

**Presseinformation!**

***Salzburger Teespezialist steigert Marktanteil auf 54%***

***Geschäftsergebnis dank LEH und Export auf hohem Niveau***

***Teekonsum in Pandemie-Zeiten: BIO-Tees besonders beliebt***

**Vom Winter- zum Ganzjahresgetränk:   
TEEKANNE hat auch im Sommer Saison**

***TEEKANNE ist – trotz coronabedingtem Lockdown in Gastronomie und Hotellerie – mit dem kürzlich abgeschlossenen Geschäftsjahr zufrieden. Das in Pandemie-Zeiten veränderte Kaufverhalten spiegelt sich auch beim Absatz von TEEKANNE-Produkten wider. KonsumentInnen griffen in den Märkten verstärkt zu höherwertigen und BIO-zertifizierten Produkt-Linien und zelebrierten die Teekultur in den eigenen vier Wänden. Außerdem ist das Exportgeschäft sehr gut gelaufen.***

Das Salzburger Familienunternehmen konnte seine Marktführerschaft auf 54% (+1,2%-Punkte) ausbauen. Für das kürzlich abgeschlossene Geschäftsjahr verzeichnete TEEKANNE einen Brutto-Gesamtumsatz (Ö & CEE-Region) von mehr als € 140 Mio. Nachdem Gastronomie und Hotellerie pandemiebedingt nahezu komplett weggebrochen sind, ist der Inlandsumsatz – auf hohem Niveau – leicht rückläufig. TEEKANNE-Geschäftsführer Thomas Göbel ist dennoch zufrieden, denn der Verkauf im Lebensmitteleinzelhandel (LEH) und auch in den Exportländern ist sehr gut gelaufen: „Im Home-Office wurde viel Tee getrunken und die KonsumentInnen griffen verstärkt zu höherwertigen und bio-zertifizierten Tee-Sorten. Außerdem konnten wir in den osteuropäischen Ländern wie Tschechien, Polen und Ungarn deutlich zulegen.“

***BIO-Tees stark nachgefragt***

Der BIO-Anteil lag im Geschäftsjahr 2020/21 bei über 40% und war damit so hoch wie nie zuvor. „Dieses bewusstere Kaufverhalten bestätigt unsere Sortimentsinitiativen in Richtung BIO und Natürlichkeit“, betont Göbel. Mit „Organics“ hat das Salzburger Familienunternehmen seit 2018 eine Lifestyle-Teelinie für die junge, bio-affine Zielgruppe in den Regalen. Außerdem wurde das gesamte „Willi Dungl“ Tee-Sortiment auf 100% BIO umgestellt. „Willi Dungl“ ist seit zehn Jahren Teil der TEEKANNE-Familie und mit zweistelligem Wachstum die stärkste Teemarke hinter TEEKANNE.

Von Salzburg aus verantwortet TEEKANNE auch den Vertrieb für den gesamten osteuropäischen Raum. Der Exportanteil beträgt mehr als 50%. Wie bei vielen anderen lebensmittelproduzierenden Unternehmen war die große Herausforderung für TEEKANNE, vor allem während des ersten Lockdowns, die Versorgung zu sichern. Es wurden Teamregelungen in Produktion, Logistik und Verwaltung eingeführt, um die MitarbeiterInnen in allen Bereichen zu schützen. Außerdem hat der Teespezialist ein spezielles System implementiert, damit die Sicherheitsabstände überall eingehalten werden. Seit Herbst 2020 finden im Unternehmen wöchentlich COVID-Tests statt.

***Tee als ganzjähriger Genuss***

Auch wenn die Wintermonate den stärksten Umsatz bringen, wird der Sommer für das Teegeschäft immer wichtiger. „Tee hat sich zum Ganzjahresgetränk entwickelt. Mitverantwortlich ist, dass die Menschen sich viel bewusster ernähren und wissen, wie wohltuend warme Getränke für Körper und Geist sind“, weiß Göbel. Darüber hinaus innovierte das Salzburger Unternehmen 2012 den österreichischen Markt mit Teebeuteln für den Kaltaufguss. Seitdem klettert „Cool Sensations“ in der Beliebtheitsskala stetig nach oben. Mit „fresh“, dem Eistee in der Flasche, ist das Unternehmen vor einiger Zeit außerdem in den Softdrink-Markt eingestiegen. Durch rein natürliche Zutaten wie süße Brombeerblätter und Süßblatt kommt der Durstlöscher – im Gegensatz zu „klassischen“ Eistees – ohne Zucker und ohne Kalorien aus.

2021-04-15

**Pressebild 1:** Unter der Führung von Geschäftsführer Thomas Göbel konnte TEEKANNE seine Marktführerschaft auf 54% (+1,2%-Punkte) ausbauen.

**Pressebild 2+3:** Der Teekonsum in den eigenen vier Wänden ist gestiegen.

**Bildnachweis:** Teekanne / Abdruck honorarfrei!

***Rückfragen richten Sie bitte an:***

*PICKER PR – talk about taste, Julia Fischer-Colbrie, Tel. 0662-841187-0,* [*office@picker-pr.at*](mailto:office@picker-pr.at)*;* [*www.picker-pr.at*](http://www.picker-pr.at)