

Almdudler übernimmt den direkten Vertrieb der ikonischen Glasflasche in Deutschland

Almdudler übernimmt den direkten Vertrieb der beliebten Trachtenpärdchen Mehrweg Glasflasche ab Jänner 2024 in Deutschland selbst. Durch diese Maßnahme ermöglicht das österreichische Familienunternehmen eine direkte und individuelle Betreuung der Kunden. Erfahren Sie, wie Almdudler damit auf die wachsende Nachfrage eingeht und eine noch intensivere Präsenz im deutschen Markt erreichen möchte.



Almdudler GF Gerhard Schilling & Gesamtverkaufsleiter Thomas Horak(©Almdudler/Lipiarski)

Der Erfolgskurs des österreichischen Nationalgetränks Almdudler im Nachbarland Deutschland setzt sich weiter fort: Ab Jänner 2024 wird in Deutschland der Vertrieb der beliebten und umweltfreundlichen Trachtenpärdchen Mehrweg Glasflasche

direkt von Almdudler selbst abgewickelt. Almdudler Sprudelfabrikant Heribert Thomas Klein zu der Entscheidung:

„Der Schritt zum eigenständigen Vertrieb in unserem wichtigsten Exportmarkt gibt uns die Möglichkeit der direkten und individuellen Betreuung unserer Kunden, was uns als Familienunternehmen ein besonderes Anliegen ist.“

Verantwortung für den Getränkehandel, Getränkeabholmärkte und die Gastronomie

Während der Vertrieb von PET-Flaschen weiterhin beim langjährigen Partner Pfanner bleibt, werden alle Mehrweg Glasflaschen und somit die ikonische und CO2-neutral produzierte 0,35L Trachtenpäarchenflasche von uns selbst vertrieben“, freut sich Almdudler Geschäftsführer Gerhard Schilling. Bisheriger Partner für das Abfüllen sowie den Vertrieb der Mehrweg Glasflaschen war die Franken Brunnen Gruppe, die sich zukünftig für Almdudler auf Abfüllung und Rampenfunktionen fokussieren wird.

„Wir freuen uns sehr, dass die Kundenbetreuung nun auch in Deutschland von unserem neu geschaffenen, dreiköpfigen Key Account Management Team mit Unterstützung von zwölf Markenbotschafter*innen vor Ort abgewickelt wird. Das gibt uns die Möglichkeit noch intensiver in den deutschen Markt einzusteigen und gemeinsam mit unseren Partnern im Getränkehandel und in der Gastronomie mehr Almdudler Aktivitäten umzusetzen“, erklärt Thomas Horak, Gesamtverkaufsleiter Almdudler.

Gleichzeitig wird die Distribution von Almdudler im Norden Deutschlands ausgebaut, denn sie wird über Rampen der Hassia Gruppe sichergestellt. Dies ermöglicht eine nationale Abdeckung des Marktes und einen weiteren Ausbau der Verfügbarkeit.

Erfolgreicher Aufbau des Exportgeschäfts

und Ausbau des Mehrweg-Vertriebs

„Wir tragen mit der Übernahme des Vertriebs und dem eigenen Almdudler Key Account Management Team der wachsenden Nachfrage für Almdudler Mehrweg Glasflaschen in Deutschland Rechnung und übernehmen die direkte Kundenverantwortung für Getränkefachgroßhandel, Getränkeabholmärkte und die Gastronomie. In das neue Team bringen Mike Butz, Mike Mühlberger und David Schilling ihre jahrelange Expertise ein“, so Horak weiter.

Mike Butz wird das Key Account Management Team in Deutschland führen und sich in einem ersten Schritt vor allem um die Identifikation von Wachstumspotenzialen und die strategische Aufbereitung des Marktes kümmern. Unterstützt wird er von den beiden Key Account Managern Mike Mühlberger und David Schilling. Das Team ist voller Tatendrang und wird sich mit viel Elan um die bestehenden Kunden und Partner kümmern und zusätzlich Augenmerk auf die Neukundenakquise legen.

Intensive Kundenbetreuung und Zusammenarbeit mit Partnern

„Wir freuen uns außerdem sehr, dass uns der erfahrene Getränkeprofi Winfried Rübesam als externer Berater mit langjähriger Expertise unterstützt“, betont Gerhard Schilling. „Nach erfolgreichem Aufbau des Exportgeschäfts in Deutschland und Ausbau des Mehrweg Vertriebs freuen wir uns nun auf den nächsten Schritt: Die direkte Zusammenarbeit mit unseren Partnern und Kunden.“

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at