



## Urs Portmann: 45 Jahre Cigarrengeschichte

Seit bald fünfundvierzig Jahren ist Urs Portmann Cigarrenhändler mit drei Geschäften in Kreuzlingen, Vaduz und St. Gallen. Ein Verkäufer alter Schule, der von Zino Davidoff und Alejandro Robaina lernte und Cigarrengenieur aus der ganzen Welt zu seinen Kunden zählt. Mit dem »Zino Davidoff Legacy Award« und der Auszeichnung »Hombre del Habano« ehrte die Industrie Urs Portmann für sein Lebenswerk. Jetzt übergibt er das Geschäft an seine beiden Söhne.

Interview: Manuel Fröhlich

### Urs Portmann, wie bist du Cigarrenhändler geworden?

Ich bin wohl ein bisschen auf der Sonnenseite geboren, muss ich ganz ehrlich sagen. Geschäftlich wie familiär. Mit fünfzehn habe ich mich von zu Hause verabschiedet, ging in die Westschweiz, um Französisch zu lernen, und durfte dort in Montreux in einem sensationellen Comestibel-Geschäft arbeiten. Der Geschäftsführer war eine Verkäufer-Persönlichkeit und pflegte einen Umgang mit den Leuten, der mich faszinierte. Die Offenheit, das Eingehen auf die Kundschaft. Das hat mir die Augen geöffnet und ich beschloss, den Verkäufer-Beruf zu ergreifen. Ich hatte auch einen exzellenten Lehrmeister: Es war der Gemeindeammann in Salenstein im Kanton Thurgau. Er hat mir den Weitblick auf den Weg gegeben. Und dann lief ich 1969 eines Abends in Kreuzlingen an diesem Geschäft vorbei und Herr Siegrist, mein Vorgänger, fragte mich, ob ich bei ihm als Geschäftsführer anfangen wolle. Ich sagte nein, denn mein Ziel war es eigentlich, Sprachen zu lernen. Doch er blieb hartnäckig und nach einer fünfstündigen Unterhaltung sagte er zu mir: »Herr Portmann, jetzt machen wir Nägel mit Köpfen. Wenn Sie jetzt ja sagen, können Sie in zehn Jahren dieses Geschäft übernehmen.«

### Wie alt warst du da?

19 Jahre alt. Ich sagte nicht ja und nicht nein, sondern ging zurück zu meinem Lehrmeister, bei dem ich zwischenzeitlich wieder arbeitete, und fragte ihn um Rat. Er sagte mir: »Urs, die Sonne geht einmal auf. Entweder du packst sie oder du packst sie nicht.« So fing ich 1970 bei Herrn Siegrist an.

### Wie wurde der damalige Inhaber auf dich aufmerksam?

Ich kann es dir nicht sagen, ich habe keine Ahnung.

### War es damals schon ein Tabakgeschäft?

Es war zu dieser Zeit ein kombiniertes Geschäft. Wo wir heute den Havanna-Raum haben, befand sich ein Lebensmittel-Discounter. Nebenbei war das Fachgeschäft für Tabak, Pfeifen und Cigarren, die wir aber noch nicht optimal lagerten. Mein Chef sagte mir: »Herr Portmann, mich interessiert nicht, was Sie aus dem Geschäft machen. Wichtig ist, was unter dem Strich bleibt.« Und das führte dazu, dass ich im März 1971 mit meiner Frau zu Herrn Davidoff nach Genf flog. Damals hatten wir nicht viel, aber die neunzig Franken pro Person für das Flugticket leisteten wir uns. Ich glaube, es ist noch nie in Genf ein Flieger zu spät gelandet, doch an jenem Tag war es neblig und wir trafen zwanzig Minuten zu spät bei

Herrn Davidoff ein, der nun am Bridge-Spielen war. Wieder zu Hause, schrieb ich ihm einen Brief, entschuldigte mich und erklärte, dass unser Flugzeug nicht landen konnte. Vier Wochen später fuhr ich mit dem VW-Käfer noch einmal nach Genf und wir sprachen und diskutierten dann von zehn Uhr morgens bis spät am Abend.

### Wie kamst du auf die Idee, Davidoff in Genf zu besuchen?

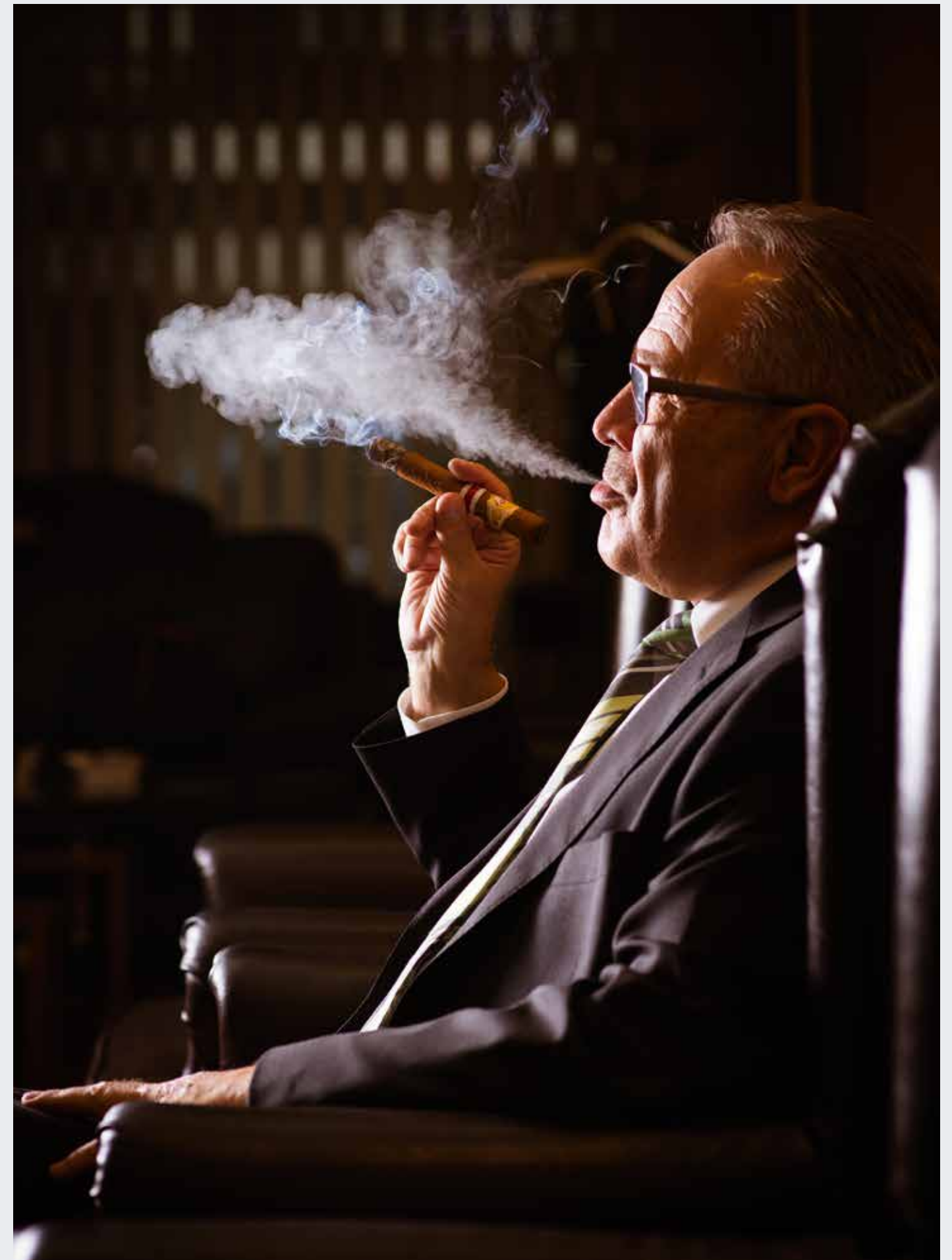
Mein Vater war im Tabakgroßhandel tätig. Zu Hause wurde über Brasil, Sumatra, Java, über solche Sachen diskutiert. So hatte ich mich schon früh mit Tabak und Cigarren befasst und erst recht, als ich dann hierher kam. Und Herr Davidoff war damals der »Cigarrenpapst«. Ich sagte mir: Wenn ich mich schon mit Cigarren beschäftige, möchte ich diesen Mann kennenlernen. Ich schrieb ihm, dass ich ihn gerne treffen würde, ich sei jung und neu in der Branche. Und dann bekam ich die Einladung, an dem besagten Montag, als das Flugzeug nicht landen konnte, nach Genf zu kommen.

Ich kam als Nobody nach Genf, lief in die Rue de Rive hinein, und Zino Davidoff, der drei Kunden bediente, entschuldigte sich bei ihnen, umarmte mich, drückte mich – es kam mir vor, als würde mich mein Großvater begrüßen. Es lief mir kalt den Rücken hinab.

Er nahm sich extrem viel Zeit für mich. Es war eine wunderschöne Begegnung. Während wir dann über das Geschäft, über Tabak und Lagerung sprachen, sagte ich mir innerlich: Was Herr Davidoff in Genf fertiggebracht hat, könnte ich eigentlich auch in Kreuzlingen realisieren. Und das führte dazu, dass wir innerhalb kurzer Zeit umbauten, um Cigarren professionell zu verkaufen. Zuerst bauten wir Klimaschränke. Das war der Startschuss und von einer Sekunde auf die andere nahm das Cigarrengeschäft richtig Fahrt auf. Fünf Jahre später bauten wir eine ganze Front mit Schränken und weitere fünf Jahre später den ersten großen begehbaren Humidor der Schweiz. Zur Eröffnung kam Davidoff für zwei Tage nach Kreuzlingen, machte Radiointerviews und signierte Bücher.

### Dann hast du von Anfang an auch seine Cigarren verkauft?

Ja, wir waren die ersten, die Davidoff-Cigarren verkauften. Ich weiß heute noch: Wir fühlten einen Riesenstolz, als wir sagen konnten, wir hätten jetzt Davidoff-Cigarren. Im September 1971 wurde ich dann auch noch weltweit der erste Davidoff-Depositar. Der Vertrag wurde nicht mit der Firma Siegrist abgeschlossen, sondern mit »Urs Portmann«. Die Begründung lautete anno dazumal: Wenn Herr Portmann weggeht, weiß man nicht, wer



© Foto: Björn Jansen





nachfolgt. Nur bin ich dann bekanntlich nicht mehr weggegangen.

#### *Wann bist du zum ersten Mal nach Cuba gereist?*

1974. Ich war eingeladen und durfte die Davidoff-Produktion besichtigen. Fünf oder sechs Jahre später reiste ich dann zum ersten Mal alleine. Ich ging zu Tabacuba, stellte mich vor und lernte einen Herrn kennen, der mich in die Fabriken brachte, zu Partagás, La Corona und Romeo y Julieta. Damals konnte man sich noch nicht frei bewegen. So schaute ich mir alles drei Tage genau an. Ich war stolz, dass es mir gelungen war, blutjung und ganz alleine nach Cuba zu reisen.

Das war der Anfang einer sehr engen Beziehung mit Cuba. Ich sage immer: Cuba ist meine zweite Heimat geworden. In den Achtzigerjahren lernte ich Alejandro Robaina kennen und wurde fast ein Mitglied der Familie. Irgendwann sagte ich ihm, ich würde ihn gerne einmal in die Schweiz einladen. Was ich nicht ahnte: Die Organisation der Reise war mit großen Problemen verbunden. Tatsächlich konnte Robaina 2002 dann seine erste Auslandsreise machen. Der Habanos-Importeur Intertabak und Heinrich Villiger konnten die Formalitäten regeln. Er kam zusammen mit seinem Enkel Hiroshi zu mir und besuchte dann auch noch Samuel Menzi in Zürich und Gérard in Genf. Auch seine letzte offizielle Reise führte ihn 2006 zu mir. Die Beziehung zur Familie Robaina dauert heute noch an, auch wenn sie zwischenzeitlich einen kleinen Knacks erhielt, als Hiroshi das Geschäft schleifen ließ. Ich sagte ihm: »Ich komme erst wieder, wenn sich das ändert.« Jetzt ist er auf einem guten Weg.

Immer gerne denke ich an die erste Reise zurück, die der Schweizer Habanos-Importeur Intertabak organisierte. Das war vor etwa sechzehn Jahren. Am ersten Abend im Hotel Nacional fragte ich, wie die Ernte sei: Zwei Cubaner sagten »muy bien«, ein dritter verzog das Gesicht. Da rief ich meine Frau an und sagte ihr: »Hol ein Bestellformular. Das musst du bestellen und das musst du bestellen. Stell die Ware einfach in den Keller«, sagte ich ihr. Das war für unser Geschäft europaweit der Durchbruch, weil wir noch »Montecristo No. 2« und »Partagás Serie D No. 4« hatten, als in ganz Europa nichts mehr auf dem Markt war. Da erkannte ich: Am wichtigsten ist es, zuerst die Bauern zu besuchen.

Jetzt sind wir wieder in der gleichen Situation. Es war schockierend zu sehen, wie gestandene Männer wie Hiroshi Robaina oder Héctor Luis dieses Jahr richtig zerschlagen waren. Die Missernte dieses Jahr, die Probleme mit der Klimaveränderung. Das hat mir schwer zu schaffen gemacht. Aber wir können es nicht ändern. Wir können nur hoffen, dass die Ernte, die sie jetzt ausgesetzt haben, noch einen gewissen Ertrag bringt, denn sonst wird es ein Problem. Sicher ist: Es wird eine Verknappung geben. In welchem Ausmaß, kann ich nicht beurteilen, aber das Loch wird kommen.

#### *Es gibt nicaraguanische Produzenten, die behaupten, sie würden den Cubanern bei Engpässen aushelfen.*

Eine Überraschung wäre das nicht. In Cuba wurden schon in den Siebziger- und Achtzigerjahren Deckblätter verwendet, die nicht aus Cuba stammten.

#### *Aber nie offiziell.*

Die Cubaner müssen schauen, dass sie ihre Produktion aufrecht erhalten. Und wenn sie gute Deckblätter erhalten, zum Beispiel aus Nicaragua, dann verarbeiten sie eben einmal ein nicaraguanisches Blatt. Im Jahr 2000 besuchte ich einen Produzenten in Nicaragua und fragte auf dem Tabakfeld ganz überrascht, woher er denn Habanos-2000-Tabak hatte. Ich kannte den Tabak gut, hatte ihn kurz zuvor in Cuba gesehen – er hat ganz feine Härchen und ist im Gegensatz zu anderen Tabaken nicht klebrig. Dieser Produzent spricht seither kein Wort mehr mit mir.

Auf derselben Farm sah ich eine Frau, klein gewachsen, mit einem sonnengegerbten Gesicht. Sieben Monate später traf ich diese Frau wieder, und zwar in der La-Corona-Fabrik in Havanna. Ich fragte sie, was sie denn in Nicaragua gemacht hätte. Sie erklärte, sie hätte an einem Industrieaustausch teilgenommen. Ich glaube, die Zusammenarbeit mit gewissen Produzenten in Nicaragua geht schon länger, als wir überhaupt glauben. Aber ob, wann und wie viel sie tatsächlich verwenden, das kann ich nicht sagen.

#### *Woran liegt es, dass Cuba sich nicht selber versorgen kann?*

Außer Cuba kenne ich Nicaragua am besten. Dort wird konsequent Dreifelder-Wirtschaft betrieben, und das obwohl das Anbaugelände relativ klein ist. Der Grund: Sie wollen nicht dieselben Probleme bekommen wie die Cubaner. In Cuba ist ja an und für sich alles einmalig für den Tabakanbau: die Erde, die Bodenbeschaffenheit, das Klima. Das gibt es sonst nirgends auf der Welt. Nur muss man auch diesem Boden einmal eine Erholungsphase geben. Und das haben die Cubaner, wohl auch wegen des anhaltenden Booms, nicht gemacht. Probleme wie der Blauschimmel sind das Ergebnis. Vor zwei Jahren besuchte ich einen Bauern in Cuba, dessen Ernte fast komplett von Schimmel zerstört worden war. Er hat uns in einem Milchbüchlein vorgerechnet, wie viele Pflanzen er angepflanzt hatte und dass er nichts ernten kann. Er hat nichts verdient. Das sind Informationen, die eins zu eins vom Bauern kommen. Das ist das Problem der Cubaner. Sie sollten vielleicht weniger Cigarren produzieren und ihrem Boden etwas mehr Erholungszeit geben.

#### *Hast du das einmal in Cuba eingebracht?*

Die Cubaner wissen es selbst durchaus. Habanos macht Druck: Wir brauchen Tabak, baut an. Aber die Natur wehrt sich irgendwann. Mir ist es lieber, eine »Partagás Serie D No. 4« kostet einen Franken mehr, dafür stimmen aber die Qualität und das Aroma. Und – obwohl es jetzt wesentlich besser geworden ist – Cuba hat einfach zu viel Ausschuss. Zu viele Cigarren, die nicht ziehen. Dramatisch war es vor zehn Jahren. Wir mussten einen Drittel meines Lagers verbrennen.

#### *Du hast einen Teil deines Lagers verbrannt?*

Im Jahr 2001 war ich in Havanna auf einem Seminar, bei dem uns zwei Mareva-Cigarren zum Tasting hingelegt wurden. Ich zündete die erste Cigarre an und hatte keinen Rauch im Gaumen, gar nichts. Ich zündete die zweite an, und die brannte

auch nicht. Vorne stand der frühere Habanos-Präsident Manuel García. Ich hob die Hand und sagte: »Herr García, wir haben ein großes Problem. Wir hatten einen Kunden aus Deutschland, der kurz vor Weihnachten vier Kisten ›Cohiba Lanceros‹ kaufte und zu einem Meeting mit Amerikanern am Flughafen Zürich weiterfuhr. Zwei Tage später kam er zurück, die vier Kisten unterm Arm. Darin lagen angeschnittene und angebrannte Cigarren. Wir prüften die Cigarren – man konnte wirklich nicht ziehen an ihnen. Es ging gar nichts. Ich entschuldigte mich beim Kunden. ›Herr Portmann‹, meinte der Kunde, ›Sie können ja nichts dafür, aber so eine Blamage hatte ich in meinem ganzen Leben noch nie. Ich wollte den Amerikanern mit diesen Cigarren eine Freude machen. Aber sie sehen ja, es zieht keine.«

Da sagt der Manuel García: »Wir liefern gute Ware. Wenn ihr sie falsch lagert ... Und außerdem ist jetzt fünf vor Zwölf, Zeit zum Mittagessen!« – Nach dem Mittagessen wollte er weitermachen, doch ich blieb beharrlich: »Herr García, ich möchte noch einmal zurückkommen auf das, was mir passiert ist. Ich kann ihnen eins sagen. Ich gehe jetzt heim und sage jedem Konsumenten: Wenn eine Cigarre nicht zieht, soll er sie zurückbringen. Ich werde sie dem Kunden ersetzen und gebe sie an Habanos zurück. Unsere Leute müssen auch für ihr Geld arbeiten.« – Er verzog das Gesicht, weil ich das öffentlich sagte. Da stand neben mir jemand aus Honkong auf und sagte, er habe dasselbe Problem. Und noch einer stand auf und bestätigte, dieselben Schwierigkeiten zu haben. Beide wollten es in Zukunft so handhaben wie ich. Seitdem geben wir konsequent alle Cigarren zurück. Daraufhin kamen fünf oder sechs Cubaner in die Schweiz, um die Lagerbestände zu überprüfen.

#### *War die Revisado-Aktion erfolgreich? In die Cigarren hineinschauen konnten ja auch die Cubaner nicht.*

Ein Drittel meines ganzen Lagers sortierten sie aus und verbrannten es. Ein Drittel – und ich hatte ein großes Lager. Danach war es wesentlich besser. Wie sie das gemacht haben, weiß ich auch nicht. Vermutlich gedrückt und getestet. Es gab immer noch Probleme, aber nicht mehr in diesem Ausmaß.

#### *Was war die Ursache dieser Probleme?*

Das ist die große Frage. Wenn man mich im Jahr 2001 gefragt hätte, hätte ich gesagt: Es ist das Habanos-2000-Deckblatt. Wenn ich dir heute eine Cigarre gebe aus der gleichen Produktion, dann wirst du sagen: »Wow, eine gute Cigarre.« Ich glaube, man war sich nicht bewusst, dass dieses Deckblatt einen gewissen Prozess durchläuft und ein paar Jahre braucht. Denn heute brennt es wunderbar.

#### *Und wie ging die Geschichte mit dem Habanos-2000-Blatt aus?*

Ich glaube, 2002 wechselten sie dann wieder zum alten Blatt

#### *Wie haben sich die cubanischen Tabake in den vier Jahrzehnten deiner Karriere verändert?*

Es ist immer schwierig, vierzig Jahre zurückzublicken und zu sagen, wie es damals war. Sicher hatten wir früher mehr marken-

typische Aromen. Das hat sich alles nivelliert. Wenn du heute eine »Hoyo de Monterrey Epicure« rauchst, merkst du einen kleinen Unterschied zu einer »Juan Lopez«, oder sogar zu einer »Bolívar Robusto«. Früher war das ganz anders. Eine »Partagás« war würzig und aromatisch, eine »Bolívar« kräftig. Heute haben wir diese Differenzen nicht mehr.

Es gibt kein Land, das sein gutes Produkt so verändert hat, wie die Cubaner. Ein Bordeaux ist heute noch ein Bordeaux. Ein Burgunder ist heute noch ein Burgunder. Eine Havanna ist heute nicht mehr eine Havanna, wie wir sie in den Siebziger- oder Achtzigerjahren hatten. Sie ist immer noch die beste Cigarre, aber sie hat nicht mehr die Markeneigenschaften, die sie früher hatte.

#### *Woran liegt das, an den Tabaken?*

Hiroshi Robaina erzählte uns im Frühjahr, dass sie jetzt eine neue Kreuzung aus Habanos 2000, Criollo und Corojo anbauen. Was ist das für ein Tabak? Was für ein Aroma hat er? Das wissen wir alle nicht. Criollo und Corojo waren die Tabake, welche die Cubaner groß und bekannt gemacht haben. Wenn du mich fragst, was für ein Aroma die Cigarren in den Siebzigerjahren hatten: Sie waren tendenziell kräftiger. Aromatischer und würziger. Vielleicht hat man den Geschmack bewusst verändert, vielleicht liegt es am Boden. Wir wissen es nicht. Erfreulich ist, dass sie jetzt wieder Cigarren lancieren, die anders schmecken als diejenigen, die wir vor acht oder zehn Jahren geraucht haben.

#### *An welche Cigarren denkst du?*

Ich denke zum Beispiel an die »Ramon Allones Extra«. Die »Edición Limitada« mit der weißen Bauchbinde. Das war eine Cigarre, wie sie früher war. Eine Cigarre mit einem extrem würzigen, vollaromatischen Charakter.

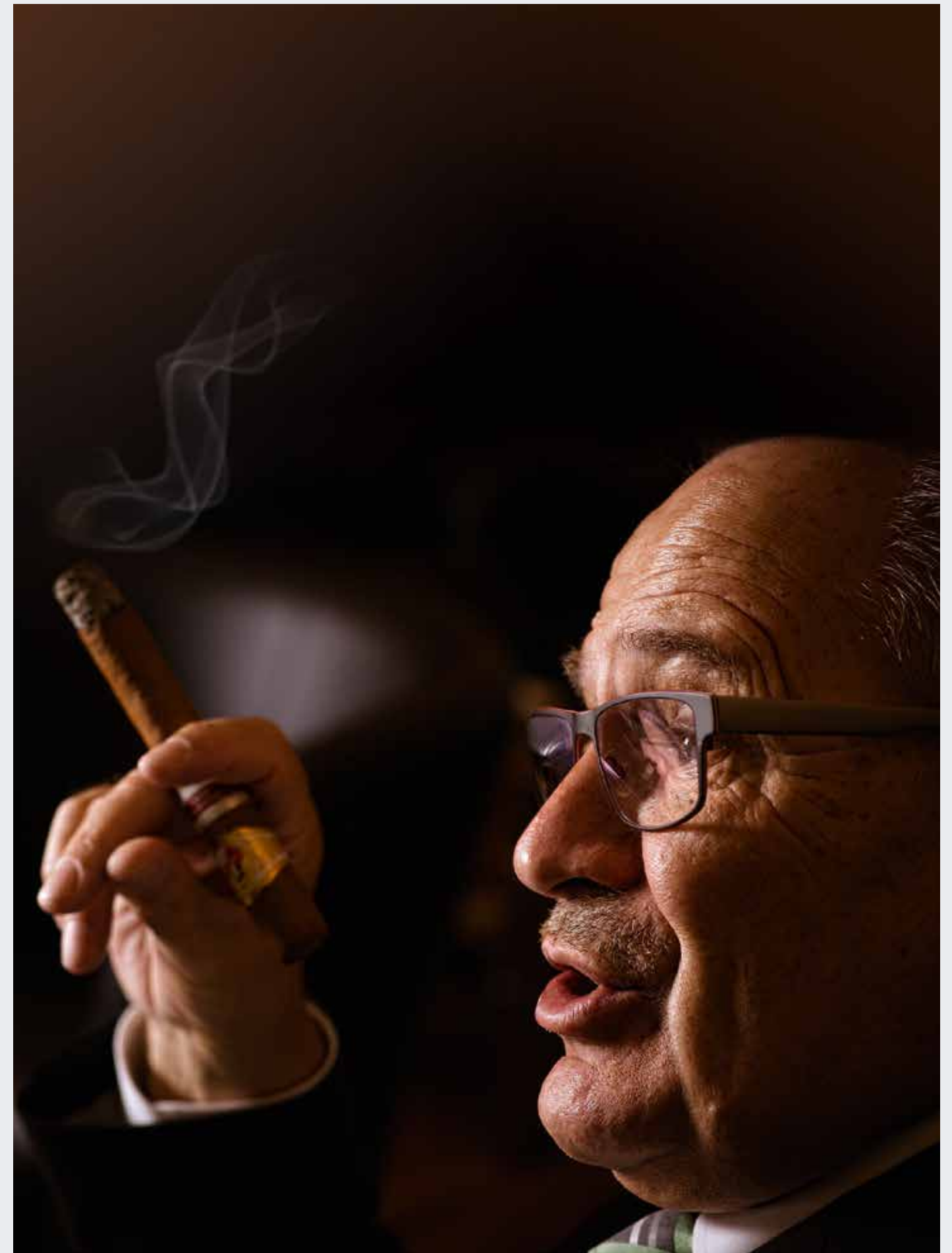
#### *Wie geht es weiter in Cuba: Kommt Davidoff zurück, kommen andere Player zurück?*

Dr. Schneider sagte mir einige Monate vor seinem Tod: Wenn der andere gestorben ist, gehen wir miteinander. Er ist jetzt leider früher gestorben. Da wird aber ganz intensiv gearbeitet, da bin ich hundertprozentig überzeugt.

#### *Der andere ist Fidel Castro?*

Genau. In einem Schreiben von Dr. Schneider, in dem er 1989 den Wegzug von Davidoff aus Cuba bekanntgab, gab es einen ganz wesentlichen Satz: »Wir haben mit den Cubanern unterbrochen.« Nicht abgebrochen, unterbrochen. Damals sagte ich zu ihm: »Ernst, wenn die Produktion wieder aufgenommen wird, bin ich der Erste, der dabei ist.« Und er antwortete: »Jawohl, das Flugticket schenke ich dir.« Die Cubaner haben große Probleme, sie brauchen Kapital und Investoren. Meine Kinder werden das erleben, dass es wieder zurückgeht zum Wettbewerb. Da gehe ich fest davon aus.

Und vor anderthalb Jahren führte ich ein interessantes Gespräch mit dem Chef von Dunhill. Er sagte mir: »Herr Portmann, in Cuba lagern zwanzig Tonnen Tabak, der uns gehört, seit wir das Land verlassen haben. Ich garantiere ihnen: In den nächsten zwei bis drei Jahren werden Sie wieder cubanische Dunhills haben.«







### *Wie gingst du in deinem Geschäft mit den Veränderungen in Havanna um?*

Gut, ich war in der glücklichen Lage, dass ich dank meinem Lager immer gewisse Reserven hatte. Natürlich ist das ein Problem: Wenn du nichts bekommst, kannst du auch kein Lager aufbauen. Das bringt mich zum Teil heute noch in Schwierigkeiten, weil ich nicht auf den Parallel-Markt ausweichen. Die Qualität ist nicht vergleichbar mit den direkt in die Schweiz importierten Produkten

### *Erhält die Schweiz aus Cuba bessere Qualitäten als andere Märkte?*

Ja.

### *Wie muss man sich das konkret vorstellen?*

Es gibt ein altes Wort, das geht noch in die »Urzeiten« zurück, noch vor meine Zeit: »Die Schweiz bezahlt immer den höchsten Preis«. Die Schweizer bezahlten ihn und erhielten immer die beste Qualität. Auf einer meiner ersten Cuba-Reisen lernte ich zwei Herren von Dürr kennen. Das waren damals große Persönlichkeiten in Cuba. Dass man ihnen nicht die Schuhe geküßt hat, war ja fast alles. Ich realisierte, dass die Schweiz in Cuba einen extrem hohen Stellenwert hat. Das gilt bis heute. Ich machte letztes Jahr einen Testkauf bei einem Parallel-Importeur, weil das Produkt beim offiziellen Importeur nicht verfügbar war. Ich rief an und sagte: »Ich hätte gerne zehn Kisten. Ihr bekommt sie aber blitzartig zurück, wenn die Qualität nicht stimmt.« – Die Cigarren waren am nächsten Tag da und gingen am selben Tag auch wieder zurück. So etwas kann ich nicht verkaufen.

### *Wie beurteilst du die Qualität einer Cigarre?*

Nur optisch. Wenn die Deckblätter keinen Saft mehr haben, dann wurden die Cigarren entweder falsch gelagert oder sie haben einfach eine andere Qualität. Diese Parallel-Ware kommt ja irgendwo aus Spanien, aus Frankreich, vielleicht sogar aus Peru oder was weiß ich woher, das wissen wir nicht. Die Unterschiede sind riesig.

### *Wie lagerst du selbst in deinen Geschäften?*

Die natürlichen Lagerbedingungen im Herkunftsland geben vor, wie ein Produkt gelagert werden muss. Das ist meine Philosophie. Eine Cigarre, die trocken ist, verliert ätherische Öle. Gehe ich jetzt auf sechzig Prozent relative Luftfeuchtigkeit hinunter für eine sogenannte Langzeitlagerung, dann entziehe ich der Cigarre Feuchtigkeit; dabei verliert die Cigarre unweigerlich Aromastoffe. Deshalb verfolge ich eine andere Philosophie: Ich lagere so wie das Klima im Herkunftsland natürlicherweise ist. Auch über Jahre und Jahrzehnte.

In Havanna nahm ich an einem Tasting teil. Wir rauchten Cigarren des Jahrgangs 1998 eines deutschen Händlers und verglichen sie mit frischen aus dem Jahr 2008. Die Meinung der sechzehn Teilnehmer war eindeutig und stimmte mit meiner überein: Die junge Cigarre schmeckte besser als die gelagerte des Jahrgangs 1998. Ich sagte zu ihm: »Schau, wenn sie zu trocken gelagert werden, kommen sie nie mehr an Cigarren heran, die gut gelagert sind, auch wenn sie einen jungen Jahrgang haben.« Es gab einen

riesen Krach, seitdem grüßen wir uns nicht mehr.

### *Und wie hältst Du es mit der Temperatur und Frischluft?*

Wichtig ist eine Vierundzwanzig-Stunden-Frischlufzufuhr. Temperatur und Feuchtigkeit sollten möglichst stabil sein. Cigarren sind ein lebendiges Produkt. Lässt man einen Humidor ohne Frischlufzufuhr zwölf Wochen stehen, dann »verstickt« die Cigarren. Nicht aus Mangel an Feuchtigkeit, sondern weil sie keinen Sauerstoff haben. Ich habe mit diesen Eckwerten keine schlechten Erfahrungen gemacht. Unsere relativ feuchte Lagerung bedingt allerdings, dass die Cigarren regelmäßig kontrolliert und gepflegt werden müssen.

### *Wie geht es mit unserer Branche weiter?*

Wenn ich denke, wie viele Tabakgeschäfte wir noch Anfang der Neunzigerjahre hatten und wie viele es heute noch sind, gibt es einem schon zu denken. Es hat verschiedene Ursachen: Die Cigarettenindustrie ging zu den Großverteilern und gab den Fachhandel auf. Und wer will heute noch vierzehn Stunden im Laden stehen und am Sonntag noch Buchhaltung machen? Und dann kommst du am nächsten Morgen in dein Geschäft und musst in der Zeitung lesen, dass der Discounter die Kiste Cohiba für 375 Franken verkauft, während sie bei uns 690 kostet. Da hat sich schon viel verändert. Trotzdem bin ich überzeugt, dass die Tabakbranche eine gute Zukunft hat. Die EU verhandelt zurzeit ein Verkaufsverbot für Tabakwaren und Alkohol im Internet. Kommt das wirklich, hat der Fachhandel eine Riesenchance. Und in Amerika werfen die großen Detailhandelsketten jetzt die Rauchwaren aus dem Sortiment. Wenn auch das nach Europa herüberschwapt, wird der Fachhandel noch wichtiger.

### *Welche Ratschläge gibst du deinen Söhnen mit auf den Weg?*

Der wichtigste Ratschlag, den ich meinen Kindern mitgebe: Denkt daran, woher ihr kommt, und bleibt auf dem Boden. Werdet nicht hochnäsiger, sondern seid kundenorientiert. Kaufmännisch sind sie ausgebildet, das werden sie auch gut machen. Aber rein menschlich, bleibt so, wie ihr seid, ehrlich, korrekt, konsumentenorientiert.

### *Welche Cigarren sind dir in Erinnerung geblieben?*

Wenn ich heute nach der besten Cigarre gefragt werde, sage ich spontan: Die neue »Hoyo de Monterrey San Juan«, die ich in Cuba geraucht habe. Eine Cigarre mit hervorragendem Aroma. Perfekt gemacht, weder scharf noch bitter. Das war für mich die Cigarre mit dem größten Wow-Effekt der letzten Jahre. Wenn ich zurückblicke, würde ich gerne noch einmal eine cubanische »Davidoff Château d'Yquem« rauchen. Das war eine meiner Lieblingscigarren. Und einer meiner Favoriten für den Morgen ist die »Davidoff 2000« aus der Dominikanischen Republik. Da stimmt das Format, die Mischung, alles.

Manuel Fröhlich ist Cigarrenhändler in der Schweiz. Er schreibt täglich in seinem Blog [www.premium-blog.ch](http://www.premium-blog.ch) über aktuelle Geschehnisse aus der Cigarrenwelt.