

18. – 20. September 2009  
31. Internationale Fachmesse für Tabakwaren & Raucherbedarf



September, 18 – 20, 2009  
31<sup>st</sup> International Trade Fair for Tobacco Products and Smoking Accessories

www.inter-tabac.de

Messe Westfalenhallen Dortmund

Medien-Information 99 / 2009 – vorläufiger Schlussbericht

21.09.2009

- **Inter-tabac: Position als weltweit größte Fachmesse bestätigt**
- **Internationalität deutlich gewachsen**
- **Ordervolumen gesteigert: Umsatz von rund 90 Millionen Euro**
- **Deutscher Tabakwaren-Fachhandel stark vertreten**

Dortmund (Kh) – Deutliche Zuwächse im Bereich der Internationalität auf Aussteller- wie auf Besucherseite, ein gesteigertes Ordervolumen und zufriedene Aussteller – so die Bilanz der Inter-tabac, die am vergangenen Wochenende (18.-20.09.2009) in der Messe Westfalenhallen Dortmund zu Ende ging. „Mit diesem Ergebnis hat die Inter-tabac ihre Position als weltgrößte Fachmesse für Tabakwaren und Raucherbedarf weiter gefestigt“, freut sich Stefan Baumann, Geschäftsführer der Messe Westfalenhallen Dortmund GmbH. Erfreulich: Der nationale Besucheranteil ist wieder leicht gewachsen und die Fachbesucherqualität konnte weiter erhöht werden. 256 Unternehmen (2008: 254) aus 29 Ländern, davon über 40 Prozent aus dem Ausland, zeigten auf über 9.540 vermieteten Quadratmetern (2008: 9.450) Neuheiten und Produkte aus den Bereichen Tabakwaren, Raucherbedarfsartikel, Ladeneinrichtungen, Spirituosen, Weine, Organisationshilfen, Fachliteratur, Papierwaren, Zeitschriften.

Der internationale Fachbesucheranteil konnte 2009 weiter gesteigert werden, auch hinsichtlich der Besucher aus nicht-europäischen Staaten. 28 Prozent (2008: 25 Prozent) der Besucher reisten in diesem Jahr aus dem Ausland an, darunter deutlich mehr Besucher aus Nord-, Süd- und Mittelamerika, Asien sowie aus dem nahen und mittleren Osten, das ergab die Befragung durch ein unabhängiges Messe-Marktforschungsinstitut.

„Es ist interessant, zu beobachten, dass die Inter-tabac von Jahr zu Jahr internationaler wird“, sagt Alberto Fernández Fernández von der Fuente International Ltd. Er glaubt, dass durch die Internationalisierung in den nächsten Jahren mehr Unternehmen aus den USA kommen werden. „Wir haben viele Geschäfte auf der Inter-tabac abgeschlossen und zahlreiche Neu-Kunden gewonnen. Wir sind glücklich, hier zu sein“, so Fernández.

Eine große Anzahl internationaler Kunden konnte auch Markus Plattner, Geschäftsführer der KP Plattner GmbH, an seinem Stand begrüßen: „Für uns ist es sehr gut gelaufen. Viele Kunden aus ganz Europa waren hier“, so Plattner. Der führende Feuerzeug-Importeur war zum zweiten Mal auf der Inter-tabac als Aussteller vertreten und kann auch in Bezug auf den Umsatz eine „ansehnliche Steigerung im Vergleich zu 2008“ verbuchen. „Unsere Kunden aus dem Großhandel akzeptieren jetzt, dass wir hier in Dortmund stehen. Wir werden 2010 wieder ausstellen“, so Plattner.

Für ihre Anreise zur Inter-tabac legten die Besucher in diesem Jahr noch weitere Strecken zurück als 2008. **Die Hälfte** der Fachbesucher kam aus einer **Entfernung von über 300 Kilometern**. Dabei zählt das Flugzeug neben dem PKW zu den am häufigsten genutzten Verkehrsmitteln. 19,6 Prozent der Besucher und damit nahezu 100 Prozent mehr als im vergangenen Jahr nutzten 2009 das Flugzeug für die Anreise zur Inter-tabac. Für mehr Komfort für den Weg **zwischen Dortmunder Flughafen und Messe** setzte die Messe Westfalenhallen Dortmund GmbH auch in diesem Jahr den **Airport-Express** ein.

#### Mehr Entscheider besuchten die Inter-tabac

Neben der internationalen Quote ist in diesem Jahr auch der Anteil der Entscheider unter den Fachbesuchern gewachsen. Die Inter-tabac wird vornehmlich von selbständigen Unternehmern, Geschäftsführern oder Abteilungsleitern besucht. **92 Prozent der Besucher** sind nach den Ergebnissen der Befragung in ihrem Unternehmen **Ausschlag gebend, mitentscheidend oder beratend an Einkaufsentscheidungen beteiligt**. Außerdem liegt der **Anteil der Fachbesucher** mit rund 95 Prozent **auf einem konstant hohen Niveau**.

Und offenbar etablieren sich neben dem nationalen und internationalen Fach- und Großhandel auch weitere Besucherzielgruppen auf der Inter-tabac: „In diesem Jahr waren viel mehr **Besucher aus der Zuliefer-Branche** auf der Inter-tabac als in den Vorjahren“ bemerkt Bob Guden, International Sales Manager der Heintz van Landewyck S.à r.l.. Die Landewyck Gruppe konnte viele „europäische Kontakte“ auf der Inter-tabac verzeichnen. „Wir haben hier einen Großteil unserer Kunden gesehen und hatten einen regen Betrieb am Stand. Die Inter-tabac ist eine tolle Plattform, auf der sich alles trifft“, so Guden.

Aber nicht nur die **Qualität** der Fachbesucher, auch die **Quantität überzeugt: Insgesamt 6.636 Besucher und damit ein Plus von 6,2 Prozent** kamen zur Inter-tabac 2009 nach Dortmund.

#### Branche blickt optimistisch in die Zukunft

Insgesamt scheint die Krise die Tabak-Branche nicht so nachhaltig getroffen zu haben, wie zunächst angenommen. Die **Branche befindet sich** nach eigenen Einschätzungen **wieder im Aufwind** und blickt optimistischer als noch 2008 in die Zukunft. 39 Prozent, im Vergleich zu 27 Prozent in 2008, nehmen die derzeitige Branchenkonjunktur als leicht beziehungsweise stark steigend wahr. 43,4 Prozent (2008: 28,8 Prozent) der Besucher rechnen bei der zukünftigen Entwicklung mit einer steigenden Tendenz.

Der Optimismus der Branche spiegelt sich auch im Orderverhalten wider, wie Dirk Reinecke, Geschäftsführer der Scandinavian Tobacco Group Deutschland, bemerkt. „Der Fachhandel geht, was Pfeifen und Accessoires angeht, gerne

wieder in den hochpreisigen Bereich.“ Insgesamt stellt Reinecke für das nationale Geschäft fest: „Das Auftragsvolumen ist höher als 2008: Wir sind zufrieden.“ Auch die Kollegen aus Kopenhagen, zuständig für das Exportgeschäft, sagt er, hätten alle Hände voll zu tun gehabt. Der Marktführer im Bereich Pfeifentabak trat erstmals auf der Inter-tabac unter der neuen Firmierung Scandinavian Tobacco Group Deutschland auf und präsentierte sich gemeinsam mit der dänischen Muttergesellschaft auf einem neu konzipierten Messestand.

#### Deutscher Fachhandel stark vertreten

Eine „deutlich höhere Besucherfrequenz“ als 2008 und „gute Gespräche“ konnte Gerhard Schurr von Dannemann, Leitung Vertrieb national, verzeichnen. „Wir hatten den Eindruck, dass der deutsche Fachhandel in diesem Jahr wieder stärker vertreten war“, so Schurr. Dannemann war mit dem Produkt „Artist Line HBPR Torro“ in diesem Jahr Preisträger der Auszeichnung „Best of the Best“ in der Kategorie „Best Cigar Nicaragua“.

Diese Einschätzung entspricht den Ergebnissen aus der Besucherregistrierung, nach denen der **nationale Anteil** der Besucher 2009 im Vergleich zum Vorjahr eine **leichte Steigerung** erfuhr.

#### Ordervolumen auf 90 Millionen Euro gesteigert

Die Fachbesucher kommen mit dem **Ziel zur Inter-tabac, um Geschäftskontakte zu pflegen und aufzubauen und Informationen über Neuheiten und Branchentrends zu erhalten sowie aufgrund der allgemeinen Information und Marktorientierung.** Eine wichtige Rolle spielt daneben auch das Ordergeschäft. 75,3 Prozent der Besucher hatten zum Zeitpunkt der Befragung bereits Waren auf der Inter-tabac geordert. Der Pro-Kopf-Umsatz lag im Schnitt bei 18.545 Euro. In Einzelfällen wurde sogar für mehr als 100.000 Euro geordert. **Insgesamt konnten** damit bereits auf der Messe **rund 90 Millionen Euro umgesetzt werden.** Damit konnte das **Ordervolumen** im Vergleich zu 2008 **um 64 Prozent gesteigert** werden.

Auch die Ergebnisse der Ausstellerbefragung vermitteln ein eindeutiges Bild: Es herrschte **Zufriedenheit unter den Ausstellern.** In der Überzahl waren diejenigen Aussteller, die nach eigenen Angaben zahlreiche oder sogar sehr zahlreiche Geschäftsabschlüsse getätigt hatten. Nahezu 7 von 10 Ausstellern sahen ihre **Erwartungen**, mit denen sie zur Inter-tabac gekommen waren, **erfüllt oder sogar übertroffen.** 94,7 Prozent der Aussteller haben sich nach eigenen Angaben auf der Inter-tabac wohlfühlt.

Die **gefragtesten Produktgruppen** der diesjährigen Inter-tabac waren **Zigarren, Zigarillos und Zigaretten, Raucherbedarfsartikel sowie Feinschnitt, Pfeifentabak, Pfeifen und Zigarettenpapier.** Darüber hinaus interessierten sich die Besucher aber auch für **Nebensortimente** und Produkte wie Spirituosen und Weine sowie Presseerzeugnisse.

**Marktführer** ebenso wie **mittelgroße und kleine Manufakturen sowie Importeure** aus der ganzen Welt **nutzen die Inter-tabac** bereits seit Jahren, um ihre **Neuheiten der Fachöffentlichkeit** wirkungsvoll zu **präsentieren**.

Wie zum Beispiel die Firma Reemtsma, die bereits seit mehreren Jahrzehnten Aussteller der Inter-tabac ist. "Die Inter-tabac in Dortmund war für Reemtsma ein voller Erfolg. Die weltgrößte Messe für den Tabakwarenfachhandel, bot auch in diesem Jahr wieder eine hervorragende Plattform für intensive Gespräche und qualitativ hochwertige Kontakte mit Geschäftspartnern, Fachleuten und interessanten Besuchern aus aller Welt" sagt Pressesprecherin Svea Schröder. Ihre Bilanz für die 31. Inter-tabac lautet: „Rekordergebnis – wir konnten 20.000 Stangen und damit über vier Millionen Zigaretten verkaufen", so Schröder.

Daneben gab es auch junge Unternehmen, die die Branchenplattform zum ersten Mal für sich entdeckten, wie zum Beispiel die im Jahr 2004 in der Schweiz gegründete Sin & Cure GmbH. Das Unternehmen hat mittlerweile einen zweiten Firmensitz in Berlin und steuert von dort aus den Vertrieb ihrer unabhängigen Zigarettenmarke „Fred Klaas“ in den deutschen Fachhandel. „Für uns lief es sehr positiv. Auch Fachhändler aus anderen Bundesländern waren interessiert an unseren Produkten. Es war uns wichtig, hier präsent zu sein, unser Produkt vorzustellen und zu zeigen, was dahinter steckt“, so Firmengründer Benoit Rossignol. Auf der Inter-tabac wurde der brandneue „Fred Drehtabak“ vorgestellt.

Erst-Aussteller gab es auch im Bereich der Zusatzsortimente. Die Weingut Vollmer GmbH zeigte sich sehr zufrieden mit ihrem ersten Auftritt: „Wir haben Kontakte geknüpft und konnten auch einige größere Direktgeschäfte abschließen. Es hat sich rentiert“, sagt Inhaberin Ursula Vollmer. Der Familienbetrieb aus Baden Württemberg entwickelte anlässlich der Inter-tabac einen neuen Obstbrand. „Smokers Dream“, ein im Holzfass gereifter Blend aus feinen Obstsorten wie Zwetschge und Williams, wurde vom Fachpublikum sehr gut angenommen.

#### Messe Westfalenhallen Dortmund GmbH unterstützt BTWE-Initiative

Um den Tabakwaren-Fachhandel bei der wichtigen Aufgabe zu unterstützen, das Kulturgut Tabak zu fördern, hat der Bundesverband des Tabakwaren-Einzelhandels (BTWE) mit dem Signet „Tabak-Spezialist“ ein bundesweit einheitliches Logo entwickelt, mit dem der Fachhandel seine Kompetenz als qualifizierter Spezialist präsentieren kann. Beim diesjährigen Inter-tabac-Talk am Messesamstag in der Inter-tabac-Lounge (Halle 8) ging es unter anderem um die Frage: „Warum bietet der „Tabak-Spezialist“ dem qualifizierten Fachhandel neue Profilierungschancen? Unter Leitung von Willy Fischel, BTWE-Geschäftsführer diskutierten unter anderem die BTWE-Präsidiumsmitglieder und Signet-Inhaber Rainer von Bötticher (M.

Niemeyer Cigarren, Bremen) und Gerhard Huber (Stefan Meier Tabakwaren, Freiburg) sowie Messe-Geschäftsführer Stefan Baumann. Baumann betonte die Wichtigkeit des deutschen Fachhandels für die Inter-tabac und gab bekannt, dass die Messe Westfalenhallen Dortmund GmbH drei Tabakwaren-Fachhändlern und Fachbesuchern der Inter-tabac die Signet-Nutzungsgebühr erstatten wird. Wer die drei „Glücklichen“ sind, entscheidet das Los nach Ablauf der Bewerbungs-Frist Ende dieses Jahres.

Die Inter-tabac-Lounge als das kommunikative Zentrum der Messe wurde von Ausstellern und Fachbesuchern rege für wichtige Kunden- und Branchengespräche genutzt. Acht von zehn Fachbesuchern halten sie für eine gute Plattform, um mit Geschäftspartnern in Kontakt zu treten. Am Messesonntag fand hier außerdem die Verleihung der Inter-tabac Stars für die drei interessantesten Produktneuheiten der Fachmesse statt.

Die Auszeichnungen für die qualitativen Errungenschaften in der Zigarrenproduktion der zurückliegenden Jahre durch den „Oskar der Rauchkultur“, der Cigar Trophy, wurden in diesem Jahr erstmals im Rahmen der Get Together Party am ersten Messeabend verliehen. Der Branchenabend stand in diesem Jahr unter dem Motto „Asiatisch genießen“ und wartete unter anderem mit internationalen Gästen wie der indonesischen Jazz-Sängerin Dian Pratiwi, begleitet vom East West European Jazz Orchester TWINS 2010, auf.

Die diesjährige Inter-tabac konnte bei den Besuchern punkten. **91,5 Prozent** bewerteten das **Angebotsspektrum** der Inter-tabac **sehr gut bis zufriedenstellend**. Mehr als ein Viertel vergab ein „sehr gut“. 83,8 Prozent der Besucher, die bereits 2008 hier waren, beurteilten die Inter-tabac 2009 im Vergleich zum Vorjahr als besser oder gleich gut, davon 13,8 Prozent sogar als deutlich besser.

#### Messestandort Dortmund erhielt Bestnoten

**Dortmund als Standort für die Inter-tabac wurde erneut bestätigt.** **41,8 Prozent** der Fachbesucher vergaben für den Messestandort die Note „gut“, weitere 26,5 Prozent benoteten ihn mit „sehr gut“.

Dementsprechend positiv fällt auch die Entscheidung für einen **erneuten Besuch** der Inter-tabac aus. **92,6 Prozent** der Fachbesucher wollen die Fachmesse auch künftig besuchen.

Ganz ähnlich sieht es auf Ausstellerseite aus: **92,1 Prozent** der Aussteller gaben zum Zeitpunkt der Befragung an, bestimmt oder sehr wahrscheinlich auf der **Inter-tabac 2010** auszustellen. Davon wollen sich 80 Prozent in gleichem Umfang, weitere 12,9 Prozent sogar in größerem Umfang beteiligen.

2010 findet die Inter-tabac vom 17. bis 19. September in der Messe Westfalenhallen Dortmund statt.

## Zusammenfassung: Die Inter-tabac 2009 auf einen Blick

18. bis 20. September 2009	<b>Dauer</b>
Weltweit größte Fachmesse für Tabakwaren und Raucherbedarf	<b>Kurzbeschreibung</b>
Messe Westfalenhallen Dortmund GmbH	<b>Veranstalter</b>
Einzelhandelsverband Nordrhein-Westfalen e.V., Fachbereich Tabakwaren	<b>Ideeller Träger</b>
Westfalenhallen 4, 7, 8, Messe-Forum und Eingang Messe-West	<b>Hallen</b>
19.879 Quadratmeter (brutto)	<b>Ausstellungsfläche</b>
9.540 Quadratmeter	<b>Vermietete Fläche</b>
253 Aussteller und 3 zusätzlich vertretene Unternehmen aus 29 Nationen, unter anderem aus Ländern wie Brasilien, Indien, Japan, Mexiko, Panama, Russland, den Vereinigten Staaten von Amerika und der Demokratischen Republik Korea	<b>Aussteller</b>
Tabakwaren wie Zigaretten, Pfeifen und Rauchtabak, Zigarren, Zigarillos, Raucherbedarfsartikel, Ladeneinrichtungen, Spirituosen, Weine, Organisationshilfen, Fachliteratur, Papierwaren, Zeitschriften	<b>Angebotsschwerpunkte</b>
Tabakwarenfach-, Groß- und Einzelhändler aus der gesamten Bundesrepublik und dem Ausland sowie Fachbesucher aus der Zulieferindustrie und der verarbeitenden Industrie	<b>Zielgruppe</b>
6.636	<b>Besucherzahl</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Get Together Party mit Darbietungen von Musikern, Tänzern und Entertainer am ersten Messeabend in Westfalenhalle 5</li> <li>■ Inter-tabac-Lounge: Plattform für intensiven Informationsaustausch, Kontaktpflege und Geschäftsabwicklungen mit Inter-tabac-Talk zum Thema „Tabak Spezialist“</li> <li>■ Verleihungen der Auszeichnungen „Inter-tabac Stars“, der "Cigar Trophy" und der „Best of the Best“</li> </ul>	<b>Aktionen</b>

### Medienkontakt:

Westfalenhallen Dortmund GmbH  
 Zentralbereich Kommunikation  
 Karolin Heinrigs  
 Tel.: 0231 / 12 04 – 556  
 Fax: 0231 / 12 04 – 724  
 E-Mail: karolin.heinrigs@westfalenhallen.de

honorarfrei -  
 Belegexemplar  
 erbeten