

DTZ.

AKTUELL

INTERVIEW 90 Jahre Zigarrenkultur
Klenk: Inhaber Jochen Klenk über
Tradition und Innovation – und über
den Ausbau seines Geschäfts auf vier
Stockwerke. **Seiten 2/3**

SPEZIAL

KASSENSYSTEME Was gibt es
im Bereich elektronischer Kassen
Neues? DTZ hat die relevanten
Anbieter nach Trends und Vorgaben
befragt. **Seiten 4/5**

IHRE FACHZEITUNG FÜR DIE TABAK- UND NIKOTIN-WIRTSCHAFT

EU plant Verbot von Filtern

BVTE: „Das kommt Verbot von Zigaretten gleich“ / Dampfer-Verband fordert mehr Evidenz / Folgen gravierend bis unabsehbar / „Irrenhaus“

BERLIN // In vielen Branchen wächst der Unmut über immer neue Regulierungsfantasien aus Brüssel. Der Vorwurf: Bürokratie lähmt Innovation und schadet der Industrie. Aktuelles Beispiel: die Weiterentwicklung der Regeln des globalen Tabakmarktes im Rahmen der 11. Vertragsparteienkonferenz des Rahmenübereinkommens zur Tabakkontrolle (FCTC COP11). Eigentlich geht es bei der COP11 um das Ziel, den globalen Gesundheitsschutz durch Eindämmung des Tabakkonsums auszubauen. Offenbar will die WHO zum 20-Jahre-Jubiläum einen besonders großen Wurf landen. Die Kernidee: das Verbot von Filtern in Zigaretten. Der Zigarettenmarkt würde pulverisiert. Eine Idee aus dem Elfenbeinturm, die an den Realitäten vorbeigeht.

Offenbar will die EU ein umfassendes Filterverbot als Position der Mitgliedsstaaten einbringen. Offiziell wird das Verbot als Beitrag zum Umweltschutz verkauft. Allerdings wurde erst kürzlich die „Single Use Plastic Directive“ (SUP) umgesetzt. Mit dem angestrebten Verbot gibt die EU

zu, dass es nicht mehr nur um Umweltschutz geht. Selbst biologisch abbaubare Filter seien „keine Lösung für das Problem“. Tatsächlich soll der Filter verschwinden, damit das Rauchen unangenehmer wird, die Zigarette soll also schlechter werden, um die Raucher vom Rauchen abzuhalten. Sollte das Filterverbot durchgesetzt werden, wären die Folgen für Industrie, Kommunen und Verbraucher gravierend. Denn damit würde weder die Umwelt gerettet noch die Zahl der Raucher gesenkt. Zudem würde das Produktverbot dem illegalen Handel Tür und Tor endgültig öffnen – eine nie versiegende Finanzierungsquelle für die organisierte Kriminalität und Steuerausfälle in Milliardenhöhe. Der Verlierer wäre der regulierte Markt mit Verbrauchern, die ihre standardisierten Produkte beim Händler um die Ecke kaufen. Verlieren würden auch die Hersteller, die gute Beziehungen zu einem weiten Netz seriöser Lieferanten pflegen und Waren verkaufen, die den rechtlichen Anforderungen entsprechen – und dem Staat Steuern einbringen. Ein Filterverbot wäre kein Fortschritt, sondern ein Rückschritt. Symbolpolitik



Düstere Wolken über Genf: Von der COP11 droht der Branche Unheil.

und am Ende industriepolitischer Suizid.

VERBÄNDE KRITISIEREN COP

Der Bundesverband der Tabakwirtschaft und neuartiger Erzeugnisse (BVTE) kritisiert das auf Ebene der Europäischen Union diskutierte Verbot von Filterzigaretten als beispiel-

lose Wirtschaftsfördermaßnahme für den illegalen Tabakhandel. Die Bundesregierung müsse sich entschieden und eindeutig gegen ein Verkaufsverbot aussprechen und die Rückbesinnung auf eine pragmatische Tabakpolitik einfordern. Die Europäische Kommission wolle, so der BVTE, die Zustimmung der EU zu einem Verbot von Zigarettenfiltern auf Ebene der Weltgesundheitsorganisation (WHO) forcieren. Der

Entwurf des EU-Verhandlungsmandats für die kommende WHO-COP11 im November sieht die Unterstützung eines Filterverbots vor. Vor diesem Hintergrund erscheint das wenig später kolportierte Dementi der EU-Kommission wenig glaubwürdig. Eine Unterstützung der WHO-Verbotsforderung hat für die EU-Mitgliedstaaten zwar keine rechtlich unmittelbar bindende Wirkung. Die Brüsseler Kommission erhielt damit jedoch den Auftrag zur Vorbereitung eines Verbots im EU-Tabakrecht.

KOLLAPS DES LEGALEN MARKTS

„Filterzigaretten zu verbieten, ist ein Vorschlag aus dem Brüsseler Irrenhaus“, erklärte BVTE-Hauptgeschäftsführer Jan Mücke: „Raucher müssen mehr Schadstoffe aufnehmen, der Schwarzmarkt für illegale Filterzigaretten explodiert, legale Händler stehen vor dem Aus und dem Staat entgehen Tabaksteuern in Milliardenhöhe.“ Der zu erwartende Kollaps des legalen Markts für Zigaretten gefährdet die Existenz Tausender Tabakwarenhändler in Deutschland. An ihre

Stelle träte die Organisierte Kriminalität, die mit illegalen Filterzigaretten die bestehende Nachfrage bedienen würde. „Wer Filter verbietet, verbietet die Zigarette“, stellt Jan Mücke fest. Die E-Zigarettenbranche fordert von der COP eine evidenzbasierte Herangehensweise an Tabakkontroll-Themen. Dafür legt die Independent European Vape Alliance (IEVA) fünf Vorschläge vor: ■ Die WHO sollte Vaping als weniger schädlich anerkennen und als bewährte Quit-Hilfe gelten lassen. ■ Evidenzbasierte Kommunikation mit unabhängiger Forschung einbringen, statt einseitiger Narrative. ■ Proportionale Regulierungen, die Jugend schützen, aber Erwachsenen Zugang zu Alternativen sichern. ■ Die Rolle von Aromen betonen: Studien belegen, dass sie Raucher zum Wechsel motivieren; Verbote führen zu Markteinbrüchen und Schwarzmarkt-Boom, was Gesundheitsziele sabotiert. „Aromen sind ein starkes Tool gegen Tabak“, warnt der IEVA-Präsident Dustin Dahlmann. ■ Nationale Harm-Reduction-Strategien unterstützen, statt restriktiver Maßnahmen, die Konsumenten in den Schwarzmarkt treiben. *nh/vi/red*

Tabaksteuer: Starke Zahlen

Deutliche Zuwächse in den ersten drei Quartalen / Zigaretten spitze

WIESBADEN // Das Statistische Bundesamt hat die Höhe der Tabaksteuereinnahmen für September und damit für die ersten drei Quartale des laufenden Jahres vorgelegt. Insgesamt sind die Einnahmen um 10,8 Prozent auf knapp 11,5 Milliarden Euro gestiegen. Zuwächse gab es dabei bei Zigaretten (rund 11,6 Prozent auf fast 9,4 Milliarden Euro) und den sogenannten Tabakwarensubstituten, also vor allem Liquids für E-Zigaretten (50,3 Prozent auf gut 255,7 Millionen Euro). Bei Feinschnitt fiel das Plus mit 4,7 Prozent auf 1,7 Milliarden Euro etwas geringer aus. Deutlich schwächer waren die Zahlen in allen anderen Marktsegmenten. Das Steueraufkommen bei Zi-



garren und Zigarillos ging um 17,2 Prozent auf knapp 58,6 Millionen zurück. Dramatisch war der Rückgang bei Pfeifentabak um 38,3 Pro-

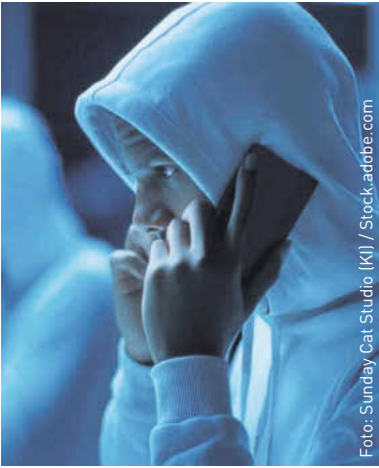
zent auf 8,5 Millionen Euro. Überraschend war das Minus bei Wasserpfeifentabak (10,0 Prozent auf knapp 42,3 Millionen Euro) nach monatelangen Zuwächsen; ein großer Teil des Rückgangs resultiert aus schwachen Zahlen im September. Zahlen zu erhitztem Tabak werden weiter nicht ausgewiesen. Ob das Steueraufkommen künftig unverändert solche Höhen erreichen wird, ist völlig unklar. Laut Medienberichten fordern Krankenkassen und Politiker eine Tabak-Sondersteuer. Grund seien steigende Gesundheitskosten. CDU/CSU und SPD signalisieren breiten Zuspruch, die Tabak- und Nikotinbranche warnt vor unbeabsichtigten Folgen wie einem Boom des Schwarzmarkts. *red*

Vorsicht vor Betrugsmasche

Betrüger verschicken Phishing-Mails / Geschäftsschädigendes Handeln

RELLINGEN/LEINFELDEN // Immer häufiger versuchen Kriminelle, per Telefon- oder Online-Betrug an wichtige Geschäftsdaten von Unternehmen und Privatleuten zu kommen. Aus aktuellem Anlass weist DTZ auf entsprechende Machenschaften hin. Betroffen war in diesem Fall die Firma Kopp Pipes aus Rellingen. Kopp teilt mit, an einem Wochenende seien zahlreiche Tabakwaren-Einzelhandelsgeschäfte und Großhandlungen in betrügerischer Absicht per E-Mail von einem Insolvenzbüro „Jochen Bauer“ kontaktiert worden. Aus der Fake-Mail ging demzufolge hervor, dass aus der Insolvenzmasse der Firma Kopp Pipes GmbH & Co. KG angeblich über 400.000 Elfbar-

Produkte anzubieten seien. Die Täter gaben vor, im Namen des genannten Insolvenzbüros zu handeln. Nachforschungen im Internet ergaben: Die „Insolvenzberatung Jochen Bauer“ existiert tatsächlich. Auch waren die in der E-Mail angegebenen Firmendaten korrekt. Allerdings wurde das besagte Büro selbst Opfer einer perfiden Betrugsmasche und hat inzwischen mehrfach Strafanzeige gegen Unbekannt gestellt. Achtung: Empfänger der Nachricht sollten nicht auf die Phishing-Mail antworten. Wer das dennoch tut, sollte darauf achten, dass in der Empfänger-Zeile eine verdächtige Mail-Adresse erscheint – und die Nachricht tunlichst löschen. Oliver Kopp zu dem Betrugsvorfall: „Unser



Telefon hat nicht mehr stillgestanden. Wir sind jedoch weder insolvent, noch haben wir jemals mit Elfbar gehandelt.“ *red*

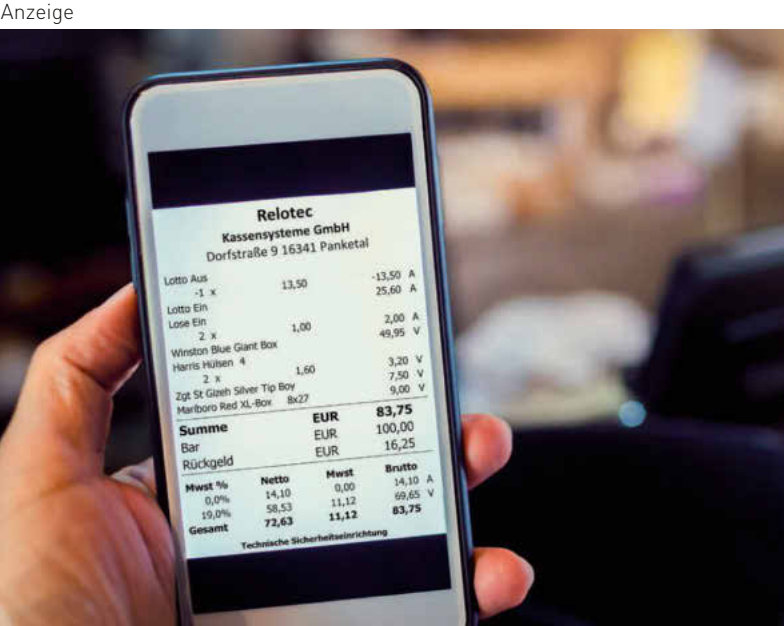
FIRMEN DIESER AUSGABE:

AACS.....Seite 2	GRE Trade.....Seite 7	Klenk Zigarrenkult.Seite 2	Markenverband.....Seite 2	Philip Morris.....Seite 2	RelotecSeite 5
Bic.....Seite 7	HoffmannSeite 5	Kopp Tobaccos.....Seite 7	ParkhotelSeite 2	ReemtsmaSeite 7	SchapflSeite 5

AUSLAND

■ **VERBAND KRITISIERT AUSTRALIENS TABAKPOLITIK**
CANBERRA/BRÜSSEL // Theo Foukkare (Bild), Geschäftsführer des australischen Einzelhandelsverbands „Australian Association of Convenience Stores“ (AACS), bezeichnete auf dem „Global Tobacco and Nicotine“-Forum die Tabak- und Nikotinpolitik Australiens als gescheitert und warnte vor gravierenden Problemen durch illegale Märkte und die Organisierte Kriminalität. Foukkare bemängelte, dass hohe Steuern und strikte Maßnahmen den Schwarzmarkt begünstigten, während die Raucherraten unverändert blieben.

■ **PMI INVESTIERT MILLIONEN DOLLAR IN US-STANDORT**
RICHMOND // Philip Morris International investiert 37 Millionen US-Dollar in die Erweiterung seines Werks in Wilson, North Carolina, schreibt „Tobacco Journal International“ (TJI). Dort entsteht eine neue Linie für „Terea“, die Tabaksticks für das Iqos-Iluma-System, wie PMI mitteilt. Im Betrieb sind über 80 Mitarbeiter beschäftigt und produzieren auch „Heets“ für Iqos 3, das von der US-Behörde, der Food and Drug Administration, als „Modified Risk Tobacco Product“ (MRTP) zugelassen ist.



Kassenbester!

- einfache Bedienung & hohe Zuverlässigkeit
- 5 Jahre Garantie auf Kasse & Servicekosten
- automatisierte Preispflege
- TSE-Einheit und Belegdruck
- Hotline & Service ohne Vertragspflicht

NEU: Digitaler Kassensbeleg!

Jetzt Beratung anfordern: 030 9451730

RELOTEC

Der Branchenspezialist für Scannerkassen und Videoüberwachung www.relotec-online.de

Einzigartig in der Atmosphäre

90 Jahre „Klenk Zigarrenkultur“: Jochen Klenk über Werte, Innovationen und Tradition

BAD WIMPFEN // Seit 90 Jahren steht das Familienunternehmen Klenk für Leidenschaft, Beständigkeit und echte Gastfreundschaft in der Zigarrenbranche. Was aber macht den traditionsreichen Fachhandel so besonders, dass er Genießer aus ganz Deutschland und darüber hinaus anzieht? Im DTZ-Interview verrät Jochen Klenk, wie sein Haus seit drei Generationen Tradition und Innovation vereint, warum er bewusst auf persönliche Beratung statt auf Online-Handel setzt – und was Zigarrenliebhaber demnächst aus Bad Wimpfen erwarten dürfen.

» Herr Klenk, 2025 feiert Ihr Familienunternehmen ein beeindruckendes Jubiläum: 90 Jahre „Klenk Zigarrenkultur“. Was bedeutet Ihnen das Ereignis ganz persönlich, und wie hat sich das Geschäft aus Ihrer Sicht über die Jahrzehnte verändert? Jochen Klenk: Für mich bedeutet das Jubiläum wirklich alles – es ist eine große persönliche Ehre. Ich bin meinen Vorfahren sehr dankbar, denn unser Haus hat viele Höhen und Tiefen erlebt. Besonders in den vergangenen 20 Jahren haben wir mit unserem „Back to the Roots“-Ansatz, also der Rückbesinnung auf die Gründungszeiten, sehr gute Erfahrungen gemacht und konnten erfolgreich daran anknüpfen.

Sie führen das Unternehmen bereits in dritter Generation. Welche Werte und Traditionen aus der Zeit Ihres Großvaters prägen das Zigarrenhaus noch heute? Klenk: Im Grunde leben bei uns noch alle Traditionen der Gründungszeit weiter. Fleiß, Pünktlichkeit, Leidenschaft und Herzblut sind genauso wichtig wie Widerstandsfähigkeit – heute würde man Resilienz sagen –, Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit und Anstand. Die Tugenden wurden von Generation zu Generation weitergegeben. Jeder von uns hat sie auf seine eigene Weise gelebt, aber genau das macht unser Handelsunternehmen bis heute aus.

Ihr Geschäft ist das erste und einzige vierstöckige Zigarrenhaus – ein echtes Unikat. Was war die Idee hinter dem besonderen Konzept, und wie erleben Ihre Gäste die außergewöhnliche Atmosphäre? Klenk: Die Idee kam tatsächlich während des Lockdowns. Wir haben die Zeit genutzt und das gesamte Gebäude, jede Nische und jede Ecke, restauriert und umgestaltet. Es ging uns nicht darum, immer mehr Pro-



Seit drei Generationen sind bei „Klenk Zigarrenkultur“ Tugenden wie Fleiß, Zuverlässigkeit und Anstand die Grundlage für eine erfolgreiche Firma. Jochen Klenk feierte gemeinsam jetzt mit seinem Team das 90-Jahre-Jubiläum seines Hauses.

dukte zu präsentieren, sondern darum, einen Ort zum Verweilen zu schaffen – eine echte Herberge für Genießer. Die Gäste genießen die besondere Atmosphäre und sehen unser Haus nicht nur als Geschäft, sondern als Domizil.

Der ursprüngliche Fachhandel befand sich im Erdgeschoss. Wie kam es zum Ausbau und was macht das heutige Ladenkonzept so besonders? Klenk: Richtig, über 85 Jahre lang war unser Geschäft einstöckig. Während der Lockdown-Zeiten haben wir dann umgebaut: Aus dem Tabakladen wurde ein Platz für Meetings, Tastings, Seminare und Geselligkeit. Wir bieten heute weit mehr als nur Verkauf – unser Haus ist zu einem Treffpunkt für Genießer geworden. Besonders ist, dass wir mit viel Liebe zum Detail aus dem ursprünglichen Laden ein echtes Erlebnis-Zigarrendomizil geschaffen haben.

In den vergangenen Jahren haben Sie viel modernisiert – zuletzt mit dem neuen Klimaraum. Was waren dabei die größten Herausforderungen, und wie verbinden Sie heute Tradition und Innovation? Klenk: Eine der größten Herausforderungen war der Spagat zwischen Tradition und Innovation. Unser neuer Klimaraum ist ein gutes Beispiel dafür: Wir haben technisch aufgerüstet und gleichzeitig das traditionelle Flair bewahrt. Im Jubilä-

umsjahr bringen wir außerdem unsere erste eigene Hausmarke heraus – ein besonderer Schritt, auf den wir sehr stolz sind.

Können Sie schon verraten, aus welchen Ursprungsländern der Zigarren-Blend für Ihre erste Hausmarke stammt? Klenk: Das möchte ich zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht verraten. Die Auswahl war ein langer Prozess, und nicht alle Importeure haben den Zuschlag bekommen. Wir halten die Details noch etwas zurück.

Klenk Zigarrenkultur ist mittlerweile weit über Bad Wimpfen hinaus bekannt. Was macht Ihren Fachhandel so einzigartig? Klenk: Wir legen besonderen Wert auf echte Gastfreundschaft – bei uns stehen die Menschen im Mittelpunkt. Viele Gäste sagen, unser Geschäft sei ein Erlebnis- oder Abenteuer-Zigarrenhaus. Für uns sind unsere Kunden nicht nur Käufer, sondern Gäste – und aus Gästen werden häufig Freunde. Das macht unseren Fachhandel so besonders. Weniger schön sind allerdings die vielen Regulierungen, die uns das Leben manchmal schwerer machen.

Sie veranstalten regelmäßig Events und Zigarrenabende, auch außerhalb von Bad Wimpfen, zum Beispiel in Heilbronn. Wie wichtig sind solche Begegnungsorte für die heutige Zigarrenkultur?

Klenk: Solche Begegnungsorte sind absolut essenziell. Sie fördern nicht nur das Miteinander, sondern bereichern die gesamte Zigarrenkultur. Wir sind äußerst froh über Gastronomiebetriebe, die uns und unsere Kultur unterstützen. Solche Orte bieten über die Öffnungszeiten hinaus die Möglichkeit, gemeinsam Zigarren zu genießen und sich auszutauschen – das ist für unsere Gemeinschaft enorm wichtig.

Wie kam es dazu, dass der Name „Klenk-Lounge“ jetzt bei mehreren Locations wie dem „Schlosshotel Friedrichsruhe“, dem Heilbronner „Parkhotel“ oder dem „Daiquiri Paradiso“ auftaucht? Klenk: Das hat sich dadurch ergeben, dass wir bestimmte Partner sehr exklusiv als Haus- und Hoflieferant betreuen. Wir haben zum Beispiel auch in Baden-Baden Kunden, die besonderen Wert auf erstklassigen Service legen. Für solche Unternehmen stellen wir ein attraktives Arrangement zusammen, sodass Gäste dort immer sicher sein können, hochwertige Zigarren zu bekommen – gut gelagert und mit dem passenden Service. Das ist nicht in jeder Gastronomie selbstverständlich, aber in diesen Häusern finden Gäste immer die richtigen Aschenbecher, Accessoires und auf Wunsch auch eine gute Spirituose. So kann man sich dort garantiert rundum wohlfühlen.

Lesen Sie weiter auf Seite 3.

Fortsetzung von Seite 2

Sie geben mit dem „Stumpen“ ein eigenes Kundenmagazin im Großformat heraus. Was hat Sie zu diesem Schritt inspiriert, und wie kommt das Magazin bei den Lesern an?

Klenk: Die Idee dahinter ist schon sehr alt – ich wollte schon immer eine eigene Gazette herausbringen, ganz klassisch und bewusst offline. Es sollte ein Magazin sein, das man ohne Doppelklick Zoomen oder Wischen einfach entspannt lesen kann, mit viel Inhalt zum Umblättern und Umfalten, wie die Zeitungen früher. Das kommt sehr gut an: Viele Leser sind begeistert, erfahren Interessantes aus den vergangenen 90 Jahren und schätzen die Informationen. Unser „Stumpen“ liegt an verschiedenen Orten aus, überall dort, wo Tabakgenuss einen Platz hat – und gerade die klassischen Tabakfreunde lesen gerne darin.

War die Wahl des großen, nicht gebundenen Zeitungsformats eine bewusste Entscheidung?

Klenk: Ja, das war tatsächlich beabsichtigt. Je weiter man das Heft aufklappt, desto mehr entdeckt man. Es ist praktisch und vielseitig: Im Kundengespräch kann man es umschlagen, bei Veranstaltungen nutzen – und im Zweifel dient der „Stumpfen“ sogar mal als Fächer, Sonnen- oder Regenschutz, ganz wie früher. Ich wollte damit an die Zeitungen von vor 90 Jahren anknüpfen, als das noch üblich war.

„Wir sprechen ganz bewusst von einem Premium-Offline-Shop. Im Internet ist jeder vergleichbar – unser Konzept setzt aber auf Einzigartigkeit, die wir nur im persönlichen Kontakt bieten können.“

Sie haben sich bewusst gegen einen Online-Shop entschieden und setzen stattdessen auf individuelle Beratung und Offline-Premiumservice. Warum ist Ihnen der persönliche Kontakt wichtiger als der digitale Verkauf?

Klenk: Wir sprechen ganz bewusst von einem Premium-Offline-Shop. Im Internet ist jeder vergleichbar – unser Konzept setzt aber auf Einzigartigkeit, die wir nur im persönlichen Kontakt bieten können. Der Extraservice, persönliche Beratungsgespräche und die individuelle Note lassen sich digital kaum vermitteln. Wir haben festgestellt, dass der Markt im Online-Handel bereits gesättigt ist und es für uns mehr Sinn macht, den Fokus voll und ganz auf unsere Kunden im Ladengeschäft zu richten. Das hat sich klar bewährt und unserem Unternehmen sehr geholfen.

Neben Zigarren bieten Sie eine exklusive Auswahl an Spirituosen an. Wie entstand die Verbindung – und wie wird sie von Ihren Kunden angenommen?

Klenk: Die Verbindung zwischen Zigarren und Spirituosen ist im Grunde ganz natürlich – die beiden gehören Genusspartner einfach zusammen. Schon immer war das ein Erfolgskonzept. Was unsere Kunden besonders schätzen, ist die große Produktauswahl: Wir führen rund 300 verschiedene Spirituosen, und fast alle können vor dem Kauf probiert werden. Bei uns kauft niemand die „Katze im Sack“ – ob Whisky oder Rum, jeder Kunde darf riechen und testen, bevor er sich entscheidet. Das Probieren der Destillate und der Austausch gehören für uns zum Konzept der Gastfreundschaft. So findet jeder das Passende nach seinem eigenen Geschmack, und unsere Tasting-Tafel lädt zum Verweilen und zu guten Gesprächen ein.

Sie sind als Mitgestalter der Zigarrenkultur auch außerhalb von Bau Wimpfen präsent, etwa bei der InterTabac im Dortmund. Welche Eindrücke und Impulse nehmen Sie von solchen Messen mit – und

wie sehen Sie die Rolle des gehobenen Tabakwaren-Fachhandels heute und in Zukunft?

Klenk: Vor der Messe war ich eher skeptisch, aber der Tag auf der Inter-Tabac war überraschend effizient und positiv. Auch wenn viele große Zigarrenimporteure nicht mehr persönlich vertreten sind, sollte man dankbar sein, dass es die Veranstaltung noch gibt – und dass dort überhaupt noch das Rauchen möglich ist. Trotz mancher Einschränkungen und gesetzlicher Hürden bleibt die Inter-Tabac ein wichtiger Branchentreffpunkt, von dem ich immer neue Eindrücke und Impulse mitnehme. Letztlich bin ich mit einem guten Gefühl und einem Lächeln wieder nach Hause gefahren.

Wie wichtig ist der Fachhandel für die Tabakwarenbranche und für die Kunden?

Klenk: Der gehobene Fachhandel ist ein Garant für Beständigkeit, Qualität und persönlichen Service – ein Ort, an dem die Kunden ihre gewohnten Produkte zuverlässig erhalten. Unsere Branche lebt von dieser Vielfalt: Neben spezialisierten Geschäften braucht es auch Anbieter mit einem breiteren Sortiment. Die Unterschiede sind wichtig und machen die Branche insgesamt stärker. Die Importeure wissen das zu schätzen, und wir sind stolz darauf, als Fachgeschäft Teil einer besonderen Handelslandschaft zu sein.

Herr Klenk, vielen Dank für das Gespräch! Kerstin Kopp

KURZ NOTIERT

■ HAMBURG VERSCHÄRFT BUSSGELDER

HAMBURG // In der Hansestadt werden die Bußgelder für Umweltverschmutzung deutlich erhöht: Das achtlose Wegwerfen einer Zigarettenkippe kostet künftig 100 Euro, bislang waren es 40 Euro, berichtet das „Hamburger Abendblatt“. Auch für Kaugummis und Hundekot steigt das Verwarngeld auf 55 Euro. Illegale Müllentsorgung wird mit bis zu 16.000 Euro geahndet. Laut Rüdiger Siechau, Geschäftsführer der Stadtreinigung, werden durch die neuen Bußgelder jährlich bis zu 300.000 Euro Mehreinnahmen erwartet. Allerdings reichten die Mittel nicht, um die Reinigungskosten zu decken, zitiert die Zeitung Siechau.



Foto: Zerogami / Stock.adobe.com



ZAHL DER WOCHE

Acht Milliarden

Euro beträgt laut Markenverband der jährliche Schaden für Betriebe in Deutschland durch Fälschungen. Experten fordern verstärkte Kontrollen, klare Haftung für Online-Plattformen und zusätzliche Maßnahmen zum Schutz von Herstellern und Verbrauchern.

Tabak|Jahrbuch|2026

Das unverzichtbare Nachschlagewerk der Tabakbranche.

Das Tabakjahrbuch 2026 enthält:

- alle wichtigen Branchentermine
- aktuelle Marktberichte und Statistiken
- eine Vielzahl gesetzlicher Bestimmungen
- Markenverzeichnisse von Zigarette, Zigarre, Rauchtabak, Raucherbedarf
- einen umfassenden Adressteil mit mehr als 1.200 Anschriften aus Industrie, Handel und Verbänden

Bestellen Sie jetzt!

Bitte einsenden an:

Die Tabak Zeitung – Leserservice,
Ernst-Mey-Straße 8,
70771 Leinfelden-Echterdingen,
Telefon: +49 711 82651 254
Fax: +49 711 82651 399
E-Mail: leserservice@konradin.de

Hiermit bestellen wir Exemplare **TabakJahrbuch2026**
zum Vorzugspreis von 31,90 € (ab 1. September 2025 39,90 €)
einschließlich Porto inkl. MwSt. (91TJ26PE)

Mengenstaffel	ab	5 Exemplaren	5 %
	ab	20 Exemplaren	10 %
	ab	50 Exemplaren	15 %
	ab	100 Exemplaren	20 %

Gleich online bestellen:

www.direktabo.de/dtz/Jahrbuch

direktabo.de

Vorname, Name		Geburtsdatum	
Straße, Nr.			
PLZ		Ort	
E-Mail			
Phone / Fax			

Ja, ich willige ein, dass mir die Konradin Selection GmbH und deren verbundene Unternehmen (Konradin Medien GmbH, Konradin Business GmbH, Konradin-Verlag Robert Kohlhammer GmbH, Konradin Mediengruppe GmbH, Dr. Curt Haeftner Verlag GmbH, MIMCO NEW MEDIA GmbH, Visions Verlag GmbH, Dialog GmbH) Fachinformationen der Redaktionen, Einladungen zu Messen, Fachveranstaltungen sowie Informationen und Angebote zum Zwecke der Werbung telefonisch, per E-Mail und Post übermittelt. Ich kann meine Einwilligung jederzeit mit Wirkung für die Zukunft gegenüber Konradin per E-Mail an datenschutz-online@konradin.de widerrufen.

Ich bezahle: ☐ per Bankeinzug ☐ gegen Rechnung

IBAN	BIC
Datum, Unterschrift	

SEPA-Lastschriftmandat (Mandatsreferenz wird separat mitgeteilt).
Ich ermächtige die Konradin Selection GmbH, Ernst-Mey-Strasse 8, 70771 Leinfelden-Echterdingen, Gläubiger-Identifikationsnummer DE582Z00001185041, Zahlungen von meinem Konto mittels SEPA-Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich mein Kreditinstitut an, die von Konradin Selection GmbH, Ernst-Mey-Strasse 8, 70771 Leinfelden-Echterdingen auf mein Konto gezogene SEPA-Lastschriften einzulösen. Die Mandatsreferenz wird mir separat mitgeteilt. Hinweis: Ich kann innerhalb von 8 Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrags verlangen. Es gelten die mit meinem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

Mehr als nur kassieren

Moderne Systeme bieten Zusatznutzen, der die Arbeit erleichtert / Vorgaben für Tabakeinzelhandel – darauf kommt es an

LEINFELDEN // Ein Kassensystem im Tabakwarengeschäft ist heutzutage weit mehr als nur ein „elektronischer Geldzähler“. Es muss zuverlässig, schnell und gesetzeskonform arbeiten, damit der Alltag im Laden reibungslos läuft. Besonders im Tabakeinzelhandel gibt es Anforderungen, die ein modernes Kassensystem unbedingt erfüllen sollte.

■ **Gesetze:** Ganz wichtig ist es hierbei die gesetzlichen Vorgaben im Blick zu behalten. Ein Thema dabei ist die Alterskontrolle, da der Verkauf von Tabakwaren an Minderjährige verboten ist. Ein gutes Kassensystem unterstützt Verkäufer dabei, beispielsweise mit Hinweisen zur Ausweiskontrolle.

- **Preisbindung:** Zigaretten und Tabakprodukte, aber auch Presseartikel haben festgeschriebene Preise. Das Kassensystem darf keine falschen Preise zulassen.

■ **Fiskalvorschriften:** In Deutschland gilt die Kassensicherungsverordnung (KassenSichV). Daher muss



Foto: Wal 172619 / Pixabay

Nostalgischer Blick zurück: So wie hier auf dem Foto sehen Kassensysteme schon lange nicht mehr aus.

jede Kasse mit einer TSE (technischen Sicherheitseinrichtung) ausgestattet sein, damit Transaktionen fälschungssicher aufgezeichnet werden.

■ **Funktionalität:** Neben den rechtlichen Vorgaben muss ein Kassensystem den Alltag im Tabakladen erleichtern. Ganz wichtig hierbei ist die

schnelle und problemlose Bedienung. Viele Kunden kaufen nur kurz Zigaretten – da muss der Verkaufsvorgang in Sekunden erledigt sein.

■ **Zusatzsortimente:** Viele Tabakläden verkaufen auch Zeitschriften, Lotto, Getränke oder E-Zigaretten. Das Kassensystem sollte all diese Warengruppen problemlos abbilden können.

WAS IST VORRÄTIG, WAS FEHLT

■ **Warenwirtschaft und Lieferanten:** Da Tabakwaren oft über Großhändler bezogen werden, ist eine gute Anbindung wichtig. Praktisch ist hier ein System, das Lagerbestände überwacht und Bestellungen direkt an den Großhändler weiterleitet.

■ **Sicherheit:** Benutzerrechte, Schichtabschlüsse und detaillierte Protokolle sorgen für Transparenz und reduzieren die Gefahr von Kassenehlbeständen.

- Übersichtliche Lagerführung: So lässt sich jederzeit prüfen, welche Produkte nachbestellt werden müssen.

■ **Verkaufsstatistiken:** Mit Auswertungen sehen Händler schnell, welche Produkte laufen und welche eher

KASSEN SYSTEME

Ladenhüter sind. Moderne Kassensysteme bieten zusätzliche Funktionen, die für Händler echten Mehrwert schaffen können.

■ **Bezahloptionen:** Kartenzahlung, kontaktloses Zahlen oder Mobile Payment werden im Einzelhandel immer häufiger nachgefragt. Über den Trend berichtet DTZ regelmäßig.

■ **Kundenbindung:** Über Gutscheine oder Rabatte bei Zusatzartikeln (beispielsweise Getränke oder Snacks) können Stammkunden gewonnen werden.

Immer mehr Systeme arbeiten Cloud-basiert. Das bedeutet, das Verkaufszahlen, Lagerbestände oder Auswertungen jederzeit online eingesehen werden können – auch von unterwegs. Für Händler bietet das Flexibilität und eine bessere Kontrolle über den Betrieb. Gleichzeitig bleiben die gesetzlichen Vorgaben rund um Jugendschutz und Tabaksteuer die wichtigste Basis. *kh*

TOP-ANGEBOT

DTZ.

Die aktuelle Wochenzeitung für den Tabakhandel:

- **Praxisorientiert**
- **Serviceorientiert**
- **Marktnah**

Überzeugen Sie jetzt Freunde oder Kollegen von den Vorzügen eines Abonnements von DTZ und sichern Sie sich Ihr GRATIS Geschenk:

Gleich online bestellen:
www.direktabo.de

direktabo.de

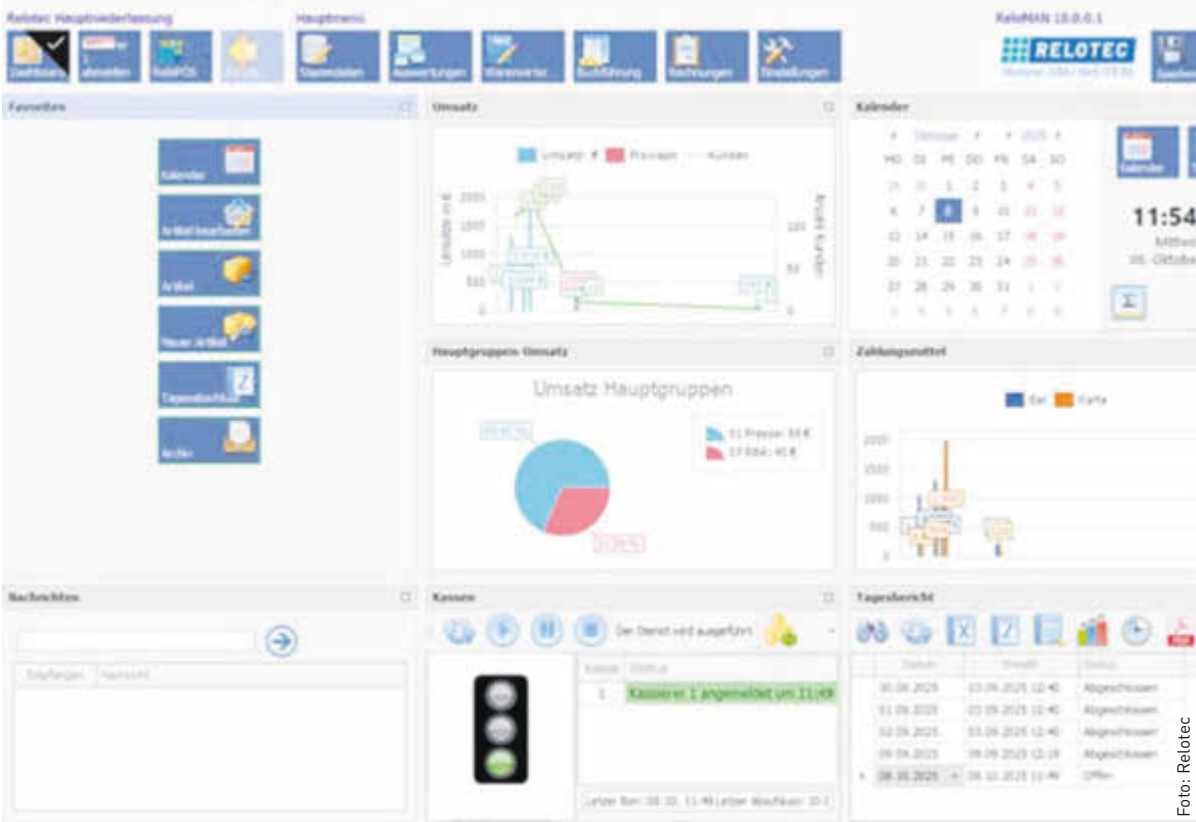
Oder beim:
DTZ Leserservice
Postfach 810580
70522 Stuttgart
Phone +49 711 82651-254
E-Mail leserservice@konradin.de

IHR GESCHENK

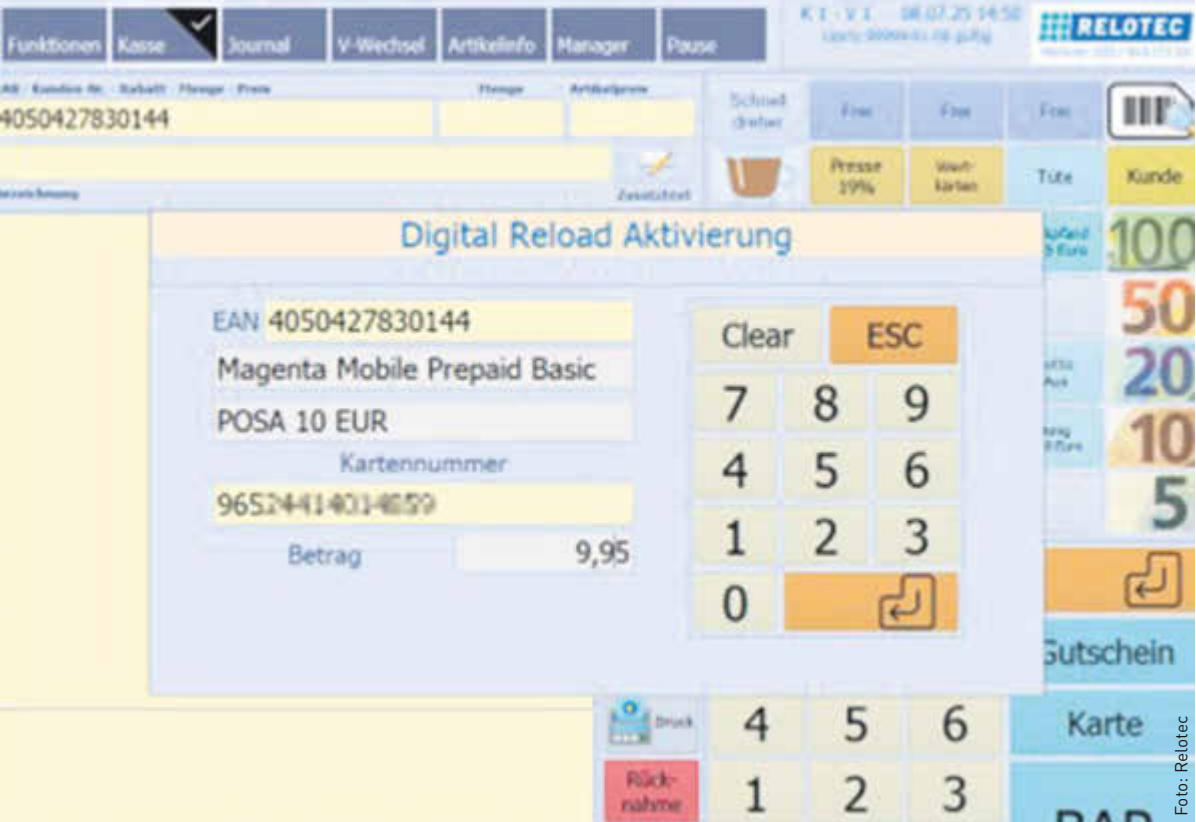
Ihr Geschenk:

50 Euro für Sie und wofür Sie wollen.
Genau das Richtige, um sich zwischendurch
etwas zu gönnen.

[illegible]



Der Kassensystemhersteller berücksichtigt bei der Weiterentwicklung seiner Produkte auch Anregungen der Kunden.



Bei der aktuellsten Version haben die Panketaler zahlreiche neue Funktionen integriert.

Intuitiv und an Bedarf orientiert

Panketaler Unternehmen Relotec entwickelt Kassensysteme kontinuierlich weiter / Belegung der Artikeltasten variabel und selbst änderbar

PANKETAL // Im Tabakwaren-Fachhandel zählt heute mehr denn je ein Kassensystem, das nicht nur zuverlässig funktioniert, sondern sich auch flexibel an neue Anforderungen anpasst. Mit der aktuellen Version ihrer Software zeigt die Firma Relotec, wie praxisnah Kundenwünsche umgesetzt werden können: von einer intuitiveren Bedienung über digitale Schnittstellen bis

zu smarten Zusatzfunktionen, die den Arbeitsalltag erleichtern.

Wie andere Technologien entwickeln auch Kassenanbieter ihre Systeme kontinuierlich weiter, um den sich verändernden Anforderungen und Erwartungen der Anwender gerecht zu werden. Die Firma Relotec hat seit jeher ein offenes Ohr für die Anregungen und Wünsche ihrer Kunden, „die wir in der Regel in unsere Ent-

wicklungsplanung einbeziehen“, sagt Geschäftsführer Jörg Reitmayer und fügt an: „In über 23 Jahren Marktpräsenz ist so ein anwenderfreundliches und funktionsreiches Kassensystem entstanden. Die Entwicklung ist niemals abgeschlossen, da es fortlaufend neue Anforderungen und Bedarfe gibt.“ Die neueste Version der Kassen-Software sei ein hervorragendes Beispiel dafür. Neben einer nochmals verbesserten in-

tuitiven Bedienung wurden zahlreiche neue Funktionen integriert.

ALLTAGSTAUGLICHE SOFTWARE

So lässt sich die Belegung der Artikeltasten nun direkt im Kassenprogramm ändern. Wer mehr Tasten benötigt, kann bequem per Wischgeste durch die Waren-Tableaus blättern.

Schnittstellen wie der digitale Kassenbon, die Anbindung von Gutscheinsystemen sowie die E-Loading-Aktivierung ohne Zusatzgerät sind bereits integriert. In Kürze wird das Anbinden von Bezahlautomaten ergänzt, um ein sicheres Verwahren und Entsorgen des Bargelds zu gewährleisten. Die Kasse überzeugt durch eine moderne und flexible Benutzeroberfläche. Die Software passt sich den

Bedürfnissen des Anwenders an – und nicht umgekehrt. Für die Geschäftsführung stehen smarte Widgets zur Verfügung, die einen schnellen Überblick über das Tagesgeschäft ermöglichen. Alltägliche Prozesse werden durch praktische Assistenz-Dialoge deutlich vereinfacht. Ein weiteres Highlight 2025 ist das neue Modul zur Erstellung und zum Versand von E-Rechnungen, heißt es aus Panketal. *red*

Entlastung im Alltag

SCHAPFL Ein Kassensystem, das mitdenkt: Der Anbieter Schapfl IT-Scannerkassen zeigt, wie moderne Technik heute zum Herzstück effizienter Warenwirtschaft wird. Das System verbindet intuitive Bedienung, mobile Datenerfassung und intelligente Analysefunktionen – speziell zugeschnitten auf die Anforderungen des Tabak- und Pressehandels. „Unser Ziel ist es, dass die Kasse nicht nur abrechnet, sondern aktiv beim Denken hilft“, erklärt Geschäftsführer Peter Schapfl. „Mit unserem neuen Mobile-Modul können Händler Inventuren per Scan durchführen, Preise anpassen, Artikel verwalten oder Bestellungen auslösen – direkt am Smartphone und automatisch synchronisiert mit der Hauptkasse.“

So läuft alles in Echtzeit, ohne doppelte Arbeitsschritte.“ Das System liefert dabei nicht nur Daten, sondern relevante Hinweise: Renner/Penner-Analysen, Rohertragsberechnungen oder Lagerbestandsübersichten unterstützen Händler bei der Sortimentspflege und der Preisgestaltung. „Unsere Kunden wollen keine komplizierten Systeme, sondern zuverlässige Lösungen, die sie im Alltag spürbar entlasten“, sagt Schapfl. „Darum ist unser Kassensystem modular aufgebaut, praxisorientiert und sofort einsatzbereit – Software, Hardware und Service aus einer Hand.“ Mit der Kombination aus Intelligenz, Flexibilität und Branchenfokus mache Schapfl den Weg frei für digitale Effizienz im Fachhandel, so die Straubinger. *red*

Foto: Schapfl

Foto: Hoffmann

Der digitale Bon erscheint links oben auf der HK-214-Kassenanzeige.

Digital wächst weiter

Ingenieurbüro Hoffmann bietet Kunden Komfort

LANDSBERG // Das Ingenieurbüro Hoffmann bietet mit dem Kassensystem HK-214 und der leistungsstarken Backoffice-Software „HK Control“ moderne Lösungen für den Einzelhandel (*DTZ berichtete*). „Moderne Kassensysteme werden in Tabakwaren- und Pressefachgeschäften weiter stark nachgefragt, da sie maßgeblich zur Effizienzsteigerung im täglichen Geschäft beitragen. Themen wie Zeitersparnis, Prozessautomatisierung und Digitalisierung spielen dabei eine immer größere Rolle. Durch Funktionen wie dynamische Bestellvorschläge oder den Import elektronischer Lieferscheine können Abläufe deutlich optimiert und Fehlerquellen reduziert werden. Wir sehen daher eine klare

Tendenz hin zu intelligenten, vernetzten Systemen, die den Handel nicht nur entlasten, sondern ihm auch neue Möglichkeiten eröffnen“, sagt Geschäftsführerin Nadja Hoffmann. Die Digitalisierung bleibe der wichtigste Wachstumstreiber – und man sei überzeugt, dass der Trend in den kommenden Jahren weiter an Dynamik gewinnen wird. „Im Tagesgeschäft zählt jede Minute – daher stehen Themen wie schnelle Kassiervorgänge, automatisierte Bestellungen, übersichtliche Lagerverwaltung und digitale Schnittstellen zu Lieferanten klar im Fokus. Zudem gewinnen rechtssichere Prozesse und eine unkomplizierte Bedienung immer mehr an Bedeutung“, so Hoffmann abschließend. *kh*

Scannerkassen
Videoüberwachung

SCHAPFL

► SICHER
► EINFACH
► FLEXIBEL
► PROFITABEL

Jetzt
Angebot
anfordern!

Für Cornelia Schacht ist klar: Connys Schatzkiste läuft heute digitaler, effizienter und kundenfreundlicher – dank der Kassensysteme von SCHAPFL.

Connys Schatzkiste
Cornelia Schacht, Mannheim

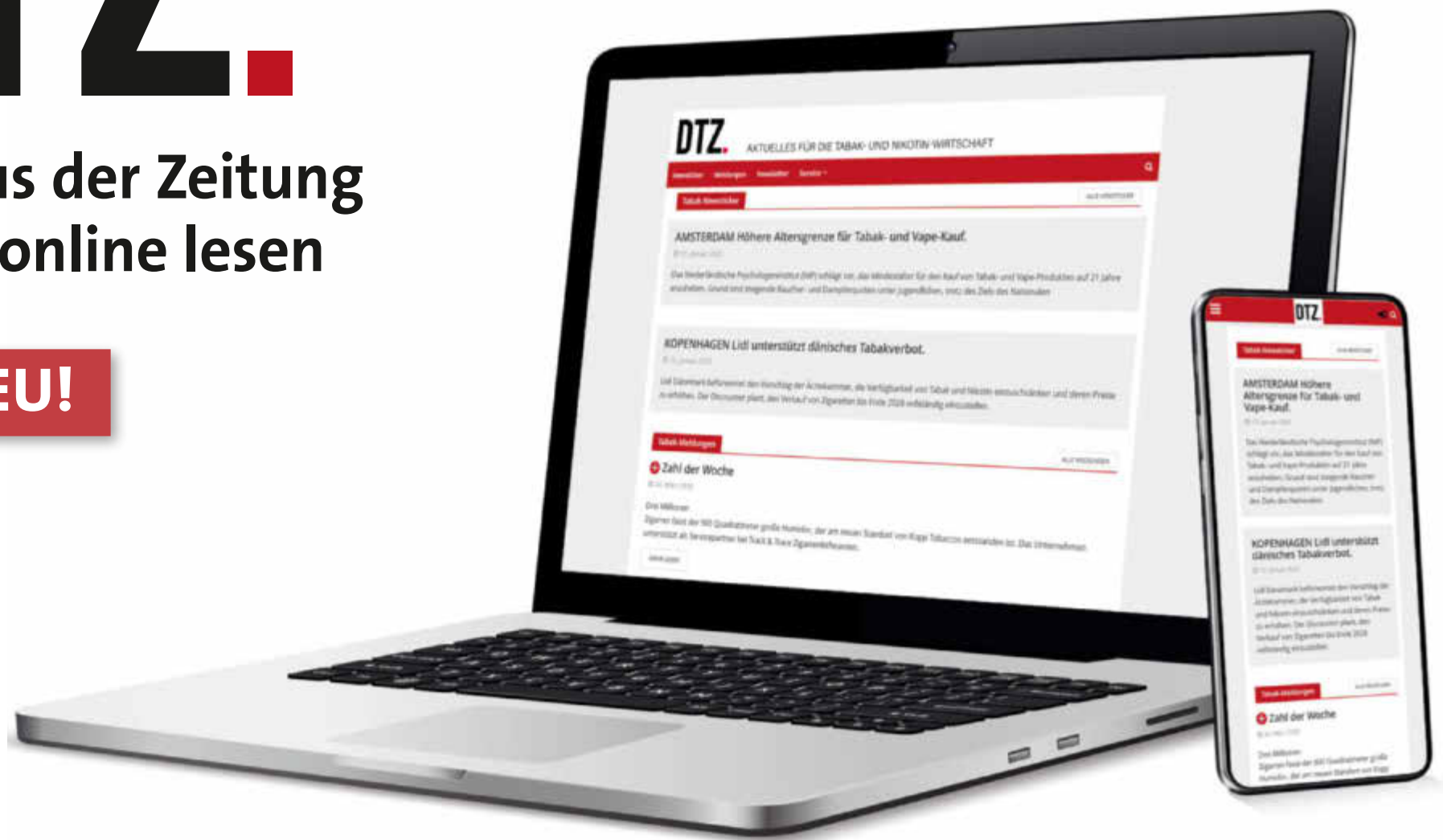
info@schapfl.de
09421/96213-0

f i in
schapfl.de



Artikel aus der Zeitung
jederzeit online lesen

JETZT NEU!



**Jetzt registrieren und mit dem neuen DTZ+ Kombi-Abo
exklusive Vorteile nutzen**

- Bleiben Sie informiert: mehrmals pro Woche neue Beiträge
- großes Archiv mit allen wichtigen DTZ-Artikeln der vergangenen Jahre
- brandaktuelle Infos, dazu Interviews, Bildergalerien und vieles mehr
- Wissenswertes aus Politik und Branche, umfangreicher Nutzwert für den Handel
- persönliche Merkliste: Artikel markieren und später lesen
- zudem: **alle DTZ-Ausgaben druckfrisch zum Erscheinungstermin**
- 19,90 Euro pro Monat
- monatlich kündbar

Bestellen Sie jetzt DTZ+!

Als Kombi-Abo inklusive DTZ-
Printabonnement

Hier bestellen:
koninfo.de/dtz-kombi



Sie haben bereits ein

DTZ-Printabonnement?

Dann profitieren Sie von unserem exklusiven
Vorzugsangebot und nutzen Sie das Digital-
Upgrade **kostenlos**.

Hier kostenlos upgraden:
koninfo.de/dtz-upgrade



Der Geist feiner Spirituosen

Mit „Private Select“ von Gurkha liefert GRE Trade Zigarren für besondere Genussmomente

KLOSTER LEHNIN // Mit der „Private Select Collection“ der Marke Gurkha präsentiert der Zigarrenanbieter GRE Trade eine exklusive Linie handgefertigter Zigarren, die durch das Veredeln mit ausgewählten Spirituosen zu einem außergewöhnlichen Genusslebnis werden. Jede Komposition verbindet feinste Tabake aus der Dominikanischen Republik mit der aromatischen Tiefe hochwertiger Destillate – ein Tribut an Handwerkskunst, Tradition und Genuss.

Die mittelkräftige, harmonisch ausbalancierte „Private Select Rum Infused“ entwickelt im Rauchverlauf feine Aromen von Kakao und gerösteten Nüssen. Das Connecticut-Broadleaf-Maduro-Deckblatt und das Olor-Umblatt verleihen der Zigarre im Churchill-Format (Länge: 184 Millimeter; Durchmesser: 21 Millimeter) ihre charakteristische Tiefe, während die Komposition mit sieben Jahre gereiftem „Ron Abue-



Im Bild die „Private Select Bourbon Infused“, zwei weitere Private-Select-Sorten sind mit Rum beziehungsweise mit Cognac veredelt.

lo“-Rum eine exquisite Harmonie von Toffee-, Leder- und erdigen Noten beisteuert. Ein Genuss, der pur ebenso überzeugt wie in Begleitung eines guten Rums. Die „Private Select Bourbon Infused“ verbindet die Würze dominikanischer Tabake mit der dezenten Süße echten Kentucky-Bourbon-

Whiskeys zu einer Zigarre mit amerikanischem Charakter. Das Connecticut-Shade-Deckblatt sorgt zusammen mit dem Olor-Umblatt und den Visus-Einlagetabaken für ein feinschmeckendes Mundgefühl, während Anklänge von Kakao, Vanille und Nüssen das Geschmacksbild abrunden. Für Zigarrenkenner ein Zusammen-

spiel von Tradition und amerikanischem Spirit im Toro-Format (Länge: 152 Millimeter; Durchmesser: 20 Millimeter) – perfekt für den entspannten Rauchgenuss am Abend.

MEISTVERKAUFT: COGNAC-INFUSED

Als Flaggschiff der Kollektion verkörpert die „Private Select Cognac Infused Grand Reserve“ besondere Raffinesse. Die Zigarre im Robusto-Format (Länge: 127 Millimeter; Durchmesser: 20 Millimeter) ist nach Firmenangaben das meistverkaufte Cognac-infused-Produkt weltweit. Ein seidig schimmerndes, fünf Jahre gereiftes Connecticut-Shade-Deckblatt umhüllt sorgfältig gereifte dominikanische Tabake, die in exquisiten Cognac veredelt wurden. Verpackt in edlen Glasröhrchen, ist sie ein Symbol für Luxus und Stil und bietet Aficionados den „vollkommenen Genussmoment“, verspricht der Anbieter.

Philip Morris erweitert Marlboro-Crafted-Angebot

FEINSCHNITT Ab Ende Oktober baut Philip Morris das Feinschnitt-Angebot der Marke „Marlboro Crafted“ aus. Der Tabakwarenproduzent packt in die „Marlboro Crafted Mega Box“ der Sorte „Red“ noch mal 50 Gramm Feinschnitt oben drauf – künftig enthält das Gebinde 230 Gramm hochwertigen Tabaks zum unveränderten Preis von 49,95 Euro. Damit bietet der Hersteller preissensiblen Rauchern ein starkes Preis-Leistungs-Verhältnis: Nach Firmenangaben liegt der Gegenwert von 20 Zigaretten bei 1,94 Euro.

„Unsere neue Marlboro Crafted Mega Box kombiniert attraktive Konditionen mit der gewohnten Produktqualität“, wirbt der Anbieter und fügt an: „Mehr Inhalt, gleicher Preis – mit der größten Mega-Box-Füllmenge setzen wir ein Zeichen für Kunden-nähe und Wertigkeit im Feinschnittsegment.“ Mit der Ergänzung stärke man die Marlboro-Crafted-Linie und baue das Angebot für preissensible Raucher konsequent aus.



Die „Marlboro Crafted Red Mega Box“ bringt ab sofort 50 Gramm mehr Gewicht auf die Waage.

Bic zündet neue Design-Ideen

Fünf Feuerzeugserien mit breitem Motivspektrum

ESCHBORN // Der Feuerzeughersteller Bic hat in Dortmund unter anderem fünf neue Serien vorgestellt, die für den Handel in Deutschland und in Österreich verfügbar sind. Auf der Mini-Feuerzeugserie „Sailor“ im „Old fashion“-Design sind verschiedene maritime Motive abgebildet, zu sehen sind unter anderem ein Segelschiff, ein Leuchtturm und ein Tintenfisch. Mit dem Mini-Anzünder „Stay Cool“ präsentiert der Anbieter „obstige“ Illustrationen. Motive sind unter anderem eine surfende Melone, eine radelnde Ananas und eine Banane auf einem Boot – sozusagen Früchtchen bei Freizeitaktivitäten.

Die Eschborner erweitern mit den Maxi-Feuerzeugen „Sweets“ das Sortiment um Darstellungen aus der Welt der Süßigkeiten. Designs wie Eis, Cupcake oder Donut sind auf den Feuerzeugen abgebildet. Auf den Maxi-Modellen der Serie „Birds“ sind verschiedene Vogel-motive wie Papagei, Kolibri und Pfau Teil der Gestaltung. Optisch wurde der Fokus auf bunte Farben und Details gesetzt. Die Mini-Serie „Colors“ ergänzt das Angebot um eine Reihe farbenbetonter Designs. Jedes Feuerzeug ist mit einem Herzsymbol ver-

sehen. Die Motive stehen für Themen wie Freundschaft und Vielfalt. Jede der fünf Feuerzeugserien umfasst acht durchnummerierte Motive. Die Produkte sind im 50er-Thekenaufsteller verfügbar. Das jeweilige Design der Modelle ist in der Verpackung sichtbar, sodass Kunden gezielt auswählen können. Das erleichtert das Sammeln und Vervollständigen der Serien. Insgesamt präsentiert Bic mit den fünf neuen Serien ein breites Motivspektrum. Die neuen Modelle sind mindestens bis Jahresende in den Märkten in Deutschland und in Österreich verfügbar.



Die Produkte sind im 50er-Thekenaufsteller verfügbar.

Kräftiges Lila im Tabakregal

ZIGARETTE Der Hamburger Tabakwarenhersteller Reemtsma erweitert sein Slim-Zigaretten-sortiment im Preis-Leistungs-Segment um eine neue Variante: „JPS Slims Purple“. Der Marktstart markiert die erste Full-Strength-Ergänzung der JPS-Slims-Reihe. „Das Produkt ist an Raucher gerichtet, die einen vollmundigeren Premiumtabak-Geschmack in American-Blend-Qualität mit stilvollem Auftritt zu einem attraktiven Preis suchen“, heißt es aus dem Unternehmen. Die neue Variante ist ab Anfang November zum Preis von 8,30 Euro für 20 Zigaretten verfügbar. Optisch setzen die Hamburger auf ein auffälliges, achteckiges Schachteldesign in kräftigem Lila. Jede Zigarette ist mit einem weißen Filter und einem lilafarbenen JPS-Logo versehen – ein „eleganter Hingucker im Slim-Format“, so Reemtsma.



Die neue Variante ist ab Anfang November zum Preis von 8,30 Euro für 20 Stück verfügbar.

Das nächste Meisterwerk

Kopp Tobaccos „Essence Connecticut“ von Ernesto Perez Carrillo

RELLINGEN // Nach dem Erfolg der „Casa Carrillo Essence“ in den Varianten Maduro, Honduras und Sumatra präsentiert Ernesto Perez Carrillo 2025 den nächsten eleganten Zugang zur Serie: die „Essence Connecticut“. Unter dem Master-Blender-Motto „It's all about the wrapper“ (zu Deutsch: „Auf das Deckblatt kommt es an“) zeigt sich die vierte Ausgabe der Zigarrenserie im Produktprogramm von Kopp Tobaccos in einem neuen, seidigen Gewand – einem feinen Connecticut-Deckblatt aus Ecuador. Wie bei allen Essence-Varianten sind Einlage und Umblatt – beide aus honduranischem Tabak – perfekt auf das Deckblatt abgestimmt, um dessen Charakter und die komplexe Aromenvielfalt voll zur Entfaltung zu bringen. Die Essence Connecticut mit der Stärke 2 von 5 steht für Eleganz und Leichtigkeit. Sie verführt mit feinschmeckenden Noten von frischem Heu und gerösteten Mandeln, während ein Hauch von weißem Pfeffer und



Die vierte Ausgabe der Zigarrenserie ist in drei Formaten verfügbar.

dezent Zedernholznuancen eine ausgewogene Komplexität schaffen – ohne beim Rauchgenuss die Sinne zu überfordern.

Die Zigarre honduranischer Provenienz richtet sich gleichermaßen an erfahrene Aficionados, die subtile Raffinesse schätzen, wie auch an Einsteiger, die ihre ersten Schritte in die Welt der Premiumzigarren unternehmen möchten.

MILD, CREMIG, AUSGEWOGEN

Mit der Essence Connecticut, die in drei Formaten verfügbar ist, beweist Ernesto Perez Carrillo seine Meisterschaft in der Kunst des Blendens. Der Longfiller, der in 24er-Holzstischen in den Handel kommt, verkörpert das Beste, was ein Connecticut-Deckblatt zu bieten hat – mild, cremig, ausgewogen und elegant.

Formate und Stückpreise:
■ Robusto (Länge: 127 mm / Durchmesser: 20 mm), 11,00 Euro;
■ Toro (152 mm / 21 mm), 12,00 Euro,
■ Corona (140 mm / 17 mm), 8,90 Euro.

Wir sorgen dafür, dass Sie immer aktuell informiert sind:
www.tabakzeitung.de
Besuchen Sie unsere neue Homepage!



Die neue Generation Handelskasse

- ✓ intuitive Benutzerführung
- ✓ schnelles Buchen der Artikel
- ✓ automatische Berichterzeugung
- ✓ hohe Datensicherheit
- ✓ Inventur und Bestandsführung
- ✓ automatisierter Bestellvorschlag
- ✓ GoBD-konform
- ✓ mit TSE-Stick



INGENIEURBÜRO
HOFFMANN

HK-214

Ingenieurbüro Hoffmann GmbH
Rudolf-Walther-Straße 4 · 06188 Halle/Peißen

Fordern Sie kostenlos Informationsmaterial an: www.ibrhoffmann.de
info@ibrhoffmann.de · Telefon 0345 69268-0 · Fax 0345 69268-50

Wie viel bleibt am Ende übrig?

Auf Urlaubsgeld als „Sonstiger Bezug“ fallen Steuern und Sozialversicherungsabgaben an / Grundlage ist „maßgebender Jahresarbeitslohn“

KAMEN // Die Sommerferien sind Geschichte, die Herbstferien in vollem Gang, die Winterferien in Planung. Ein Zuschuss für die Reisekasse ist Urlaubsgeld – wenn es einem denn zu steht. Doch ist es häufig ernüchternd, was davon nach Abzug von Steuern und Sozialversicherungsabgaben noch übrigbleibt. Warum ist das so?

Urlaubsgeld ist voll steuerpflichtig. Durch eine Besonderheit bei der Berechnung der Lohnsteuer für Sonderzahlungen bleibt sogar weniger davon übrig. Urlaubsgeld gilt als „Sonstiger Bezug“, also als Arbeitslohn, der nicht laufend gezahlt wird. Neben dem Urlaubsgeld gehören dazu auch ein 13. und/oder 14. Monatsgehalt, eine einmalige Abfindung oder Entschädigung sowie Gratifikationen und Tantiemen, die nicht fortlaufend gezahlt werden. Auch Jubiläumsboni oder das Weihnachtsgeld fallen in die Kategorie. Einmalige Zahlungen also, die der Arbeitgeber zusätzlich zum laufenden Arbeitslohn zahlt.

■ **Steuern auf „Sonstige Bezüge“:** Für die Berechnung der abzuführenden Lohnsteuer gelten Besonderhei-

ten. Sie werden so behandelt, als hätte der Angestellte in jedem Monat ein Zwölftel des sonstigen Bezugs erhalten. Zunächst wird der „voraussichtliche Jahresarbeitslohn“ ohne den sonstigen Bezug ermittelt. Zum voraussichtlichen Arbeitslohn gehören bereits gezahlte laufende Arbeitslöhne, künftig noch zu zahlendes Entgelt und bereits gezahlte sonstige Bezüge.

MEHR LOHNSTEUER EINBEHALTEN

Künftige „Sonstige Bezüge“ werden nicht berücksichtigt. Von dem voraussichtlichen Arbeitslohn wird gegebenenfalls ein Freibetrag abgezogen, und – falls die Voraussetzungen dafür vorliegen – auch zusätzlich der Altersentlastungsbetrag und der Versorgungsfreibetrag.

Unterm Strich ergibt das dann den „maßgebenden Jahresarbeitslohn“. Dafür wird die Lohnsteuer ermittelt und der „Sonstige Bezug“, zum Beispiel ein Urlaubsgeld, hinzugerechnet. Für den Betrag wird dann auch die Lohnsteuer ermittelt. Die Differenz zwischen den beiden ermittel-



Über die Steuererklärung lässt sich die höhere Besteuerung ausgleichen und dadurch der Mehrbelastung entgegenwirken.

ten Lohnsteuerbeträgen ist die Lohnsteuer, die auf den sonstigen Bezug entfällt.

Das führt im Ergebnis dazu, dass für das Urlaubsgeld mehr Lohnsteuer einbehalten wird als für einen ent-

sprechend hohen laufenden Arbeitslohn.

Beispiel: Eine Angestellte ist in Steuerklasse I, gesetzlich krankenversichert und muss Kirchensteuer nicht abführen. Sie verdient 4100

Euro brutto und hat im Sommer ein Urlaubsgeld in Höhe von 750 Euro erhalten. Folgendes wird gerechnet: Voraussichtlicher Jahresarbeitslohn ohne Urlaubsgeld: zwölf mal 4100 Euro, ergibt 49.200 Euro. Daraus re-

sultiert laut Lohnsteuertabelle eine Jahressteuer in Höhe von 6725 Euro.

ETWA DIE HÄLFTE BLEIBT ÜBRIG

Der maßgebende Jahresarbeitslohn addiert mit dem Urlaubsgeld (49.200 Euro plus 750 Euro) ergibt 49.950 Euro. Die Steuer darauf beträgt 6914 Euro. Die Differenz zwischen den beiden Lohnsteuerbeträgen ist die Lohnsteuer, die auf das Urlaubsgeld entfällt (hier: 6914 Euro minus 6725 Euro), also 189 Euro.

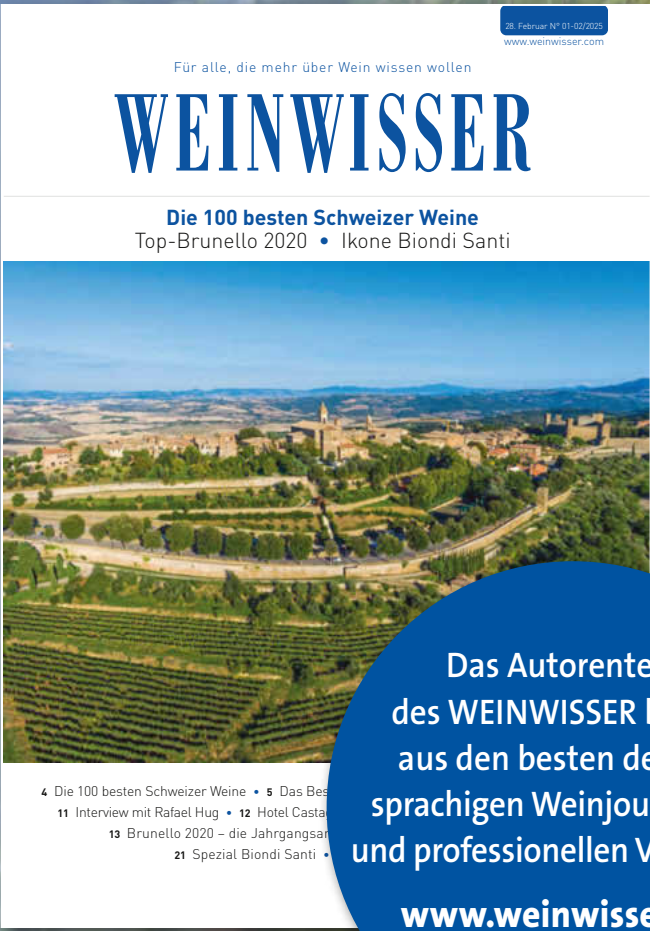
Zusätzlich zu den Steuern werden noch Sozialabgaben abgezogen, das sind die Beiträge zur Krankenversicherung, Pflegeversicherung, Rentenversicherung und Arbeitslosenversicherung. Werden die Steuern und Sozialabgaben zusammen betrachtet, landet letztlich netto meist nur etwas mehr als die Hälfte des Urlaubsgelds auf dem Konto des Arbeitnehmers. Über die Steuererklärung kann die höhere Besteuerung im Regelfall ausgeglichen und dadurch einer dauerhaften Mehrbelastung entgegengewirkt werden. bü

WEINWISSER

Für alle, die mehr über Wein wissen wollen

Unabhängig, fundiert, kompakt:

WEINWISSER ist das führende deutschsprachige Wein- und Verkostungsmagazin für Weinprofis, ambitionierte Weinliebhaber und für alle, die mehr über Wein und deren Macher wissen wollen. Seit 25 Jahren beschreibt und bewertet WEINWISSER jährlich systematisch über 4.000 Spitzenweine aus aller Welt und bietet Profis und Weingenießern eine einzigartige Einkaufshilfe und wertvolle Orientierung in der Welt der großen, feinen und gesuchten Weine.



Das Autorenteam des WEINWISSER besteht aus den besten deutschsprachigen Weinjournalisten und professionellen Verkostern.

www.weinwisser.com

Hier kostenloses Probeheft anfordern: ☎ +49 711 82651-239

www.weinwisser.com