Eine Bresche in der Branche erkannt hat der Haller Kaufmann Knud Holst. Er handelt erfolgreich mit Gastronomiebedarf.

# Haller Import- und Exportunternehmen handelt mit Porzellan und mehr

Eine Bresche in der Branche erkannt hat der Haller Kaufmann Knud Holst. Er handelt erfolgreich mit Gastronomiebedarf.

## Haller Import- und Exportunternehmen handelt mit Porzellan und mehr

# »Weißes Gold« aus Fernost

Von Klaudia Genuit-Thiessen (Text und Foto)

**Halle (WB). Der Kaufmann aus Halle hat das Olivenboot auf dem Porzellan-Markt zu Wasser gelassen und die Löwenkopf-Terrine bezahlbar gemacht. Der »Rabbit-Spoon« zum Ostergeschäft war sofort ausverkauft. Nach den 7000 Hasen-Löffelchen soll nach in diesem Herbst eine Christmas-Collection für den Weihnachtsbaum für einen neuen Run im Deko-Bereich sorgen. Dank witziger Ideen, einiger Kenntnisse und bester Beziehungen zu den Produzenten ist Knud Holst derzeit gut im Geschäft. Ein Im- und Exportunternehmen, das von Halle aus erfolgreich Handel betreibt, vor allem mit dem Fernen Osten.**

Eigentlich sind es sogar zwei Firmen, die Büro und kleinen Ausstellungsraum unter dem Dach des Hauses Lange Straße 33a unterhalten: Knud Holst Industrievertretungen CDH und Knud Holst Handelsgesellschaft GPK. Ein paar schmucke weiße Porzellangeschichten im Fenster sind der einzige Hinweis auf die breite Palette von Utensilien für Herd und Tisch, mit denen das acht Mitarbeiter zählende junge Unternehmen schon einen ordentlichen Jahresumsatz macht. »Dafür dass mein Vater skeptisch war, ist das nicht so schlecht«, schmunzelt Knud Holst (38), der immerhin Vertragslieferant großer Ketten wie Metro und Markant, Edeka und Handelshof ist.

Er handelt mit Töpfen aus Frankreich, Besteck aus Belgien, Küchentextilien aus der Schweiz, Glas aus Rumänien. Und er handelt mit einer Ware, die man früher »weißes Gold« nannte, Porzellan aus Asien.

Die spannende Firmengeschichte beginnt eigentlich in Köln, wo Knud Holst senior, ein hanseatischer Kaufmann, eine Handelsvertretung aufgebaut hat, unter anderem mit den Vertretungen für die Schott-Zwiesel-Glaswerke und die Winterling-Porzellanfabriken.

Sein Sohn, einen gebürtigen Kölner, den es 1995 nach Ostwestfalen verschlägt, übernimmt die Vertretung zwei Jahre später. Eine Ausbildung bei Winterling und in der Carl-Zeiss-Gruppe war für ihn beruflicher Start in den Vertrieb der internationalen Gastronomie und in die Geschäftsführung eines der größten deutschen Gastronomie-Großhandelsunternehmen. Er arbeitete beim ersten Sekt- und Champagnerflaschenhersteller der Welt, lernte die »große Klaviatur des Imports« kennen – und die »Leiden des Großhandels«.

### Eine Bresche in der Branche genutzt

Holst: »Dem gewerblichen Endverbraucher, Hoteliers, Gastronimien, Krankenhaus-Verwaltungsleitern, ist es zunehmend egal, welcher Markenname unter dem Boden steht. Der Preis ist wichtig«.

Deutschland, früher dank Premium-Marken weltweit das führende Porzellanland, hat das Knowhow längst nicht mehr allein gepachtet. Hauptsache schön und billig: Inzwischen kann man in der Türkei und im Irak, in Polen und Rumänien ebenso gut Porzellan herstellen, meint Holst. Vor allem habe die Branche eine Bresche, durch die er ins Geschäft komme: Deutsche Traditionsfirmen wollen oft ganze Bereiche abdecken – obwohl eine Kaffeekanne von der Methode her ganz anders gefertigt wird als ein Teller, Kraquelée-Porzellan ganz anders als ein Mörser.

Das hat der Wahl-Haller mit dem Auge für die Fertigung sich zunutze gemacht: Er kauft Pizzateller beim weltweit größten Hersteller, Patisserie-Formen ganz woanders und Espressotassen vielleicht in einer dritten Firma. Und weil in Italien dauernd die Sonne scheint und die Produktion deshalb vielleicht nicht so stetig ausgerichtet ist, wie der deutsche Großhandel mit Qualitätsanspruch sich das wünscht, hat Knud Holst ein Lager in einem Bielefelder Logistikcenter eingerichtet. Auf 650 Paletten ist es inzwischen angewachsen. In Malaysia und Thailand hat er inzwischen verlässliche Partner: Heute macht er 95 Prozent des Umsatzes mit Asien.

Ein bis zwei Container bringen sein Porzellan jede Woche aus Asien nach Deutschland. Wobei der Irak-Krieg den Importeur teuer zu stehen kam und er Liefer-Engpässe bis in den April in Kauf nehmen musste. Normalerweise ist ein Dampfer sechs Wochen unterwegs. Doch weil der Suez-Kanal geschlossen war, mussten die Schiffe ums Kap der guten Hoffnung herum – die Fahrt um Afrikas Südspitze dauerte plötzlich doppelt so lange.

Das Unternehmen wächst, wobei Knud Holst sein Fachwissen in Sachen Porzellan natürlich zugute kommt. Inzwischen arbeitet der Haller Unternehmer mit mehreren Designern und Zeichnern zusammen, Fachleuten, die mit dem schwierigen Rohstoff umzugehen wissen. Auf dem Weg von der irdenen Masse bis zum fertigen Teller können bis zu 18 Prozent an Masse durch Feuchtigkeit verloren gehen. Auch Christbaumschmuck wie Nikolaus und Engelchen soll schließlich nicht schrumpfen.