„Ein schönes Verkaufsgefühl“

DTZ im Gespräch mit Martin Schenke vom Leipziger Tabak-Kontor

DTZ-INTERVIEW

In der Serie „DTZ-Interview“ stellt Die Tabak Zeitung interessante Menschen aus der Branche vor. Dabei wirft die Redaktion einen Blick hinter die Kulissen. Hier stehen die persönlichen Gedanken, der Alltag, das Leben und die Zukunftswünsche der Händlerinnen und Händler im Mittelpunkt. Im Folgenden ist der Leipziger Fachhändler Martin Schenke (35) unser Gesprächspartner.

DTZ: *Herr Schenke, was fasziniert Sie am Genussmittel Tabak?*
Martin Schenke: Mich fasziniert einerseits die jahrhundertealte Tradition des Tabaks; denken Sie nur an die Friedenspfeife der nordamerikanischen Ureinwohner. Andererseits ist die riesige Produktauswahl fantastisch. Ob Pfeife oder Zigarre – Langweile kommt bestimmt nicht auf. Es gibt immer neue Geschmackserlebnisse in Kombination mit Weinen, Schokolade oder Spirituosen zu entdecken.

DTZ: *Wann und wie erfolgte Ihr Einstieg in die Tabakbranche?*
Schenke: Nach dem BWL-Studium habe ich zusammen mit Dirk Kinne von Null angefangen. Unser erstes Fachgeschäft haben wir 1999 mit Tabak, Presse und Lotto eröffnet. Die ursprüngliche Firmenbezeichnung des 2002 eröffneten Hauptgeschäftes „Tabak und Presse Kontor“ wurde später in „Tabak-Kontor“ geändert – auch, weil wir den Geschäftsschwerpunkt stärker auf Tabak legen. Mit „Kontor“ stellen wir bewusst den Bezug zu einem traditionellen Handelshaus her, was die Nähe zum Fachhandel noch deutlicher hervorhebt. Insgesamt hatten wir sieben Geschäfte, die in der Leipziger Innenstand am Stadtrand und außerhalb der City lagen. Heute konzentrieren wir uns auf vier Geschäften, wobei das Hauptgeschäft in

Martin Schenke (Foto: fnf)

der Hainstraße 11 in der Leipziger Innenstadt liegt. Wir sind beide gleichberechtigte geschäftsführende Gesellschafter und vorrangig im Hauptgeschäft tätig.

DTZ: *Bereuen Sie Ihre Entscheidung oder würden Sie sich wieder für diese Branche entscheiden?*
Schenke: Ich würde es wieder machen. Das Besondere an dieser Branche ist, dass Kunden kommen, die Zeit für Genuss haben und etwas kaufen möchten – nicht müssen. Sie wollen genießen. Das ist ein schönes Verkaufsgefühl. Natürlich spüren wir die politischen und gesellschaftlichen Einschränkungen, aber das spornt uns nur an! Wir unterstützen die Arbeit der MUT und kommunizieren dies auch bei unseren Kunden.

DTZ: *Die Branche gerät zunehmend in Kritik. Was ermutigt Sie weiterzumachen?*
Schenke: Die öffentliche Unsachlichkeit ärgert uns, sodass wir uns, sodass wir sagen „jetzt erst recht“. Aber wir haben auch eine soziale Verantwortung; unser Unternehmen beschäftigt insgesamt 16 Personen. Schon deshalb können wir nicht einfach aufgeben. Abgesehen davon macht es uns Freude in dieser Branche und mit unseren Kunden zu arbeiten.

DTZ: *Was war Ihr lustigstes Kundenerlebnis?*
Schenke: Mir fallen bei dieser Frage gleich zwei schöne Ereignisse ein: Wir haben Kunden, die sagen sie seien Nichtraucher, aber ab und zu, so die Kunden, rauchen sie ein- bis zwei gute Zigarren. Oder der Nichtraucher, der aus Protest ins Geschäft kommt und Zigarren kaufen will, weil er, wie er sagt, die Nase voll hat von den Gesundheitsfanatikern, und andererseits, weil er sich nichts verbieten lassen will.

DTZ: *Rauchen Sie selbst? Inwieweit beeinflusst das Ihre Kundenberatung?*
Schenke: Ich rauche selbst, bin aber ein reiner Genussraucher, d. h. zu meinen Favoriten gehören Zigarre, Zigarillo und Pfeife. Allerdings rauche ich selten im Geschäft. Da fehlt die Ruhe zum Genießen. Ich bin sicher, dass die eigene Erfahrung die Beratung des Kunden untersützt.

DTZ: *Wenn Sie 100 000 Euro geschenkt bekämen, mit der Auflage, den Betrag in Ihrem Geschäft zu investieren – wie würden Sie das Geld anlegen?*
Schenke: Wir würden einen Teil in neue Umbauten investieren: Wir könnten unsere Warenpräsentation verbessern, die Presseregale reduzieren und weitere RBA-Vitrinen integrieren. Schön wäre es auch, wenn wir unseren Zigarrenbestand erhöhen und somit noch mehr reifegelagerter Ware anbieten könnten. Wir haben ein großes Einzugsgebiet. Die Kunden fahren teilweise 150 Kilometer um in Leipzig einkaufen zu gehen und bei dieser Gelegenheit kommen sie auch gezielt zu uns.

DTZ: *Was hilft Ihnen schwierige Phasen in Beruf und Privatleben zu überstehen?*
Schenke: Immer daran denken, dass unsere so genannten Probleme im Vergleich zu denen, die nichts zu essen haben, obdachlos oder schwer krank sind, eigentlich keine Probleme sind.

DTZ: *Was ist die perfekte Entspannung nach einem Arbeitstag?*
Schenke: Die Beine hochlegen, mit Freunden ausgehen oder mit der Familie und dem Hund in der Natur spazieren gehen.

DTZ: *Was bedeutet Familie für Sie?*
Schenke: Die Familie kann man gar nicht hoch genug einschätzen.

DTZ: *Was ist Ihr Lebensmotto?*
Schenke: Sorge Dich nicht, lebe!

Kerstin Kopp

Das Unternehmen

Das Tabak-Kontor in der Hainstraße 11 in Leipzig ist das Hauptgeschäft der Kinne & Schenke GbR, die 1999 als Gesellschaft des bürgerlichen Rechts von Dirk Kinne und Martin Schenke gegründet wurde. Das Unternehmen wird von beiden Inhabern geführt. Dirk Kinne ist Diplomingenier (FH) und Martin Schenke ist Diplombetriebswirt (BA). Sie sind Mitglied der John Aylesbury Fachhandelsgruppe, Habanos-Specialist, Davidoff- und Bentley-Depositär, autorisierte Porsche Design Händler und Artist-Line-Exklusiv-Partner. Auf ihrer Homepage www.tabak-kontor.de informieren Kinne und Schenke über Hintergründe und Ausblicke des Geschäfts und des Sortiments.