

# Die Handelswelt ändert sich, ein paar Konstanten bleiben

Jonas behauptet sich seit 80 Jahren erfolgreich am Markt / Firmenjubiläum im Oktober

**BREMEN //** Am 1. Oktober feiert die Jonas KG das 80-jährige Firmenbestehen. Das Familienunternehmen betreibt ein Filialnetz in den Hansestädten Bremen und Hamburg sowie in den Flächenländern Niedersachsen und Schleswig-Holstein.

Handel ist Wandel – diese alte Kaufmannsweisheit gilt auch für die Jonas KG. Im Laufe der 80-jährigen Firmengeschichte des Fachhandelsfilialisten mit Zentrale in Bremen hat sich vieles verändert. Im Grunde genommen ist im Handel kaum noch etwas so, wie es damals war. „Die Handelswelt ist heute völlig anders als am 1. Oktober 1935, als mein Großvater Heinrich Jonas mit einem Zigarrenladen im Bremer Hauptbahnhof den Grundstein für unser Familienunternehmen legte“, sagt Martin Jonas. Er führt die Firma seit 1998 in der dritten Generation.

Und doch gibt es die eine oder andere Konstante in der Historie des Fachhandelsunternehmens. Eine davon – und eine ganz wichtige oben – ist die Verbindung zur Bahn. „Wir zählen bundesweit zu den fünf ältesten Pächtern der Deutschen Bahn AG“, berichtet der Firmenchef. „Und darauf sind wir stolz“, fügt seine Ehefrau Gaby hinzu. Von den derzeit insgesamt 18 Filialen befinden sich sieben in Bahnhöfen. Dabei handelt es sich um wichtige Verkehrsknotenpunkte. Dazu zählt der Hamburger Hauptbahnhof, mit bis zu 450.000 Reisenden und Pendlern täglich Deutschlands meistfrequenzierter Bahnhof. Auch in den ebenfalls sehr gut besuchten Hauptbahnhöfen und zentralen Knotenpunkten der Großstädte Bremen (120.000 Reisende und Besucher), Kiel und Lübeck ist Jonas vertreten. Im Hamburger Hauptbahnhof zeigt Jonas gleich zweimal Flagge. Dort sind die Mitarbeiter von sechs bis 22 Uhr für die Kundschaft da – an 365 Tagen im Jahr, inklusive Weihnachten, Ostern und Pfingsten. Ansonsten haben die



Sieben der insgesamt 18 Fachgeschäfte der Jonas KG befinden sich in Bahnhöfen. Darunter sind vier Shops in den besonders stark frequentierten Hauptbahnhöfen von Hamburg, Bremen und Kiel.

Jonas-Geschäfte an Bahnhöfen in der Regel täglich von acht bis 20 Uhr geöffnet; bei Veranstaltungen gehen die Öffnungszeiten noch darüber hinaus.

Die anderen elf Filialen befinden sich überwiegend in guten City-Lagen und in Einkaufszentren. Hier geht die Expansion aktuell weiter. So eröffnet Jonas pünktlich zum Firmenjubiläum im Oktober im Kaufland-Markt in Lüneburg und im ECE-Center in Neumünster jeweils ein Geschäft. Im März beziehungsweise im August

## ZIGARREN SIND STARK GEFRAGT

nächsten Jahres sollen weitere Neueröffnungen im Bahnhof Hildesheim und im Kaufland-Markt in Delmenhorst folgen. Schließungen sind nicht geplant, so dass die Gesamtzahl der Shops dann auf 22 steigt. Den Schlüssel zum Erfolg sieht Martin Jonas in den Mitarbeitern. Insgesamt zählt das Unternehmen derzeit 116 Beschäftigte, wovon sechs Auszubildende sind. Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit liegt bei acht Jahren, nicht wenige Mitarbeiter sind aber 20, 25 oder 30 und noch mehr Jahre für die Firma tätig. „Wir freuen uns, wenn junge



Hans-Hasso Jonas (vorne) übergab das Ruder 1998 an seinen Sohn Martin.

Menschen bei uns bleiben, zu langjährigen Mitarbeitern werden und sich bei uns wohlfühlen. Denn das

## MEILENSTEINE DER FIRMENGESCHICHTE

Heinrich Jonas eröffnet am 1. Oktober 1935 ein Tabakwarengeschäft im Bremer Hauptbahnhof.

1959 übernimmt Hans-Hasso Jonas, der Sohn des Firmengründers, im Alter von 26 Jahren die Geschäftsführung.

Hans-Hasso Jonas baut in den 60er-Jahren einen Tabakwaren-Großhandel auf und etabliert einen Vertrieb für Zündhölzer.

Heinrich Jonas stirbt 1971.

Ab Mitte der 70er-Jahre erweitert das Tabakwaren-Fachhandelsunternehmen das Sortiment um Geschenkartikel und Souvenirs. Außerdem werden Lotto-Aannahmestellen eingerichtet.

In den 80er-Jahren trennt sich Jonas vom Großhandel und vom Zündholzvertrieb; Konzentration auf den Einzelhandel.

1991 steigt Martin Jonas, der Enkel des Gründers, im Alter von 25 Jahren in die Firma ein.

Seit 1998 leitet Martin Jonas das Familienunternehmen.

Unter der Ägide von Martin Jonas wird das Filial-Netz auf derzeit 18 Shops ausgebaut sowie das Waren- und Serviceangebot deutlich erweitert.

Firmenjubiläum im Oktober 2015 – die Jonas KG besteht nunmehr seit 80 Jahren.

Zum Jubiläum gibt es unter anderem eine neue Firmenbroschüre und ein Plakat, mit dem die Kunden in den Filialen auf das Jubiläum aufmerksam gemacht werden.

Know-how unserer Angestellten ist von unschätzbarem Wert“, erklärt Gaby Jonas, die als Mitglied der Ge-

schaftsleitung unter anderem die Betreuung der Auszubildenden übernommen hat.



Gaby Jonas ist seit mehr als 20 Jahren für das Familienunternehmen tätig.

Eine weitere Konstante im Hause Jonas ist die Zigarre. Sie stand nicht nur im ursprünglichen Laden von Heinrich Jonas im Mittelpunkt, sondern ist auch heute noch einer der Schwerpunkte im Sortiment. Alle Filialen sind mit Klimaschränken bestückt, die die Passanten gut von außen sehen können und damit auf das Angebot an Premiumzigarren aufmerksam werden. „Zigarren erfreuen sich bei uns einer ununterbrochen regen Nachfrage“, berichtet Martin Jonas, der gleichzeitig eine anhaltende Verlagerung des Verkaufs von brauner Ware vom Winter in den Sommer feststellt. Neben einem breiten Zigarren- und Zigarillo-Angebot führt das Unternehmen natürlich alle anderen Artikel des Tabakgenusses sowie Raucheraccessoires und E-Zigaretten in großer Auswahl. Auch Lotto spielen ist in sämtlichen Filialen möglich. Hinzu kommen in einigen Shops Convenience-Produkte, Spirituosen, Süßwaren, Getränke, Geschenkartikel, Souvenirs, Uhren, Schmuck und weitere Warengruppen sowie diverse Serviceleistungen, zum Beispiel Postangebote oder das Aufladen von Telefonkarten. In nahezu allen Innenstadtlagen und Einkaufszentren sowie am Verdener Bahnhof verkauft Jonas auch Presseerzeugnisse.

Fortsetzung auf Seite 5

Anzeige

## Nachhaltige Gewinne dank apothekenreiner Premiumqualität von Niko Liquids

Mit bloßem Auge kann niemand den Nikotingehalt und die Reinheit eines eLiquids bestimmen. Unser hauseigenes **Analyselabor GILCA** überwacht die **Qualität unserer Grundstoffe und eLiquids** durch regelmäßige GC/MS und HPLC Analysen. Alle von uns verwendeten Grundstoffe entsprechen den strengen Richtlinien des europäischen Arzneibuchs (Ph. Eur.). Die Kennzeichnung erfolgt über einen aussagekräftigen **Beipackzettel**, der standardmäßig allen Produkten beiliegt. Die von uns verwendeten Verschlüsse sind nach **DIN 8317 kindergesichert** und zertifiziert. Wir haben uns freiwillig verpflichtet, bei der Herstellung unserer eLiquids ausschließlich Aromen zu verwenden, die nicht im Verdacht stehen, krebserregend zu sein. Wir erkennen Verunreinigungen, bevor diese ins eLiquid gelangen können. Durch **gewissenhafte Qualitätskontrollen** sichern wir die **apothekenreine Premiumqualität** unserer eLiquids und gewährleisten deren dauerhafte Warenverkehrsfähigkeit.



## TASTE the New Smokeless Sensation



**NEU: Rauchfrei dampfen**  
Limited Edition  
Apothekenreine Premium eLiquids  
Made in Germany  
in 11.000 Geschäften erhältlich

**niko liquids**  
electronic cigarettes & premium e liquids

**STANDORTE  
DER JONAS KG**

**Filialen in Hauptbahnhöfen:**  
Bremen, Hamburg (2) und Kiel

**Geschäfte in weiteren Bahnhöfen:**  
Hamburg-Bergedorf, Lübeck und Verden an der Aller

**Shops in Innenstädten und Einkaufszentren:**  
Bergen (2), Bremen (3), Hamburg-Bahrenfeld, Stade, Syke, Verden (2), Walsrode

**Geplante Filialeröffnungen:**  
Kaufland Lüneburg im Oktober, ECE-Center Neumünster (Oktober), Bahnhof Hildesheim (März 2016), Kaufland Delmenhorst (August 2016)

**Zentrale:**  
Parkallee 20, 28209 Bremen, Telefon: 04 21 - 34 20 21, E-Mail: jonas@jonas-tabak.de

**Homepage:**  
www.tabak-jonas.de

auch für die noch recht junge Warengruppe der E-Zigaretten. „Da registrieren wir eine steigende Nachfrage“, so der Firmeninhaber. „Doch die E-Zigarette ist im Fachhandel nicht das alles beherrschende Thema. Von

**OPTIMISTISCH IN  
DIE ZUKUNFT**

einem Boom kann man auf keinen Fall sprechen, wie manche Medien das glauben machen. Unsere anderen Sortimente laufen ebenfalls gut und verdienen Beachtung“, gibt er zu bedenken.

Nach seiner Einschätzung binden E-Zigaretten und Liquids Personal im Verkauf. Auf der anderen Seite würden diese Artikel in starkem Maße online eingekauft. Einen Online-Shop hat das Unternehmen derzeit noch nicht. Gaby Jonas will nicht ausschließen, dass sich die Verbraucher im Fachgeschäft erst beraten lassen und dann im Internet einkaufen. Auf der anderen Seite könnten dank E-Zigaretten Neukunden gewonnen werden.

Und gerade das ist ein wichtiges Thema für das Fachhandelsunternehmen. „Die Bahnhöfe mit ihren hohen Besucherfrequenzen geben uns hier jede Menge Möglichkeiten. Diese Chancen haben wir in den zurückliegenden 80 Jahren genutzt, und ich bin zuversichtlich, dass wir auch weiterhin die sich uns bietenden Gelegenheiten beim Schopfe packen werden“, blickt Martin Jonas voller Stolz zurück und gleichzeitig optimistisch in die Zukunft. *da*

**„Ohne Teamgeist keinen Erfolg“**

**BREMEN // Die Jonas KG zählt zu den traditionsreichen Familienunternehmen der Branche. Anlässlich des Jubiläums zum 80-jährigen Firmenbestehen sprach DTZ mit Martin Jonas, der den Fachhandels-Filialisten in der dritten Generation führt.**

**» Worauf legen Sie bei Ihrem Unternehmen besonders großen Wert?**

**Martin Jonas:** Das Miteinander mit den Mitarbeitern hat bei uns oberste Priorität. Wir pflegen ein vertrauens- und respektvolles Verhältnis zu unseren Mitarbeitern, denn sie stehen in unserer Wertschätzung ganz oben. Um gegenüber unseren Kunden gut bestehen zu können, müssen wir eine Mannschaft sein, die an einem Strang zieht. Mit anderen Worten: Ohne Teamgeist keinen Erfolg.

**Was würden Sie als charakteristisch für die Jonas KG bezeichnen?**

**Jonas:** Typisch für uns ist die Tatsache, dass die Ehefrauen der Inhaber im Unternehmen mitwirken. Das war sowohl bei meiner Mutter als auch bei meiner Großmutter der Fall. Meine Oma hat für meinen Großvater die Bücher geführt, was für die damalige Zeit

recht revolutionär war. Und meine Ehefrau Gaby ist ebenfalls im Unternehmen aktiv. Sie ist seit 1994 für die Firma tätig und heute unter anderem verantwortlich für den Einkauf von Non-Tobacco-Artikeln sowie die Aus- und Weiterbildung. Außerdem kümmert sie sich um Werbung und um die Öffentlichkeitsarbeit.

**80 Jahre Firmengeschichte – das ist ein guter Anlass, zurückzuschauen, aber auch den Blick nach vorne zu richten. Welche Ziele haben Sie in den nächsten Jahren?**

**Jonas:** In der jüngeren Vergangenheit ist unser Filial-Netz enorm gewachsen. Und die Expansion geht aktuell und auch im nächsten Jahr weiter. Vor wenigen Jahren hatten wir erst ein Dutzend Läden, ab diesem Herbst sind es 20 und im nächsten Jahr kommen zwei weitere Geschäfte hinzu. Danach ist erst einmal Konsolidierung angesagt.

**Je größer das Filial-Netz, umso aufwändiger ist die Betreuung.**

**Jonas:** Stimmt. Deshalb haben wir neben Antje Richter, die für Bremen und für Niedersachsen zuständig ist, mit Andrea Rosenberg eine weitere Außendienstmitarbeiterin eingestellt.

**Wo sehen Sie die größten Herausforderungen, aber auch die besten Chancen für Ihr Unternehmen?**

**Jonas:** Die größten Chancen zur Kundenbindung und zur Kundengewinnung liegen im Ausbau unserer Serviceleistungen. Dabei denke ich zum Beispiel an einen schnelleren und besseren Reparaturdienst für Raucheraccessoires. Eine permanente Herausforderung ist die Modernisierung unserer Shops, zum Beispiel durch neue Beleuchtungssysteme. Außerdem wollen wir in Zukunft mehr Aktionen mit Kunden machen und dazu kundenspezifische Maßnahmen einsetzen. Dabei denke ich zum Beispiel an Gewinnspiele.

**Das ist schon einiges.**

**Jonas:** Wichtig ist, dass wir innovativ bleiben. Und das ist alles andere als einfach. Deshalb bin ich froh, meine Frau Gaby in die Geschäftsleitung geholt zu haben. Sie ist ideenreich und innovativ.

**Und welche Schwierigkeiten hat Ihr Unternehmen?**

**Jonas:** Das sind die Probleme, die die gesamte Branche hat, allen voran die Vorgaben der EU-Tabakprodukttrichtlinie und die Rauchverbote.



Martin Jonas

**Sie sind über das eigene Unternehmen hinaus in verschiedenen Organisationen aktiv. Welche sind das?**

**Jonas:** Wir gehörten von Anfang an der Ermuri an und arbeiten nach wie vor mit der Ermuri gut und vertrauensvoll zusammen. Seit 1996 sind wir Teil der Erfahrungsgruppe der Filialunternehmen im Tabakwaren-Einzelhandel; die EGF-Gruppe repräsentiert über 500 Geschäfte. Im Bundesverband des Tabakwaren-Einzelhandels (BTWE) sind wir über den Bremer Einzelhandelsverband organisiert. Meine Frau war außerdem Vorsitzende der Werbegemeinschaft des Bremer Hauptbahnhofs, und ich bin im Vorstand Deutscher Bahnhöfbetriebe. Darüber hinaus sind wir Vereinsmitglied bei der Koordinierungsstelle Frau und Wirtschaft in Verden. *da*

Fortsetzung von Seite 4

Auf die Geschäftsentwicklung im laufenden Jahr angesprochen, antwortet Martin Jonas: „Die Umsätze gehen nach oben. Und das, sieht man einmal von RBA ab, in allen Sortimentsbereichen.“ Das gelte natürlich



Die Gäste von Links Laden folgten den Ausführungen von Rainer Hofmann (3.v.l.) zum Thema Whisky hochinteressiert.

**Zwei Händler ziehen an einem Strang**

Gelungene Kooperation in Sachen Tasting

**SANKT BLASIEN //** Jedes Jahr findet im Spätsommer für eine Woche in St. Blasien das „Internationale Bildhauersymposium“ statt. Ein Anlass für Bernhard Link, Inhaber von Links Laden, am Sonntag das Geschäft zu öffnen und den Kunden etwas Besonderes zu bieten. Diesmal hatte er Rainer Hofmann eingeladen, bei ihm ein Whisky-Tasting zu veranstalten. Der Inhaber des Tabakgeschäftes Hof-

manns Tabaccheria im etwa 40 Kilometer entfernten Bad Säckingen beschäftigt sich schon seit Jahren mit passenden Spirituosen zu Zigarre und Pfeife. Whisky ist eines seiner Spezialthemen. Die Zusammenarbeit zwischen den beiden Ermuri-Fachhändlern läuft einwandfrei.

Das Ehepaar Veronika und Bernhard Link hatte per Flyer alle seine Kunden zum Whisky-Tasting eingeladen – im Nu waren die Plätze ausgebucht. „Wir merken, wie der gesamte Einzelhandel, dass weniger Leute in den Laden kommen. Also schauen wir, dass pro Kunde mehr Umsatz erzielt wird“, sagt Bernhard Link. Er will sich deshalb mehr und mehr dem Thema Spirituosen widmen. Und Whisky passe gut zur Zigarre. Der Fachhändler hat nun mit einer Auswahl von 60 verschiedenen Whisky-Sorten begonnen, teilweise auch zum Probieren. Er kann sich gut vorstellen, weitere Spirituosen ins Sortiment aufzunehmen, zum Beispiel Rum oder Gin. *cpv*



Veronika und Bernhard Link

Anzeige

**FILTER CIGARILLOS**

**MACH SCHLUSS MIT DEINER ALTEN SCHACHTEL**

**BREAK ORIGINAL FILTER CIGARILLOS €1,95**

**BREAK BLUE FILTER CIGARILLOS €1,95**

**JETZT SELBST ÜBERZEUGEN!**

- Sehr gutes Zugverhalten
- Ausgezeichneter Geschmack
- Steigende Kundennachfrage
- Marktanteil bereits 1,0% nach Einführung im Sept. 2014\*

\*Quelle: Nielsen, STG Tabak Total Market, YTD Juli 2015, Tabak Gesamtmarkt, Eco-Cigarillos

SCANDINAVIAN TOBACCO GROUP  
DEUTSCHLAND

**Rauchen fügt Ihnen und den Menschen in Ihrer Umgebung erheblichen Schaden zu**