



## **PRESSEMITTEILUNG**

### **Bilanz 2014: Anhaltend positive Geschäftsentwicklung**

## **Romina investiert früher als geplant in neue Anlage**

**Reutlingen, 17. August 2015. Deutlich über Branchendurchschnitt konnte die Romina Mineralbrunnen GmbH das Geschäftsjahr 2014 abschließen. Mit einem Absatz von 156 Millionen Füllungen und 29,5 Millionen Euro Umsatz wurde 2014 das Vorjahresergebnis (2013: 28,8 Millionen Euro) nochmals getoppt. Aufgrund des anhaltenden Wachstums im PET-Segment investiert das Unternehmen nun früher als geplant in eine weitere Abfüllanlage.**

„Romina Mineralbrunnen hat 2014 ein sehr erfreuliches Betriebsergebnis erzielt. Das wiegt umso mehr, da der letztjährige Sommer für die gesamte Branche desaströs verlaufen ist“, bilanzieren die Geschäftsführer Stefan Gugel und Achim Jarck. „Unser Absatzplus von 4,65 Prozent entspricht im Vergleich zum Branchendurchschnitt (plus 1,51 Prozent) rund dem Dreifachen der Geschäftsentwicklung des Wettbewerbs in der Region Südwest“.

### **Verhaltener Start ins neue Jahr – starke Jahresmitte**

Das erste Halbjahr 2015 verlief völlig konträr im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Damals waren die ersten sechs Monate außergewöhnlich stark und der Sommer fiel nahezu aus. Diesmal wartete die gesamte Branche in der ersten Jahreshälfte vergeblich auf die Unterstützung des Wettergottes. So konnte Romina in den ersten sechs Monaten lediglich ein leichtes Plus von 0,75 Prozent erzielen. Aber schon die erste unerwartet starke Hitzeperiode im Juli 2015 hat ihren Beitrag zum Ausgleich geleistet: „In diesem Monat haben wir mit dem höchsten Tagesausstoß und dem höchsten Monatsabsatz der Firmengeschichte gleich zwei neue Unternehmensrekorde aufgestellt“, erläutert Stefan Gugel. So könnte im Jahresschnitt das Gesamtziel von 2 Prozent Wachstum sogar noch übertroffen werden. Bei EiszeitQuell geht die Erwartung eher in Richtung 3 Prozent.

### **EiszeitQuell: stärkste Regionalmarke im Einweggebinde**

Eine neue Bestmarke erzielt Romina mit EiszeitQuell in Einwegverpackungen. Laut Nielsen beläuft sich der Marktanteil auf 51 Prozent im oberen Preissegment (> 49 Cent/Liter). Das entspricht einer Verbesserung um acht Prozentpunkte im Vergleich zu 2013 und bedeutet: EiszeitQuell ist in Baden-Württemberg das absatzstärkste regionale Markenmineralwasser in Einweg Gebinden. „Diese Entwicklung wird von uns nicht forciert. Unsere Aufmerksamkeit gilt den kastengebundenen Pfandflaschen.“



Aber wir stellen uns den Wünschen unserer Konsumenten“, so Achim Jarck.

Dass sich die seit einiger Zeit zu beobachtende Renaissance von Marken Mineralwässern in Glasflaschen bei EiszeitQuell besonders deutlich bemerkbar macht, freut die Romina Geschäftsführung ganz besonders. Die Premiummarke legte im vergangenen Jahr in der 0,7 l GDB Flasche erneut um ca. 7 Prozent zu und partizipiert damit überdurchschnittlich an der Trendumkehr.

Daneben behaupten auch die EiszeitQuell Bio Schorlen weiterhin ihre unangefochtene Marktführerschaft mit 81 Prozent Marktanteil in Baden-Württemberg. Beim Anbau der Bio-Früchte wird auf Pflanzenschutzmittel, mineralische Stickstoffdünger, synthetische Düngemittel und Wachstumsförderer gänzlich verzichtet. „Das trifft, neben hervorragendem Geschmack durch hohen Fruchtgehalt, die Vorstellungen der Verbraucher genau und macht die Marke anhaltend so erfolgreich“, so Achim Jarck.

#### **SilberBrunnen: Absatzzahlen „sprudeln“ wieder**

Nach einer Phase der Stabilisierung hat Romina mit den SilberBrunnen-Produkten 2014 wieder ein deutliches Wachstum verbucht. Im Einweg-Absatz legt die Marke um knapp zwanzig Prozent zu und im PET-Pfandsystem verzeichnet der saure und süße Sprudel ein Mengenplus von 4 Prozent.

#### **Wachstumstreiber PET: weitere Investitionen früher als geplant**

Im Frühjahr 2014 hat es sich bereits abgezeichnet, inzwischen belegen es die Zahlen schwarz auf weiß: „Mit den deutlichen Wachstumsraten für Produkte in PET-Verpackungen stoßen wir an unsere Kapazitätsgrenzen. Wir haben deshalb entschieden, die für 2017 geplante Investition in eine zweite Abfüllanlage bereits auf das laufende Jahr vorzuziehen“, erklärt Stefan Gugel. Damit setzt Romina seinen Expansionskurs und seine Investitionspolitik weiter fort. Insgesamt 3,7 Millionen Euro investiert das Unternehmen 2015 in den Ausbau der PET Produktionskapazität.

Erst im März 2015 wurde eine neue Lagerhalle mit 5.500 m<sup>2</sup> eingeweiht. Die zusätzliche Fläche beherbergt 6.000 Palettenstellplätze. Die Baukosten pro Stellplatz belaufen sich auf 750 Euro.

Romina hat mit EiszeitQuell und SilberBrunnen zwei klar charakterisierte Produktlinien mit nachvollziehbaren Eigenschaften für Verbraucher im Portfolio. Technologisch baut das Unternehmen den Produktionsstandort entsprechend der Unternehmensentwicklung Schritt für Schritt aus. Das sind zwei Komponenten, die nach Ansicht der Geschäftsführung Grundlage für die positive wirtschaftliche Entwicklung sind: „Genau definierte Produktkonzepte und rechtzeitige, wohl überlegte zukunftsorientierte Investitionen zeichnen unsere Unternehmenspolitik aus. Wir sind eben im besten Sinne schwäbisch, solide und erfolgreich und die Gesellschafter unterstützen unsere Strategie. Sie sind unsere wichtigsten Befürworter des anhaltend

hohen Investitionsvolumens“, freut sich Achim Jarck.



Romina Mineralbrunnen GmbH ist 100-prozentige Tochter der FRANKEN BRUNNEN GmbH & Co. KG mit Sitz in Neustadt an der Aisch.

**Ansprechpartner:**

Romina Mineralbrunnen GmbH  
Nina Gramer  
Germanenstraße 21  
72768 Reutlingen  
Telefon: 07121/ 9615-171  
Fax: 07121/ 9615-50  
E-Mail: [nina.gramer@romina.de](mailto:nina.gramer@romina.de)

Publik. Agentur für Kommunikation GmbH  
Nicole Messmer  
Rheinuferstraße 9  
67061 Ludwigshafen  
Telefon: 0621/ 963600-31  
Fax: 0621/ 963600-731  
E-Mail: [n.messmer@agentur-publik.de](mailto:n.messmer@agentur-publik.de)