

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 alteingesessenen 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 Gro- und im Verkaufsraum oben stehen Fünf-Seen-Land.“

Der, gegründet 1937, war für mich zwei elegante Chesterfield-Clubsessel vor dem Eingang zum schmucken Probierstisch.“ Im „Katakomben-Fachgeschäft mit bayerischen Lüftel-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.“

ANSPRUCHSVOLLE KUNDEN

Die sehr anspruchsvollen und experimentierfreudigen Kunden am Starnberger See nahm Schobers Geschäftsteilnehmer im „Smoke & Whisky“ schnell an: den Genuss feiner Zigarren mit etablierten klassischen Markennamen aus aller Welt. Vis-à-vis des begehren Humidors präsentiert Schober aus der Karibik, darunter den feinen weiteren Tabakprodukte gleich über „Appleton Estate Jamaica Rum 21 Years“, aber auch Gin und eine Auswahl an Brandy, Calvados, Cognac und Portwein. „Ich biete Whisky aus Blends.“

Der gut sortierte Humidor mit verschiedenen Abfüllungen; genauso fältigst gelagerten Zigarren bietet alle führenden Marken der bekannten Anbaugebiete: zum Beispiel aus Kurat Single Malt; und ich habe über 20 verschiedene Whiskys aus Deutschland im Regal.“

Als Beispiel nennt Schober den Elch-nikanischen Republik die Arturo Fuente Whisky „Torf vom Dorf“ aus dem Opus X 1992 Double Corona 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 130 Euro, der günstigste

DATEN UND FAKTEN

Smoke & Whisky

Inhaber: Fred Heinz Schober

Lage: 1 a

Anschrift: Wittelsbacherstraße 14, 82319 Starnberg

Telefon: 081 51 /36 82 23

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

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

Besonders begehrt sind begrenzte 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).

Das Sortiment im 14 Quadratmeter großen Klimaraum erreicht man gleich links vom Eingang. Im restlichen Teil des Fachgeschäfts dominieren lange Regalreihen mit feinen Destillaten. Ein Info-Monitor gegenüber dem Eingang ist geschickt platziert. Auf dem Bildschirm werden die „Zigarre des Monats“ präsentiert. Als Botschafter des Genusses erzählt der Starnberger gern von seinem High-Tasting-Event „Smoke & Whisky Tasting-Cruise“

AUCH WHISKY AUS DEUTSCHLAND

Zu seinem Angebot flüssiger Genüsse gehört auch Rum, hauptsächlich Gin und eine Auswahl an Brandy, Calvados, Cognac und Portwein. „Ich biete Whisky aus Blends.“ Der gut sortierte Humidor mit verschiedenen Abfüllungen; genauso fältigst gelagerten Zigarren bietet alle führenden Marken der bekannten Anbaugebiete: zum Beispiel aus Kurat Single Malt; und ich habe über 20 verschiedene Whiskys aus Deutschland im Regal.“

Als Beispiel nennt Schober den Elch-nikanischen Republik die Arturo Fuente Whisky „Torf vom Dorf“ aus dem Opus X 1992 Double Corona 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 130 Euro, der günstigste

Blended-Scotch „Bell's“ liegt bei 12,90 Euro. Sein ganzer Stolz gehört einer breiten Palette von sorgfältigsten Corona-Zeiten sogar ein Bekannter wählten 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.“ Bereits beim ersten Lockdown bewahrte sich der Starnberger Schober beschäftigt in seinem Genussbotschafter seine optimistische schäft eine Vollzeitkraft und zwei Grundstimmung, auch wenn die Aushilfen. Der Online-Handel spielt Umsätze zunächst schmerzlich ein bei ihm eine untergeordnete Rolle. Mehr als die Hälfte des Umsatzes geriert er aus seinem Spirituosenangebot, der übrige Umsatz erwächst aus dem Verkauf von Premiumzigaren und -zigarillos, sowie losen Tabak und Accessoires: darunter die „Tabags“ seiner Frau Tina Meadows. So konnten wir den Einbruch ein-

SCHOBER HÄLT ES MIT VICTOR HUGO

Bereits beim ersten Lockdown bewahrte sich der Starnberger Schober beschäftigt in seinem Genussbotschafter seine optimistische schäft eine Vollzeitkraft und zwei Grundstimmung, auch wenn die Aushilfen. Der Online-Handel spielt Umsätze zunächst schmerzlich ein bei ihm eine untergeordnete Rolle. Mehr als die Hälfte des Umsatzes geriert er aus seinem Spirituosenangebot, der übrige Umsatz erwächst aus dem Verkauf von Premiumzigaren und -zigarillos, sowie losen Tabak und Accessoires: darunter die „Tabags“ seiner Frau Tina Meadows. So konnten wir den Einbruch ein-

den Verkauf von Gutscheinen. gehalten. Unsere Auslieferungen in der gesamten Region des Würmtals liefen reibungslos nach Absprache. So konnten wir den Einbruch ein-

den Verkauf von Gutscheinen. gehalten. Unsere Auslieferungen in der gesamten Region des Würmtals liefen reibungslos nach Absprache. So konnten wir den Einbruch ein-

den Verkauf von Gutscheinen. gehalten. Unsere Auslieferungen in der gesamten Region des Würmtals liefen reibungslos nach Absprache. So konnten wir den Einbruch ein-

den Verkauf von Gutscheinen. gehalten. Unsere Auslieferungen in der gesamten Region des Würmtals liefen reibungslos nach Absprache. So konnten wir den Einbruch ein-

den Verkauf von Gutscheinen. gehalten. Unsere Auslieferungen in der gesamten Region des Würmtals liefen reibungslos nach Absprache. So konnten wir den Einbruch ein-

den Verkauf von Gutscheinen. gehalten. Unsere Auslieferungen in der gesamten Region des Würmtals liefen reibungslos nach Absprache. So konnten wir den Einbruch ein-

den Verkauf von Gutscheinen. gehalten. Unsere Auslieferungen in der gesamten Region des Würmtals liefen reibungslos nach Absprache. So konnten wir den Einbruch ein-

den Verkauf von Gutscheinen. gehalten. Unsere Auslieferungen in der gesamten Region des Würmtals liefen reibungslos nach Absprache. So konnten wir den Einbruch ein-

den Verkauf von Gutscheinen. gehalten. Unsere Auslieferungen in der gesamten Region des Würmtals liefen reibungslos nach Absprache. So konnten wir den Einbruch ein-

den Verkauf von Gutscheinen. gehalten. Unsere Auslieferungen in der gesamten Region des Würmtals liefen reibungslos nach Absprache. So konnten wir den Einbruch ein-

den Verkauf von Gutscheinen. gehalten. Unsere Auslieferungen in der gesamten Region des Würmtals liefen reibungslos nach Absprache. So konnten wir den Einbruch ein-

den Verkauf von Gutscheinen. gehalten. Unsere Auslieferungen in der gesamten Region des Würmtals liefen reibungslos nach Absprache. So konnten wir den Einbruch ein-

den Verkauf von Gutscheinen. gehalten. Unsere Auslieferungen in der gesamten Region des Würmtals liefen reibungslos nach Absprache. So konnten wir den Einbruch ein-

den Verkauf von Gutscheinen. gehalten. Unsere Auslieferungen in der gesamten Region des Würmtals liefen reibungslos nach Absprache. So konnten wir den Einbruch ein-

den Verkauf von Gutscheinen. gehalten. Unsere Auslieferungen in der gesamten Region des Würmtals liefen reibungslos nach Absprache. So konnten wir den Einbruch ein-

den Verkauf von Gutscheinen. gehalten. Unsere Auslieferungen in der gesamten Region des Würmtals liefen reibungslos nach Absprache. So konnten wir den Einbruch ein-