



15.06.2017 - 11:30 Uhr

Trotz des anspruchsvollen Marktes hat Oettinger Davidoff es geschafft, den Handel mit Zigarren und seine weltweit vorherrschende Stellung weiter auszubauen

Basel (ots) -

Die Oettinger Davidoff AG, weltweit führender Anbieter von Premium Zigarren, konnte ihre Stellung auf dem globalen Markt trotz der anhaltend herausfordernden Bedingungen während des Geschäftsjahres 2016 weiter ausbauen. Auf strategischer Ebene machte das Unternehmen mit Hauptsitz in Basel durch den Verkauf der Contadis AG einen weiteren grossen Schritt nach vorne und kam seinen ständigen Bestrebungen nach, sich am Hauptgeschäft auszurichten. Der Gesamtumsatz des Finanzjahres 2016 stieg auf Vergleichsbasis um +8,2 % auf 595 Millionen CHF, wobei die Kernmarke Davidoff um hervorragende 20 % zulegte. 2016 wurde die neue Camacho Fabrik in Honduras fertiggestellt, und es wurde eine Mehrheitsbeteiligung an Bluebell Cigars Asia sowie eine Minderheitsbeteiligung an der chinesischen Sparkle Roll Cigars Co. erworben.

«2016 war ein schwieriges Jahr für die Zigarrenindustrie, weil sowohl die EU als auch die USA neue und teure Anti-Tabak-Vorschriften einführten. Wir sind sehr zufrieden mit den dauerhaft zweistelligen Wachstumsraten von Davidoff und der Zunahme unseres Marktanteils, aber wir haben nicht alle Ziele für 2016 erreichen können», kommentierte CEO, Hans-Kristian Hoejsgaard, mit Bezug auf den Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres. Durch den Verkauf der Aktivitäten von Contadis sank der Umsatz von Oettinger Davidoff im Jahr 2016 um fast die Hälfte.

Ausgliederung des Grosshandels von Contadis

Wie letztes Jahr angekündigt, wurden der Grosshandel und die Logistik der Contadis AG von Lekkerland Schweiz übernommen und das Logistik-Betriebsgelände der Contadis AG in Oberentfelden in der Schweiz wurde verkauft. Damit konnte Oettinger Davidoff nicht nur einen wichtigen strategischen Schritt in Richtung Pure-Play-Unternehmen abschliessen - das Hauptgeschäft liegt dabei auf Zigarren und Tabakzubehör sowie internationalen Generalvertretungen - sondern auch auf Marktänderungen im Bereich Gross- und Einzelhandel in der Schweiz reagieren, insbesondere im Bereich Zigarettenvertrieb, dem Hauptgeschäft der Contadis AG.

Immer komplexere Anti-Tabak-Vorschriften in der EU und in den USA

Die regulatorischen Anforderungen werden im laufenden Jahr die Zigarrenindustrie in Europa und in den USA weiterhin vor Herausforderungen stellen. 2016 war gekennzeichnet von zusätzlichen gesetzlichen Einschränkungen in der Tabakbranche. Die neue EU-Tabakrichtlinie Nr. 2 (EU TPD2) trat am 20. Mai 2016 in Kraft. Die neuen Verpackungsspezifikationen in dieser Richtlinie verschärften die Komplexität und Compliance-Anforderungen, was mit beträchtlichen Zusatzkosten verbunden ist. Diese Richtlinie hatte signifikante Auswirkungen auf die regulatorische Landschaft.

In den USA trat am 8. August 2016 die neue Verordnung der FDA (US-Bundesbehörde für Lebens- und Arzneimittelsicherheit) in Kraft. Diese Rechtsvorschrift stellt die bislang strengste Verordnung dar, die jemals in den USA erlassen wurde, und ist für die Zigarrenindustrie extrem kostspielig. Sie verlangt eine Zulassung für alle Produkte, die seit 2007 auf den Markt gebracht wurden, und eine Vorabzulassung für neue Produkte, die ab dem 8. August 2016 am Markt eingeführt werden.

Asien

Durch die Gründung von Davidoff of Geneva Asia betont Oettinger Davidoff die Ausrichtung auf Asien noch stärker, nachdem bereits eine Mehrheitsbeteiligung an Bluebell Cigars Asia erworben worden war. Mit dem Erwerb einer Minderheitsbeteiligung an Sparkle Roll Cigars China hat das Unternehmen in den Markt mit dem grössten Zukunftspotenzial investiert.

Neue Fabrik in Honduras eröffnet, um «Crop-to-Shop»-Philosophie weiter auszubauen

Oettinger Davidoff hat weiter in die «Crop-to-Shop»-Philosophie investiert. Nach dem Ankauf von Tabak-Plantagen in der Condega-Region in Nicaragua und im Jamastrán-Tal in Honduras kaufte das Unternehmen im Jahr 2015 ein Grundstück, auf dem eine neue Zigarrenmanufaktur in Danlí, Honduras, gebaut und im Januar 2017 eröffnet wurde. Mit dieser strategischen Massnahme reagierte das Schweizer Unternehmen auf die weltweit stark steigende Nachfrage nach seiner Kernmarke Camacho.

Hans-Kristian Hoejsgaard, CEO und Delegierter des Verwaltungsrates der Oettinger Davidoff AG, erklärt: «Diese Entwicklung stellt nicht nur einen Meilenstein in der Geschichte unseres Unternehmens dar, sondern zeigt auch unsere globale «Crop-to-Shop»-Philosophie, da wir die vertikale Integration des Geschäfts forciert haben. Unsere Investitionen sind ein Spiegelbild des starken Wachstums von Camacho in den letzten fünf Jahren. Der weltweite Umsatz hatte sich verdoppelt, ebenso die Fertigungskapazität, die erforderlich ist, um Camacho weltweit weiter zu expandieren. Darüber hinaus freue ich mich besonders, dass wir einen grundlegenden Beitrag zur ökonomischen und gesellschaftlichen Entwicklung von Honduras leisten können, indem wir über 500 Menschen in Danlí anstellen.»

Ausblick auf 2017

Hans-Kristian Hoejsgaard prognostiziert verschiedene Wachstumsmuster für die Hauptabsatzmärkte Europa, USA und Asien. «Wir erwarten ein herausforderndes und schwieriges Jahr 2017, weil unsere Kernmärkte, Europa und die USA, von neuen Beschränkungen betroffen sein werden und Einzelhändler sich in Erwartung klarer Verhältnisse zurückhalten. Wir sind aber zuversichtlich, durch starke Innovation und weltweite Handelsketten unseren Marktanteil weiter ausbauen zu können», so Hans-Kristian Hoejsgaard.

Kontakt:

Melanie Büscher
Sr. Manager Media Relations & PR
Oettinger Davidoff AG
Hochbergerstrasse 15
CH - 4002 Basel, Schweiz
Tel. +41 61 279 36 24
media@oettingerdavidoff.com
oettingerdavidoff.com
davidoff.com | @Davidoff_Cigars | facebook.com/DavidoffCigars1911

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100005129/100803731> abgerufen werden.