

DREI FRAGEN AN ...

Michael Rühlemann, DanCzek



Michael Rühlemann, Geschäftsführer von DanCzek

Frage 1: Wie ist DanCzek durch die vergangenen zwei Jahre gekommen?

Michael Rühlemann: Grundsätzlich gut. DanCzek Austria reagierte als einer der ersten Großhändler mit einem „Fahrt-Stopp“: Wir versorgten unsere Kunden hauptsächlich telefonisch durch unseren Außendienst bzw. unser Callcenter mit Informationen. Outbound-Anrufe ersetzten die Besuche unserer Gebietsmanager äußerst erfolgreich. Weiters führten wir einen Schichtbetrieb in unserer Zentrale ein, um die ständige Versorgung unserer Kunden sicherzustellen. Die Situation an den Grenzen bescherte dem Gesamtmarkt gute Zahlen, davon profitierten auch wir als Großhändler.

Frage 2: Wie konnten Sie den Kontakt zu den Trafikanten aufrechterhalten, welche Produkte waren zuletzt besonders gefragt und womit wollen Sie in Zukunft punkten?

Rühlemann: Eben durch Nutzung alternativer Verkaufskanäle wie Telefon und Newsletter. Eine Umsatzsteigerung konnten wir im Bereich der Tabakwaren als auch der New-Generation-Produkte wie Nikotinpouches erzielen. Darauf liegt auch unser Hauptaugenmerk der zukünftigen strategischen Ausrichtung. Wir konnten erfolgreich Dope- und Snatch-Nikotinpouches launchen, die Nachfrage ist hoch. Unsere Salt-Switch-Einwegpods gehen gerade „durch die Decke“. Weitere Produkte werden folgen. Auch der Longfiller-Markt verzeichnete Aufwind. Hier werden wir weitere Produkte vorstellen, auch durch Übernahme des Royal-Agio-Portfolios.

Frage 3: Sie bieten auch die Aktivkohlefilter dubi an. Wie läuft das Geschäft damit, und was erwarten Sie sich in Zukunft von diesem Produkt?

Rühlemann: Wir sind bereits in über 1.200 Tabakfachgeschäften und -verkaufsstellen vertreten. Die Nachfrage nach den einzigartigen Filtern „Made in Austria“ ist ungebrochen hoch. Wir können seit dem ersten Quartal 2021 alle, auch sehr große Bestellmengen liefern und verzeichnen Monat für Monat höhere Absatzmengen. Das kommt natürlich auch den Geschützten Werkstätten zugute – die nach wie vor große Teile der Konfektionierung übernehmen. Das garantiert nachhaltige Arbeitsplätze. WM •



Der innovative dubi-Filter bleibt auf steilem Höhenflug

Das Konzept wirkte schon auf den ersten Blick sehr vielversprechend und sympathisch – und dieser Eindruck hat sich längst mehr als nur verfestigt: Der innovative dubi-Aktivkohlefilter aus Salzburg, in den Geschützten Werkstätten produziert, hat sich auf dem Markt bestens etabliert. Die Verkaufszahlen scheinen nur den Weg nach oben zu kennen, wie man auch bei DanCzek, dem bisher noch einzigen Großhändler, der das Produkt anbietet, bestätigt (siehe „Drei Fragen an ...“ nebenan). Die Krise rund um Corona habe es zwar nicht leichter gemacht: „Es geht aber ganz gut“, bestätigt dubi-Geschäftsführer Daniel G. Lutsch im Gespräch mit Filterlos. Zu ihm und Verkaufsleiter Thomas Rettenbacher ist nun ein dritter Mann ins Boot gekommen: Daniel G. Lutschs Vater Rainer, der sich als Prokurist um Finanzen und rechtliche Aspekte kümmert. In Österreich sei der Markt für dubi, das mit seinem Aktivkohlefilter aus Kokosnussschalen deutlich mehr Schadstoffe

aus dem Rauch entfernt als andere Zigarettenfilter, stabil, berichtet Lutsch. Man versuche jetzt aber, „auch ein kleines Zeherl in Richtung Deutschland und Schweiz auszustrecken“.

Persönliche Kontakte zuletzt sehr vermisst

Was die findigen Salzburger schmerzhaft vermissen, ist der persönliche Kontakt zu den Kunden und Händlern, wie er bei der Messe „Feuer und Rauch“ so angenehm empfunden worden war. In den vergangenen beiden Jahren fiel die Veranstaltung ja coronabedingt aus. Derzeit werden die dubi-Aktivkohlefilter über den Großhändler DanCzek vertrieben. Das ist aber laut Daniel G. Lutsch nicht in Stein gemeißelt: „Es dürfen sich auch gerne andere interessierte Großhändler als potenzielle Vertriebspartner bei uns melden.“

Fairness in jeder Hinsicht als Gebot der Stunde

Wohin die Reise führen wird, kann der Geschäftsführer noch schwer abschätzen: „Wir möchten weiter gesund wachsen und uns keinesfalls

übernehmen. Und wir wollen in Österreich ansässig bleiben und unsere Steuern damit dort abführen, wo sie hingehören!“ Fairness schreibt man in jeder Hinsicht groß: Das beginnt bei der Bezahlung von Mitarbeitern – „Wir wollen nicht in Billigländern produzieren!“ – und reicht von der Produktion in den Geschützten Werkstätten in Salzburg bis hin zu ökologischen und sozialen Aspekten.

Permanente Suche nach innovativen Lösungen

Was die Zukunft betrifft, ist das Team des Salzburger Kleinunternehmens permanent am Tüfteln, denn: „Es gibt immer einen Weg, etwas besser zu machen.“ Als Neuerung im Sortiment bietet man dubi jetzt auch in einem großen 420-Stück-Beutel an. Und was ist mit einer Ausweitung des Portfolios um neue Produkte? Lutsch: „Wir arbeiten daran, aber es ist noch zu früh, um dazu etwas bekannt zu geben!“ Man darf also mit Recht gespannt sein.

WM •