

Familiencharme als Erfolgsrezept

Die Standhaften: Warum das Unternehmen M. Niemeyer Cigarren im Tabakhandel federführend ist

VON ULRIKE TROUE

Bremen. Über 100 Tabakläden in ganz Norddeutschland und 558 Mitarbeiter gehören zur 1864 gegründeten Bremer Traditionsfirma M. Niemeyer Cigarren. Die alttümliche Schreibweise mit C und der weiße Namenszug im roten Wappen zeugen von Wertschätzung für die Lebensleistung des Firmengründers und seiner Nachfolger. Sie sind als unverkennbare Markenzeichen jedoch die einzigen Gemeinsamkeiten der aktuell 102 Filialen des in der Airportstadt ansässigen Unternehmens, das mittlerweile zu den größten Filialisten im deutschen Tabakwareneinzelhandel zählt.

Vor 160 Jahren ist Martin Niemeyer in den Tabakhandel eingestiegen. Der Bremer hat in seinem Zigarrengeschäft gegenüber der alten Börse anfangs auch seine aus Tabakblättern selbst gedrehten Zigarren verkauft. Noch heute machen ein breites Sortiment an Zigarrensorten, Zigaretten und andere Tabakwaren 75 Prozent des Warenumsatzes aus, wie der geschäftsführende Gesellschafter Johannes von Bötticher verrät. Und etwa elf Prozent Umsatz entfallen ihm zufolge auf neuartige Produkte, zum Beispiel E-Zigaretten und Tabakerhitzer, was er auf das gesteigerte Gesundheitsbewusstsein bei anhaltendem Bedarf nach Genuss zurückführt. Nach dem traditionellen Firmenverständnis sind Tabakwaren schließlich nach wie vor ein Genussmittel.

Hanseatische Werte

Um auf dem Markt bestehen zu können, sei „eine gewisse Wandlungs- und Anpassungsfähigkeit“ erforderlich, sagt von Bötticher. „Aber nicht um jeden Preis“, betont der Firmenchef, dessen Ur-Ur-Großvater Carl Bracksick 1888 als Geschäftspartner bei M. Niemeyer Cigarren eingestiegen ist. Inzwischen führt der 40-Jährige das Familienunternehmen in fünfter Generation. Seit fast elf Jahren steht er mittlerweile an der Spitze des Fachhandels-Filialisten – nach dem Tod seines Vaters Rainer 2018 führte er das Unternehmen vier Jahre allein – und fühlt sich, wie seine Vorgänger, „den hanseatischen Werten Ehrlichkeit, Bescheidenheit und Vertrauenswürdigkeit“ verpflichtet.

Als Gründe für die erfolgreiche Geschäftsentwicklung führt von Bötticher langfristiges Denken und Handeln, ein gutes Team und eine von Vertrauen geprägte Unternehmenskultur an. „Auch für die Zukunft ist gesundes, organisches Wachstum unser Ziel“, sagt der Betriebswirt. „Wir sind ein modern geprägtes Unternehmen, das nach wie vor familiengeführten Charme hat, was zu schnell möglichen Entscheidungen mit langfristiger Perspektive führt“, fasst er zusammen. Daher sei man auch langfristig



Die 160-jährige Erfolgsgeschichte von M. Niemeyer Cigarren wollen die beiden Geschäftsführer Johannes von Bötticher (links) und Michael Grimbo mit Augenmaß fortschreiben.

FOTO: FRANK THOMAS KOCH

ein fairer Handelspartner für Vermieter.

In ihren Filialen sei das Angebot individuell auf die Kundenwünsche vor Ort zugeschnitten. Daher würden zusätzliche Sortimente wie Zeitschriften oder Spirituosen sowie Lottoannahme, Post- und Paketservice oder ÖPNV-Ticketverkauf angeboten, berichtet Michael Grimbo. „Mit einem Gang können drei, vier Bedürfnisse befriedigt werden“, sagt der 55-jährige Bremer, den von Bötticher vor zwei Jahren als zweiten Geschäftsführer einstellte. Denn die einmalige Chance, die sich im August 2022 durch den Zukauf der Jonas KG aufgetan hatte, konnte sich der Firmenchef nicht entgehen lassen: „Dadurch haben wir eine starke

Marktposition.“

Weil alle 28 Standorte weitergeführt und 150 dort Beschäftigte übernommen werden sollten, ist M. Niemeyer Cigarren mit einem Schlag auf über 100 Zweigstellen in Norddeutschland gewachsen, darunter allein 14 in Bremen. Für Johannes von Bötticher war das erhöhte Arbeitspensum nicht mehr allein zu bewältigen, daher betraute der verheiratete Bremer, der mit Frau und zwei Töchtern in der östlichen Vorstadt lebt, Michael Grimbo mit dem Vertrieb und Personalangelegenheiten. Der geschäftsführende Gesellschafter kümmert sich indes weiterhin um Finanzen, Einkauf und IT.

Nun wollen beide die rund 30 Mitarbeiter am Bremer Hauptsitz an einem Standort konzentrieren und haben beschlossen, den vor zehn Jahren an der Dortmunder Straße bezogenen Neubau um eine Etage aufzustocken. „Ein schönes Signal für

unsere Zukunftsfähigkeit“, findet von Bötticher, der sich als „Genussraucher“ bezeichnet und nur selten und zu besonderen Anlässen zu einer guten Zigarre greift.

„Wir haben ein klares Bekenntnis zum stationären Handel und wollen unser Portfolio weiterführen“, ergänzt Grimbo. „Der Standort ist der zentrale Faktor: Wir müssen vor Ort gutes Personal, Beratung, ein attraktives Ladenerscheinungsbild und ein breites, tiefes Sortiment haben.“ Wegen des Fachkräftemangels sieht er als die größte Herausforderung, freie Stellen adäquat zeitnah besetzen zu können. Mit dem Thema Online-Handel werde man sich perspektivisch auch befassen. Als zweite Herausforderung nennt von Bötticher die stark gewachsenen bürokratischen Anforderungen Audits, Datenschutz, Dokumentationen. Die seien extrem aufwendig und schwierig umzusetzen.