

# „Tabakwaren lohnen sich – trotz allem“

Peter Pütz über steigende Preise, E-Zigaretten und wie das Wetter das Geschäft mit Tabakwaren beeinflusst. Im Interview erzählt der Verantwortliche für Tabakwaren bei Lekkerland, wie sich der Markt entwickelt.



Peter Pütz,  
Director Category Tobacco  
bei Lekkerland Deutschland.

„Zigaretten sind zunehmend ein wetterabhängiges Produkt.“

## STARK NACHGEFRAGT

Tabak-Alternativen

Peter Pütz weiß, warum sich E-Zigaretten für Shopbetreiber lohnen: „Die Nachfrage steigt. Das macht die E-Zigaretten zu einer attraktiven Ergänzung zu klassischen Tabakwaren. Zudem sorgen die Marketing-Aktivitäten großer Hersteller für viel Aufmerksamkeit bei den Verbrauchern.“ Das trifft erst recht auf das Heat-not-burn-Produkt IQOS von Philip Morris zu. Diese innovative Neuheit ist seit Juni bundesweit erhältlich. Über Lekkerland können Shopbetreiber die Tabaksticks – oder HEETS – beziehen. Peter Pütz: „Der Geschmack kommt dem einer Zigarette sehr nahe. Wir merken, dass das Interesse der Shopbetreiber sehr groß ist.“

HEETS Bronze Label  
(Art.-Nr.: 371855 | Stab.  
Art.-Nr.: 7683) //  
HEETS Amber Label  
(Art.-Nr.: 371704 |  
Stab. Art.-Nr.: 7682)



Fotos: Julia Vogel, Georg Hilgemann, PR



Besser als ihr  
Ruf: Tabakwaren  
bringen immer  
noch Marge.

**MEIN SHOP:** In den vergangenen Monaten war in Medien teilweise von einem „Absatzeinbruch“ auf dem Tabakmarkt die Rede. Wie hat sich der Markt entwickelt?

**PÜTZ:** So ist es. Auch in diesem Frühjahr haben die Preissteigerungen durch die Industrie wieder geholfen, den Nachfrage-rückgang auszugleichen.

**MEIN SHOP:** Das heißt, die Umsätze entwickeln sich trotzdem positiv?

**PÜTZ:** Ja. Bei gutem Wetter ist die Nachfrage deutlich größer. Das ist unter anderem eine Folge der zunehmenden Rauchverbote. Wer zum Rauchen rausgehen muss, macht das lieber bei Sonnenschein.

**MEIN SHOP:** Das Wetter?

**PÜTZ:** Ich kann da Entwarnung geben, der Markt hat sich weitgehend normalisiert. Aber es stimmt, die Monate Oktober 2016 bis etwa März dieses Jahres waren schwierig für Shopbetreiber. Aber wir haben diesen überdurchschnittlichen Nachfrage-rückgang intensiv analysiert und mehrere Faktoren als Ursache ausgemacht: die Schockbilder, die verstärkten Marketing-Aktivitäten der E-Zigaretten-Hersteller und das teilweise relativ schlechte Wetter.

die Preissteigerungen haben das deutlich überkompensiert. Und: Es wird zwar weniger verkauft, aber das ist fast jeder vierte Erwachsene in Deutschland. Das ist immer noch 30 Prozent pro Jahr. Aber immer noch rauchen 15 Prozent pro Jahr. Im Durchschnitt um zwei Prozent pro Jahr. Ganz klar: ja! Es stimmt zwar, dass der Zigarettenabsatz seit etwa 15 Jahren stetig sinkt. Das ist ein Problem, das führt immer mehr Einschränkungen ein nach Tabakwaren geht zurück, die Politik führt immer mehr Einschränkungen ein – lohnt es sich für Shopbetreiber über-haupt noch, Tabakwaren zu verkaufen?

**MEIN SHOP:** Herr Pütz, die Nachfrage nach Tabakwaren geht zurück, die Politik