

„Fast 100 Prozent online“

Unter dem Motto „schlicht und stark“ behauptet sich das Unternehmen Holst Porzellan seit inzwischen 25 Jahren am Markt. Bisher hat Inhaber Knud Holst alle Krisen überstanden und konnte 2022/23 neben dem Jubiläum auch das erfolgreichste Jahr der Unternehmensgeschichte feiern.

Am 1. Oktober 1998 wagte Knud Holst den Sprung in die Selbstständigkeit. Dabei war der Unternehmer aus Halle/Westfalen damals kein Neuling in der Porzellan-Branche. Er hatte bei mehreren Herstellern zahlreiche Geschäftsbereiche durchlaufen und einige leitende Funktionen im Großhandel übernommen – ähnlich wie sein Vater, der einige Jahre als Generalvertreter zweier großer Porzellan-Marken tätig war. Knud Holst blickt einerseits positiv auf seine Zeit als Angestellter zurück. Andererseits sieht er im Rückspiegel mit Schmerz, dass die deutsche Porzellan-Industrie nach seiner Einschätzung „den Wertewandel verschlafen hat“. Als Beispiel nennt er die Internationalisierung in den heimischen Küchen seit den 1980er-Jahren. In der Gastronomie hätte sich dieser Wandel eigentlich im Sortiment der deutschen Hersteller abbilden sollen. Doch dieser Wandel sei nach seiner Erfahrung ausgeblieben. Der Porzellan-Fachmann arbeitete deshalb schon seit Anfang der 1990er-Jahre an der eigenen Ent-



Das Vertriebsteam von Holst Porzellan bietet ein umfangreiches Sortiment an, das überwiegend in Asien hergestellt wird.

wicklung von Profiporzellan. Dabei hat ihn die Frage beschäftigt, welche Qualität für die Profigastonomie und die Gemeinschaftsverpflegung im Bereich Tabletop eigentlich wichtig ist. Wie viel Individualität ist dabei notwendig? Und wie wichtig ist der Preis? Als Beispiel nennt Holst das Gesundheitswesen. Krankenhaus-Einkäufer suchen nach bezahlbarem Porzellan und nicht nach einer bestimmten Marke, sagt der Branchenkenner: „Gespart wird nicht in den medizinischen Bereichen, sondern unter anderem in der Küche und im Service.“

Von Deutschland nach Hongkong

Als nach dem Mauerfall ein Schweizer Investor in Ostdeutschland Porzellan herstellen wollte, stieg Knud Holst mit ein und wollte in Thüringen eine eigene Produktion aufzubauen. Allerdings ging der Investor vor dem Produk-

tionsbeginn in Konkurs. Doch das war nicht das Ende: Knud Holst rettete den größten Teil der eigenen Formen aus der Konkursmasse und hatte eine neue Idee – er ging nach Hongkong. Doch auch dort war es nicht einfach. Die Hersteller waren spezialisiert – einer produzierte Teller, ein anderer Tassen und der

nächste Vasen. Nach seinen Vorgaben wurde dann die Ware hergestellt und die erste Lieferung in Auftrag gegeben. Damals konnte er nur hoffen, dass die Container ankommen und auch die „richtigen Waren“ geliefert würden, erinnert er sich. Es wurde geliefert. Danach geht der Porzellanexperte quer durch Deutschland



Der Außer-Haus-Markt wird aus den Lagern in Halle/Westfalen und Brackwede bedient.

Das Original

VAC-STAR

VAKUUM & SOUS-VIDE GERÄTE

BESTE QUALITÄT



Vertrieb und Service
FEUMA

+49 34493 21555

www.feuma.de







Knud Holst ist mit seinem Unternehmen Holst Porzellan seit inzwischen 25 Jahren erfolgreich im Markt und konnte 2022/23 das erfolgreichste Jahr der Unternehmensgeschichte feiern.

auf Akquise-Tour und bietet anfänglich die „Löwenkopf-Terrine“, Aschenbecher, Assessor-Platten und Espresso-Tassen an. Zwei Jahre nach der Gründung stellt das Unternehmen erstmals auf einer Fachmesse aus und wird von Wettbewerbern für sein „ausländisches Porzellan“ heftig kritisiert, erinnert sich Holst zurück. Doch einige dieser Hersteller gebe

es schon nicht mehr oder seien fast in der Bedeutungslosigkeit verschwunden, sagt Knud Holst, der mit seinen 21 Mitarbeitern seitdem alle Krisen in der Branche überstanden hat. Dabei war auch für ihn insbesondere die Corona-Pandemie nicht einfach: „Wir haben während der Corona-Pandemie fast die Hälfte der Kunden verloren, auch der Fachhandel mit Spezialisierung auf Tabletop-Produkte hat sich verringert“, betont der gebürtige Kölner.

Online als Wachstumspfad

Dass dies dem Unternehmen langfristig nicht geschadet hat, führt der Unternehmer auf die zügige Umstellung des Vertriebs Richtung Online-Verkauf zurück. Denn mittlerweile informieren sich die gewerblichen Kunden – und diese machen 80 Prozent des Markenumsatzes aus – ebenso wie die privaten Kunden über die Internetseiten von Holst Porzellan oder über Online-Plattformen wie Amazon.

„Inzwischen laufen fast 100 Prozent des Geschäfts online“, sagt Holst und kann dabei auf die bisher besten Umsätze der Unternehmensgeschichte im Jahr 2022/2023 zurückblicken.

Heute werden weiterhin die meisten Sortimente in Asien hergestellt. Aus den Lagern in Halle/Westfalen und Brackwede wird der mittlerweile internationale Markt bedient. Passend zum Jubiläum präsentiert Holst-Porzellan in diesem Herbst drei neue Serien, darunter kommt erstmals seit 20 Jahren auch eine klassische Kaffeehaus-Linie auf den deutschsprachigen Markt.

Wer Knud Holst kennt, der weiß, dass der Unternehmer weiterhin ein unbequemer Porzelliner bleiben wird. Weil er oft hart verhandelt und sagt, was er denkt, hat er nicht nur Freunde im Markt gewonnen – aber die meisten von ihnen bereits überlebt. Und bekanntlich gibt der Erfolg recht. Bei Holst-Porzellan hat es 25 Jahre funktioniert. *rl*

MKN

Erfolgreichstes Geschäftsjahr

Mit einem Umsatz von erstmalig über 100 Millionen Euro und einem deutlich zweistelligen Gesamtumsatzwachstum wurde bei MKN im Geschäftsjahr 2022/23 ein neuer Meilenstein erreicht und die weltweite Marktposition weiter gestärkt. „Wir sind überwältigt von dem Ergebnis“, sagt CEO Georg Weber. „Dieser Erfolg ist das Ergebnis unserer kontinuierlichen Innovationen, der hohen Qualität unserer Produkte und der stetigen Internationalisierung sowie des hohen Engagements unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ihr Einsatz und ihre Leidenschaft haben diesen außergewöhnlichen Erfolg und die Erfolgsgeschichte von MKN ermöglicht“, erläutert der Profiküchen-Experte. *rl*

www.gastrospiegel.de

servicekontor

Reparatur und Wartung ortsveränderlicher Geräte

Profitieren Sie von einem starken Partner mit über 20 Jahren Branchenerfahrung. Nutzen Sie unseren Service, damit Ihre Techniker sich auf Reparaturen bei Ihren Kunden konzentrieren können.



www.repair-24.de/reparatur-ortsveraenderliche-geraete