



Fred Heinz Schober war lange als Händler und Experte in der Whiskybranche beschäftigt, bevor er sich vor vier Jahren mit „Smoke & Whisky“ selbstständig machte. Zigaretten sucht man in seinem Geschäft vergebens.

Perfekter Paartanz

Starnberger Fachhändler Schober mit erlesener Auswahl von Premiumzigarren und exquisiten Destillaten / Tastings mit örtlicher Gastronomie

STARNBERG // Vor vier Jahren wagte der Whisky-Experte Fred Heinz Schober einen fulminanten Neustart: In Starnberg, einer der reichsten Kommunen Deutschlands, ergriff er die Chance zur Übernahme eines alleingesessenen Tabakwarengeschäfts. Ein eleganter Klimaraum mit Top-Zigarrenangebot erwies sich in Kombination mit Schobers langjährig fundiertem Fachgebiet als Volltreffer.



Als „Botschafter des Genusses“ führte er über 20 Jahre einen renommierten Whisky-Shop im Herzen Münchens: „Ich wollte mich zu der Zeit auf meine Kernkompetenz als Spirituosenexperte konzentrieren, war als Organisator von Messen aktiv und in der Fachwelt der Single-Malt-Enthusiasten unterwegs. Mein Zigarrenangebot beschränkte sich damals auf einen tragbaren Humidor.“ Dann spürte der dynamische Einzelhandelskaufmann den Drang nach Veränderung: „Ich wollte raus aus meinem Hamsterrad. Der traditionsreiche Starnberger Tabakladen Großer, gegründet 1937, war für mich Liebe auf den ersten Blick. Hier habe ich großzügige Räumlichkeiten und die traumhafte Lage zwischen Wasser und Bergen bietet Lebensqualität pur.“



tionsraum für zwölf Personen ein; und im Verkaufsraum oben stehen zwei elegante Chesterfield-Clubessel mit Probiertisch.“ Im „Katakomben-Genussraum“ signalisiert eine Ritterrüstung aus schottischem Besitz, dass Schobers Vorliebe dem Single Malt Scotch gehört. Die Auswahl ist grandios, sein Starnberger Fachgeschäft wurde zum Leitstern für Whiskyliebhaber in der Region. Schober ist mit einer Schottin verheiratet und kennt das Ursprungsland vom „Wassers des Lebens“ dank alljährlicher Reisen wie seine Westentasche. Er ist stolz, limitierte Abfüllungen von kleinen unabhängigen Produzenten jenseits der etablierten klassischen Markennamen anbieten zu können. „Ich habe etwa 85 Prozent Stammkunden, der Rest sind Touristen; meine exklusive Spezialisierung

lockt auch manchen Münchner ins Fünf-Seen-Land.“ Vor dem Eingang zum schmucken Fachgeschäft mit bayerischen Lüftel-Malereien hat Schober ein Whiskyfass effektiv in Szene gesetzt. Dass der Fachhändler zum Kreis der Davidoff-Premium-Partner gehört, wird mit Blick auf ein aufwendig dekoriertes Schaufenster schnell klar. Schon beim Betreten des Ladens, der mit räumlicher Weite und hochwertigem Marmorboden prunkt, stellt sich ein Wohlgefühl zeitloser Eleganz ein. Das Auge fällt auf helle Holzschrank-Regalwände mit einer imposanten Vielzahl von Destillaten aus aller Welt. Vis-à-vis des begehrten Humidors präsentiert Schober weitere Tabakprodukte gleich über der Kasse: „Zigaretten gibt es hier nicht, aber eine schöne Auswahl an Pfeifen inklusive hausgener Tabak-Blends.“

Der gut sortierte Humidor mit sorgfältigst gelagerten Zigarren bietet alle führenden Marken der bekannten Anbaugebiete: zum Beispiel aus Kuba die Longfiller-Spezialität Hoyo de Monterrey Epicure No. 1 zum Stückpreis von 12,60 Euro, aus der Dominikanischen Republik die Arturo Fuente Opus X 1992 Double Corona (39,50 Euro) und aus Honduras die Flor de Selva – Year of the Rat Limited Edition im Toro-Format (19 Euro). „Die Flor De Selva von Maya Selva verkauft sich in allen Größen gut, aber auch die Zigarillos von De Olifant“ verrät Schober.



Für den Rat als Spirituosen-Experten reisen Kunden sogar aus größerer Entfernung an. Zum Sortiment des Fachhändlers gehören auch die Taschenkreationen von Schobers Frau Tina Meadows (Bild links).

Besonders begehrt sind begrenzt verfügbare Auflagen. Beim Davidoff-Depositär finden Kunden bei Smoke & Whisky unter anderem Schätze wie die Limited Edition Year of the Rat im Toro-Format (36 Euro). Für Schober gibt es nicht „die“ beste Zigarre oder „den“ besten Whisky schlechthin: „Ich habe daheim immer um die 20 Flaschen offen und probiere munter quer.“

AUCH WHISKY AUS DEUTSCHLAND

Zu seinem Angebot flüssiger Genüsse gehört auch Rum, hauptsächlich aus der Karibik, darunter den feinen „Appleton Estate Jamaica Rum 21 Years“, aber auch Gin und eine Auswahl an Brandy, Calvados, Cognac und Portwein. „Ich biete Whisky aus der ganzen Welt an – rund 500 verschiedene Abfüllungen; genauso ‚Paul John Indischer Single Malt‘ wie ‚Mackmyra 10 Years Old Swedish Single Malt‘; und ich habe über 20 verschiedene Whiskys aus Deutschland im Regal.“ Als Beispiel nennt Schober den Elch-Whisky „Torf vom Dorf“ aus dem fränkischen Thuisbrunn. Eine große Nachfrage bestehe nach japanischen Whiskys: „Hibiki für Einsteiger gibt es bereits ab 80 Euro, der 21-Jährige liegt bei 599 Euro.“ Schobers teuerstes Wasser des Lebens ist ein 40-jähriger „Bunnahabhain 1978“ zum Preis von 1030 Euro, der günstigste

Blended-Scotch „Bell’s“ liegt bei 12,90 Euro. Sein ganzer Stolz gehört einer breiten Palette von sorgfältigst ausgewählten Einzelfassabfüllungen aus flüssigem Gold. Schobers Tipp: „Wer in exzellente Abfüllungen investiert, die nur in ganz kleinen Mengen existieren, ist besser dran wie im Aktienkauf. Da sind schon nach einigen Jahren enorme Gewinnspannen drin.“ Der Spirituosenexperte konstatiert: „In der schillernden Genusswelt des Whiskys bestehen so viele Nischen, dass jeder Einzelhändler sein Spezialgebiet hegen und pflegen kann.“

Schober beschäftigt in seinem Geschäft eine Vollzeitkraft und zwei Aushilfen. Der Online-Handel spielt bei ihm eine untergeordnete Rolle. Mehr als die Hälfte des Umsatzes generiert er aus seinem Spirituosenangebot, der übrige Umsatz erwächst aus dem Verkauf von Premiumzigarren und -zigarillos, sowie losem Tabak und Accessoires: darunter die „Tabags“ seiner Frau Tina Meadows, die aus Zigarrenkisten extravagante Handtaschen zum Preis von 119 Euro kreiert. Smoke & Whisky bietet für Kunden eine klare Orientierung: Das Zigarrensortiment im 14 Quadratmeter großen Klimaraum erreicht man gleich links vom Eingang. Im restlichen Teil des Fachgeschäfts dominieren lange Regalreihen mit den feinen Destillaten. Ein Info-Monitor gegenüber dem Eingang ist geschickt platziert. Auf dem Bildschirm werden die „Zigarre des Monats Don Diego“ genauso wie Schottland-Impressionen oder die rauschende Veranstaltung zum 25-jährigen Bestehen des Geschäfts präsentiert. Als Botschafter des Genusses erzählt der Starnberger gern von seinem Highlight im vergangenen Jahr, der „Smoke & Whisky Tasting-Cruise“

mit dem Schiff MS Bayern auf dem Starnberger See. Wenn in herausfordernden harten Corona-Zeiten sogar ein Bekannter vom „Single Malt Connoisseurs Club“ aus München in seinem Geschäft vorbeikommt, um einen neu eingetroffenen Whisky zu probieren, freut sich Schober besonders und fühlt sich in seinem Konzept bestä-

SCHOBER HÄLT ES MIT VICTOR HUGO

tigt. Bereits beim ersten Lockdown bewahrte sich der Starnberger Genussbotschafter seine optimistische Grundstimmung, auch wenn die Umsätze zunächst schmerzlich einbrachen: „Glücklicherweise konnten wir viel aufholen, zum Beispiel durch den Verkauf von Gutscheinen. Stammkunden haben mir die Treue gehalten. Unsere Auslieferungen in der gesamten Region des Würmtals liefen reibungslos nach Absprache. So konnten wir den Einbruch eingrenzen.“

Jetzt hofft Schober, dass auch beim zweiten Lockdown seine Kunden ihn weiter unterstützen: „Zigarren verwandeln Gedanken in Träume“ – das Zitat des französischen Schriftstellers Victor Hugo ist in Corona-Zeiten zu einer meiner Durchhalteparolen geworden.“ Dann zeigt der Whiskyenner eine Flasche „British Classics Limited Edition“ seiner Hausmarke, eine 15 Jahre alte Spezialität der Springbank Distillery. Die Plakette ziert ein schmucker Oldtimer: „Mit diesem Triumph TR 5 von 1967 machten meine Frau und ich Touren zu den Brennereien Schottlands.“ Zufrieden blickt der Starnberger Genussbotschafter auf ein Vierteljahrhundert zurück, in dem Whisky sein beruflicher Leitstern war.

Text & Fotos: Gabriela Greess

ANSPRUCHSVOLLE KUNDEN

Die sehr anspruchsvollen und experimentierfreudigen Kunden am Starnberger See nahm Schobers Geschäftsmodell im „Smoke & Whisky“ schnell an: den Genuss feiner Zigarren mit der geschmacklich unbegrenzten Erlebniswelt edler Destillate zu kombinieren. „Ich bot Tastings an, richtete im Untergeschoss einen Degusta-

DATEN UND FAKTEN

Smoke & Whisky

Inhaber: Fred Heinz Schober

Lage: 1 a

Anschrift: Wittelsbacherstraße 14, 82319 Starnberg

Telefon: 08151 / 368223

Homepage: www.smokeandwhisky.shop

Besonderheiten: Davidoff Cigars Premium Partner, Sortiment von rund 500 Whiskys aus aller Welt, rare Einzelfassabfüllungen kleiner unabhängiger Destillieren; Tasting-Event „Smoke & Whisky Cruise“ auf dem Starnberger See



Im Bild der begehrte Humidor des Davidoff-Premium-Partners.