



Dusseldorf

Dusseldorf

Dusseldorf

Dusseldorf

Mein Haus ist...

Rue de la...



In viaggio tra Basilea e Ginevra alla scoperta del cuore Davidoff.

FOTO E TESTO
DI MARIO ALBERTO CATAROZZO

Le ombre sono quasi inesistenti sotto il sole a picco di una giornata di piena estate milanese. È il 17 luglio a Malpensa e siamo in attesa di imbarcarci per il volo che ci porterà a Zurigo per poi proseguire per Basilea, la prima tappa di un breve ma, come si rivelerà di lì a poco, emozionante viaggio alla scoperta del cuore Davidoff, dei suoi personaggi, della sua sede, del suo rinomato negozio ginevrino aperto e "vissuto" praticamente ogni giorno della sua vita dal mitico fondatore del marchio, monsieur Zino Davidoff.

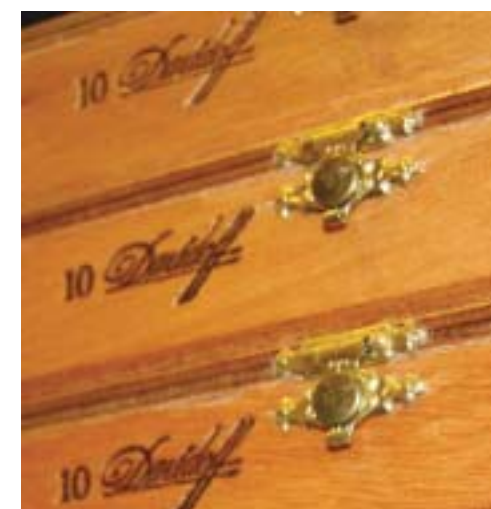
Come i sei personaggi in cerca d'autore di pirandelliana memoria, ciascuno con proprie motivazioni personali e/o professionali, già accaldati dall'afa di mezza estate, ci scrutiamo con una certa curiosità cercando di cogliere i primi indizi sull'identità dei propri compagni di avventura.

Sono le prime battute del viaggio di questo piccolo gruppo di appassionati sigarofili, privilegiati invita-

ti a questa esperienza unica nel suo genere, condotta dal padrone di casa, Claudio Sgroi, brand manager Davidoff in Italia (di cui la ITA - International Tabacco Agency - è concessionaria esclusiva) e sempre di più uomo-chiave dei successi di questo marchio nel nostro Paese.

Non conosco nessuno dei compagni di viaggio, nonostante alcuni di essi (lo scoprirò a breve) siano ben noti nel settore. "Uno scrittore professionista è solo un dilettante che non ha mollato" sostiene Richard Bach; beh, sono certo che questo sarà un altro tassello verso la strada del "professionismo" quanto a fumatore di sigari. Per ora mi accontento della qualifica di appassionato dilettante e passo a conoscere i miei compagni con la stessa curiosità di un bambino che scarta ad una ad una delle caramelle non sapendo cosa vi troverà dentro. Ed eccoli.

Paolo Tirini, di Cento dalla zeta tagliente da buon romagnolo, collezionista di oggettistica del mondo





Raymond Scheurer, Susanne Lüthi e Claudio Sgroi alla cena di Basilea.

del tabacco e dei suoi strumenti, appassionato fumatore da oltre quattro lustri, fondatore del Cigar Club di Cento nel 2001, ideatore della prima edizione Smoke Style International Pipe e Cigar Show, divenuto un rinomato appuntamento atteso da appassionati e professionisti già dopo la prima edizione (quest'anno si terrà a Bologna dal 28 al 30 settembre). Gianluca Pellitta, di Taranto, avvocato, appassionato fumatore (neanche a dirlo) e presidente dell'associazione Fili Di Fumo (fondatore nel 2004 della sede di Martina Franca del Cigar Club Mundi), che conta ad oggi circa 200 iscritti. Simone Scelsa, tifoso interista (quest'anno, come direbbe Beppe Severgnini, si può dire), presidente di Cigar Club Ambrosiano, coautore di "L'habanoteca" - guida italiana sul sigaro (ed. Cigar Club Association,

2003) - e di "Sigari Cubani" (ed. Mondadori Electa, 2006), scritto in collaborazione con altri esponenti del mondo del sigaro in Italia.

Paolo Lauciani, un vero personaggio poliedrico che sembra essersi materializzato da un romanzo estivo: "metà" professore di latino e greco presso un liceo romano e "metà" sommelier tra i più quotati del Paese, dal 1994 docente dell'associazione italiana sommelier, collaboratore della rivista "Bibenda" e di "Duemilavini", il libro-guida ai Vini d'Italia. Emanuele Taverna, (non ha bisogno di molte presentazioni) editore di Stil, delle Guide Sigari & Co, Free Smoke e Good Smoke, fondatore e presidente dal 1997, della associazione Sigari & Co di Milano, tra i maggiori conoscitori della storia cubana e autore, tra l'altro, del volume "Da Cristo a Castro" (ed. AAD, 2007), che consiglio anche a chi pensa di



sapere tutto su Cuba e sui sigari cubani: un vero e proprio viaggio tra immagini, aneddoti, risvolti poco noti e racconti del mondo dei sigari e della loro storia, con personaggi, luoghi ed episodi che hanno accompagnato la storia della più grande isola caraibica e del suo pregiato tabacco "scuro". Chi resta ancora, mmhh!, certo io e Claudio. Di me vi ho già parlato e di Claudio non vi parlerò mai abbastanza (non per piaggeria, ma per le oggettive qualità professionali e umane), per cui che il viaggio abbia inizio.

Consumiamo la prima tappa a Basilea la sera, poco prima di cena. È qui che conosciamo la svizzera padrona di casa che ci accoglie con tutta la classe che si addice ad una elegante signora-manager, Susanne Lüthi, Regional Manager Davidoff, responsabile dei mercati Medio Oriente e Sud

Europa. Prima di dimenticarci, distratti dalla conoscenza che faremo nei giorni successivi di personaggi ricchi di fascino per la loro storia ed esperienza, è d'obbligo il nostro ringraziamento a Susanne per l'impeccabile organizzazione del viaggio e per la cura, fin nei minimi particolari, della nostra permanenza in casa Davidoff.

La cena è al Restaurant Kunsthalle Basel collocato sul lato di una delle piazze storiche, adagiato tra fontane e campanili a far ricordare il passato medievale di questa piccola città della Svizzera tedesca. Qui ci accoglie (letteralmente) a braccia aperte Raymond Scheurer, Ambasciatore Davidoff e Membro della Direzione del Gruppo. Sono piacevolmente meravigliato dai modi raffinati e dallo stile di altri tempi del nostro interlocutore e dopo pochi convenevoli d'obbligo si delinea subito l'at-



mosfera che cullerà la serata: via la cravatta, un brindisi per rompere il ghiaccio e la cena, che nel programma poteva suonare come un momento formale di incontro con uno dei simboli storici della Davidoff, si trasforma in breve in una piacevole serata di racconti e aneddoti. A vederci da fuori sembravamo tanti nipotini stretti intorno al nonno a raccontare, tra un piatto e l'altro, le gesta di eroi lontani e di imprese epiche. E di storie da raccontare Raymond, più di trent'anni al fianco di Zino (dal 1960 al 1994), ne ha tante.

Che cosa è cambiato con la morte di Zino? Nulla mi risponde Raymond - perché lui è sempre con noi. Un St. Saphorin "la roche aux vignes" B. Bovy del 2006 e un St. Saphorin Pinot noir Dubois Fils del 2004 accompagnano con le giuste tonalità questo viaggio della memoria. La capacità di raccontare aneddoti e storie su Zino e di coinvolgere la platea di commensali è così naturalmente spiccata in Raymond (non per niente Ambasciatore Davidoff nel Mondo) che la mia capacità di tradurre il racconto in immagini si adegua al bianco e nero (anzi al seppiato) delle avventure narrate. I Carabi, Cuba, la Repubblica Dominicana, Ginevra, Basilea, sembra di sfogliare un album di famiglia con i commenti dei protagonisti a margine. Il nostro tavolo potrebbe tranquillamente trovarsi sul ponte di una di quelle imbarcazioni in legno, dalle vecchie fotografie, che solcavano pigramente all'inizio del secolo scorso il Mississippi, spinte da immense ruote a mulino. La cena volge al termine e con i caffè e un buon distillato, un Calvados Morin Sélection, fa la sua comparsa anche il primo di una lunga serie di sigari Davidoff che ci accompagnerà fino al nostro rientro. È un robusto "Puro Dominicano" Davidoff "Limited Edition" una primizia che non ha ancora avuto gli onori del mercato e che noi siamo tra i pochi privilegiati a gustare prima del suo debutto in società. Un buon conoscitore di sigari è chi conosce se stesso - accenna pacatamente Raymond mentre accende il suo sigaro. Qualche foto per suggerire preziosi ricordi e infine ci congediamo, con un po, di dispiacere, perché il primo viaggio nel viaggio è già finito. Ci allontaniamo con la sempre gentile e disponibile Susanne alla scoperta di Basilea by night.

Il secondo giorno, di buon ora si parte per visitare



Thomas Preusch nel magazzino di Weil.

il deposito di stoccaggio di Weil, piccola cittadina tedesca a pochi minuti dalla frontiera svizzera, trasferito qui dall'Olanda nel 1999. È da questo magazzino che partono tutti i sigari Davidoff per il mercato dell'Unione Europea, mentre il deposito di Basilea rifornisce il restante mercato mondiale, ad eccezione di quello statunitense che fa capo al magazzino di Stamford. Qui conosciamo Roger Burri, responsabile della creazione e sviluppi di

nuovi prodotti; Thomas Preusch, responsabile del magazzino, Giardina, responsabile del confezionamento dei sigari. È da questo magazzino centrale che partono i rifornimenti per tutti gli altri 27 magazzini europei. Da qui passano tutti i marchi commercializzati dal Gruppo: Davidoff, Zino Classic, Zino platinum, Griffin's, AVO, Private Stock. I numeri sono imponenti: 5 milioni di sigari di stock, capacità del magazzino fino a 9 milioni di sigari;



Il gruppo in visita nell'ufficio del presidente Reto Cina.

ogni anno vengono letteralmente impacchettati ben 3 milioni e 600 mila sigari Davidoff per il mercato. Ci accolgono calorose strette di mano, sorrisi e l'evidente piacere di avere ospiti che, in altri contesti, sarebbero stati considerati solo dei rompiscatole venuti ad intralciare il ritmico lavoro di operai e addetti alle ultime fasi di lavorazione del prodotto. Completata la visita al magazzino, tra immensi scaffali pieni di scatole di sigari, spiegazioni e degustazioni, si riprende la strada per Basilea. Prossima tappa Nauenstrasse 73, sede amministrativa della Oettinger Davidoff Group, nonché sede degli uffici di Susanne e Raymond. A fare gli onori di casa, accompagnati dalla onnipresente Susanne, ritroviamo Raymond, che dopo un breve excursus della sede ci conduce nel suo ufficio per assistere alla presentazione del Gruppo, a partire dalla storia personale di Zino Davidoff fino agli scenari dei nostri giorni. Claudio Sgroi, da un buon conduttore, scandisce i lavori e un'ampia scelta di sigari Davidoff nell'humidor posto al centro del tavolo fa il resto. Dopo pochi minuti sembra di essere avvolti dalle nebbie padane e l'apertura degli ampi fine-

stroni della sala è d'obbligo per miscelare un po', di ossigeno al respiro dei sigari. Nel pomeriggio, alle 13.30, come da programma (non ci dimentichiamo che siamo in Svizzera), siamo attesi negli uffici del Presidente e Direttore Generale del Gruppo, Reto Cina, a nostra disposizione per alcuni minuti per rispondere alle nostre domande. Anche qui non manca la piacevole sorpresa di conoscere questo grande manager che da oltre 10 anni conduce con grandi successi il Gruppo. Persona decisa e affabile insieme che sin dalle prime battute sprigiona grinta e personalità. Ascolta con grande attenzione le domande (opportuna-mente tradotte in francese da Claudio, moderatore multilingue degli incontri), e risponde puntuale spiegando, approfondendo, dettagliando. L'ampia sala riunioni che ci ospita è letteralmente tappezzata di teche di vetro che fondono insieme passato e presente: humidor, sigari, posaceneri, pipe e tante fotografie. Dovunque si guardi si capisce che il "da dove veniamo" e il "dove stiamo andando" sono il filo conduttore della vita in casa Oettinger-Davidoff. Oggi sul mercato troviamo



Il presidente Reto Cina.



sigari cubani, i Davidoff e altre marche minori. **Qual è lo scenario che ci si presenterà tra qualche anno?** Ci aspettiamo che le marche minori spariscano del

tutto e il mercato si divida tra cubani e i sigari del Gruppo Davidoff, quindi tutti sigari di qualità, anche se differenziati nei vari formati e miscele a seconda delle esigenze del pubblico, in modo da permettere a tutti, indipendentemente dalle possibilità economiche e dal tempo a disposizione, di trovare sul mercato il proprio sigaro. Ci aspettiamo di espandere ulteriormente la nostra fetta di mercato. Qualche anno fa siamo usciti con marchi bundle e molti ci dicevano che stavamo commettendo un errore perché così avremmo cannibalizzato i nostri sigari. E invece i risultati ci hanno dato ragione, abbiamo così occupato le fette di mercato lasciate libere dai produttori più piccoli che tendono ad uscire. Gli ultimi nati in casa Davidoff, i Primeros della famiglia Petit Panetela, per esempio, hanno subito occupato una loro posizione di mercato ben precisa e hanno già conquistato una fascia di pubblico che fuma più leggero, in meno tempo ed ha capacità di spesa limitata, ma che comunque vuole fumare di qualità. **Quante volte all'anno si reca nella Repubblica Dominicana a controllare l'attività produttiva?** Circa 3 o 4 volte all'anno, ma più per mantenere un contatto con l'attività produttiva.





fare invidia alle migliori multinazionali - aggiungo io. **E in termini di collaboratori?** Ci stiamo ingrandendo con nuove sedi e stiamo anche valutando nuove produzioni in altri

Paesi dell'area caraibica e dell'America Centrale. Consideri che dal 2005 al 2006 sono aumentati i dipendenti del Gruppo complessivamente del 6,9%. Si è puntato molto sulla manodopera locale con un aumento delle assunzioni di ben il 16,1% in più solo nella Repubblica Dominicana. **Questa crescita economica a dimensionale come si traduce in termini produttivi di sigari?** Beh, consideri che tra il 2005 e il 2006 la crescita di sigari si è attestata a un + 9,5% (considerando tutti i marchi del Gruppo), che in termini assoluti vuol dire 26,6 milioni di sigari prodotti. **Qual è il sigaro Davidoff più venduto di tutti i tempi?** Farei una distinzione temporale importante: dal 1990 al 2001 sicuramente il Davidoff No. 2 (formato Panetela), dal 2002 ad oggi il Davidoff 2000 (formato Corona). L'11 marzo 2006 ci sono stati grandi festeggiamenti per il centenario della nascita di Zino Davidoff nato a Kiev, appunto, l'11 marzo 1906. Sì, abbiamo organizzato eventi commemorativi e sigari ad hoc per festeggiare questa importante ricorrenza che rappresenta una pietra miliare nella storia del nostro Gruppo. Termina così l'intervista al President and Chief Executive Officer del Gruppo, Reto Cina, qualche foto, qualche autografo e ci congediamo. Prima di uscire dal suo ufficio per l'ennesima sorpresa di questo viaggio: il dottor Cina ci fa omaggio di una stupenda scatola di tre Diademas appositamente

va, con le persone che vi lavorano, che per controllare. Ogni anno, tra ottobre e novembre, mi vedo con i vari responsabili per capire se ci sono problemi e per parlare con le persone che si occupano delle varie fasi di lavorazione dei prodotti. Non accade spesso nelle grandi aziende che un direttore generale conosca se non tutti, la grande maggioranza dei dipendenti. Io penso che sia importante conoscere le persone che si occupano della lavorazione dei prodotti. È necessario instaurare rapporti di fiducia con persone che lavorano a migliaia di chilometri di distanza. **Da ciò che dice, dunque, conta molto per Lei l'aspetto umano nei rapporti all'interno del Gruppo vero?** Quando si lavora con delle persone e devi ottenere dei risultati è fondamentale saper motivare le stesse, dargli la carica, la voglia non solo di lavorare, ma di lavorare bene, per obiettivi. Qui i dipendenti sono molto attaccati al marchio e sono molto motivati. Una conferma del buon clima aziendale e dell'elevato livello di soddisfazione personale la si trova nel fatto che i dipendenti Davidoff restano mediamente molti anni in azienda perché si trovano bene. **Ma passiamo al fatturato del Gruppo. Qual è il trend di crescita degli ultimi anni?** Se consideriamo il 2006, il trend di crescita è stato del 7% rispetto al precedente anno, un buon andamento, non crede? Da



prodotti per le commemorazioni dell'11 marzo, con tanto di sigillo in ceramica e autografo a suggellare il ricordo. Un regalo religiosamente riposto nell'humidor di casa dopo averne sbirciato il contenuto con la stessa attenzione e lentezza di un giocatore di poker che scopre le proprie carte. Susanne completa il tutto regalandoci un Round-Cutter in palladio personalizzato con le proprie iniziali. Che meraviglia! Da qui capisco che lo stile di Zino, la sua filosofia di vita e di ospitalità è ancora assolutamente viva tra chi porta avanti la sua azienda e i suoi sogni: tutti, dal Capo di Stato fino all'ultimo cliente, sono trattati in casa Davidoff come grandi ospiti, noi oggi ne siamo la riprova!

La sera siamo a cena in un posto davvero unico, ospiti del direttore del negozio Davidoff di Ginevra, Thomas Mathys e del responsabile vendite Olivier Nehr. La location è a dir poco da favola, complice un tramonto da cartolina sul lago di Ginevra. Una terrazza che domina uno sterminato prato inglese (che potrebbe tranquillamente ospitare una gara di polo) che declina fino alle rive del lago, platani secolari, una tavola imbandita di tutto punto. E noi siamo lì, anche stavolta al centro di un'ospitalità inaspettata. Ci accoglie il Restaurant Gastronomique du Parc des Eaux-Vives, un cinque stelle che dimostra in ogni dettaglio la sua classe, dal "foie gras de canard" come entrée, fino al "gelée de framboises pépin, biscuitamandes, crou-

stillant de fruit rouges" per concludere prima dei distillati (e che distillati!).

Monsieur Mathys da circa 10 anni è direttore del rinomato negozio ginevrino Davidoff in rue de Rive 2. Lei non ha fatto in tempo a conoscere Monsieur Davidoff morto l'anno prima del suo arrivo. Pensa che dopo la morte di Zino si sia verificato l'"effetto mito"? Certo molti acquistano nel nostro



Il direttore Mathys accoglie il gruppo nella boutique Davidoff a Ginevra.

negozio perché ha fascino e perché la professionalità del personale è molto elevata. La frequentazione del negozio da parte di grandi personaggi dello spettacolo e del mondo politico è continuata anche dopo la morte di Zino. Ancora oggi almeno una volta a settimana capita un cliente che racconta di aver conosciuto Zino o che si intrattiene a raccontarci qualche aneddoto.

Un'ultima domanda è per il direttore vendite. Sig. Nehr, qual è la politica che seguite nel reinvestire gli utili del negozio? Posto che dietro al successo del negozio c'è la grande qualità dei prodotti, la grande professionalità del personale e la vasta gamma dei prodotti offerti, direi che tendiamo a reinvestire gli utili proprio su questi fattori; consideri che nel 2002 è stato completamente rinnovato il negozio e per tutto il tempo della ristrutturazione abbiamo continuato a vendere i nostri prodotti in una sorta di negozio-container sempre in rue de Rive 2 per continuare a servire la nostra clientela. Il sigaro che sta fumando Claudio in questo momento, un Davidoff Piramide 2 Rue de Rive del 2002, è stato prodotto in soli 600 pezzi proprio in occasione dell'inaugurazione del negozio rinnovato.

A chiudere la cena una primizia di casa Davidoff, un robusto un po', over size rispetto allo standard classico del formato, senza anilla, dal colore maturo, leggermente piccante ad un primo assaggio da spento e dal profumo deciso alla narice. È una sorpresa, ci dicono nascondendo ogni altro particolare. Ciò che possiamo dire, aggiungono centellinando le informazioni, è che è una assoluta novità in casa Davidoff, è interamente dominicano, nonostante l'aroma e la forza che sprigiona sin dai primi puff ricordino i migliori cubani. Che sia questo sigaro a far cadere la barriera che per gli habanofili più ostinati ancora divide il mondo habanos dagli altri? Il tempo dirà la sua, certo è che in casa Davidoff fanno sul serio e in quanto a qualità e classe hanno ben pochi rivali.

È l'ultimo giorno del nostro tour. Il mattino non poteva che essere dedicato alla visita del rinomato negozio ginevrino che ha visto sul propriouscio affacciarsi per oltre mezzo secolo Zino Davidoff. È un luogo che sprigiona tutto il suo fascino, come immaginavo, e fa un certo effetto pensare che dal secondo dopoguerra siano passati di qui statisti, musicisti, attori, giganti del secolo appena trascor-



so, persone che hanno segnato il destino del mondo e che qui, di fronte a Zino e davanti ad una scatola di sigari diventavano "solo" uomini con una passione e un amico a servirli. Se è vero quanto diceva Oscar Wilde che "Il miglior modo per fuggire dalle tentazioni è soddisfarle" molti, moltissimi uomini, hanno trovato in questo negozio rifugio alle proprie tentazioni.

Il negozio di rue de Rive è davvero magnifico! Diviso in due settori, propone all'ingresso l'area oggettistica con humidor, accendini, pipe, e acces-

sori di lusso di ogni tipo. Ma è l'area walk in humidor il vero scrigno magico. All'apertura della porta scorrevole è un tripudio di sensi, un'emozione che va provata! L'ultimo atto è la visita in religiosa processione al caveau del negozio dove sono conservati come preziosi gioielli sigari da collezione.

Ci è concesso saggiare al tatto e assaporare all'olfatto una scatola di prelibati Dom Perignon degli anni '80, una delle ultime serie prodotte da Davidoff a Cuba. L'emozione è tanta.

Che viaggio magnifico! Di quelli che non si dimenticano facilmente. Un caloroso grazie a tutti i nostri amici di casa Davidoff per averci regalato frammenti di emozioni indelebili.