

PROTOKOLL

ZWECK	Workshop Arbeitsgruppe „Tafelwasser“
DATUM	25.07.02
ZEIT UND ORT	16.00 Uhr, Stand Montafon
ANWESENDE	<ul style="list-style-type: none">- Christoph Tschohl- Hannes Stütz- DI Dr. Ernst Pürer- Jürgen Kuster- Heinrich Ganahl- Arno Fricke- Franz Rüt
ENTSCULDIGT	<ul style="list-style-type: none">- DI Dr. Peter Hirschbichler
PROTOKOLL	<ul style="list-style-type: none">- Franz Rüt
VERTEILER	an alle Eingeladenen und Anwesenden

AGENDA

1. Bericht zu den derzeit laufenden Aktivitäten
2. Behandlung Projektvorschlag
3. Evaluierung von Untersuchungsschwerpunkten
4. Zusammenfassung weiteres Vorgehen

zu Punkt 1

Arno Fricke begrüßt die Anwesenden, verteilt die Informationsmappe und informiert aus den anderen Arbeitsgruppen.

zu Punkt 2

Franz Rüt stellt die vorliegende Projektanmeldung vor, betont gleichzeitig dass es eigentlich Inhalt der gegenständlichen Sitzung ist, diese näher zu definieren. Er erläutert weiter den fördertechnischen Ablauf zur Antragsstellung.

zu Punkt 3

DI Dr. Pürer schlägt vor, in der Projektanmeldung unter Punkt 4 den dritten Satz wie folgt zu ändern: „Derzeit wird von den Illwerken eine ergiebige Quelle mit höchster Wasserqualität zur Lieferung von Trinkwasser bzw. Mineralwasser erschlossen.“

Er stellt eingangs auch gleich fest, dass die Lieferung hochwertigen Mineralwassers durch die Erschließung im Berg möglich ist und Maßnahmen dazu bereits eingeleitet sind. Eine Studie oder Untersuchung diesbezüglich hält er nicht für notwendig, da es dazu bereits genügend Planungsunterlagen gibt. Was die Abfüllanlage betrifft, so hält DI Dr. Pürer fest, dass die Illwerke nicht in ein Projekt zur Abfüllung und den Vertrieb von Mineralwasser investieren wird, da diese Märkte höchst gesättigt und preislich umkämpft sind.

Das in der Lorünserquelle vorkommende Wasser ist erstklassig und hat eine Verweildauer von 7 bis 10 Jahren im Berg und eignet sich für hochwertiges Mineralwasser.

Folgerung

Wasser ist in ausreichender Qualität vorhanden, der Aufbau einer Abfüllanlage und die konventionelle Vermarktung eines eigenen Produktes erscheint nicht als wirtschaftlich.

Heinrich Ganahl, Inhaber einer Getränkeherstellerfirma und selbst Abfüller von Tafelwasser, berichtet über seine Erfahrungen und bringt zum Ausdruck, dass ein Montafoner Mineral- bzw. Tafelwasser nur in Nischenmärkten und über persönliche Beziehungen abzusetzen ist. Er selbst ist Abfüller des Wassers unter dem Titel „Arlberg Quelle“. Seine Abnehmer ist Sutterlüty und er steht zur Zeit in Verhandlungen mit größeren Ketten. Neben dem Handel stellt er diese Getränke auch der Gastronomie zu. Er berichtet über die Situation bei der Trinkwasserabfüllung Heidefeld, vermutet dass der dortige Erfolg weit unter den Erwartungen zu liegen kommt und denkt darüber nach, die dort eingesetzte Flasche für ein eventuelles Montafoner Wasser zu verwenden.

Kostenstruktur

In der Diskussion stellt sich heraus, dass eine entscheidende Grundlage das Vorliegen einer Kostenstruktur ist. Heinrich Ganahl erklärt sich bereit, diese bis zur nächsten Sitzung zu erarbeiten und vorzulegen. Diese beinhaltet die Kosten der Entstehung bis zur Zustellung.

Logistik, Verteilung

Gerade die Gastronomie hat ihre Standardlieferanten, im Wesentlichen Föhrenburger oder Mohren Bräu. Es ist jedenfalls anzustreben, dass diese bestehenden Verteiler auch ein eventuelles Montafoner Wasser verteilen und damit auf die Lieferungen bestehender Marken verzichten. Dieses Thema wird im Verlaufe der Diskussion zurückgestellt, nachdem klar wurde, dass dies nicht die größte Hürde darstellt.

Marketingkonzept

Einen breiten Raum in der Diskussion nahmen folgende Fragen ein:

- Was soll mit dem Produkt erreicht werden?
- Welches Klientel soll angesprochen sein?
- Welche Philosophie und Strategie steckt hinter dem möglichen Produkt Montafoner Tafelwasser?

Die Arbeitsgruppe war sich einig, dass diesbezüglich viele Fragen offen sind und dass es notwendig ist, in dieser Angelegenheit mit Experten zusammenzuarbeiten. Die konkrete Frage:

Kann durch ein Produkt „Tafelwasser“ das Image einer Region gestärkt und diese im Sinne einer Auslastungssteigerung beworben werden?

Wie die oben stehende Frage andeutet, waren die Anwesenden gewissermaßen überzeugt, dass das Produkt „Montafoner Tafelwasser“ in sich nicht wirtschaftlich, möglicherweise jedoch ein besonderer und bezahlter Werbeträger für die Gesamtregion darstellt.

Es wurde vereinbart, dass ein Lenkungsausschuss installiert wird, der zur Evaluierung des Marketinginstituts ein Briefing erarbeitet.

DI Dr. Pürer schlägt vor, einen Lenkungsausschuss zu installieren, der zur Evaluierung des Marketinginstituts ein Briefing erarbeitet. Die Sitzungsteilnehmer einigten sich auf einen Lenkungsausschuss mit der Besetzung der Sitzungsteilnehmer:

Lenkungsausschuss:

Firma	Ort	PVorname	PNachname	E-Mail
Hotel Montafoner Hof	Tschagguns	Christoph	Tschohl	montafonerhof@vol.at
Hotel Saladina	Gaschurn	Hannes	Stütz	hotel.saladina@vol.at
Vorarlberger Illwerke AG	Bregenz	DI Dr. Peter	Hirschbichler	peter.hirschbichler@illwerke.at
Vorarlberger Illwerke AG	Bregenz	Prok. DI Dr. Ernst	Pürer	ernst.puerer@illwerke.at
	Schruns	Jürgen	Kuster	juergen.kuster@getzner.at; j.kuster@aon.at
<i>Stand Montafon</i>	<i>Stallehr</i>	<i>Heinrich</i>	<i>Ganahl</i>	
<i>Gemeinde St. Anton</i>	<i>Schruns</i>	<i>Erwin</i>	<i>Bahl</i>	<i>erwin.bahl@schruns.cnv.at</i>
<i>Felbermayer GesmbH</i>	<i>St. Anton</i>	<i>Rudi</i>	<i>Lerch</i>	<i>rudolf.lerch@vol.at</i>
		<i>Markus</i>	<i>Felbermayer</i>	<i>admin@felbermayer.at</i>

zu Punkt 4

1. Heinrich Ganahl erarbeitet eine Kostenstruktur für die Herstellung des Montafoner Tafelwassers in Varianten.
2. Franz Rüf ladet zu einer Lenkungsausschusssitzung für die Erarbeitung des Briefings am **Montag, 16. September 2002 um 16.00 Uhr** ein, vorausgesetzt die zusätzlich geladenen können diesen Termin auch wahrnehmen. Anderenfalls wird nach einem neuen, möglichst gemeinsamen Termin gesucht.

Alberschwende, am 26.07.02