

123 MILLIONEN IN DREI TAGEN

**Die Messe in Dortmund verbuchte Rekordzahlen.
Kein Wunder: Die Aussteller liessen sich mit Neuheiten
und Spezialitäten alles andere als lumpen.**





Text und Fotos: Manuel Fröhlich



Die Fachmesse Inter-tabac in Dortmund ist jedes Mal auch ein Gradmesser für die Befindlichkeit der Tabakbranche. Dieses Jahr produzierte die Messe zwei Schlagzeilen: Lange war nicht klar, ob das neue Rauchverbot in Nordrhein-Westfalen auch den Messebetrieb tangieren würde. Das Gesundheitsministerium hatte genau dies von der Messestadt eingefordert. In letzter Minute konnte das Rauchverbot auf der Tabakmesse aber verhindert werden. Die kommerzielle Bilanz fiel dafür hervorragend aus. Von den politischen Wirren war vor Ort nichts zu spüren. Die Messe verbuchte einen Besucherrekord und generierte an den drei Messtagen ein Auftragsvolumen von 123 Millionen Euro.

Traditionell kommen die Aussteller aus allen Bereichen der Tabakbranche: Anbieter von Zigaretten und Zigarren, Rohtabak, Accessoires, Pfeifen. Die Zigarre indes spielt auf der Inter-tabac stets eine wichtige Rolle. Branchenprimus Habanos und der deutsche Habanos-Importeur **5th Avenue** stellten die Mitbewerber mit ihrem neuen Messestand sprichwörtlich in den Schatten. Für den Importeur 5th Avenue ist die Messe primär eine Verkaufsplattform. Die Präsentation der Neuheiten findet traditionell schon im Frühjahr während dem Festival del Habano in Kuba statt. In Dortmund konnten die Fachbesucher die diesjährigen Ediciones Limitadas sowie Neuheiten begutachten, darunter die Montecristo Double Edmundo, die in der Schweiz bereits erhältlich ist.

Auch die **Villiger Söhne AG** leistete sich zum 125-Jahr-Jubiläum einen neuen Auftritt und präsentierte zudem eine ganze Reihe von Neuheiten. Zur Her-

kunft und Machart der Villiger Celebration 125th Anniversary erfuhr man lediglich, dass die Tabakmischung von Heinrich Villiger persönlich kreiert worden war. Die beiden Serien Talanga und Colorado aus Nicaragua sind kräftiger als die Villiger 1888 und wurden auf den Geschmack des US-Publikums abgestimmt. Nach dem guten Start im US-Markt führt Villiger die beiden Serien jetzt auch in Europa ein. Heinrich Villiger besonders am Herzen liegt die neue Linie Tobajara, für die Villiger eine eigene Produktion aufgebaut hat: «Brasilianische Tabake kommen für mich nach solchen aus Kuba an zweiter Stelle.»

Zum Portfolio von **Kohlhase & Kopp**, hinter Kuba die Nummer zwei im deutschen Premium-Zigarren-Geschäft, gehören Marken wie De Olifant, Dunhill Aged Cigars, Rocky Patel, Santa Damiana, Gilbert und Fuente. Rocky Patel nahm den Candela-Trend auf und präsentierte mit der The Edge Candela eine Zigarre mit grünem Deckblatt. Ins Auge stachen ausserdem die neue Rocky Patel The Edge Maduro sowie die limitierte Rocky Patel II-XXVI. Dunhill Aged Cigars präsentierte eine Reserva Especial mit Tabaken der Ernte 2006. Ebenfalls am Stand von Kohlhase & Kopp anzutreffen war Daniel Marshall, der Zigarren mit florentinischem Blattgold-Überzug feilbietet.

Padrón Cigars gehört in den USA zu den ganz Grossen. In Europa läuft das Geschäft verhaltener. Den Vertrieb organisiert ein Importeur in Belgien, weshalb die Beschaffung für die Händler in anderen Ländern schwierig ist. Am Palmarès der Marke liegt es definitiv nicht, dass man sie hierzulande kaum wahrnimmt: 2004 gewann Padrón die erste «Cigar of the Year»-Wahl des ame-



Padrón: in Europa noch ein Mauerblümchen



Litto Gomez mit Gattin zu Gast bei Philipp Schuster (rechts)



José Matías Maragoto (links) leitet die Zigarrenproduktion von Villiger in der Dominikanischen Republik.

rikanischen Magazins Cigar Aficionado, in den Folgejahren hat Padrón weitere Titel gesammelt – mehr als jeder andere Hersteller. Vormerken müssen sich Fans der Marke das kommende Jahr: Zum 50-Jahr-Jubiläum will Padrón eine ganz besondere Zigarre auf den Markt bringen.

In der **August Schuster GmbH & Co. KG** sorgt eine neue Generation für frischen Schwung: Oliver Schuster und Martin Schuster, Sohn und Neffe von Patron Philipp Schuster, sind ins Geschäft eingestiegen und durften sich ihre Sporen vorerst mit der Entwicklung eines neuen Markenauftritts von Bentley Cigars abverdienen. Dazu präsentierte August Schuster unter anderem Neuheiten von La Flor Dominicana und die Maria Mancini Limited Edition 2014 mit

einem originellen Kistchen aus haus-eigener Fertigung.

Die **Scandinavian Tobacco Group** gehört dank der Feinschnitt-Sparte zu den Grossen der Branche. Der Konzern bietet aber auch Pfeifentabake, Zigarillos und Zigarren an – Letztere mit wachsendem Erfolg. Einen Volltreffer landeten die Skandinavier vor zwei Jahren mit der Lancierung der CAO OSA. Hier legten sie dieses Jahr mit einer boxgepressten Zigarre im Torpedo-Format nach. Die Marken CAO und Macanudo haben zudem Zuwachs im kleinen Segment erhalten, mit Kleinst-Zigarren, präsentiert in edlen Metallschachteln.

Am Stand von **Brun del Ré** sprach man Schweizerdeutsch – Gründer Carlos Corazza stammt ursprünglich aus





Thorsten Wolfertz (links) bringt die INCH-Zigarre nach Deutschland.



Rocky Patel bei Kohlhase & Kopp



Jahresproduktion von zwei Millionen Zigarren: Maya Selva von Flor de Selva



St. Gallen und leitet heute ein prosperierendes Zigarrenunternehmen mit Sitz in Costa Rica. Aktuell steht die Erschließung von neuen Absatzmärkten auf dem Plan: zunächst Frankreich, später Grossbritannien und die USA. Die Hartnäckigkeit zahlt sich aus: Im vergangenen Jahr stieg der Absatz um 25 Prozent. Auf der Messe präsentierte Brun del Ré neue Assortimente und eine Culebra-Zigarre.

Maya Selva gehört zu den Pionierinnen der modernen Zigarrenbranche. Mit ihrem Label **Flor de Selva** brachte sie 1995 das Herstellungsland Honduras ins Bewusstsein der europäischen Zigarrenkonsumenten. Heute produziert ihre Firma in Nicaragua und Honduras jährlich knapp zwei Millionen Zigarren. Als Messehighlight präsentierte Maya

Selva die Flor de Selva El Galán. Die 500 Kisten für Deutschland waren bereits an der Messe ausverkauft. Für die Schweiz sind 100 Kistchen reserviert.

Humidoranbieter **Adorini** zeigt trotz anhaltendem Erfolg keine Anzeichen von Müdigkeit. Auch in diesem Jahr präsentierte das deutsche Unternehmen, das seine Humidore in Fernost fertigen lässt, verschiedene Neuheiten. Das Highlight: ein Humidor mit Schieferfurnier. «Bei der Entwicklung mussten wir etliche Hürden überwinden», erklärt Geschäftsführer Felix Spohn. «Holz ist ein lebendiges Material, das sich bei Temperatur- oder Feuchtigkeitsschwankungen dehnen kann. Zwischen dem Stein und dem Holz ist nun ein Stoffband verbaut, um diese Bewegungen abzufedern.»



«Golden Band Awards»: Die Firma Davidoff feiert ihre besten Fachhändler.

Mit einigen geschickten Schachzügen hat sich die Firma **Wolfertz GmbH** innerhalb von fünf Jahren einen festen Platz im Premium-Zigarren-Geschäft erobert. Thorsten Wolfertz wählt seine Vertretungen mit Bedacht und setzt auf gute Hersteller-Beziehungen. Dazu zählen inzwischen unter anderen Oliva, Alec Bradley, Nicarao und La Ley. Highlights von Wolfertz an dieser Inter-tabac: die Alec Bradley Black Market Perfecto als Sonderedition für Deutschland sowie die riesigen INCH-Zigarren von Ernesto Perez-Carillo.

Davidoff feierte in Dortmund die Europa-Premiere der Davidoff Nicaragua und zelebrierte ausserdem die ersten «Davidoff Golden Band Awards» – einen Gala-Abend mit Davidoff-Händlern aus ganz Europa. Vier Händler wurden für

ihre Leistungen ausgezeichnet. Der Schweizer Urs Portmann erhielt für sein Lebenswerk den «Zino Davidoff Legacy Award».

Auch **Woermann Cigars** durfte sich über viel Betrieb auf dem Messestand freuen. Mit Neuheiten glänzte insbesondere die Marke Aging Room, die sich auf Zigarren in «Small Batch»-Serien spezialisiert hat. Neu auf den Markt kommen die Serien F55 Quatro (boxpressed) sowie Maduro, beide milder im Geschmack als die schon erhältliche Aging Room M35. Von der auf 3000 Kisten limitierten Aging Room Fortissimo M21 gelangten 70 Kisten nach Deutschland (ausverkauft an der Messe) und 30 Kisten in die Schweiz. 🙌

