festen Nahrungsmitteln eine hohe Bioverfügbarkeit (optimale und schnelle Aufnahme vom Körper) besitzen. Mineral- und Heilwässer garantieren einen gesunden Beitrag für Gesundheit und Wohlbefinden.

# GESUNDE GESCHÄFTE



... DIE SPEZIALISTEN FÜR GESUNDES WASSER  
Handelsverband  
Heil- und Mineralwasser e.V.

#### Kontakt und weitere Informationen:

Handelsverband für Heil- und Mineralwasser e.V.  
Neustädtische Kirchstr. 7A, 10117 Berlin  
Telefon 030 31176852  
E-Mail [peter.hahn@handelsverbandmineralwasser.de](mailto:peter.hahn@handelsverbandmineralwasser.de)



... DIE SPEZIALISTEN FÜR GESUNDES WASSER  
Handelsverband  
Heil- und Mineralwasser e.V.



## **Gesunde Geschäfte mit Mineral- und Heilwasser**

Mehr als 500 Mineralwässer und 35 Heilwässer sind für den Getränkefachgroßhandel und Abholmärkte Garant für gesunde (ertragreiche) Geschäfte, allerdings nicht dann, wenn sie als billige Durstlöscher verramscht werden.

**500**  
MINERALWÄSSER

**35**  
HEILWÄSSER

## **Nicht der Preis, sondern der Mehrwert von Mineral- und Heilwasser verspricht gesunde Erträge**

Verbraucher bevorzugen mehr denn je gesunde und naturbelassene Getränke. Dem tragen deutsche Mineral- und Heilwässer Rechnung. Als Naturprodukte genießen sie einen besonderen Schutz – denn sie dürfen nur mit einem „staatlichen Gütesiegel“ in den Verkehr gebracht werden.

## **Jedes Mineral- und Heilwasser ist einzigartig**

Wasser ist nicht gleich Wasser. Jedes der ältesten und beliebtesten Durstlöscher ist aufgrund seiner Herkunft und Zusammensetzung ein Unikat. Große Unterschiede gibt es bei den Wasserarten, bei ihrer Herkunft und vor allem bei der Qualität.

## **Mineralien machen den Unterschied**

Verbraucher wissen meist nur selten, dass Mineral- und Heilwässer einen eigenen spezifischen Gehalt an Mineralien, Spurenelementen und Kohlensäure haben. Hier hat der Getränkehandel eine einmalige Beratungsfunktion, er verfügt damit über ein dauerhaftes Kundenbindungspotential.

## **Aktives Verkaufen**

Eine Fach- und Beratungskompetenz ist Voraussetzung für ein aktives, kundenorientiertes Verkaufen von Mineral- und Heilwässern. Wer braucht welches Wasser? Wie wirken Mineral- und Heilwässer auf den Organismus? Worauf sollte der Verbraucher beim Kauf achten?

- › Das sind die Botschaften, die zu einer langfristigen Kundenbindung führen, anstatt der Verkauf sog. Billigwässer, wie er überwiegend im Discountbereich stattfindet.

## **Know-how für eine verkaufsorientierte Geschäftspraxis**

Der Handelsverband für Heil- und Mineralwasser e. V. bietet dem Getränkefachgroßhandel das Know-how für eine verkaufsorientierte Geschäftspraxis. Dabei stehen Merkmale wie Wahrnehmen, Motivieren und Überzeugen im Mittelpunkt, um die Schlüsselqualifikationen in Sachen Warenkunde, Ernährungswissen, Verkaufskunde und Präsentation zu erlangen.

## **Auf dem Weg zum Mineralwassersommelier**

Wir bieten eine eintägige Schulung und Inhouse-Seminare an. Dabei bestimmen Sie Zeit und Ort. Wer nicht nur im Markt bestehen will, sondern eine hohe Beratungskompetenz in Sachen Heil- und Mineralwasser für die tägliche Praxis an der Verkaufsfrent im Handel, der Gastronomie und im Mineralbrunnen anstrebt, kann sich zum „Zertifizierten Mineralwassersommelier“ qualifizieren. Voraussetzung ist die Teilnahme an zwei Schulungseinheiten – jeweils sonntags und montags –, die Präsentation einer Hausarbeit und das Bestehen eines schriftlichen Tests. Kooperationspartner ist u.a. das Institut Fresenius in Taunusstein.

## **Aktives Gestalten des Marktes und der Märkte**

Neben der Vermittlung des Know-how zum aktiven Gestalten des Marktes vermitteln wir auf Honorarbasis als besonderen Service eine Beratung vor Ort in den Märkten. Dazu zählen u.a. Fragen der spezifischen Kundenansprache, Warenplatzierung, Aktionen und eines optimalen Warensortiments sowie gezielte Werbemaßnahmen.

Im Mittelpunkt steht die individuelle und persönliche Beratung vor Ort beim Getränkefachgroßhandel und Abholmärkten durch den Experten und Mitglied unseres Beirats Hans-Günter Götting.

