

Der Name ist Programm



Ein polnischer Tenor und eine deutsche Balletttänzerin ziehen nach Wien. Er singt an der Volksoper, sie führt ein kleines Teehaus. Teenorissimo – der Name nach dem Tenor, der Tee ganz nach ihrem Geschmack.

Frau Pinderak, wann sind Sie nach Österreich gekommen und warum? Welchen beruflichen Hintergrund haben Sie?

2008 bekam mein Mann, ein Tenor, das Angebot, an der Wiener Volksoper zu singen. Ich war damals Balletttänzerin am Theater. Nachdem mein Mann früher schon in Wien lebte und damit positive Erinnerungen verband, haben wir die Chance einfach wahrgenommen.

Wie sind Sie darauf gekommen, sich selbstständig zu machen?

Die Karriere einer Tänzerin ist ja zeitlich begrenzt und als wir uns entschieden, nach Wien zu gehen, war ich bereits 29 Jahre alt. Ich nutzte also die Veränderung um mir zu überlegen, was ich nach dem Tanzen machen möchte. Aber nachdem das Ende meiner Laufbahn als Tänzerin ohnehin schon

nahte, entschloss ich mich kurzerhand, meinen Beruf an den Nagel zu hängen und mich meiner zweiten großen Leidenschaft, dem Tee, zu widmen. Seit 2010 gibt es nun Teenorissimo, mein kleines feines Teehaus.

Was waren die großen Herausforderungen während der Gründung und des Aufbaus Ihres Unternehmens?

Eine der größeren Herausforderungen war sicherlich die Wahl der Gesellschaftsform. Mein Vater unterstützte mich dabei sehr und bot mir an, seine Limited-Gesellschaft (Ltd) zu übernehmen. Im Nachhinein gesehen war das vielleicht keine kluge Entscheidung, denn die österreichischen Behörden haben kaum Erfahrung mit dieser Rechtsform und es herrschte eine gewisse Unsicherheit und Ratlosigkeit auf den Ämtern. Ein Mitarbeiter des Finanzamtes kam sogar persönlich vorbei um sich zu vergewissern, dass Teenorissimo keine Briefkastenfirma ist. Eine GmbH Light, wie sie schon seit längerem diskutiert wird, wäre für mich sicher eine gute Option gewesen.

Wie haben Sie Ihr Unternehmen bekannt gemacht?

Zum Start habe ich Postwurfsendungen verteilt - allerdings mit wenig Erfolg. Ich hatte aber im Laufe der Zeit die Möglichkeit, mein Teehaus in verschiedenen Newslettern und Zeitungsartikeln zu präsentieren,

wie zum Beispiel bei der Stadtpionin, den Frühstückerrinnen und der Presse am Sonntag. Das hat mir sehr geholfen, Teenorissimo bekannt zu machen.

Was sind die Besonderheiten Ihres Unternehmens und wie unterscheiden Sie sich von anderen Teespezialisten?

Teehäuser wie Haas & Haas, Demmer oder Schönbichler sind meine Vorbilder. Ich ver-

Hier gibt es keine Massenabfertigung sondern jeder Kunde wird mit viel Wissenshintergrund betreut.

folge die gleichen Grundsätze hinsichtlich Qualität und Sorgfalt. Teenorissimo liegt aber ein ganz anderes Konzept zugrunde, denn hier spielt auch die Kunst eine große Rolle. Ich möchte eine Brücke zwischen Tee und Musik bauen. Alle unsere Teesorten haben zum Beispiel einen passenden Namen



Claudia Pöckl
claudia@
marketingboots.com

Zur Person:

Claudia Pöckl ist Inhaberin von Marketing Boots, der Agentur für Marketing und Kommunikation. Sie unterstützt junge Unternehmer und kleine Betriebe bei der Planung und Durchführung ihrer Marketingaktivitäten.





aus der Musikwelt. So heißt etwa der Blut-orangentees „Carmen“. Außerdem ist mein Laden klein und mit speziellem Angebot. Hier gibt es keine Massenabfertigung sondern jeder Kunde wird mit viel Wissenshintergrund betreut. Eine offene und herzliche zwischenmenschliche Beziehung zu meinen Kunden ist mir wichtig. Ich tausche mich gerne mit meinen Gästen aus. Zusätzlich organisiere ich auch kleine Events, wie zum Beispiel unsere Märchennachmittage. Freunde aus der Kunst- und Theaterwelt lesen den Kindern Geschichten vor, während die Eltern entspannt ihre Tasse Tee genießen. Und natürlich sind auch meine Teemischungen etwas Besonderes. Immer wieder führe ich neue Produkte ein, die der Jahreszeit entsprechen. Und die dazupassenden Kuchen sind alle selbstgemacht.

Worauf legen Sie bei der Produktauswahl besonderen Wert?

Der Geschmack des Tees ist mir sehr wichtig. Alle Tees, die ich führe, werden einzeln und intensiv verkostet. Immer wieder lade ich auch Stammkunden zur Teeverkostung ein um deren Meinung zu hören. Bis jetzt ist mein Geschmack immer gut angekommen!

Wie sieht denn Ihr Kundenstamm aus?

Ich habe Kunden jeden Alters – von Volksschulkindern bis hin zu Pensionisten. In meinem Teehaus treffen sich sowohl Geschäftsleute als auch Damen, die ihren Geburtstag einmal anders feiern wollen. Der



© Photoshottone Barbara V. Edler

Grossteil meiner Kundschaft kommt aus der näheren Umgebung, also aus Hietzing. Sie sind alle sehr lieb und verständnisvoll und teilweise kann man sie schon als Erweiterung meiner Familie ansehen. Immer wieder bekomme ich Bücher oder Blumen geschenkt – das ist eine großartige Anerkennung für mich und meine Arbeit.

Was sind Ihre Pläne für die Zukunft? Wird es in nächster Zeit Neues geben?

Ich versuche gerade, die Genehmigung für einen Schanigarten zu bekommen und hoffe, dass meine Gäste ihren Tee schon draußen genießen können, wenn dieses Magazin erscheint.

Und für den Sommer, die „Tee-untypische“ Zeit, habe ich bereits etwas Besonderes geplant: Teecocktails, natürlich ohne Alkohol. Wir sind bereits eifrig am Komponieren und ich freue mich schon sehr auf die außergewöhnlichen Kreationen die ich heuer anbieten darf.

TEENORISSIMO

Wittegasse 2/Ecke St.Veit Gasse
1130 Wien

Tel. +43 6766463703

teenorissimo@gmx.net

Öffnungszeiten: Di – Fr 9:00 – 18:30
Samstag 9:00 – 16:00