

«WICHTIG IST, dass die Leidenschaft gelebt wird»

Aus einer Ferienreise in die Karibik wurde eine Leidenschaft, und ein Hobby wurde zum Beruf: Patrick Signer hat in Kuba das Land und seine bekanntesten Produkte lieben gelernt. Heute verkauft er Havanna-Cigarren, die er dank seiner Kontakte vor Ort selber importiert.

TEXT: ROLAND WERNLI

Die Havana Smokers Club GmbH ist eine Organisation zur Verbreitung von Cigarren mit ausgeprägter Identität.» So lautet der erste Satz einer knappen Präsentation, die diese «Organisation» vorstellt.

Eine auf den ersten Blick eher rätselhafte Beschreibung. Doch auf den zweiten Blick ganz logisch. Denn was tut eine Organisation, die «Cigarren verbreitet»? Klar: Sie verkauft diese Cigarren. Und genau dies ist die Haupttätigkeit der GmbH, wie der Mann erklärt, der hinter dieser Firma steht: Patrick Signer aus Amriswil, Thurgau.

Wahrscheinlich hat diese doch ziemlich blumige Beschreibung des Firmen-

zwecks etwas mit dem Vorleben von Signer zu tun: Zuerst, seit 1988, arbeitete er nämlich als selbständiger Werber. Cigarrenrauchen war einfach ein Hobby von ihm. Das änderte sich 2001 mit einem Kuba-Aufenthalt: «Dort, im Mekka des Tabaks, wurde daraus eine richtige Leidenschaft», erklärt er.

Er erlag schnell dem Charme dieses Landes. Und es blieb nicht bei ein paar Ferienwochen, nach kurzer Zeit kehrte er dorthin zurück und begann ein Sprachstudium an der Universität Havanna. «Daneben erforschte ich das Land, erlebte den kubanischen Lebensstil und arbeitete an einem Kunstprojekt, das zu einer grösseren Bildreihe führte.»



In seinem Lager in Amriswil, «mit immer mindestens

Diese Fotos von «Fachadartes» verkauft er noch heute, auf seiner Website sind sie zu bewundern, und dort erklärt er auch deren Herkunft und Bedeutung: ««Fachadarte» ist ein Kunstwort und leitet sich aus den beiden Begriffen «la fachada» (spanisch: die Fassade) und «arte» (Kunst) ab.»

Es sind Fotos von Strukturen und Texturen von Haus- und anderen Wänden, die hier, wo das Geld für die Renovation fast vollständig fehlt, durch Einflüsse des Wetters, von Wind, Wasser und Sonnenlicht über die Jahre von selber entstanden sind.

Doch diese Bilder waren nicht das Einzige, das ihn faszinierte und an das Land band: «Meine erste grosse Liebe in



15 000 Cigarren im Vorrat», bedient Patrick Signer auf Anmeldung auch Kunden aus dem In- und Ausland persönlich.

Kuba war zweifellos die Double Corona von Hoyo de Monterrey. Die zweite habe ich geheiratet. Beide sind mir lieb und treu geblieben.»

Und daneben fand er viele neue Freunde, vor allem Leute, die etwas mit Tabak zu tun hatten. «So sassen wir auch oft am Wochenende zusammen, tranken Rum und drehten unsere eigenen Cigarren. Oft entstanden dabei neue und verrückte – und selbst zweifarbig – Figurados.»

Er lernte fast jeden Handgriff selber, den es für die Produktion braucht

Über drei Jahre blieb er in Havanna, und in dieser Zeit dokumentierte, übte und verinnerlichte er fast jeden der rund

200 Handgriffe, welche von der Saat bis zur fertig konfektionierten Cigarre notwendig sind.

2003 beriet und unterstützte er zwei Freunde bei der Gründung der Havana Smokers Club GmbH. Er organisierte die Lieferungen aus Kuba und erstellte dank seinen Erfahrungen als Werber den Internet-Shop, die beiden Partner bauten die Aktivitäten hier in der Schweiz auf. 2005, nach der Rückkehr zusammen mit seiner kubanischen Frau, übernahm er die GmbH zu hundert Prozent, «weil ich feststellte, dass ich die Leidenschaft deutlich stärker spürte als die beiden anderen».

Dank einer bescheidenen Infrastruktur und weil es keinen Zwischenhandel

gibt, konnte und kann Patrick Signer seine Artikel zu attraktiven Preisen anbieten, was für ihn allerdings nur die eine Seite der Medaille ist: «Meine direkten Kontakte verschaffen mir nicht nur erlesene Qualitäten, sie sind auch in der Lage, uns mit den wohl rarsten Cigarren aus Kuba zu versorgen. Wer alte «Ediciones Limitadas» aus Kuba sucht, findet sie meist nur bei uns.»

Über seine Geschäftszahlen gibt er dies preis: «Wir stehen jetzt im vierten Jahr, seitdem ich die Firma übernommen habe. Und zum dritten Mal hintereinander hat sich der Umsatz verdoppelt. Der Gewinn steigt sogar noch stärker, da die Fixkosten nicht im selben Masse wachsen.»



«Ich habe die Möglichkeit, die Produkte vor Ort durch Gewährsleute aussuchen zu lassen»: Bemusterung von Formaten mit einem Mitarbeiter.

Rund 80 Prozent des Umsatzes erzielt die GmbH über das Internet, den Rest über den Lagerverkauf. In seinem Lager «mit immer mindestens 15 000 Cigarren im Vorrat» bedient er auf Anmeldung auch Kunden aus dem In- und Ausland, welche neben dem Einkauf das direkte Gespräch suchen. Im Angebot sind über 40 Cigarrenmarken aus der Karibik und Lateinamerika. Den grössten Teil machen 20 kubanische Marken aus, die er zu einem grossen Teil direkt importiert. Daneben finden sich ein halbes Dutzend Marken aus der Dominikanischen Republik und ein paar wenige aus Honduras und Nicaragua. Und selbstverständlich führt die Havana Smokers Club GmbH in ihrem Sortiment auch eine Auswahl an Humidoren und Raucherzubehör.

Besonders stolz ist er auf den Exklusiv-Import der Vegas de Santiago aus Costa Rica mit drei Linien. Es sind, wie er es formuliert, «Nicht-Kubaner für Liebhaber milder kubanischer Cigar-

ren». Kreiert werden sie «von einem kubanischen Altmeister, der früher bei H. Upmann gearbeitet und dann das Land unter abenteuerlichen Umständen verlassen hat».

Die Cigarren sind zum Brotjob, die Werbung ist zum Hobby geworden

Die Havana Smokers Club GmbH ist für Signer inzwischen zum Fulltime- und Brotjob, und die Werbung ist zum Hobby geworden – das Verhältnis hat sich also gerade umgekehrt. Allerdings kann er zurzeit die Arbeit noch weitgehend allein bewältigen, einzig für gewisse Lagerarbeiten beschäftigt er Aushilfen.

Mit dem Lagerverkauf verfolgt er das Ziel, längerfristige, persönliche Beziehungen aufzubauen. Dafür veranstaltet er auch Präsentationen von kubanischen Cigarren, insbesondere von Neuheiten, oder auch andere, themenbezogene Präsentationen. Dies kann beispielsweise ein Seminar sein darüber, wie Wein und Cigarren zusammenpas-

sen – und wenn ja, welcher Wein zu welcher Cigarre. «Da hatte ich einmal 30 Teilnehmer und 31 verschiedene Meinungen, aber das liegt in der Natur der Sache», erzählt er schmunzelnd. «Wir fanden kein allgemeingültiges Ergebnis, jeder hat für sich sein eigenes Fazit gezogen. Aber das ist ja auch richtig so. Wichtig ist einfach, dass die Leidenschaft gelebt wird.» Immer wieder lädt er seine Kunden auch zu Degustationen von Cigarren ein, zu denen seine Frau oft «einen originalen, herrlich gemachten Mojito» serviert.

Auf Wunsch verlegt er diese Veranstaltungen an andere Orte, so habe er mal eine Präsentation vor deutschen Managern auf einem Schiff auf dem Genfersee durchgeführt. Und in Zukunft will er diese Aktivitäten ausbauen, er habe viele Ideen, vielleicht entstehe sogar mal ein Club oder Verein. Eine dieser Ideen ist die Einrichtung einer Lounge, wo auch Musik- und Kulturveranstaltungen stattfinden können.

adorini

Was zeichnet
die besten Humidore
aus ???

Präziser Haar-Hygrometer
und vergoldeter Befeuchter



Innovative
Beschriftungsclips



Einzigartige
Ventilationsrippen



Divider System
für flexible Separierung



Lebenslange Garantie, vergoldete
Scharniere, und vieles mehr:

www.adorini.de

Zurzeit allerdings befinden wir uns noch in der Gegenwart, und da sind die Qualität und die Qualitätskontrolle ein ganz entscheidender Faktor. Vor allem bei Produkten, die neben dem offiziellen Kanal vorbeilaufen – das Hauptargument der Vertreter des offiziellen Imports ist bekanntlich, dass sie eine besonders hohe Qualität garantieren könnten.

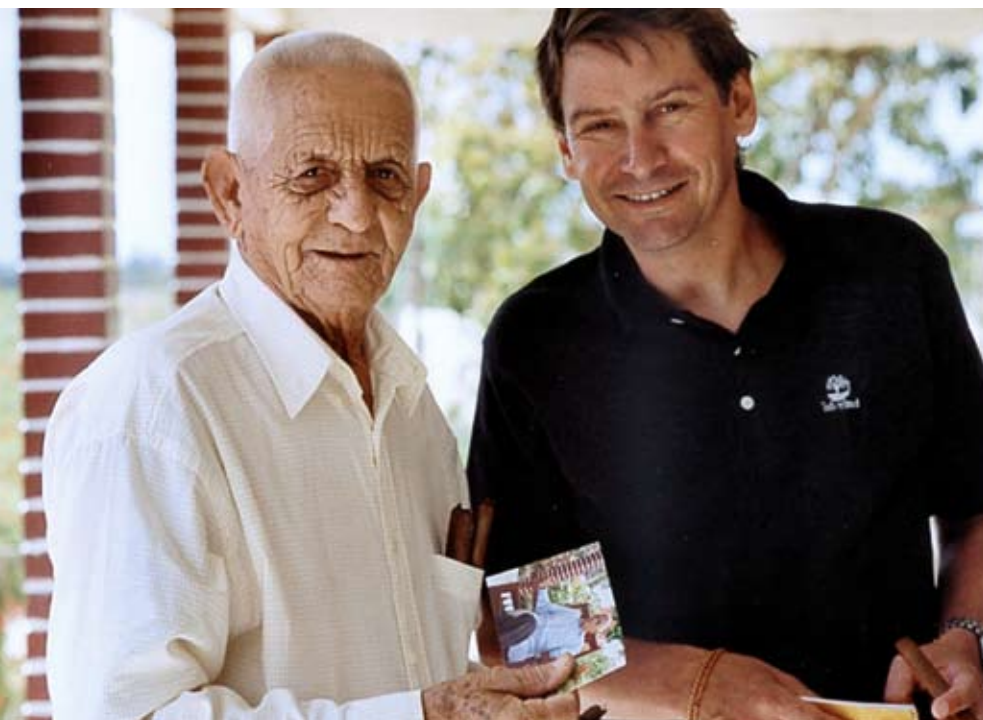
Patrick Signer kontert: «Ich habe, dank meinen Beziehungen die Möglichkeit, die Produkte vor Ort durch meine Gewährleute aussuchen zu lassen. Die Cigarren kommen dann optimal verpackt per Luftfracht innerhalb von drei bis vier Tagen in die Schweiz. Anschliessend liegen sie zehn Tage lang in einem Tiefkühlager, damit wir die Beschädigung durch Ungeziefer verhindern können. Von dort wandern sie in einen überwachten Grosshumidor. Der wurde einmal von Spezialisten von Oettinger-Davidoff überprüft, sie haben mir die guten Lagerbedingungen bestätigt. Und nicht zuletzt gibt es auch den Response meiner Kunden, der mir beweist, dass die Qualität absolut stimmt.»

Stellt man ihm die Frage nach seiner Lieblingscigarre, drückt er sich diplomatisch-zurückhaltend aus: «Mit den Cigarren ist es wie mit dem Wein: Die richtige Cigarre hängt von der Tageszeit, vom Moment, von der Stimmung ab. Aber ich habe eine besondere Liebe zum Format Double Corona.»

Schliesslich darf auch diese Frage in einem Gespräch über Cigarren nicht fehlen: Was meinen Sie zu den Rauchverboten? «Ich spüre sie nicht, aber sie ärgern mich. Ich frage mich, warum Nichtraucher überall dahin Zugang haben sollen, wo geraucht wird. Und sich dann darüber beschweren.»

Eine treffende Antwort vom Chef einer «Organisation zur Verbreitung von Cigarren mit ausgeprägter Identität». Und von einem, dessen Credo lautet: «Leidenschaften wollen gelebt sein.»

Havana Smokers Club GmbH
Lerchenbohlstrasse 55c
8580 Amriswil
Telefon 071 246 36 31
info@havanasmokersclub.ch
www.havanasmokersclub.ch



«Beziehungen vor Ort»: mit Don Alejandro Robaina, einem bekannten kubanischen Pflanze.