



Becomes | Se Transforma | Wird



#raretobacco

#microbatch

HECHO



A MANO

#janvistisen

® #tastematters

Premium Blends

Family Tobacco

#1 ●●○○○

Jalapa Corojo - Ometepe  
Wrapper: Habano/Maduro

56x6" 12

#2 ●○○○○

Jalapa Corojo - Ometepe  
Wrapper: 1st. Connecticut

54x5" 16

#3 ●●●●●

Esteli Double Aged Ligero  
Wrapper: San Andres (MX)

60x5.5" 20

#4 ●●●○○

Umami Esteli - Ometepe  
Wrapper: Habano, Ecaudor

56x4.5" 24

#5 ●●●●○

Boxpressed - 100% Nica Puro  
Wrapper: Esteli, Maduro

52x5" 30



## INNOVATIVE CONSUMER & SECURITY SEALS

First cigar company in the world with blend and strength information written directly on the box and to offer personalization of our box seal when gifted.



Your Name here  
Shop or Event  
"World's best dad"

Boxing date of  
cigars and  
quality control  
signature

Track & Trace No.  
to comply with the  
new EU tobacco  
legislation.



## KING OF ASHES House of Nicaragua Esteli

Is a registered trademark  
in the European Union  
under no. 018165155

info@janvistisen.com  
www.houseofnicaragua.com



#1



Filler: Jalapa Corojo Viso & Ometepe seco  
Wrapper: Habano/Maduro, Ecuador - Strength: Mild to Medium

56 x 6"

---

#2



Filler: Jalapa Corojo Viso & Ometepe Seco  
Wrapper: 1st. Quality Connecticut, Ecuador - Strength: Mild

54 x 5"

---

#3



Filler: 75% Esteli Double Aged Ligero and Seco  
Wrapper: San Andrés, Mexico - Strength: Full Bodied

60 x 5,5"

---

#4



Filler: 75% Esteli Double Aged Ligero and Seco  
Wrapper: San Andrés, Mexico - Strength: Full Bodied

56 x 4,5"

---

#5



Filler: 75% Esteli Double Aged Ligero and Seco  
Wrapper: San Andrés, Mexico - Strength: Full Bodied

52 x 5"

# The Short Story

## Die Kurtche Geschichte

Royal Danish Cigars changed its name to House of Nicaragua as of May 18, 2020 and has become a family business with focus on cultivation and production in Esteli, Nicaragua where we produced our Royal cigars the last 5 years.



For almost a decade Royal Danish Cigars sold millions of cigars worldwide under our Danish registered trademark: [www.danishcigars.com](http://www.danishcigars.com) However in 2019 the Royal Palace no longer wanted to be associated with tobacco smoking, despite the Queen herself is a heavy cigarette smoker....., HRM's Secretary wrote directly to the Danish stores to stop the sale of our cigars or face high fines.

This action constitutes a clear legal violation of our protected trademark rights, but according to the Danish law; citizens and/or corporations are not allowed to sue the sitting King or Queen. To avoid potential problems for our distributors worldwide plus the risk of recalling thousands of cigars. We decided, that changing our brand name was the only judicious way forward in order to keep supplying our beloved stores and aficionados around the world.

Under our "New Name - Better Blends - Family Tobacco" slogan, we guarantee to keep producing amazing cigars and we will be adding other interesting Nicaraguan products to our House of Nicaragua ® in the years to come.

Thank you for all your loyal custom and support, it means a lot to our small family.

Royal Danish Cigars wurde am 12. Mai 2020 in House of Nicaragua umbenannt und ist ein Familienunternehmen mit Schwerpunkt auf Anbau und Produktion in Esteli, Nicaragua, wo wir in den letzten 6 Jahren die meisten unserer Zigarren hergestellt haben.



Fast ein Jahrzehnt lang verkauften Royal Danish Cigars weltweit Millionen von Zigarren unter unserer dänischen Marke: [www.danishcigars.com](http://www.danishcigars.com) jedoch wollte der Königspalast 2019 nicht mehr mit dem Tabakrauchen in Verbindung gebracht werden, obwohl die Königin selbst eine starke Zigarettenraucherin ist. Der Sekretär von HRM schrieb direkt an die dänischen Geschäfte, um den Verkauf unserer Zigarren zu stoppen oder hohe Geldstrafen zu verhängen.

Diese Maßnahme stellt eine eindeutige Rechtsverletzung unserer geschützten Markenrechte dar, entspricht jedoch dem dänischen Recht. Bürger oder Unternehmen dürfen den sitzenden König oder die sitzende Königin nicht verklagen. Um potenzielle Probleme für unsere Vertriebshändler weltweit und das Risiko des Rückrufs von hunderttausend Zigarren zu vermeiden, haben wir beschlossen, dass die Änderung unseres Markennamens der einzig gangbare Weg ist, um die Geschmeidigkeit aufrechtzuerhalten. Unsere geliebten Geschäfte und Liebhaber auf der ganzen Welt.

Unter unserem Motto „Neuer Name - bessere Mischungen - Familientabak“ garantieren wir, dass weiterhin erstaunliche Zigarren hergestellt werden, und wir werden in den kommenden Jahren weitere interessante nicaraguanische Produkte in unser House of Nicaragua ® aufnehmen.

Vielen Dank für all Ihre treue Gewohnheit und Unterstützung, es bedeutet viel für unsere kleine Familie.

Itka Vistisen

Jan Vistisen



ROYAL  
DANISH  
CIGARS

# The Long Story

Die Lange Geschichte

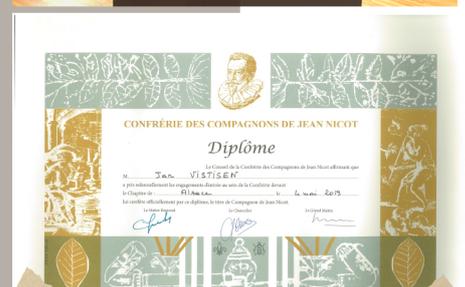
# Acknowledgements

Cigar Journal was the first international cigar magazine to write about Royal Danish Cigars in the summer of 2014 and placed my Regal Blend - Queens #1 cigar RATED 91 on the upper right corner of their cover. Big thanks to Reinhold Widmayer for that. Please keep reading this outstanding magazine which is truly independent and with some of the most honest cigar reviews in our industry. Thanks to all our distributors, the Queens #1 with 24KT Gold and Swarovski became one of our best sellers and an icon of Royal Danish Cigars worldwide. Distributed in Switzerland by Davidoff and in the USA by Cigars International and cigars.com (both owned by Scandinavian Tobacco Group).

Royal Danish Cigars has been the longest permanent sponsor of the Cigar Smoking World Championship (CSWC) since 2012. I organized the first big international CSWC event for Marko Bilic outside of Croatia in 2013 in Estonia, a 48 hour marathon with over 100 participating aficionados from 17 different countries. Then the following year in Denmark and Germany, the rest is history. These 8 years together have created a strong family bond between the Bilic and Vistisen families. I'm thankful for my membership in his Club Mareva in and my trusted position as International Head Judge of CSWC. I have been judging in New York, Dusseldorf and Saint Petersburg among many other cities over the years. CSWC is bringing the most passionate cigar smokers together. Big respect for all the hard work and huge following Marko got from all over the world in just 10 years. Do not hesitate to visit his beautiful club in Split.

Also thanks to all of the amazing international aficionados who attended my Bigsmoke Copenhagen, the biggest annual Nordic cigar event last weekend of May from 2014 to 2019. These six events created in particular many new friendships between Denmark and Sweden after enjoying 14 hours of unlimited cigars and drinks. Bigsmoke Copenhagen became known as "THE" annual cigar event with luxury raffles, more than 1500 cigars smoked and another 2000 auctioned away to the highest bidders. Every year Royal Danish Cigars sponsored the winner of CSWC Qualification Tournament in Denmark to attend the World Championship in Croatia. The King of Denmark 12" x 60 used for our "NUR FÜR HARTE MÄNNER" crazy 100 minutes long-ash competition, gave me the nickname "King of Ashes" now partly used in our new Nicaraguan trademark and on my Facebook page. Again a special thanks to all the helpful sponsors and in particular Martin Brix Nelson from KindCigars promoting Bigsmoke Copenhagen and Royal Danish Cigars in Sweden since my beginning.

Last but not least, a hug and big thanks to my friend Thomas Geissler who believed in me and was the first to sell my Royal Danish Cigars in Germany and of course to all the Germans, of which many have become my friends, for smoking them. 5 years of RDC roadshows together culminated in his recommendation of me to the prestigious Club de Los Puros in Alsace, the 2nd biggest cigar club in France under Jean Nicot. I became an honorable member in spring 2019. Thank you to everyone at Club de Los Puros for taking me in!





ROYAL DANISH CIGARS

# INSIDER TIP

FÜR VERWÖHNTÉ GAUMEN  
FOR PAMPERED PALATES



ROYAL DANISH CIGARS PORTFOLIO

REGAL BLEND

Origin: Costa Rica; Wrapper: Ecuador Connecticut; Binder: Peru; Filler: Panama, Jamaica

Royal Twister 184 x 23 | 7 1/4 x 58  
USD 39.00, DKK 225,-

Dark Crown 152 x 20,6 | 6 x 52  
USD 27.00, DKK 175,-

Queens #1 127 x 20,6 | 5 x 52  
USD 19.00, DKK 125,-

**E**s gibt wohl hunderte „Boutique“-Zigarrenhersteller in aller Welt, und üblicherweise verbinden wir damit sowohl die Unternehmensgröße als auch die Stückzahl der Produktion. Für keine Marke ist diese Bezeichnung aber treffender als für das neue, noch unbekannte Label Royal Danish Cigars. Mehr „Boutique“ geht nicht – echt nicht.

Seit dem Jahr 1986 beschäftigt sich der gebürtige Däne Jan Vistisen mit Zigarren, kultivierte zehn Jahre lang Tabak und experimentierte auch in Kuba mit Tabaksamen, um ein Ergebnis zu erzielen, das jenem Tabak nahekommt, der in Dänisch-Westindien gezogen wurde. „Vor zehn Jahren startete ich dann das Projekt einer eigenen Zigarrenmarke und im Vorjahr, also neun Jahre später, verkaufte ich meine ersten Zigarren“, witzelt der Entrepreneur darüber, dass er seine gesamten Ersparnisse in seine Leidenschaft investiert hat. Grund zur ernsthaften Sorge hat er nach den ersten Monaten nicht wirklich: „Mein Lager ist nahezu leer ... ich habe nicht damit gerechnet, dass der Verkauf so gut anläuft“, stellt Jan im Interview mit dem Cigar Journal fest. Der Markenname Royal Danish Cigars ist natürlich gut gewählt und verweist einerseits auf die lange Tabaktradition des Landes, aber auch auf die Zuneigung zahlreicher dänischer Könige zum Tabak. Dazu zählen König Christian IX. ebenso wie sein Enkelsohn Zar Nicholas II. von Russland und König Frederick VI. Abgesehen vom Markennamen und der Herkunft ihres Gründers haben Royal Danish Cigars aber wenig mit Dänemark zu tun. Der in Panama (mit einer Zigarrenrollerin) verheiratete Jan Vistisen produziert in Costa Rica und in Nicaragua. Wenn Jan Vistisen über „seine“ Zigarren spricht, dann meint er zu allererst die Serie Regal Blend. Die ist sein

HAVANA BLEND  
Origin: Nicaragua

TEXT: REINHOLD C. WIDMAYER

There are probably hundreds of “boutique” cigar manufacturers all over the world, and, generally, we associate this term with both the size of the company as well as the volume of production. But for no brand is it more appropriate than for the new, still unknown label Royal Danish Cigars. You can’t get any more “boutique” – that’s for sure.

Danish-born Jan Vistisen has been associated with cigars since 1986; cultivated tobacco for ten years, and also experimented with tobacco seeds in Cuba to get a result that comes close to a strain that was cultivated in the Danish West Indies. “Ten years ago, I then started with the project of creating my own cigar brand, and last year – that is, nine years later – I sold my first cigars,” the entrepreneur says, and jokes about the fact that he invested his entire savings in his passion. However, after the first few months, he really doesn’t have anything to worry about at all. “My warehouse is almost empty ... I didn’t think that sales would go so well,” Jan said in an interview with Cigar Journal.

The brand name, Royal Danish Cigars, is well chosen of course, and, on the one hand, is testament to the long tradition of tobacco in the country, and on the other, the fondness that numerous Danish kings had for tobacco. This includes King Christian IX as well as his grandson, Tsar Nicholas II of Russia, and King Frederic VI. Apart from the brand name and the origins of its founder, Royal Danish Cigars doesn’t actually have that much to do with Denmark. Jan Vistisen, who married in Panama (a cigar roller), produces in Costa Rica and Nicaragua.

When Jan Vistisen talks about “his” cigars, he’s referring first and foremost to the series Regal Blend. That’s his flagship. That’s what he wants to be measured by. With

## ROYAL DANISH CIGARS

Royal Danish Cigars sind nur in kleinen Verpackungseinheiten erhältlich

Royal Danish Cigars are available only in small packaging units



Aushängeschild. Daran will er sich messen lassen. Mit den letzten noch lebenden Zigarrenrollern und Masterblendern des Landes arbeitete er sich an jene Tabakmischung heran, die derjenigen gleichen könnte, die auf den Amerikanischen Jungferninseln (der früheren dänischen Kolonie) so bedeutend war. „Nicht, dass Single Blend- und Havana Blend-Zigarren von minderer Qualität sind ... ganz und gar nicht“, legt er gleich nach. „Aber diese beiden Linien kann ich in größeren Stückzahlen produzieren und damit mein Überleben finanzieren. Regal Blend könnte ich ohne das Volumen der beiden anderen weder finanzieren, geschweige denn am Markt platzieren“, stellt Vistisen klar. Dabei fertigt Jan Vistisen insgesamt nur wenige tausend Stück im Monat. Angesprochen auf sein Produktionsziel, bleibt der Newcomer bescheiden: „So um die 120.000 Stück im Jahr will ich schon erreichen. Ich habe keine hochtrabenden Pläne. Nach neun Jahren Entwicklungszeit weiß ich, dass Eile im Zigarrenbusiness unangebracht ist.“

Jan Vistisen ist sozusagen eine One-Man-Show. Er ist General Manager und Masterblender, Verkaufschef und Vertreter, Verpacker, Kontrollor ... nur Farmer und Torcedor ist er nicht. Seine drei Produktionsstätten in Costa Rica und Nicaragua sind Mini-Manufakturen; von Tabakfamilien geführt und von ihnen stammt auch ein Gutteil der Tabake. Die hat er in all den Jahren sorgsam ausgesucht und aufeinander abgestimmt. Seine Zigarren sind interessanterweise nicht in Kisten erhältlich. Er verkauft sie ausschließlich in kleinen Einheiten zwischen zwei und sechs Stück – vorläufig nur in Dänemark, Schweden und in wenigen Geschäften in den USA. „Ich hoffe aber sehr, bald auch Zigarrenliebhaber in Deutschland und in der Schweiz zu überzeugen. Mir geht es eigentlich mehr um den Dialog mit Zigarrenfreunden und dann erst um den kommerziellen Erfolg. Reich werde ich mit Zigarren nicht; es macht mir aber Spaß, darüber zu reden und mein Wissen mit anderen zu teilen.“ Als sein eigener Marketing-Leiter, der fünf Sprachen beherrscht, wird ihm bestimmt auch der Geschäftserfolg nicht verwehrt bleiben.



Mir geht es eigentlich mehr um den Dialog mit Zigarrenfreunden. **JAN VISTISEN**  
I'm more interested in the dialogue with friends of cigars.

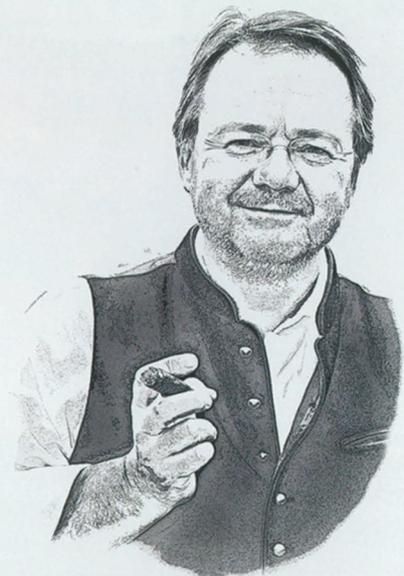
the last still living cigar rollers and master blenders of the country, he worked towards creating a tobacco blend that was similar to the one that was so important on the American Virgin Islands (a former Danish colony). "It's not that Single Blend and Havana Blend cigars are of lesser quality - that's not it at all," he immediately adds. "But I can produce both these lines in greater amounts and finance my survival. Without the production volume of both the other cigars, I couldn't finance the Regal Blend, let alone place it on the market," Vistisen clarifies. Yet Jan Vistisen only makes a few thousand cigars per month, in total. Asked about his production goal, the newcomer is modest: "I want to reach around 120,000 a year, for sure. I don't have any lofty plans. After nine years, I know that haste in the cigar business is out of place." Jan Vistisen is, so to speak, a one-man show. He is general manager and master blender, head of sales

and representative, packer and controller ... the only things he is not are farmer and torcedor. His three production facilities in Costa Rica and Nicaragua are mini-factories; managed by tobacco families, and they also produce a good part of the tobaccos, which, over the years, Vistisen carefully chose and coordinated. Interestingly, his cigars are not available in boxes. He sells them exclusively in small units of between two and six - at the moment, only in Denmark, Sweden, and a few stores in the United States. "But I really hope to soon convince the cigar lovers in Germany and Switzerland," Vistisen says. "But what I'm more interested in is the dialogue with friends of cigars, and then the commercial success. I'm not going to get rich with cigars, but I enjoy talking about them and sharing my knowledge with others," he concludes. As his own head of marketing who speaks five languages, his success will definitely not be denied.

# BLIND TASTING



Klaus RAUCH (A)



Alexander SAFFERTHAL (A)



All Cigars in Tasting Were Protected by Boveda's 2-Way Humidity Control System

BLIND TASTING

15 inch 2 25 3 35 4 45 5 55 6 65 7



Cuba | VEGAS ROBAINA UNICOS

Wrapper: Cuba · Binder: Cuba · Filler: Cuba

Nüsse, Kräuter und Pfeffer sind die deutlichsten Elemente dieser Zigarre. Im cremigen Rauch lassen sich auch Kakao, Schokolade, Edelholzaromen, Kräuter und Leder ausmachen.

Nuts, herbs and pepper are the most explicit elements of this cigar. In the creamy smoke, cocoa, chocolate, exotic wood aromas, herbs and leather can be discerned.

92 ★★★★★

156 x 21 · 6 1/2 x 53  
EUR 13,00 · CHF 18,40  
USD n/a



Dom. Rep. | AVO HERITAGE SHORT TORPEDO

Wrapper: Ecuador · Binder: Dom. Rep. · Filler: Dom. Rep., Peru

Üppige Holzaromen und gerösteter Kaffee sowie zarter Pfeffer verleihen der mittelkräftigen Zigarre Rückhalt und Temperament. Im cremigen Rauch finden sich vollmundige Würze und zarte Nussaromen.

Sumptuous wood aromas and roasted coffee as well as delicate pepper give this medium-bodied cigar support and temperament. There is full-bodied spice and delicate nut aromas in the creamy smoke.

91 ★★★★★

114 x 20,6 · 4 1/2 x 52  
EUR 6,50 · CHF 9,50  
USD 7,80



Costa Rica | ROYAL DANISH REGAL BLEND QUEENS #1

Wrapper: Ecuador · Binder: Nicaragua · Filler: Jamaica, Panama

Die Belicoso startet mild, erdig und mit Zitrusfrische. Dann kommen, Mokka, dunkle Schokolade, Zedern-/Röstaromen und etwas Pfeffer hinzu. Eine komplex geblendete, kräftige Zigarre.

This Belicoso starts off mildly, earthy and with citrus freshness. Then mocha, dark chocolate, cedary-roasted aromas and some pepper are added. A complex blend, and full-bodied cigar.

91 ★★★★★

127 x 20,6 · 5 x 52  
EUR 13,00 · CHF 15,00  
USD 17,00



Dom. Rep. | DUNHILL 1907 TORO

Wrapper: Honduras · Binder: Dom. Rep. · Filler: Dom. Rep.

Nach einem expressiven Auftakt mit Erdaromen und viel Würze präsentiert die mittelkräftige Zigarre Schokoladen- und Zimtsüße, angenehme Bittertöne von Nüssen und immer wieder Süße.

Following an expressive start with earthy aromas and a lot of spice, this medium-bodied cigar has a chocolaty and cinnamon sweetness, the pleasant bitter tones of nuts and, again and again, sweetness.

91 ★★★★★

152 x 21,4 · 6 x 54  
EUR 6,90 · CHF n/a  
USD 9,00



Nicaragua | JOYA DE NICARAGUA ANTAÑO DARK COROJO LA PESADILLA

Wrapper: Nicaragua · Binder: Nicaragua · Filler: Nicaragua

Dieses Kraftpaket ist trotz seiner Stärke gut ausgewogen und entwickelt viel Schokoladengeschmack, Erd- und Lederaromen mit einem feinen Pfeffer-Kick. Im Raucherlauf wird sie etwas milder.

This power package is, despite its full-bodiedness, well balanced and develops a lot of chocolate taste, earthy and leather aromas with a fine peppery kick. During the smoke, it becomes somewhat milder.

91 ★★★★★

121 x 23,8 · 4 3/4 x 60  
EUR 6,90 · CHF n/a  
USD 8,75

50 CIGAR JOURNAL · 2/2014 40 mm 50 60 70 80 90 100 110 120 130 140 150 160 170 180



ROYAL DANISH  
CIGARS



GRAND CRU  
COPENHAGEN DEN

# Spanish Whisky. Redefined.

After aging our “White Dog” raw spirit in old PX casks deep inside the mountains of Sierra Nevada for almost two decades, the result is a stunning mix of beautiful natural colour, delightful aromas, and amazing taste.

Non-chill filtered and at 60% full strength, this is how our Sherry cask whisky looks like.



**CIGAR**

*im Thema  
«risch»*

**PRALINEN**

*Handgemacht*

**CIGARREN**

*Handgelagert*

**MENSCHEN**

*Handgedacht*

**CIGAR**

**MAN VISTISEN**

*im Gespräch*



Das Zigarrenmagazin der Schweiz

**CIGAR**

3/14



**TASTING**

*14 Neuheiten  
blind verkostet*

Cigar.ch Swiss Magazine Cover, November 2014.

# EINE LANGE REISE

**Zehn Jahre seines Lebens hat Jan Vistisen damit verbracht, den richtigen Tabak für seine Zigarre zu finden. Um es kurz zu machen: Der Gründer von Royal Danish Cigars ist ziemlich verrückt, aber auch ziemlich nett – und seine Zigarren sind ziemlich gut.**

*Interview: Tobias Hübertli  
Fotos: Tina Sturzenegger*

**Wie wird man Millionär im Zigarrengeschäft?**

**Jan Vistisen:** Das ist sehr einfach. Sie müssen vorher ein Milliardär sein. Und wenn Sie an den Punkt kommen, an dem weniger als eine Million übrig bleibt, dann wird das Ganze zu einem Hobby (lacht). Im Ernst, es ist schwierig, mit Zigarren erfolgreich zu sein. In Dänemark vielleicht noch etwas schwieriger als anderswo. Mit der Scandinavian Tobacco Group habe ich ein Monsterunternehmen quasi vor der Haustür.

**Ist es so schlimm?**

Das Unternehmen ist einfach sehr gross und hat den Markt für Premium-Zigarren in Dänemark lange Zeit kontrolliert. Ich breche das seit einem Jahr etwas auf, wobei ich als kleiner Fisch niemanden wirklich störe. Bei meinem Big-smoke-Event in Kopenhagen konnte ich

Scandinavian Tobacco als Sponsor gewinnen.

**Sie betonen, dass Ihre Zigarren dänisch sind. Inwiefern sind sie das?**

Dänemark hat eine lange Tradition, was Tabak anbelangt. 1813 gab der dänische König erstmals die Erlaubnis, in Dänemark Zigarren zu rollen. Nach dem 2. Weltkrieg konzentrierte sich die Industrie dann leider auf maschinell hergestellte Zigarren. Es gibt aber noch einige dänische Zigarrenblender und Zigarrenroller. Sie sind längst pensioniert. Aber sie haben mir geholfen, einen Blend zu kreieren, der den Zigarren ähnlich ist, die vor hundert Jahren in Dänemark geraucht wurden.

**Wie kommt ein gelernter Radiomechaniker, der in Spanien mit Immobilien handelt und in Estland eine Internetfirma betreibt, dazu,**



«Mein Arzt riet mir, etwas zu tun, was mir Spass macht. Da gabs für mich nur eins: Zigarren.»



**Jan Vistisen** (48) begann als Zwanzigjähriger, kubanische Zigarren zu rauchen. Das war in Spanien, wo der gelernte Radiomechaniker im Auftrag einer dänischen Bank im Immobiliensektor arbeitete. Nachdem Spanien in eine Immobilienkrise geschlittert war, kehrte Vistisen zurück nach Dänemark und baute ab den Neunzigerjahren eine Internetfirma auf. Um die Jahrtausendwende beschäftigte er in Estland 200 Programmierer und produzierte Webseiten für eine internationale Kundschaft. 2004 verkaufte er das Geschäft und trat auf Anraten seines Arztes etwas kürzer. Vistisen beschloss, seine eigenen Zigarren zu produzieren.

Nach neun Jahren Entwicklungszeit lancierte er letztes Jahr die Royal Danish Cigars. Die Marke besteht aus drei Linien, dem Single Blend, dem Havana Blend sowie dem Regal Blend. Produziert werden sie in Nicaragua sowie in Costa Rica, wobei Vistisen fast alles selbst macht. Er ist General Manager und Masterblender, Verkaufschef, Tabakeinkäufer und Verpacker. Nur Anbauen und Rollen tut er seine Zigarren nicht selbst. Aushängeschild der Royal Danish Cigars ist die Regal-Blend-Linie mit den Zigarren Royal Twister, Dark Crown und Queens No 1. Der Regal Blend soll jener Zigarrenmischung am nächsten kommen, die vor hundert Jahren in Dänemark geraucht wurde.

Die Monatsproduktion von Royal Danish Cigars ist sehr klein. Vorläufig ist die Zigarre nur in Schweden, Dänemark, den USA, Deutschland sowie seit kurzem auch in der Schweiz erhältlich. Dafür hat Jan Vistisen im August einen 3-Jahres-Exklusivitäts-Vertrag mit der Oettinger Davidoff Gruppe abgeschlossen. Seither sind in der Schweiz bereits tausende seiner Zigarren verkauft worden, darunter auch 250 mit Blattgold und Swarovski-Steinen verzierte Unikate zu 100 Dollar das Stück.

[www.danishcigars.com](http://www.danishcigars.com)

#### **alles stehen und liegen zu lassen und eine Zigarrenmarke zu kreieren?**

Schuld ist wohl mein Arzt. In den Neunzigerjahren beschäftigte ich in Estland rund 200 Mitarbeiter. Wir produzierten Webseiten für Firmen in ganz Skandinavien. 2004 bekam ich dann Probleme mit dem Blutdruck, worauf mir mein Arzt anriet, kürzerzutreten und etwas zu tun, was mir Spass macht. Und da gab es für mich nur eins: Zigarren.

#### **Mit anderen Worten, Sie haben das letzte Jahrzehnt damit verbracht, die Royal Danish Cigar zu kreieren?**

Genau, es ist eine wirklich sehr lange Reise geworden. Zuerst ging ich in die Dominikanische Republik, dann nach Kuba. Ich lernte so viel über den Anbau von Tabak wie möglich. Und ich habe in den letzten zehn Jahren mindestens achtzig Zigarrenfabriken besucht und untersucht. Natürlich bin ich ein paar mal auf die Schnauze gefallen, habe Geld verloren oder habe am falschen Ort Tabak anpflanzen lassen. Entscheidend für den Erfolg des Projekts war, dass ich fließend Spanisch spreche. So konnte ich etwa direkt mit den Bauern reden und habe mit den Jahren die richtigen Leute kennengelernt, unter anderem auch meine Frau, sie ist eine Zigarrenrollerin aus Panama.

#### **Wo entstehen Ihre Zigarren?**

Ich baue in Panama kubanischen Pelot-De-Oro-Tabak an. Dieser wird in Costa Rica weiterverarbeitet. Für den Blend verwende ich zudem Tabak aus Ecuador, Peru, Nicaragua und Jamaika.



## «Braucht es Louis-Vuitton-Taschen oder Schweizer Luxusuhren? Zum Überleben sicher nicht.»

Sämtliche Tabake kaufe ich persönlich ein. Um Ihre Frage zu beantworten: Meine Zigarren werden in Costa Rica von Kubanern gerollt. Für eine Linie arbeite ich zudem mit einem Tabakbauern in Estelí, Nicaragua, zusammen.

### **Zehn Jahre Entwicklungszeit. Nach was genau haben Sie so lange gesucht?**

Ich bin ein Liebhaber kubanischer Zigarren. Ich glaube, dass wenn jemand den kubanischen Tabak nicht versteht, er keine Ahnung von Zigarren hat. Ich sage nicht, dass die Kubaner zurzeit die besten Zigarren der Welt machen, ganz im Gegenteil. Aber der kubanische Tabak ist der beste, den es gibt. Ich habe einfach nach Tabaken gesucht, die im Aroma mit kubanischen vergleichbar sind. Die Benchmark für meine Zigarren war und ist immer Kuba.

### **Wie viele Zigarren produzieren Sie derzeit?**

Pro Monat machen wir 10 000 Zigarren. Mein Ziel ist, irgendwann eine Monatsproduktion von 25 000 Zigarren zu erreichen. Mehr will ich nicht produzieren, dann erhöhe ich lieber den Stückpreis. Von den Goldzigarren wären wir schon sehr glücklich, wenn wir weltweit 500 pro Monat verkaufen könnten.

### **Sie haben zurzeit drei Zigarrenlinien. Aufsehen erregt vor allem Ihre mit Blattgold und Swarovski-Steinen verzierte Zigarre Queen No 1. Braucht die Welt so etwas?**

Eine gute Frage. Braucht es Louis-Vuitton-Taschen oder Schweizer Luxusuhren? Zum Überleben sicher nicht.

Aber es wird immer Menschen geben, die etwas haben wollen, was andere nicht haben, und die bereit sind, dafür einen gewissen Preis zu zahlen. Der Luxusgütermarkt funktioniert so. Und ich glaube, dass es für diese Zigarre einen Nischenmarkt gibt. Die Queen-Zigarre kostet normal 20 Dollar. Mit Gold und Steinen verziert steigt der Preis auf 100 Dollar.

### **Und wie rechtfertigt sich der Preis?**

Jede Zigarre ist ein Unikat. Das Gold und die Swarovski-Steine bringe ich persönlich an. Ich habe jahrelang an der Technik getüftelt. Gold leitet sehr stark. Man muss darum achtgeben, dass die Wärme entweichen kann, sonst wird die Zigarre bitter. Wenn ich den Preis für das Material sowie meine Stunden einrechne, verdiene ich sehr wenig daran. Aber es geht auch gar nicht um den Preis.

### **Sondern?**

Um einen Traum. Ich betrachte mich selbst als Künstler. Die goldene Zigarre ist wie ein Gemälde. In der Kunst kann man immer diskutieren, ob das Objekt den Preis wert ist oder nicht. Es geht weniger um den Wert des Materials, sondern um das, was die Zigarre repräsentiert, was sie aussagt. Die unverzierte Queen-Zigarre ist eine 20-Dollar-Zigarre aus Costa Rica, die goldene Version hingegen schmeckt zwar gleich, aber sie ist eine 100-Dollar-Zigarre aus Dänemark, sie nimmt Bezug auf das Königshaus, auf die dänische Tabaktradition, aber auch auf das dänische Verständnis von Kultur und Design.

Another Amazing Spirit by Jan Vistisen

# The World's First Rum & Cognac Fusion



[www.arruco.com](http://www.arruco.com) | [www.rumcognac.com](http://www.rumcognac.com)



**BOTTLING DREAMS™**  
If you can imagine it, we can distill it.  
Best prices on private label spirits in EU.

[www.SmallBatchDistillers.com](http://www.SmallBatchDistillers.com) - [www.janvistisen.com](http://www.janvistisen.com)



Höchste Auflage aller Zigarren- und Pfeifenmagazine

04 WINTER 2018

# SMOKERS CLUB



**TASTING  
MARKTPLATZ  
PRODUKTE**

**ZIGARRE**

Neue Produkte und  
bewährte Klassiker

## WARM UMS HERZ

**DIE SCHÖNSTEN PFEIFEN FÜR DEN WINTER**

This interview is based on the fact that Royal Danish Cigars was sold in 250+ shops in Germany over the past 5 years.

DEUTSCHE  
BUNDESPOST

110  
1101 6917



JAN VISTISEN

## DANISH DYNAMITE

Jan Vistisen hat dänische Zigarren im eigenen Land in den vergangenen Jahren wieder ins Blickfeld gerückt. Mit seinen „Royal Danish Cigars“ versucht er nun, die Raucherwelt außerhalb Dänemarks zu erobern.

**U**nsere nördlichen Nachbarn können auf eine bis ins Jahr 1666 zurückreichende Tabak-Tradition zurückblicken. Die damaligen karibischen Inseln Saint Thomas, Saint John und Saint Croix, heute als Jungferninseln bekannt, waren ein wichtiger Handelsstützpunkt und gingen im Jahr 1754 als Kolonien an die dänische Krone. Hauptsächlich wurden dort Zuckerrohr und Tabak angebaut. Im Jahr 1813 erlaubte der dänische König die Fertigung von Zigarren in Dänemark. Das königliche De-

kret zur Herstellung handgerollter Zigarren hielt sich bis Mitte des 20. Jahrhunderts. Doch dann verschwanden die dänischen Handgerollten von der Bildfläche. Die Namensrechte an „Royal Danish“ besaßen mittlerweile Amerikaner. Bis der Däne Jan Vistisen im Jahr 2010 die Rückübertragung beantragte und den Namen Royal Danish Cigars seit 2011 führen darf. Vistisen, 1966 in Kopenhagen geboren, ist ein Quereinsteiger, wie er im Buche steht. Der gelernte Radiomechaniker ging Mitte der 1980er-Jahre für eine

dänische Bank nach Spanien und mischte im Immobiliengeschäft mit. „Für mich war das super. Ich hatte mit 18 Jahren angefangen zu rauchen – alles, was es so an Zigarren in Dänemark gab. Das war nicht viel. Als ich dann als 21-Jähriger nach Spanien kam, gab es dort die kubanischen Zigarren, und zwar sehr preiswert für umgerechnet drei bis fünf Euro pro Stück. Ich habe alles geraucht, was ich in die Finger bekam, überwiegend Kuba und Davidoff.“ Nach der Immobilienkrise wechselte Vistisen in die Internetbranche, ging



Das Flaggschiff von Royal Danish Cigars: „Queens Nr. 1“ mit Blattgoldüberzug und Swarovskisteinchen.

nach Estland und gründete eine Firma. Doch dann gab sein Hausarzt das Warnzeichen: Der Unternehmer hatte große Blutdruck-Probleme und musste kürzer treten. So verkaufte der Däne jetzt nur noch Computer über seine Filialen in London, Paris oder Budapest. „Doch im Jahre 2004 entschloss ich mich, irgendetwas mit Tabak zu machen. Das war schließlich meine große Leidenschaft. Ich wollte die dänischen Zigarren wieder bekannter machen und vor allem geschmacklich verbessern.“ Für ihn begannen wieder Lehr- und Wanderjahre. Vistisen verkaufte seine Firma und ging 2004 in die Dominikanische Republik. Dort lernte er alles über die Zigarrenfertigung – vom Tabakanbau über die Fermentation bis hin zur Rollung. 2008 folgte ein Jahr in Kuba, wo er beim legendären Tabak-

bauern Hector Louis in San Juan y Martínez in der Provinz Pinar del Rio arbeitete. 2009 ging es für ein Jahr

*„In Spanien habe ich alles geraucht, was ich in die Finger bekam, überwiegend Kuba und Davidoff.“*

nach Panama. In Sotora, Chiriqui, nahe der Grenze zu Puerto Rico, sah er, dass man in Panama die ganze Pflanze fermentiert und nicht die einzelnen Blät-

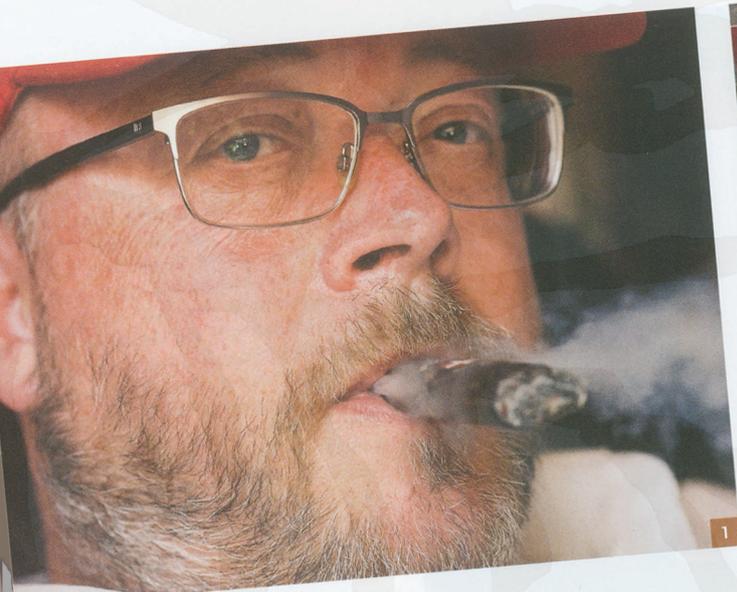
ter. „Diese Methode hat Einfluss auf das Aroma und den Geschmack“, so der Zigarrenmann.

In Panama erblickte dann die erste Kiste seiner eigenen Zigarren das Licht der Welt. „In der kleinen Stadt Pintada war das. Ich war zwar zu dem Zeitpunkt schon vierfacher Vater, aber diese Kiste war irgendwie etwas Besonderes“, sagt er mit einem Lächeln und einem Blick, der irgendwie in jene Zeit zurück zu gehen scheint. 2011 zog Vistisen weiter nach Costa Rica und arbeitete mit Don Olman in Puriscal. „Dort verwendeten wir viel kubanischen Tabak und experimentierten mit den Mischungen. Aber unsere Zigarren waren zu teuer. Der Verkauf in Europa lief nicht.“

Im Jahr 2014 wechselte Vistisen nach Esteli in Nicaragua, wo er noch heute produziert. Er lernte seine jetzige Frau Itka kennen, die sich um die Produktion kümmert, während er selbst den Verkauf organisiert. Das Paar lebte drei Jahre in Nicaragua, ehe es 2017 nach Estland zog, um zu heiraten. In Dänemark war das nicht möglich, weil Vistisen schon seit 30 Jahren nicht mehr dort lebte. „In Tallin war das kein Problem. Nach einem Monat hatten wir die Papiere.“

Das Unternehmen hat nur zehn Mitarbeiter. „Meine Frau ist dreimal im Jahr für jeweils drei Wochen in Nicaragua. Ihr Bruder leitet die Produktion. Auch die Anzahl der Zigarrenroller halten wir bewusst klein. Sie zählen aber zu den Besten“, ist Vistisen überzeugt.

Die Royal Danish Cigars kann man in drei Linien unterteilen: den Single Blend, den Havana Blend und den Regal Blend. Die Tabake stammen aus Ni-



1: Nachdem Jan Vistisen Royal Danish Cigars wieder zum Leben erweckt hat, will er mit den Handgerollten auch außerhalb Dänemarks punkten.

2: Deutschlands Tabakwaren-Fachhändler sind die wichtigsten Abnehmer für die Produkte von Royal Danish Cigars.

caragua, Ecuador, Peru, Jamaika, der Dominikanischen Republik und Kuba. Flaggschiff ist die „Queens Nr. 1“, die es auch mit Blattgoldüberzug und Swarovski-Steinchen gibt. „Von der Goldenen verkaufen wir zirka 2500 Stück pro Jahr, von der einfachen nur 300“, erzählt der Däne schmunzelnd. Grund genug, diese Zigarre seit der Messe InterTabac in Dortmund im Sep-

schiedene Regionales für den asiatischen Markt, etwa für Japan, Vietnam oder Malaysia. Apropos Asien: Hier sieht Vistisen für die Zukunft gute Möglichkeiten zu expandieren. „Ich möchte 2019 von Hongkong aus in diesen Markt einsteigen und plane gerade für die nächsten fünf Jahre. Du brauchst immer einen Plan.“ Vistisen lacht und zieht an sei-

Deutschland.“ Mindestens zwei Monate im Jahr ist Vistisen zwischen Flensburg und Freilassing unterwegs. „Der Kontakt mit Fachhändlern und Verbrauchern ist einfach das Wichtigste. Das Produkt, das du verkaufen willst, musst du promoten, promoten und nochmals promoten.“

Dass dies Früchte trägt, zeigt die Verdoppelung des Umsatzes in Deutschland im vergangenen Jahr. „Das geht nicht vom Sofa aus. Dafür musst du viel Fußarbeit leisten“, so Vistisen. „Auch Importeur Klaus Kleinagel, mit dem wir seit fünf Jahren zusammenarbeiten, hat seinen Anteil daran“, betont der Däne. „Da wir ein kleines Unternehmen sind, arbeite ich gern mit anderen kleinen Firmen zusammen. Es ist einfach persönlicher.“

Vistisen ist offen für Neues, setzt aber gleichzeitig auf Altbewährtes: „Ich vermarkte lieber eine gute Zigarre, die wir schon lange produzieren, als jeden Monat eine neue.“ Neue Zigarren am Markt zu platzieren, ist teuer. „Leute, die jeden Tag eine neue Zigarre wollen, sind keine guten Kunden fürs Geschäft.“

In Deutschland verkauft Vistisen sein komplettes Sortiment, zirka 20 Zigar-

ren-Sorten, in den unterschiedlichsten Varianten. Auf der diesjährigen InterTabac stellte er zudem ein Getränk mit dem Namen „Rumnac“ vor. Dieser Mix aus Rum und Cognac ist exklusiv für den Verkauf im Zigarrenfachhandel gedacht.

Jan Vistisen ist eben ein Genießer. Zwischen fünf und sieben Zigarren raucht er am Tag, manchmal auch mehr. „Die erste früh im Auto und die letzte vor dem Schlafengehen. Zweitausend Stück pro Jahr und das seit 30 Jahren“, sagt er und fügt lächelnd hinzu: „Meinem Blutdruck macht das nichts aus. Ich muss einfach immer auf der Straße sein, immer auf Reisen.“ Neben seiner Muttersprache spricht er Englisch, Spanisch, Deutsch und Italienisch.

„Das Schönste sind für mich die Events. Ich hoffe, dass ich mit 70 Jahren jede Woche ein schönes Event erleben kann. Am besten jede Woche in einem anderen Land. Und mit 90 gehe ich dann in Lugano in den Ruhestand.“ Bis dahin hat Vistisen noch 38 Jahre Zeit. Also genügend Zeit, um seine Royal Danish Cigars weiter zu verfeinern und sie in der Welt der Zigarrenliebhaber fest zu verankern. „Eine gute Zigarre mit einem alten Whisky und einer schönen Frau. Was willst du mehr?“ Vistisen lächelt, nippt an seinem Whisky und zieht an seiner Zigarre.

Text und Fotos: Frank Wegner

Die Anzahl der Zigarrenroller halten wir bewusst klein. Sie zählen aber zu den Besten.

tember in neuem Gewand zu präsentieren. Neuer Blend, neues Robusto-Format und neue Verpackung: Statt in einem weißen kommt die „Queens Nr. 1“ nun in einem roten Kistchen daher. Ebenfalls neu sind die 24 Privat Labels für Schweizer Luxushotels in Zusammenarbeit mit Davidoff. Und 20 ver-

ner Zigarre. Am besten verkauft er seine Produkte in Deutschland. „Deutschland ist die Nummer 1!“ Es folgen Schweden und Holland. Auch in Kuwait, Indien und Dubai ist der Verkauf gut angelaufen. „Von den etwa 300 000 Zigarren, die wir im Jahr produzieren, ist die Hälfte allein für



The year 2019 was indeed a troublesome one for Jan Vistisen as also his rum and cognac fusion blend was attacked by BNIC (The Guardianship of Cognac products).

BNIC demanded all his labels destroyed despite being a registered trademark in EU.

You can search for it here:

<https://euipo.europa.eu/e | no.017872889>.

After months of fighting with BNIC and their in-house lawyers plus their lawyers in Paris and USA who attacked his US trademark application of his EU trademark, Jan gave up as the legal costs could easily run to hundreds of thousands of dollars trying to defend his legally registered trademark.

You can read more here: [www.rumnac.com](http://www.rumnac.com)  
RUMNAC changed name to ARRUCO and moved the blending and bottling to Spain. Inside this small distillery Jan found the most amazing untouched Spanish malt whisky and as they say, nothing is not so bad, that it's not good for something else! Here you can find the story and how to join the Spanish Whisky Club.

[BestSpanishWhisky.com](http://BestSpanishWhisky.com)



# GENUSS ABEND

*Gourmet tasting event  
mit Jan Vistisen*

3 Zigarren von House of Nicaragua – King of Ashes

5 Spanish Single Malt Single Cask Whiskies at 60%  
Cask Strength mit 2cl von 0, 10, 12, 14 und 16 Jahre

2 Arruco Rumnac mit 3cl von VSOP und 3cl XO

Blue Foot **Select** – Cut as much as you can eat!

EUR 49  
*pro persona*



*You think you know jamón?*



Visit our website to learn more:

[FinestSpanishHam.com](http://FinestSpanishHam.com)

or email us in English, German or Spanish:

[info@jamonxo.com](mailto:info@jamonxo.com)

Tel. +34 645 38 38 56



CEBO	CEBO DE CAMPO	CEBO DE CAMPO	BLUE FOOT PATA AZUL	BELLOTA	BELLOTA PATA NEGRA	BELLOTA PATA NEGRA	BELLOTA PATA NEGRA	BELLOTA PATA NEGRA	BLUE FOOT PATA AZUL	BELLOTA PATA BLANCA
		50% Ibérico	Select	75% Ibérico	100% Ibérico	100% Ibérico	100% Ibérico	100% Ibérico	Jamón XO	Manchado de Jabugo
					D.O.P Extremadura	D.O.P Huelva	D.O.P Los Pedroches	D.O.P Guijuelo		

BLUE FOOT - PATA AZUL is a registered trademark in Spain  
No. 4.046.905 in Class 29: Jamon(ham) & Carne(meat)