

Holst Porzellan Newsletter mit aktuellen Branchennews

Ausgabe Q2V1/2020

Ein Wort an unsere Partner

Langsam lockern sich die Knebel der ersten Coronawelle und wir erhalten unsere Freiheit langsam zurück. Doch hinter der sogenannten "ersten Welle" werden uns noch weitere treffen. Wir haben viele Leben geschützt und gleichzeitig viele Existenzen in Gefahr gebracht. Was richtig oder falsch ist, können und wollen wir nicht beurteilen. Uns reicht die Erkenntnis, dass **wir** von Corona ziemlich hart getroffen wurden, wie wohl die meisten unserer Partner auch.

Wir tragen aber einen **Impfstoff in uns**, der uns resistenter gegen Covid19 gemacht hat als viele andere Unternehmen! Sein Name: **AD586 - injiziert** im Herbst 2012. Viele von Ihnen kennen diesen Fachbegriff noch als "EU-Antidumpingmaßnahme", die nicht nur Holst Porzellan, sondern fast alle bekannten Handelsmarken bis in die Grundfesten ihrer Konsolidierung getroffen hat. Damals wie heute gab es viele Tode und so mancher erlag erst den Spätfolgen. Auch diesmal müssen wir mit Spätfolgen rechnen. Wir gehen, abgesehen von weiteren regionalen Schließungen, von drei Wellen aus:

Die Cash-Welle
Die Ebay-Welle
Die Sequestor-Welle

In der ersten Welle wird mehrheitlich **der Handel** zur reinen Liquiditätsschöpfung seine Lagerwaren weit unter Preis in den kleinen Kreis der wieder erwachenden Käuferschichten pressen. Das mischt sich mit der Menge der Herstellerware, die für den Handel bereits die Lagerfunktionen übernommen haben.

Welle Nr. 2 besteht aus Second-Hand Ware insolvent gewordener Caterer, Hotel- und Gastronomiebetriebe **und Händler**, die damit den Bedarf der Sparfüchse und Schnäppchenjäger für die nächsten Jahre vollends verstopfen. Vor allem Technik, Möbel und Ausstattung wird es ebenso treffen, wie das Kleininventar und Porzellan.

Doch gegen Welle Nr. 3 waren das nur die Vorboten der Katastrophe, denn mit diesem Tsunami drängen durch die Insolvenz großer Porzellanfabriken unvorstellbare Mengen Ware weit unter kalkulierbaren Preisen auf den Markt. Wie wir aus den früheren Konkursen von Hutschenreuther, Mitterteich, Rosenthal & Co. gelernt haben, sind die nachfolgenden Investoren (Hedgefonds) vornehmlich an den Markennamen interessiert, gelegentlich an den Maschinenparks, selten an Formenrechten, **aber keinesfalls an der Lagerware!** Pierluigi Coppo stöhnte schon vor Corona über die Situation von Rosenthal, Seltmann startete mit rund 30 Millionen Minus in die Krise, Kahla meldete bereits Insolvenz an und bhs schreibt Brandbriefe zur Existenzsicherung an Minister Söder. **Das sieht nicht gut aus!**

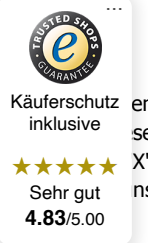
Auch Holst Porzellan hat durch AD586 zwischen Ende 2012 und 2014 mit dem Tode gerungen. Innerhalb weniger Wochen verteuerte sich unser Einstandspreis um bis zu 70% und wichtige Sortimentsfelder brachen von einem Tag auf den anderen zusammen. Zugegeben - so manche Nacht dachten wir an Aufgeben! Aber Knud Holst II ist es 1955 auch gelungen, Holst wieder aus dem Nichts aufzubauen. Mit der Verpflichtung zur Tradition und allen Familien, die mit Holst Porzellan verbunden sind, haben wir uns durch diese Phase gekämpft.

Wir begannen, außerhalb von China unsere eigenen Kollektionen zu entwickeln und bauten uns damit die Immunität auf, die uns heute vor Corona schützt: **Eigenständigkeit!**

Während viele unserer langjährigen Handelspartner im HoReCa Markt ihren alten Zöpfen folgten, haben wir uns nicht nur sortiments- und beschaffungsseitig verändert. Der zweite Cent am Kaffeebecher, verglichen mit WAS, Pulsiva, Luchs & Co. - das sollte unsere Zukunft bestimmen? Quantität siegt über Qualität? Preisvergleiche zwischen billiger Stoneware und guter Feldspatware? Jedem Plastik- und Metallverkäufer "**kauft man die Kompetenz des Hotelporzellans ab**", wenn sie nur billig genug ist? Das sollte nicht unsere Zukunft sein und so entwickelten wir unseren **Impfstoff USP** - durch Eigenständigkeit. Kaum einer unserer deutschen Kunden weiß, dass wir, während sich hier zu Lande alle den Kopf mit billigen Preisen eingeschlagen haben, **unsere Marke als Qualitätsprodukt in China, Hong Kong und Macau** aufgebaut haben. Spanien und Frankreich werden die nächsten Märkte sein. Top Selection ist ein Erfolgsmodell.

Doch heute geht es um den Heimatmarkt und der ist uns wichtiger als der Export. 1998 haben wir mit dem Vertrieb unserer Marke begonnen. Wir hatten gute Partnerschaften: Arp Hamburg, Korsukewitz Berlin, Pretsch Deggendorf, Schwarz Memmingen, Granica Bochum, Maass Bremen, Bayer-Flügel Essen, Bardenhewer Kiel, Hubensack Hannover, Hubert Pfungstadt, Böhl Herdecke, Poggemeier Bielefeld, Leopold München, Lorey Dreieich. u.v.a.. Doch von den **beispielhaft** hier genannten **14 "A-Händlern"** leben nur noch drei Partner - macht eine **Verlustquote von rund 80%**

Das Internet hat unser Geschäft verändert! Das lässt sich sicher nicht mehr bestreiten. Corona wird uns zusätzlich in Lichtgeschwindigkeit Zeittunnel schießen. Deshalb ist es an der Zeit, alles und jeden zu überdenken. Was bringt der Verkauf dieser Marke "X"? Wie zukunftso Alliant? Welche Eigenständigkeit bringt diese Form "Y"? Wie groß ist der Wettbewerb? Ist das Produkt "XY" preisstabil? Passt die Vertriebe zu meinem Unternehmen? Passt mein Unternehmen zu "X"? Alle diese Fragen gehören **jetzt** auf den Tisch, denn wir blicken in eine Ze **gemeinsam weniger Konsum miteinander teilen müssen.**



Wir haben seit 2012 eine Reihe USP's (Eigenständigkeit) geschaffen, die Ihnen aktuelle keine andere Marke so vielfältig bietet:

Der Markenname Holst Porzellan ist nicht verramscht und taucht nicht neben jeder Käsetheke, in der Möbelecke oder im Discounter-Aktionsregal auf.

Holst Porzellan ist ein mittelständischer Familienbetrieb, est. 1928, mit der bekennenden Verbundenheit zum mittelständischen Handel.

Die Verkaufspreise von Holst Porzellan sind stabil und sichern die Handelsmargen der Partner. Das beweisen die Umsätze mit unserem Shop.

Die Endkunden sind mit unserer Ware und unseren Preisen super zufrieden: **88% sehr gut, 10% gut - bitte wer hat das?**

Unser Alumina Porzellan ist etwa 343% härter als deutsches Hotelporzellan und damit aus der Vergleichbarkeit.

Das High Alumina Porzellan ist um etwa 453% stabiler als deutsches Hotelporzellan und damit absolut aus der Vergleichbarkeit.

Insgesamt 14 Serien mit 130 Artikeln sind damit aus der unmittelbaren Vergleichbarkeit herausgehoben.

Als Fulfillment Partner führen wir 1.141 Porzellanartikel mit mehr als 1,6 Millionen Stück sofort lieferfähig am Lager.

Wir bewerben jeden Händler online, der ein Produkt von Holst Porzellan regional über sein Lager verkauft.

Mit mehr als 100 Webdomänen grasen wir online ganze Landschaften von Schlagwörtern ab.

Vor allem aber: **Wir wollen mit Ihnen kooperieren!**

Wir würden wirklich gerne mehr mit unseren Partnern - mit Ihnen - machen. **Lassen Sie uns gemeinsam beraten**, individuell und jeder für sich, wie wir uns gegenseitig in dieser Krise helfen können. Per Telefon - per Skype - per Zoom oder Google Meet - ganz wie Sie es wünschen. Machen Sie z.B. mit bei unserer Aktion Abdeckhauben & Clochen für die Sicherheit am Gast.

Danke.

Ihr Knud Holst

Welle No. 1

Nachtrag vom 15.05.2020 zum Newsletter Q2V1: **Lasset die Spiele beginnen:** Heute mit Villeroy & Boch Porzellanserie Vapiano. Von 49,00 auf 29,00 runter - 40% reduziert, 40% weniger Marge, 20 Euro Gewinn verrauht.

Suchbegriff eingeben und Suchen

de

Suchen

Porzellan KERAMIK GLÄSER BESTECK NEUHEITEN AUSLAUFERIEN GUTSCHEN

Villeroy & Boch Dune - Vapiano Schalen Trio Starter-Set 6-tlg.

Aktuelles Lieferversprechen: Derzeit gibt es keine Verzögerung bei der Auslieferung Ihrer Artikel. Für weitere Infos bitte hier klicken.

SALE

Villeroy & Boch Dune - Vapiano Schalen Trio Starter-Set 6-tlg.

zurbrücken

MÖBEL DEKO & TEXTIL HAUSHALT LEUCHTEN GARTEN

MÖBEL-RABATT 35% ALLES

Villeroy & Boch Starter-Set

Start your own super bowl!

Tip: Search for English results only. You can specify your search language in Preferences

See vapiano starter set

Villeroy & Boch starter-Set... 79,99

Villeroy & Boch Kombiservice... 622,99

Schalen-Trio Dune Vapiano... 637,56

Villeroy und Boch Schalen... 645,90

Villeroy & Boch Pastaschale... 14,49

Villeroy & Boch Dune-Set... 639,90

Villeroy & Boch Starter-Set 6-tlg. (60) 4.700,00

bestehend aus:

- 2x Pastateller
- 2x Salatschalen
- 2x Suppenschalen

Lieferzeit: innerhalb von 3 Wochen als Paket

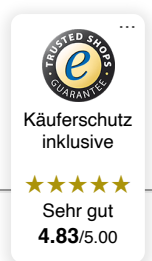
29,90 €

inkl. 19% MwSt., zzgl. Versandkosten

Filialabholung möglich in:

- Ulm
- Oldes

Aus der Werbung



Endkunden bewerten Holst Porzellan

Dazu braucht es keiner Worte!

holst-porzellan.de




Zertifiziert
seit 07.07.2015




Käuferschutz
bis zu 20.000 €




288
Kundenbewertungen



Sehr gut
4.86/5.00



★★★★★ 16.08.2019
So gut, dass die Tassen aus der Kaffeeküche geklaut wurden...



holst-porzellan.de

Bewertungen für holst-porzellan.de

4.86/5.00

★★★★★
Sehr gut

Wie berechnet sich die Note?

88 Bewertungen in den letzten 12 Monaten

5 Sterne	<div style="width: 88%;"></div>	88 %
4 Sterne	<div style="width: 10%;"></div>	10 %
3 Sterne	<div style="width: 1%;"></div>	1 %
2 Sterne	<div style="width: 1%;"></div>	1 %
1 Stern	<div style="width: 0%;"></div>	0 %

288 Bewertungen insgesamt

Newsletter Archiv

Newsletter-Archiv 21

Newsletter Service

bestellen abbestellen

