

# Mann des Feuers

Ein 28-jähriger Wirtschaftsstudent kombinierte seine kreative Ader und das flammende Interesse für Zigarren – und gründete Prometheus. Samuel Spurr traf Keith K. Park, dessen Unternehmen bereits stolze 15 Jahre lang für Leidenschaft und höchste Qualität steht.

Text von Samuel Spurr





**Teamgeist:**  
Keith K. Park  
(l.) und Carlito  
Fuente  
**Team spirit:**  
Keith K. Park  
and Carlito  
Fuente

Es ist ein heißer, dunstiger Morgen in Los Angeles, als ich an *Keith K. Parks* Firmensitz eintreffe. Der Gründer und CEO von Prometheus International sowie der Zigarrenmarke God of Fire verspätet sich ein paar Minuten, was angesichts der kurz bevorstehenden RTDA-Tabakmesse verständlich ist. So nütze ich die Gelegenheit, mich etwas abzukühlen. Umgeben von unzähligen Prometheus-Humidoren, Feuerzeugen und Aschenbechern warte ich auf meinen Interviewpartner. An der Wand hängt ein 1,5 Meter großes Gemälde mit dem Titel „Der angekettete Prometheus“. Das Motiv zeigt die Bestrafung des Titanen, der von Zeus das Feuer stahl, um es den Sterblichen zu bringen. Viele Prometheus-Produkte sind damit verziert. Keith K. Park fährt mit seinem silbernen Audi vor, die obligatorische God of Fire in der Hand. Im Büro angekommen, begrüßt er mich herzlich und reißt die Rolle des Interviewers sofort an sich. Er will wissen, was ich von Leuten halte, die Havannas den nicht-kubanischen Zigarren vorziehen. Sein prüfender Blick und der flüchtige Ansatz eines Lächelns sagen mir klar, dass er sich mit keiner Nullachtfünfzehn-Antwort zufrieden gibt. Und damit sind wir schon mitten im Gespräch über die Keith-Park-Story, Zigarren und den Aufstieg von Prometheus.

## DIE ANFÄNGE

Park kam 1980 als Sohn koreanischer Einwanderer mit fünfzehn in die USA. Heute ist er 43 und erzählt, dass sich vieles in seiner Karriere durch Zufall ergab. Nachdem er für ein Doktoratsstudium der Wirtschaftswissenschaften an der Columbia University inskribiert hatte, erinnert sich Park, nahm ihn einer seiner Mentoren einmal beiseite, weil er in Park keinen Wirtschaftswissenschaftler sah. „Er sagte zu mir: Ich weiß, dass Sie Professor werden möchten, aber ich glaube, das ist der falsche Beruf für Sie. Sie wirken wie ein echter Unternehmer.“ Und weiter: „Nachdem ich meinen Master abgeschlossen hatte, wurde mir klar, dass er recht gehabt hatte. Es war einfach nicht das, was ich wollte. Ich arbeitete einige Zeit in der Forschungsabteilung einer Investmentbank in New York, merkte aber, dass mich das auch nicht befriedigte.“ Da Park seine Kreativität in dem Unternehmenssektor nicht ausleben konnte, kehrte er zu seiner Familie nach Südkalifornien zurück, um für seinen Vater zu arbeiten, der damals diverse Feuerzeug-Marken aus Korea und China importierte. Keiths jüngerer Bruder *James* (derzeit CEO von KGM Vector) trat ebenfalls in das rasant wachsende Familienunternehmen KGM Industries ein. Keiths Vater hatte KGM Industries in Korea gegründet, bevor er damit in die USA übersiedelte. „Mein Vater war ein echter Unternehmer. Ich habe viel von ihm gelernt. Und ich denke, dass etwas von seinem Untrnehmergeist auf mich übersprungen ist.“

1992 unternahm Keith seine erste Geschäftsreise nach Korea und lancierte daraufhin eine Luxusfeuerzeug-Serie: Prometheus. Damit

# Man of Fire

A 28 year old former economics student mixed his creative flair with a budding interest in cigars to begin Prometheus. Samuel Spurr meets Keith K. Park, proudly celebrating 15 years of passion and excellence.

It's a hot and hazy Los Angeles morning when I arrive at *Keith K. Park's* head office. The founder and CEO of Prometheus International and God of Fire cigars is running slightly late for our appointment, but with this year's RTDA Trade Show just a few days away, this is understandable. Fortunately, this gives me a chance to escape the heat and cool down inside, where a myriad of Prometheus humidors, lighters and ashtrays surround me as I wait. A five foot canvas illustration, "Prometheus Bound" hangs on the wall. Depicting the Titan's punishment for stealing fire from Zeus and giving it to mortals, the same image adorns many of Prometheus products.

Keith arrives at his office, stepping out of his silver Audi with requisite God of Fire cigar in hand. Moving inside, he greets me warmly, but immediately usurps my role by asking about my thoughts on the preference of some for Cuban over non-Cuban cigars. With an inquisitive look and the beginnings of a smile, he asks for a no-bullshit answer, kicking off our discussion of the Keith K. Park story, cigars and the rise of Prometheus.

## BEGINNINGS

The son of Korean immigrants, Keith arrived in the USA in 1980 when he was 15 years old. Now 43, he relates that much of his current career occurred by accident. After enrolling in the Economics Ph.D. program at Columbia University, Keith recalls that one of his college mentors sat down with him and expressed concern that he didn't envisage Keith as being an economics scholar. "He said – I know you want to be a professor, but I think that this is the wrong profession for you. You come across as a real entrepreneur", Keith relates. "After finishing my Masters, I realised he was right, it wasn't what I wanted. I worked for a time in the research department of an investment bank in New York, but still felt unfulfilled." The corporate sector did not give him the creativity he craved, so he returned to the family home in southern California to work with his father who at the time was importing various lighters from Korea and China.

**God of Fire-Humidor zum 15. Jubiläum von Prometheus Prometheus 15th Anniversary Limited Edition God of Fire Humidor**





God of Fire by Carlito, 2005 Double Robusto Tubo, 146 x 20,6 mm, acht Tubos je Kiste  
 God of Fire by Carlito, 2005 Double Robusto Tubo, 52 x 5 3/4, eight tubos per box

war der Firmenbereich der Premiumfeuerzeuge innerhalb der KGM geboren, denen später Humidore folgen sollten.

1000-Dollar-Humidore und Premiumfeuerzeuge im gleichen Portfolio wie Mittelklasse- und Einwegprodukte ... da erreichte KGM bald einen kritischen Punkt. „Fragen wurden laut. Wie definieren wir das Unternehmen? Wenn wir Mitarbeiter einstellten, mussten wir diese so einschulen, dass sie Luxusprodukte ebenso kompetent verkaufen konnten wie Lastwagenladungen von Einwegfeuerzeugen.“ Gegen Ende 1996 ließ sich Park von Toyota und dessen eigenständigem Luxus-Ableger Lexus inspirieren. „Ich hatte Prometheus als eigene Marke kreiert und war fest davon überzeugt, dass auch sie alleine gemanagt werden sollte, um ihr volles Potenzial entwickeln zu können. Mein Bruder war für die anderen Firmenbereiche zuständig und wollte diese auch weiter führen“, erklärt Keith. Nach Einberufung eines Familienrates gab er seinen Anteil an KGM Industries der Familie ab und erhielt im Gegenzug die Prometheus. 1997, fünf Jahre nach Gründung des Firmenbereichs innerhalb von KGM Industries, war Prometheus nun eine eigenständige Marke, die Keith ganz allein gehörte. Die Trennung hätte zu keinem besseren Zeitpunkt erfolgen können – der Zigarrenboom war voll angelaufen.

„Ich war ein junger Bursch mitten im Zigarrenboom ... und ich war unerschrocken.“ Auf der RTDA-Show 1997 verkaufte Keith 200 Humidore seiner limitierten Edition zu je 2500 US-Dollar in nur zwei Tagen. Mit diesem Durchbruch gelang es ihm, die Marke Prometheus fix im Markt zu etablieren. Zwei Jahre später präsentierte Prometheus die Limited Edition Fuente Fuente OpusX Humidore voll mit OpusX-Zigarren. Das war der Beginn einer langjährigen Beziehung mit einer der berühmtesten Zigarren-Dynastien, der Fuente-Familie.

### WIE DIE GOD OF FIRE ENTSTAND

Seit der Gründung von Prometheus hatte Keith immer davon geträumt, seine eigene Zigarrenmarke zu kreieren, quasi als Krönung seiner Accessoire-Serien. „In den Zigarrenläden sah ich Prometheus-Federzeuge, Aschenbecher und Humidore, aber keine Zigarren. Ich wollte das Bild abrunden.“

Im Frühjahr 2003 war es dann so weit. Keith Park und *Carlito Fuente* trafen sich zu einem Abendessen in der Dominikanischen Republik. Keith schilderte seine Vision, eine eigene Zigarrenmarke zu lancieren. Und Carlito stimmte nicht nur zu, die Zigarren in Kooperation mit der Fuente-Familie zu produzieren, sondern half Keith auch gleich dabei, ein weiteres Problem zu lösen. Keith wollte seine Zigarrenmarke nicht Prometheus nennen. Wegen der zahlreichen Be-

schränkungen auf Tabakwaren wollte er einen anderen Namen als für die Accessoires.

Während der Dreharbeiten zur Fuente-Dokumentation „An American Dream“ wurde Keith, der das Werk produzierte, scherzhaft „Gott des Feuers“ gerufen – eine eindeutige Anspielung auf seine Marke Prometheus und die dahinter stehende griechische Mythologie. Carlito, der sich an den Spitznamen erinnerte, schlug also God of Fire als Marke vor. Keiths lebhaften Schilderungen dieser Begebenheit lassen unschwer seinen Enthusiasmus für die God of Fire-Marke erkennen. Der Höhepunkt des Jahres 2004 war der Launch des roten Prometheus Limited Edition God of Fire Humidors, voll bestückt mit den gleichnamigen Zigarren.

Als wir uns eine God of Fire Double Robusto – kreiert von Carlito – anrauchen, werden wir unterbrochen. Keith erhält einen Anruf aus Frankreich und soll die Holzausführungen für neue Humidore besprechen. Als hauptverantwortlicher Produkt-Designer entwirft er zunächst Formkonzepte, bevor er mit Kunsthandwerkern in aller Welt zusammenarbeitet. „Viele gute Ideen entwickeln wir aus dem Feedback unserer Kunden. Jedesmal, wenn ich ein Feuerzeug oder einen Humidor verwende, denke über Verbesserungsmöglichkeiten nach. Aber natürlich sind brillante Ideen oft technisch schwer umsetzbar. Wir arbeiten eng mit vielen Kunsthandwerkern rund um den Globus zusammen. Unsere Produkte werden von Meistern ihres Handwerks geschaffen.“ Mit Cuttern aus Japan, Humidoren aus Frankreich, Kristall-Aschenbechern aus Italien und Lederwaren aus Spanien schöpft Prometheus aus einem globalen kunsthandwerklichen Potenzial.

Vor kurzem lancierte das Unternehmen eine Reihe von Brieftaschen für Herren und edle Boxen für Accessoires. Als nächstes sind Manschettenknöpfe und Gürtel an der Reihe. Dennoch hängt Keiths Herzblut noch immer an seiner ersten Produktlinie, den Feuerzeugen. Bei einem kurzen Rundgang im Lager sehen wir, wie sein Personal alle Feuerzeuge genau überprüft, bevor sie für den Versand verpackt werden. Mit einem stolzen Lächeln demonstriert Keith sein neues (zum Patent angemeldetes) Feuerzeug „Traveler“, das für Flugreisen konzipiert wurde – es ist leicht zerlegbar, weshalb einzelne Teile auch einfach ersetzt werden können. Mit einem Blick erkennt man, dass er seinen Wurzeln treu geblieben ist: an der Unterseite des Gasbehälters ist das Wort „Korea“ deutlich lesbar.

### DIE FREUDE AN ZIGARREN

Unsere God of Fire Double Robustos haben noch keinen Feueralarm ausgelöst, obwohl ich jeden Moment damit rechne, dass



„ICH BIN GERNE MIT ANDEREN ZIGARRENRAUCHERN ZUSAMMEN. DAS ZÄHLT ZU DEN GRÖSSTEN FREUDEN DES LEBENS. DESHALB VERANSTALTE ICH AUCH GERNE DAS JÄHRLICHE GOD OF FIRE-DINNER.“ Keith K. Park  
 “I ENJOY SOCIALISING WITH OTHER CIGAR SMOKERS; IT IS ONE OF LIFE’S GREAT PLEASURES. THIS IS WHY I LOVE HOSTING THE GOD OF FIRE DINNER.”

Keith K. Park ist Gründer und CEO von Prometheus Intl und der Zigarrenmarke God of Fire  
 Keith K. Park, founder and CEO of Prometheus International and God of Fire cigars

Keith’s younger brother, *James* (currently CEO of KGM Vector), also joined the rapidly growing family business – KGM Industries. Keith’s father had begun KGM Industries in Korea before bringing it with him to the USA. “My father was an entrepreneur. I grew up, watching this man. In a way, I have picked up his entrepreneurial spirit.”

In 1992, Keith went on his first business trip to Korea and in the process launched a luxury brand of lighters: Prometheus. The premium lighter division of KGM was born, later adding humidors to its range.

Selling \$ 1000 humidors and premium lighters alongside mid-range and disposable lighters, KGM soon came to a critical juncture. “Questions were raised. How do we define the company? When we hired employees, we had to teach them how to sell luxury products and also how to sell containers of disposable lighters.” Towards the end of 1996, Keith was inspired by Toyota and its introduction of the Lexus prestige brand, complete with its stand-alone operations. “Prometheus was the brand I created and I truly believed that in order to realise its full potential, the brand should be managed separately. My brother ran the other divisions and was happy to continue with that aspect of the business”, Keith states. After a family meeting, he sold his share of KGM Industries back to the family, receiving the Prometheus brand in return. Five years after setting up the Prometheus division of KGM Industries, 1997 saw the birth of an independent brand that belonged solely to Keith. This separation could not have occurred at a better time, just as the cigar boom reached its crescendo.

“No fear”, he begins. “I was a young ‘kid’ in the middle of the cigar boom and had no fear.” At the 1997 RTDA Trade Show, Keith sold 200 Limited Edition humidors with the retail price of \$ 2,500 in two days. This great reception helped cement the Prometheus name in the industry. Two years later, Prometheus presented the Limited Edition Fuente Fuente OpusX Humidor, complete with Fuente Fuente OpusX cigars, beginning his long standing relationship with one of the finest cigar producing families; the Fuentes.

### GOD OF FIRE CREATED

Since launching Prometheus, Keith always dreamed of creating his own cigar line to complement his accessories. “I saw Prometheus lighters, ashtrays and humidors displayed in stores, but no

cigars. I wanted to complete the picture.” The opportunity presented itself in the spring of 2003 as Keith and *Carlito Fuente* sat down to dinner in the Dominican Republic. During dinner, he explained his vision of a cigar line to Carlito. Carlito not only agreed to make the cigars in partnership with his family, but also helped Keith resolve one other dilemma in launching his cigar brand. Keith did not want to brand the cigars as “Prometheus”. Seeing too many restrictions on tobacco products, he wanted to keep his cigar accessory name separate.

During the filming of the Fuente documentary, *The Fuente Family: An American Dream*, in Dominican Republic in the spring of 2002, Keith, who was the producer of the Fuente documentary, was repeatedly called “God of Fire”, an obvious reference to Keith’s brand Prometheus and the Greek myth behind it. Carlito, remembering this reference to Keith, suggested he uses “God of Fire” as a cigar brand name. Keith’s exuberance during the recollection of these events is evidence of his enthusiasm for the God of Fire brand. 2004 culminated with the release of the Prometheus Limited Edition God of Fire red humidor, complete with God of Fire cigars.

Lighting up God of Fire Double Robustos blended by Carlito, we are momentarily interrupted, as he receives a call from France to discuss veneers for new humidors. Being the chief product designer for Prometheus products, Keith visualises his products at a conceptual level before he works closely with an elite group of master artisans from around the world. “Many good ideas come from listening to our customers’ feedbacks. When I use a lighter or humidor, I see certain needs and think about improvements”, he says, observing that “a brilliant idea may be technically difficult”. “We have strong relationships with several master artisans from around the world. Our products are produced by these master craftspeople who are skilled in their specific trade.” With cutters made in Japan, humidors from France, crystal ashtrays crafted in Italy and leather products from Spain, Prometheus draws on global input.

The company recently launched a range of men’s wallets and accessory boxes, and plans for cufflinks and belts are just around the corner, however it is Keith’s first product line, lighters, which still excite him most. A quick tour of his warehouse reveals staff busily inspecting each lighter before being packed for shipping. With a proud smile on his face, Keith presents the new Traveler lighter (worldwide patent pending) to me, which easily pulls



Luxusfeuerzeuge von Prometheus – 15th Anniversary Limited Edition Traveler Lighter  
Luxury lighters made by Prometheus – 15th Anniversary Limited Edition Traveler Lighter



Wasser aus den Düsen der Sprinkleranlage über uns heraus-schießt – bei der Menge an cremigem Rauch, den wir beide produzieren. Keith weiß Zigarren zu schätzen: „Man genießt sie am besten in Gesellschaft. Der einzige Ort, wo ich alleine rauche, ist das Auto. Eines Abends sagte ich zu meiner Frau, dass ich mir zur Entspannung ein Glas Wein und eine Zigarre genehmigen würde. Ich rauchte mir genüsslich eine an, und nach ungefähr fünf Minuten war mir langweilig. Ich bin gerne mit anderen Zigarrenrauchern zusammen. Das zählt zu den größten Freuden des Lebens. Deshalb veranstalte ich auch gerne das jährliche God of Fire-Dinner.“

Mit zwei kleinen Töchtern – Keith lernte seine Frau *Michelle* kennen, als er die Prometheus-Marke gründete – ist es schwierig, Zeit zum Rauchen zu finden. Dennoch gelingt es ihm, sich eingehend mit Zigarren auseinanderzusetzen, auch solchen anderer Hersteller.

Redet man über Zigarren, kommt man bald auf tabakfeindliche Gesetze zu sprechen. Keith beobachtet die zunehmend strikte Gesetzgebung wachsam. Ein kämpferisches Poster prangt immer noch vom Flipchart in der Ecke des Sitzungszimmers – es richtete sich gegen die Gesetzesinitiative 86, die die kalifornische Zigarrenbranche im Vorjahr erfolgreich verhindern konnte. Damit wurde eine geplante Steuererhöhung von 135 Prozent auf Zigarren unterbunden. Keith reist viel und bedauert, dass es in zahlreichen Ländern bereits äußerst strenge Anti-Tabakgesetze gibt. „Verglichen mit anderen Ländern ist unsere heimische Zigarrenindustrie viel weniger Beschränkungen ausgesetzt, aber ich befürchte, dass sich die USA dem Trend zu höherer Besteuerung und strengeren Vorschriften anschließen wird.“

Keith K. Park verkörpert viel vom „Amerikanischen Traum“. Als Sohn von Einwanderern, der sich seine Karriere hart erarbeitete, schätzt er die Freiheiten seiner Wahlheimat und ganz besonders jene, die seine geliebte Zigarrenbranche noch genießt. Die 15 Jahre sind schnell vergangen, und er hat auch schon Pläne für die Zukunft. Er verrät seinen Wunsch, ein eigenes Geschäft zu eröffnen. Von meiner Robusto ist nur noch ein Drittel übrig, da wird Keith zu einem Planungsmeeting gerufen. Er kommt rasch zurück, meint aber, dass er bald weiter arbeiten müsse. Nachdem wir unsere Zigarren zu Ende geraucht haben, verlasse ich Keiths Büro am Nachmittag. Die glühende Sonne steht noch hoch am Himmel, und die drückende Hitze und der Dunst hängen noch immer schwer über der Stadt – ein Wetter, das bestens zu einem „Mann des Feuers“ passt.

apart for air travel and easy repair purposes. A quick inspection reveals that he hasn't forgotten his roots: the word “Korea” is easily found on the base of the gas tank.

### THE PLEASURE OF CIGARS

Our God of Fire Double Robustos haven't set off the smoke alarms yet although I am waiting for water to start pouring from the overhead fire sprinklers any minute now due to the amount of thick creamy smoke both are producing. Keith's appreciation of cigars is clear: “Cigars are a social thing; the only time I smoke alone is when I am in the car. One evening, I told my wife that I was going to pour myself a glass of wine, light a cigar and relax in the backyard. I started smoking and after five minutes, I thought this is boring! I enjoy socialising with other cigar smokers; it is one of life's great pleasures. This is why I love hosting the God of Fire Dinner.” The God of Fire Dinner is held in the early fall every year in Los Angeles. With two young daughters – Keith met wife Michelle when he started the Prometheus brand, finding time to smoke is hard, yet he manages to indulge in a wide range of cigars including other manufacturer's creations.

Cigar discussion soon turns to anti-tobacco legislation. Keith is wary of increasing government intervention – a campaign poster against California Proposition 86, which the Californian cigar industry battled fiercely last year to stop the 135% tax on cigars, still sits on its easel in the corner of his boardroom. Keith travels often and regrets that many countries have severe anti-tobacco legislations. “Compared to other countries, there are a lot fewer restrictions to our local cigar industry but my concern is that America is becoming more and more like the rest of the world in terms of government taxation and legislation.”

Keith K. Park, embodies much of the American Dream: immigrants' son, who worked hard to create his own business venture. He values the freedoms of his adopted homeland, especially those afforded thus far to his beloved cigar industry. Fifteen years have passed quickly yet he aspires for more in the future, disclosing his wish to launch a corporate store. With my God of Fire Double Robusto down to its last third, Keith is called away to attend to RTDA planning. He returns quickly noting that he is going to have to get back to work shortly. After finishing our cigars, I leave Keith's office in the middle of the afternoon to be greeted by the glaring sun which is still high in the sky. The sweltering heat and haze remain – weather well suited to a man of fire.