

## Mehr Möglichkeiten an der Studio-Theke - VDF aktuell im Gespräch mit Aquarino-Chef Karl-Heinz Rüter



Karl-Heinz Rüter ist Geschäftsführender Gesellschafter der AQUARINO Tafelwassersysteme. Der Kaufmann hat sich für den Fitnessmarkt als Schwerpunktbranche entschieden. VDF aktuell traf sich mit dem Sylter und redete mit ihm über aktuelle Entwicklungen der Fitnessbranche im Bereich der Getränkeversorgung.

### **VDF aktuell: Herr Rüter, Sie haben sich mit der Marke Aquarino in der Fitnessbranche einen Namen gemacht. Warum entschieden Sie sich gerade für diesen Wirtschaftszweig?**

*Rüter: Ja, das ist richtig, wir haben uns schon in 1999 für den Fitnessmarkt entschieden. Wir hatten vermehrt Anfragen von Studios und mir wurde damals ganz schnell klar, dass Fitness etwas ganz besonderes ist und vielen Menschen eine hohe Lebensqualität sowie Gesundheit eröffnet und das wollte ich gern mit meiner Arbeit unterstützen.*

*Außerdem war ich mir sicher, dass ich in diesem Markt die größtmögliche Unterstützung für meine Vision "Das Leitungswasser als Trinkwasser wieder salonfähig zu machen" finden würde, was sich auch bewahrheitet hat.*

*Da ich der Überzeugung bin, dass ich einem Kunden nur dann den optimalen Nutzen bieten kann und seine Probleme optimal löse, wenn ich seine Interessen und Handlungsweisen zu 100% verstehe, war die logische Konsequenz die Positionierung als Fachhandelsunternehmen für Tafelwassersysteme im Fitnessmarkt und wir betreuen mittlerweile über 800 Kunden.*

### **VDF aktuell: Welchen Sinn machen überhaupt Tafelwassersysteme in einer Fitnesstheke?**

*Rüter: Es gibt sicherlich viele Gründe, für den Einsatz eines Tafelwassersystems und das Hauptargument ist für viele unserer Kunden letztendlich die Kostenoptimierung bei der Getränkeherstellung.*

*Personalressourcen für hausinterne Logist und Transporte von Flaschenwässern werden für Kundenbindungsaufgaben freigesetzt, sprich anstatt den Kühlschrank wieder auffüllen und das Leergut zu lagern, mehr Zeit für die Arbeit am Kunden zu haben.*

*Als 2. seien hier die Aufwendungen für den Betrieb von Dispensern erwähnt. Die hohen Strom- und Reinigungskosten belaufen sich je nach Art der Nutzung, ob nur zur Wasserkühlung oder zur Präsentation des Fertigproduktes, zwischen 500,-€ und 1.000,-€ per Annum.*

*Die hygienische Anfälligkeit von Dispensern sowie deren permanente Geräusentwicklung sind zusätzliche Kriterien. Auch das leidige Thema Flaschenpfand entfällt und damit die Vermeidung von Pfandverlusten sowie die Organisation der Pfandgelder.*

*Für viele Kunden gewinnt die Verantwortung für unsere Umwelt immer mehr an Bedeutung und sie haben deswegen auf ein Tafelwassersystem umgestellt. Der Transport der Flaschen mit LKW's und die umweltbelastende Reinigung der Pfandflaschen entfällt. In letzter Zeit erleben wir in zunehmenden Maße die Umstellung der Getränkeversorgung in den Studios auf ABO's oder All-Inklusiv. Und bei der erfolgreichen Umsetzung eines solchen Konzeptes kommt man um den Einsatz eines Tafelwassersystems nicht mehr herum.*

### **VDF aktuell: Welche Entwicklung und Aufgaben sehen Sie für den Fitnessmarkt und damit einhergehend für AQUARINO in den nächsten 5 Jahren?**

*Rüter: Ich möchte die Aufgabe kurz und bündig mit der Zieldefinition des VDF auf den Punkt bringen: Aus Fitness Gesundheit machen. Daraus ergibt sich dann automatisch die Entwicklung des Marktes. Wir werden meiner Meinung nach zwei Ebenen erhalten: Die eine ist die Ausrichtung auf einer medizinisch-qualitativen Ebene, die auf der einen Seite Lifestyle und auf der anderen Seite medizinische Parameter als Eckpfeiler hat und die 2. Ebene wird eine preisliche Ausrichtung sein, die dann wohl nur noch Low- oder Highbudget zulässt - ein Mittelfeld wird es dort nicht mehr geben. So wird auch AQUARINO diesen Weg mitgehen und wir sind heute auf der Lifestyle-Ebene schon gut positioniert, sowohl durch unser Produkt - Wasser als Getränk ist immer mehr "in", als auch durch unser Marketing, das einen klaren Lifestyle-Charakter kommuniziert. Im medizinischen Bereich arbeiten wir gerade an Wasserqualitäten, die die Funktion des Wassers als Reinigungsmedium des Körpers viel wirkungsvoller erfüllen und die daher den Abtransport der beim Fitness-training entstehenden Verbrennungsschlacken optimieren. Das fördert nachweislich die Befindlichkeit der Trainierenden sowie die Regenerationszeiten und gibt eine ganz reine Haut.*

### **VDF aktuell: Warum gerade VDF als Partner?**

*Rüter: Der VDF ist für mich der Garant eines Fitnessniveaus, dass hohe Werte wie Qualität, Gesundheit, Ehrlichkeit, Vertrauen und Fairness verkörpert, die sowohl für mich als Unternehmer in dieser Branche, als auch für alle Endverbraucher von großer Bedeutung sind und diesem Markt ein zukunftsträchtiges Antlitz verleihen.*

Mehr Informationen: [www.aquarino.de](http://www.aquarino.de)

