

Soda Libre vereint Filler und Pur-Genuss in der Gastronomie

Artikel vom **21. Juli 2026**
Produkt-Innovationen

Soda Libre verbindet Filler für Zwei-Komponenten-Drinks mit alkoholfreier Limonade. Die vier Sorten bringen Süße-Säure-Balance, klare Aromen und feine Kohlensäure in 0,33-l-Mehrwegflaschen auf die Getränkekarte.



Bild: Soda Libre.

Zwei Entwicklungen prägen aktuell viele Getränkekarten: einfache Zwei-Komponenten-Drinks für einen schnelleren Baralltag und alkoholfreie Erfrischungen, die auch pur eine eigenständige Rolle spielen. Das Konzept von Soda Libre verbindet beide Ansätze in einem Produkt. Die Sorten sind als Filler für Spirituosen oder Prosecco gedacht und können zugleich als alkoholfreie Limonade serviert werden. Für die Gastronomie entsteht dadurch mehr Spielraum auf der Karte, ohne dass zusätzliche Produkte eingekauft, gelagert oder hinter der Bar eingearbeitet werden müssen.

Doppelnutzen im Glas

Als Filler bringen die Limonaden in den Sorten »The Grapefruit«, »The Basil«, »The Passionfruit« und »The Raspberry« Süße-Säure-Balance, klare Aromen und feinperlige Kohlensäure bereits mit. Aufwendiges Muddeln oder das Abstimmen mehrerer Zutaten lässt sich dadurch reduzieren. Das sei hauptsächlich bei Zwei-Komponenten-Drinks interessant, bei denen eine Spirituose oder Prosecco mit einem passenden alkoholfreien Bestandteil kombiniert wird. Gleichzeitig erfüllen die Sorten auch pur serviert die Funktion eines alkoholfreien Erfrischungsgetränks und können damit eine eigene Position im alkoholfreien Angebot einnehmen. Für Bars, Restaurants und den Getränkefachgroßhandel sieht Distributor Schwarze und Schlichte den Nutzen in der Doppelfunktion: Ein Artikel deckt sowohl Drink-Konzepte als auch alkoholfreie Bestellungen ab. Das soll die Auswahl auf der Karte erweitern, ohne den Ablauf hinter der Bar komplexer zu machen. Gerade dort, wo Personalressourcen knapp seien oder Abläufe standardisiert werden sollten, könnten solche Konzepte den Service unterstützen.

Gebinde, Vertrieb und Kommunikation

Abgefüllt werden die Sorten in 0,33-l-Mehrwegflaschen. Der empfohlene Verkaufspreis liegt bei 1,79 Euro zzgl. Pfand. Der Vertrieb erfolgt über Schwarze und Schlichte GmbH & Co. KG. Als Vertriebskanäle werden Gastronomie über den Getränkefachgroßhandel, Lebensmitteleinzelhandel, Cash & Carry sowie Online-Kanäle genannt. Die Rezepturen kommen laut Presseinformation ohne Konservierungsstoffe und Geschmacksverstärker aus. Flankierend zur Ansprache der Gastronomie ist Mitte Juli eine Social-Media-Kampagne gestartet. Sie soll die unkomplizierte Handhabung und die Einsatzmöglichkeiten der Sorten sichtbar machen und die Nachfrage am PoS unterstützen.

Hersteller aus dieser Kategorie
