

Pressemeldung

SCHWARZSTOFF – eine hochprozentige Familie erobert den Markt und trägt zum Erhalt des Schwäbischen Streuobstparadieses bei

Tübingen, 22.03.2018

Mit SCHWARZSTOFF, einem modernen Vermarktungsprojekt für schwäbische Destillate und Moste, bringt Agenturgeschäftsführer und Streuobstliebhaber Hans-Peter Schwarz aus Tübingen schwäbische, handwerklich hergestellte Spirituosen in hippe Flaschen. Schwarz entwickelt damit, nach dem Ende des fast 100-jährigen Branntweinmonopols, ein Konzept mit großen Zukunftschancen. Die schwäbischen Destillate bilden mit UNCLE WILLY, UNCLE JERRY, UNCLE BUDDY, SIS'S MERCY, BRO'S GUN und BRO'S HIGH eine äußerst sympathische Familie - die SCHWARZSTOFF Liquid Family.

Gemeinsam mit zwei Cider-Sorten namens MOST BOTTLED erobert die Familie seit vergangenem Dezember das Tübinger Umland in trendigem Outfit und hochprozentigem Inhalt. Das alles um einen Beitrag zum Erhalt des Schwäbischen Streuobstparadieses zu leisten – mit einer ganz besonderen Entstehungsgeschichte.

„treibstoff freundschaft“ ist einer der Slogans zur Liquid Family und beschreibt alles was SCHWARZSTOFF zu einem Herzensprojekt macht. SCHWARZSTOFF Gründer, Hans-Peter Schwarz, verlor seinen besten Freund. Dessen Liebe zum Whisky, der Traum des gemeinsamen Brennens und der Bezug zum schwäbischen Streuobst waren der zündende Funke zur Idee der Liquid Family. BRO'S HIGH – der Whisky unter den Familienmitgliedern – ist Schwarz' bestem Freund gewidmet und nimmt daher eine besondere Rolle ein. Inzwischen ist schon das zweite Fass Whisky (Charge A2) im Verkauf, weitere lagern bei Immanuel Gruel in Owen/Teck. Immanuel Gruel ist die „Brenn-Seele“ hinter den regionalen Destillaten.

„Als am Fuße der Burg Teck Geborener ist mir unsere Streuobstgeschichte sehr wichtig. Wir können unser einzigartiges Schwäbisches Streuobstparadies mit seinen hochstämmigen alten Obstsorten nur erhalten, wenn wir mit hochwertigen Produkten und einer modernen Vermarktung auch die junge Generation begeistern“, meint Schwarz.

Mit der intensiven Partnerschaft zu Gruel, der passenden Kreativagentur, der langjährigen Erfahrung als Marketingagenturchef und Förderer und Vermarkter regionaler Produkte waren alle Grundsteine für SCHWARZSTOFF gelegt. So gesellten sich zum Whisky schnell die weiteren UNCLES und SIS in Form von Obst-, Williams-, Kirschbrand und Kirschenlikör dazu.

Auch ein würzig, frischer Gin gehört zur Liquid Family – der BRO'S GUN. Die Apfel- und Johannisbeercider MOST BOTTLED komplettieren das Angebot.

Die Liquid Family zieht in Bars und Shops im Tübinger Umland ein

Der moderne Vermarktungsansatz im Bereich Manufaktur-Streuobstprodukte über Social Media Kanäle, Lifestyle-Märkte oder Concept Stores, aber auch die hippe Aufmachung tragen schon jetzt zum Erfolg bei. Mit den Flaschen hat man den Durchblick – witzige Illustrationen in buntem Design lassen den Stoff leuchten und die regionalen Zutaten, verarbeitet nach den Slow-Food-Prinzipien – gut – sauber - fair, spannend auftreten.

Zur großen Freude von Hans-Peter Schwarz ist das Feedback ganz hervorragend. Seit Dezember ist SCHWARZSTOFF am Markt, die Tübinger Bar- und Kneipenszene schon infiziert und Wiederverkäufer aus dem Umland gewonnen.

„Auch einen Preis konnten wir gewinnen. Am 9. März 2018 haben wir beim Start-up BW Elevator Pitch Neckar-Alb sowohl die Jury als auch das Publikum überzeugt und in beiden Kategorien jeweils den 1. Platz belegt. Wir dürfen im Juni im Landesfinale antreten, das freut uns sehr“, so Schwarz.

Pressekontakt

schwarz & gehilfen GmbH

Hans-Peter Schwarz

info@schwarzstoff.com

07071 – 2570069

www.schwarzstoff.com

facebook.com/SCHWARZSTOFFCOM

instagram.com/schwarzstoffcom

Anhang

Bild – schwarzstoffelevatortpitch2018.jpeg

Bildunterschrift: SCHWARZSTOFF gewinnt den StartUp Elevator Pitch 2018 BW Region NeckarAlb

© Daniel Schneider



Presse Downloadbereich

Weiteres Bild- und Logomaterial finden Sie auf unserer [Website](#).

Zugang: schwarzstoff_download