



Daniel Marshall ließ sich beim Interview im Stanglwirt die Zigarre schmecken (großes Bild); Marshall mit Arnold Schwarzenegger bei der Eröffnung der Cigar Lounge im KCC (li. o.) und als jugendlicher Humidor-Bauer (li. u.).

Fotos: Schilling, KCC/A, Tischler, privat

# Auch das Auge raucht mit

**In einem warmen fernen Land lebte ein Junge. Er liebte das Meer und wollte Pirat werden. Nun, was ist ein Pirat ohne Boot?**

Von Nadja Schilling

■ REITH/USA. Mit zwölf Jahren geht Daniel zusammen mit seinem Vater, einem begeisterten Segler, auf eine 30-tägige Seetour von Malibu bis nach Haiti. „Ich war vor Glück wie im siebten Himmel. Als ich für die Nachtwache am Steuer eingeteilt wurde, von 23 bis 3 Uhr, alleine im offenen Meer, kämpfte ich gegen die Müdigkeit und machte rasch mit meinem Vater einen Deal: dass ich unser vierköpfiges Team vom Feinsten bekochen werde, um nachts schlafen zu dürfen“, erinnert sich der heute berühmte Humidor- und Zigarren-Designer Daniel Marshall.

„Mein Wunsch, um die Welt zu segeln, wurde nach unserem Trip noch stärker, und zu meinem 18. Geburtstag, genau nach sechs Jahren, Jobben, Sparen und Goldmünzenkaufen besaß ich 5.000 US-Dollar. Mein gebrauchtes Boot kostete mehr, und für die Restsumme

nahm ich einen Kredit auf.“ Als begeisterter und geschickter Hobby-Handwerker machte Daniel sein Boot zum hölzernen Schmuckstück. Seine Kindheitsfreunde und -nachbarn Sean Penn und Charly Sheen sind von Marshalls schwimmendem Werk und dessen vielseitiger Funktionalität fasziniert. In einem überschaubaren Hafen, wie dem von Malibu, spricht es sich

## Gesichter mit Geschichte

über das „Traumboot“ bis zu Sylvester Stallone herum. „Rambo“ bewundert Daniels Boot und dreht dort einige Szenen seines neuen Films.

### Eine Zigarre passt gut zu einem Piraten!

#### Was brachte Sie auf die Idee, Humidore zu bauen?

„Bei einer Privatparty in Bel Air erzählte ich dem Gastgeber Joseph de Pain, Opa meiner damaligen Freundin, über meine Adventure-Pläne und den Kredit. ‚Warum leihst du das Geld nicht bei mir?‘, fragte er fast beleidigt. ‚Verlasse dich

nie auf die Banken – wenn du nicht zahlen kannst, nehmen sie dir alles weg‘, sagte Papa Joe, und wollte wissen, was mir an Cash noch fehlte. 15.000 Dollar, beichtete ich ungerne. ‚Morgen kannst du einen 50.000-Dollar-Scheck abholen‘, war Papa Joes Antwort. Ich war so von seiner Geste gerührt, dass es mir ein Bedürfnis war, ihm ein schönes Geschenk zu machen. Ich kaufte seine Lieblingszigarren und platzierte diese in einer von mir selbst gemachten Zigarrenschatulle. Zu meiner Überraschung freute sich der erfahrene Geschäftsmann viel mehr über die Schatulle, und gab mir den Rat, diese beim Dunhill-Shop anzubieten.“

„Ihr Zigarrenetui ist schön, können Sie uns einen ähnlichen Humidor bauen?“, fragte man mich in der New Yorker Dunhill-Filiale. „Was ist ein Humidor?“, war meine Reaktion. Ich habe weder geraucht, noch wusste ich etwas über Zigarren“, so DM. Drei Wochen später präsentiert der junge Humidor-Designer seine erste Arbeit und verlässt New York mit einem 250.000 Dollar-Auftrag in der Tasche. „Ich eröffnete eine Fabrik mit 15 Mitarbeitern und rüstete diese mit modernsten Maschinen aus Euro-

pa aus. Eines Tages rief mich plötzlich der New Yorker Dunhill-Chef an und teilte mir mit Bedauern mit, dass mein Auftrag im Dunhill-Hauptquartier in London storniert wurde. Solch einen Schock, den ich bekam, möchte ich nie wieder erleben. Der Gedanke, dass ich meine Leute entlassen müsste und mit 20 Jahren auf einem Schuldenberg sitzen bliebe, machte mich zornig. Vor allem wollte ich unbedingt erfahren, WARUM diese Absage? Die Antwort wartete auf mich in Great Britain, und ich flog ihr hinterher. „Ihre Arbeit ist gut, nur muss sie perfekt sein“, wurde ich in der Londoner Zentrale aufgeklärt. Man zeigte mir einige kleine Macken auf meinen Humidoren und beendete das Gespräch mit einer Ablehnung. Ich nahm alles zur Kenntnis und schuftete die ganze Nacht im kleinsten Zimmer des Ritz Hotels, wo ich abstieg, an Verbesserungen. Am nächsten Tag präsentierte ich den überarbeiteten Humidor, und bekam den Auftrag zurück, allerdings um 30 % geringer“, schmunzelt Daniel.

#### Perfekt und innovativ

Perfektion und Innovation sind die Hauptmerkmale sei-

nes Lebens. Die Marshall-Humidore verschenkt man inzwischen im Weißen Haus an besondere Staatsgäste. Auch Hollywood schätzt seine Zigarren, und die ausgefallenen Humidore werden auch extra für Filmproduktionen angefertigt. Cartier, Tiffany, Rolls-Royce gehören inzwischen zu seiner Kundschaft. Fürst Albert II von Monaco und Ex-Präsident Bush sen. bewahren ihre Zigarren in Marshalls Humidoren auf. Mit der Erfindung der DM 24KT Golden Torpedo-Zigarre steigt seine Popularität und Anerkennung schnell wie eine Rakete, auch als Zigarrenhersteller.

#### „Sie sind bereits zum sechsten Mal in Kitzbühel zu Gast. Was verbindet Sie mit Tirol?“

„Der mit mir seit 21 Jahren be-

freundete Arnold Schwarzenegger hat mich mal zum Hahnenkamm-Rennen eingeladen, und ich habe mich in dieses Paradies auf Erden verliebt. Der diamanten reine Schnee, die majestätische Berglandschaft sind faszinierend, und die herzlichen Menschen geben mir hier das Gefühl, zu Hause zu sein. Ich habe in Kitzbühel inzwischen gute Freunde. Hansi Hinterseer bringt mir bei unseren netten Treffen immer wieder ein bisschen Deutsch bei. Mit Richard Hauser vom KCC haben wir gemeinsam ein tolles Projekt, und zwar eine KCC-Zigarren-Lounge, realisiert. Sein österreichweit einzigartiges Privat-Club-Konzept ist mutig und großartig. Was ich in Österreich am meisten bewundere, ist die Qualität, die einem überall ins Auge sticht“, sagt der Perfektionist.

Unser Interview findet im Stanglwirt statt, wo Daniel gerne absteigt. „Schau doch hier!“, zeigt er auf den Holztisch, „was für eine Qualität!“ „Schau doch da!“, und berührt mit der Hand die mit altem Holz verkleidete Stubenwand. „Schon mal hier gegessen? Kann ich nur empfehlen!“ „Schau mal aus dem Fenster hinaus!“ „I love Tirol, I love Austria!“