



12.06.2013 - 11:00 Uhr

Oettinger Davidoff Group wächst im Cigarren-Kerngeschäft (BILD)



Basel (ots) -

Dynamischer Ausbau der globalen Präsenz - Wachstum im Cigarren-Geschäft und Verbesserung der Ertragskraft - Devestition von nicht zum Kerngeschäft gehörenden Aktivitäten - Neuausrichtung der Gruppe kostet Umsatz, stärkt aber die Ertragslage.

Die global tätige Basler Oettinger Davidoff Group (ODG), weltweit führend im Premium Cigarren-Geschäft, hat ihre im Vorjahr definierte Strategie der Fokussierung auf das Kerngeschäft Cigarren im 2012 entschlossen umgesetzt. Dies spiegelt sich im Zahlenbild des vergangenen Geschäftsjahres. Der Absatz von Cigarren eigener Marken nahm im Vergleich mit dem Vorjahr um über 5% zu. Alle Hauptmärkte verzeichneten ein Wachstum. Mit einem Plus von fast 20% schwingen die USA in dieser Entwicklung aber deutlich oben aus. Auch Asien und der Bereich Global Duty Free konnten stark zulegen. Der Marktanteil von Davidoff im Bereich der Premium Cigarren beträgt inzwischen weltweit rund 8%. Die ODG ist im Cigarren-Kerngeschäft weiter gewachsen, allerdings ging der Umsatz der Gruppe aufgrund der Devestition kerngeschäftsfremder Aktivitäten, insbesondere des Tankstellen-Shop-Geschäftes, und der Restrukturierung des Distributions- und Grosshandelsgeschäfts leicht von CHF 1.29 Mia auf CHF 1.23 Mia. zurück (-4.5% gegenüber Vorjahr). Im Zusammenhang mit diesen Devestitionen reduzierte sich auch der Personalbestand weltweit um knapp 3% auf 3'590 Mitarbeitende. Die eigene Cigarrenproduktion wurde aufgrund hoher Lagerbestände zurückgenommen und erreichte im vergangenen Jahr 31.2 Mio. Einheiten (Vorjahr 34.4 Mio.).

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen haben sich die eingeleiteten organisatorischen und strukturellen Massnahmen auch positiv auf die Ertragskraft und die Liquidität ausgewirkt. «Wir sind mit den im vergangenen Jahr erzielten Fortschritten in der Stärkung unseres Kerngeschäftes sehr zufrieden», kommentiert CEO Hans-Kristian Hoejsgaard die Resultate 2012. «Die Umsetzung der strategischen Neuausrichtung der ODG ist aber noch nicht abgeschlossen. Daraus wird die Gruppe umsatzmässig kleiner, aber in Bezug auf ihre Ertragskraft und ihre Positionierung als globaler Marktleader im Premium Cigarrengeschäft deutlich gestärkt hervorgehen.»

Auch die Produktstrategie wurde im Rahmen der strategischen Neuausrichtung der ODG angepasst. Der Wandel vom «branded house», das vorwiegend auf die Marke Davidoff ausgerichtet war, zum «house of brands», das auch die anderen als Kernmarken definierten Marken Camacho und Zino Platinum sowie die wichtigen überregionalen Marken wie AVO und Griffin's umfasst, öffnet dem Unternehmen neue geografische Märkte und den Zugang zu zusätzlichen Kunden.

Die Aufnahme der Produktion von Cigarren aus besten nicaraguanischen Tabaken stellt einen weiteren Meilenstein in der Geschichte der Oettinger Davidoff Group dar, nachdem bereits 2010 die Davidoff Linie «Puro d'Oro» - bestehend aus kräftigeren, rein dominikanischen Tabaken - sehr erfolgreich lanciert worden war. Die neu kreierte Davidoff «Nicaragua» wird im Juli 2013 vorerst in drei Formaten in den USA und im September weltweit lanciert. Sie wird das bestehende, von dominikanischen Tabaken dominierte Davidoff Produktportfolio mit kräftigeren nicaraguanischen Tabaken ergänzen. Die Davidoff «Nicaragua» ist ein

wesentlicher Schritt bei der Expansion in neue Gebiete und die Positionierung von Davidoff als Marke und nicht als Provenienz.

Globales Netz von Flagship Stores, Shops und Cigar Lounges

Der weitere Ausbau der weltweiten Präsenz der Produkte im Rahmen der «crop-to-shop»-Strategie hatte auch im vergangenen Jahr hohe Priorität. Nach der investitionsintensiven Erneuerung der Schweizer Flagship Stores in Basel, Zürich City und Zürich-Flughafen sowie in Luzern folgten neue Läden in den Flughäfen von Hongkong und Taipeh. In den Städten Frankfurt, Tokyo, Genf und Brüssel wird als nächstes das gleiche innovative Renovierungskonzept umgesetzt. Das Herzstück dieser Flagship Stores ist jeweils ein grosser Walk-in Humidor, wo immer möglich in Kombination mit einer Cigar Lounge. Die Anzahl der Davidoff Cigar Lounges steigt nicht zuletzt wegen der zunehmenden Rauchverbote im öffentlichen Bereich stetig. Inzwischen verfügt Davidoff weltweit über ein dichtes Netz von Standorten mit Flagship Stores, Depositären und Lounges in über 150 Ländern und damit über eine stetig grössere Nähe zu den Cigarren Liebhabern auf der ganzen Welt.

Grosses Wachstumspotenzial in Asien

Im Rahmen ihrer Expansionsstrategie hat die ODG im laufenden Jahr zusammen mit starken lokalen Partnern weitere Niederlassungen in Österreich und in Russland gegründet. Während der österreichische Markt gemessen am Marktanteil traditionell zu den top ten-Märkten von Davidoff gehört, bietet der russische Cigarren Markt ein noch hohes Entwicklungspotenzial. ODG plant denn auch, in den kommenden Jahren in Ergänzung zu den schon bestehenden 55 Cigarren-Shops in verschiedenen russischen Städten neue Flagship Stores in Moskau, St. Petersburg, Ekaterinburg und Krasnodar sowie weitere Shops und Lounges zu eröffnen. Ein ausserordentliches Potenzial bietet sich für die ODG auch in Asien, insbesondere in China, dessen Cigarrenmarkt - allerdings auf noch tiefem Niveau - jährlich um 20% wächst.

Erfolgreiche Partnerschaft mit der ART Basel und Lancierung eines Kulturförderungsprogrammes

Als vollen Erfolg erwies sich die letztes Jahr eingegangene Verbindung zwischen Davidoff und der Art Basel mit Austragungen in Basel, Miami Beach und Hong Kong. Davidoff hat im Rahmen dieser Zusammenarbeit ein kulturelles Programm unter dem Titel «Davidoff Art Initiative» lanciert, welches die Förderung von Kunst und Künstlern der Dominikanischen Republik - der Heimat der Davidoff Cigarren - zum Ziel hat. Das Kernstück ist ein Atelierprogramm, welches jährlich fünf Künstlern aus der Dominikanischen Republik einen mehrmonatigen Aufenthalt in einer internationalen Kunstmetropole ermöglicht. Für die «Davidoff Art Residency» stellt die Initiative erstmals Ateliers und Studios in New York, Berlin und Beijing zur Verfügung. Zwei weitere Partner werden noch evaluiert. Gleichzeitig können sich internationale Künstler für einen Aufenthalt in der Davidoff Residency in der Dominikanischen Republik bewerben. Weitere Pfeiler dieses Programms sind die Davidoff «Grants», «Dialogues» und «Editions». Ein neu gegründeter «International Art Advisory Council» betreut die Umsetzung des Programms der Davidoff Art Initiative.

Zuversichtlicher Ausblick

Als privat gehaltene Gesellschaft verfolgt die Oettinger Davidoff Group eine auf Kontinuität, Substanz und langfristigen Erfolg ausgerichtete Strategie. In der Umsetzung dieser Strategie ist die volle vertikale Integration «Crop-to-Shop» des Cigarren Geschäfts - insbesondere von ihrer Premium Marke Davidoff - von grosser Bedeutung, weil sie eine enge Kontrolle der Qualität der Produkte und Dienstleistung ermöglicht. Dies stellt im Premium-Segment und nicht zuletzt im Geschäft mit dem Naturprodukt Cigarren einen erheblichen Wettbewerbsvorteil dar. An der weiteren Konsolidierung des Premium Cigarren-Marktes will die ODG wie bisher aktiv teilnehmen. Mit dem kontinuierlichen Ausbau ihrer globalen Marktpräsenz und der innovativen Erweiterung des Produktportfolios soll das Wachstum im Premium-Cigarrengeschäft auch in den kommenden Jahren sichergestellt werden. Die ODG ist sehr zuversichtlich, ihre starke Position in den reifen Märkten weiter entwickeln und insbesondere vom starken Wachstum der asiatischen Märkte überdurchschnittlich profitieren zu können.

Kontakt:

Oettinger Davidoff Group
Paloma Szathmary
Senior Vice President
Corporate Communications
CH - 4002 Basel
Tel.: +41/61/279'36'24
E-Mail: paloma.szathmary@davidoff.ch
Web: www.davidoff.com / www.davidoffartinitiative.com

Medieninhalte



Hans-Kristian Hoejsgaard, CEO der Oettinger Davidoff Group / Weiterer Text ueber ots und auf <http://www.presseportal.ch>. Die Verwendung dieses Bildes ist fuer redaktionelle Zwecke honorarfrei. Veroeffentlichung unter Quellenangabe: "OTS.Bild/Oettinger Davidoff Group".

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100005129/100739459> abgerufen werden.