



28.04.2016 - 11:15 Uhr

Oettinger Davidoff baut seine internationale Marktstellung weiter aus

Basel (ots) -

- Starkes zweistelliges Wachstum dank Innovation bei den Kernmarken Davidoff und Camacho
- Erneut deutlicher Gewinn von Marktanteilen im Zigarrenkerngeschäft
- Neuer Produktionsrekord zum dritten Mal in Folge
- Gesamtumsatz leicht rückläufig bedingt durch die Währungssituation und den rückläufigen Umsatz im Zigaretten- und Generalvertretungsgeschäft
- Weitere Fokussierung auf das Kerngeschäft durch Verkauf des in der Contadis AG zusammengefassten Grosshandelsgeschäftes und Stärkung der Wertschöpfungskette

Im 140. Jahr ihres Bestehens hat die im Premium Zigarren-Geschäft weltweit führende Basler Oettinger Davidoff AG ihre global starke Marktposition in einem anhaltend anspruchsvollen Umfeld weiter ausbauen können. Zwar ging der Gesamtumsatz im Geschäftsjahr 2015 aufgrund rückläufiger Nachfrage in Europa und China, den Auswirkungen des starken Schweizer Frankens sowie der leicht rückläufigen Umsätze im Zigaretten- und Generalvertretungsgeschäft um -8.2% (währungsbereinigt -3%) auf CHF 1'126 Mrd. (Vorjahr CHF 1'227 Mrd.) zurück. Aufgrund der wachsenden nordamerikanischen und asiatischen Märkte und teilweise markanter Absatzverbesserungen der Kernmarken gelang es dem Unternehmen dennoch, weltweit erneut Marktanteile zu gewinnen. Gegenüber einem rückläufigen Markt verzeichneten beide Kernmarken Davidoff und Camacho mit +10,5 % respektive +34,4% ein erfreuliches Wachstum im zweistelligen Bereich. Zudem erreichte Oettinger Davidoff zum dritten aufeinanderfolgenden Mal einen Produktionsrekord: insgesamt 45.8 Mio. Zigarren (Vorjahr 44.0 Mio.) wurden 2015 produziert, was einer Zunahme von 4.1% entspricht.

Strategisch hat Oettinger Davidoff mit dem Verkauf des Grosshandelsgeschäftes einen weiteren grossen Schritt in der konsequent verfolgten Ausrichtung auf das Kerngeschäft getan. Gleichzeitig hat das Unternehmen seine «Crop to Shop»-Strategie durch den Ausbau der vertikalen Integration seines Geschäftes weiter vorangetrieben. Alle diese Anstrengungen werden im laufenden Geschäftsjahr 2016 zu einer Reduktion des Gesamtumsatzes und des Personalbestandes führen. Letzterer reduzierte sich im vergangenen Jahr wieder leicht auf den langjährigen Mittelwert von weltweit rund 3'540 Mitarbeitenden (-3.6%). Diese Entwicklung ist gewollt und Ausdruck der seit fünf Jahren konsequent angestrebten starken Fokussierung auf das Kerngeschäft Premium Zigarren und Tabakaccessoires.

«Das vergangene Geschäftsjahr hat Oettinger Davidoff sowohl strategisch als auch in Bezug auf die Entwicklung der Kernmarken und Marktanteile grosse Fortschritte gebracht», kommentiert CEO Hans-Kristian Hoejsgaard den Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres. «Dies ist umso erfreulicher, als wir mit der Währungssituation, dem Antikorruptionsgesetz in China und der wirtschaftlichen Entwicklung Russlands sowie der international weiter verschärften Anti-Tabak-Regulierungen gleich an mehreren Fronten zu kämpfen hatten.»

Zu dieser positiven Entwicklung haben vor allem Innovationen und Neulancierungen bei den Kernmarken Davidoff und Camacho sowie der neu aufgelegten AVO Linie beigetragen.

Inzwischen liefern die neuen Davidoff-Linien Winston Churchill, Escurio und Nicaragua rund einen Drittel der Gesamtverkäufe der Davidoff Zigarren. Es kommen in dieser Entwicklung nicht nur ein Trend zu etwas intensiveren Geschmacksnoten zum Ausdruck, sondern auch die Präferenzen einer jüngeren Generation von Zigarrenrauchern. Während die Nachfrage im Zigarrenmarkt Europa zurückging, nahm sie in Asien und in den USA zu. In den USA konnte Oettinger Davidoff das Marktwachstum von 2% mit einer Steigerung von 15% um ein Mehrfaches übertreffen.

Stärkung der Wertschöpfungskette

Als Antwort auf diese Herausforderungen hat Oettinger Davidoff auch im vergangenen Jahr weiter an der Sicherstellung der Qualität der Produkte, der lückenlosen Beherrschung der Wertschöpfungskette und des direkten Zugangs zu den Kernmärkten gearbeitet. In diesem Zusammenhang erwarb Oettinger Davidoff zu Beginn des Berichtsjahres eine Beteiligung an der Bluebell Cigars (Asia) Ltd., die seit Jahrzehnten der exklusive Vertriebspartner für Asien ist. Per 1.1.2016 hat die Oettinger Davidoff AG eine Option zum Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an Bluebell Cigars ausgeübt und damit ihren Einfluss auf die Bearbeitung der asiatischen Märkte - ausgenommen China - massgeblich verstärkt. Um einen optimalen Zugang zum enormen Potenzial des chinesischen Marktes zu erhalten, ist Oettinger Davidoff mit der chinesischen Sparkle Roll Group, einer börsenkotierten Handelsgruppe für Premium- und Luxus-Produkte, ein Joint Venture eingegangen. Mit der neu gegründeten und gemeinsam gehaltenen Sparkle Roll Cigars Holding Limited erfolgt zukünftig der Vertrieb von Zigarren und Zigarren-Accessoires aus dem Hause Oettinger Davidoff in ganz China. Zudem wurde die bisher einem Vertriebspartner übertragene Bearbeitung des deutschen

Marktes gekündigt, um im laufenden Geschäftsjahr eine eigene Vertriebsgesellschaft zu gründen und den wichtigen Markt Deutschland ab 1.1.2017 selber betreiben zu können.

Mit dem Erwerb von 150 Hektar Land in Nicaragua und Honduras, auf denen zurzeit nicht nur neue Anbauflächen, sondern auch modernste Produktionsanlagen entstehen, hat das Unternehmen auch am Anfang der Wertschöpfungskette erheblich investiert. Es schafft damit die Voraussetzungen, die weltweit wachsende Nachfrage nach Zigarren aus diesen Anbaugebieten langfristig abdecken zu können. Die aus honduranischen Tabaken produzierten Camacho-Zigarren sind seit ihrer Lancierung ein grosser Erfolg.

Weitere Konzentration aufs Kerngeschäft

Der im Dezember 2015 abgeschlossene Vertrag zum Verkauf der in der Contadis AG zusammengefassten Grosshandelsaktivitäten an die Lekkerland (Schweiz) AG stellt einen Meilenstein in der Geschichte des Unternehmens und in seiner strategischen Ausrichtung dar. Oettinger Davidoff vollzieht damit nicht nur einen wichtigen strategischen Schritt hin zum anvisierten Pure-Play-Unternehmen mit Kerngeschäft Zigarren und Tabakaccessoires sowie internationalen Generalvertretungen, sondern reagiert auch auf starke Veränderungen im Gross- und Detailhandel in der Schweiz insbesondere im Zigarettenvertrieb, dem Kerngeschäft der Contadis AG. Dieses Geschäft ist bei der Lekkerland Schweiz, der führenden Grosshändlerin für den kleinflächigen Detailhandel in der Schweiz, in den besten Händen. Der Verkauf entspricht denn auch der Logik des «best owners» für das Grosshandelsgeschäft der Contadis AG. Durch den Verkauf dieses Geschäftsbereiches wird sich der Umsatz der Oettinger Davidoff AG 2016 um rund CHF 440 Mio. reduzieren. Für 2/3 der rund 90-köpfigen Belegschaft der Contadis AG konnte bis zum heutigen Zeitpunkt eine Folgelösung gefunden werden. Man ist bestrebt, diese Zahl bis Ende Juni 2016 noch weiter zu erhöhen.

Ausbau der Davidoff Art Initiative

Mit der vor vier Jahren ins Leben gerufenen Davidoff Art Initiative unterstützt das Unternehmen zeitgenössische Kunst und Künstler in der Karibik. Im Mittelpunkt der Initiative steht das Bestreben, die Entwicklung der Kulturgemeinschaft der Dominikanischen Republik, in der ein Grossteil der Produktion und viele Mitarbeitende des Unternehmens beheimatet sind, zu fördern und zu unterstützen. Das Art Residency Programm bildet den Grundpfeiler der Initiative, die den kreativen Austausch zwischen Künstlern der Karibik bzw. der Dominikanischen Republik und der übrigen Welt und die Entwicklung ihrer Talente und Erfahrungen durch Aufenthalte in andern Kulturräumen ermöglichen soll. Nach der Eröffnung einer eigenen Residenz in der Dominikanischen Republik zu Beginn des Berichtjahres wurde im Rahmen der neuen Zusammenarbeit mit der Künstlerresidenz Atelier Mondial in Basel im Oktober 2015 der erste karibische Künstler in der Schweiz empfangen. Die fünfte und vorläufig letzte Kooperation wird im laufenden Jahr in Bogota (Kolumbien) einem fünften karibischen Künstler einen dreimonatigen Residenzaufenthalt ermöglichen. Drei Kooperationen bestehen bereits mit Residenzen in New York, Peking und Berlin. Im Rahmen dieser Initiative hat das Unternehmen zudem die französisch-jamaikanische Videokünstlerin Olivia McGilchrist beauftragt, die zweite Davidoff Limited Art Edition zu kreieren. Ein Teil des Erlöses fliesst zurück in dieses Förderprojekt.

Trotz zahlreichen Herausforderungen zuversichtliche Einschätzung der Zukunft

Die regulatorischen Auflagen werden sowohl in Europa als auch in den USA im laufenden Jahr die Industrie weiter fordern. In Europa wird die Tabak-Richtlinie TPD2 der EU am 20. Mai in den einzelnen Mitgliedstaaten in Kraft treten. Diese neue Regulierung erhöht u.a. durch neue Packungsvorschriften die Komplexität und Compliance-Anforderungen, welche zu erheblichen zusätzlichen Kosten führen. Auch in den USA plant die FDA-Behörde noch dieses Jahr eine Verschärfung der Vorschriften zum Tabakkonsum, die vermutlich auch die Zigarrenindustrie betreffen wird. Zudem befasst sich die zuständige Kommission des Schweizerischen Ständerates mit dem Entwurf des Bundesrates für ein Tabakproduktegesetz. «Der Entwurf schießt weit über das Ziel hinaus, insbesondere vor dem Hintergrund, dass die derzeit in der Schweiz geltenden gesetzlichen Regelungen bezüglich Tabakprodukte sehr detailliert sind und vollauf genügen», so Hans-Kristian Hoejsgaard. «Wir freuen uns, dass die vorbereitende Kommission des Ständerates diesen Entwurf letzte Woche an den Bundesrat zur Überarbeitung zurückgewiesen hat.» Diese regulatorischen Entwicklungen werden zu einer weiteren Konsolidierung in der Tabakindustrie führen, weil die neuen Auflagen und Kosten nicht mehr von allen Marktteilnehmern erfüllt bzw. getragen werden können.

Dank der schon vor einigen Jahren eingeleiteten und inzwischen zu einem grossen Teil vollzogenen strategischen Neuausrichtung und dem hohen Innovationsvermögen des Unternehmens ist die Oettinger Davidoff AG für die erfolgreiche Überwindung der zahlreichen Herausforderungen gut gerüstet. «Wir gehen davon aus, dank unseren stark verankerten Kernmarken und den zahlreichen Produkt-Innovationen, die wir auch im laufenden Jahr auf den Markt bringen werden, erneut Marktanteile zu gewinnen», sagt dazu CEO Hans-Kristian Hoejsgaard. Um das zukünftige Wachstum abzusichern sind darüber hinaus auch weitere Investitionen in den Auf- und Ausbau der Davidoff Flagship Stores in den Innenstädten wie an den Duty Free Standorten vorgesehen.

Kontakt:

Paloma Szathmáry
Senior Vice President
Corporate Communications
Hochbergerstrasse 15
CH - 4002 Basel
Tel. +41 61 279 36 24
media@oettingerdavidoff.com
oettingerdavidoff.com
davidoffartinitiative.com
davidoff.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100005129/100787301> abgerufen werden.