

Sprache auswählen Powered by  Google Übersetzer

Newsletter

Ausgabe Q2/2019

Bösewichte aufgepasst

L 80/18

DE

Amtsblatt der Europäischen Union

22.3.2019

DURCHFÜHRUNGSVERORDNUNG (EU) 2019/464 DER KOMMISSION

vom 21. März 2019

zur Einleitung einer Untersuchung betreffend die mutmaßliche Umgehung der mit der Durchführungsverordnung (EU) Nr. 412/2013 des Rates eingeführten Antidumpingmaßnahmen gegenüber den Einfuhren von Geschirr und anderen Artikeln aus Keramik für den Tisch- oder Küchengebrauch mit Ursprung in der Volksrepublik China und zur zollamtlichen Erfassung dieser Einfuhren

Im Rahmen der Nachuntersuchung über die Fortführung bzw. Erweiterung von Antidumpingmaßnahmen (wir berichteten im letzten Newsletter darüber ausführlich) sind der Ermittlungskommission Unterlagen in die Hände geraten, die den Verdacht des Zollbetruges in mehreren Fällen begründen. Das hat den Europäischen Rat dazu bewogen, auf Antrag der Ermittlungskommission am 21.03.2019, mit der Durchführungsverordnung 2019/464, ein offizielles Untersuchungsverfahren einzuleiten.

Betroffen sind davon europäische Einführer, die unter zu Hilfenahme Dritter Einfuhrabgaben hinterzogen haben, indem Sie den gültigen Antidumpingsatz durch einen sog. "Paperfake" umgangen und so einen begünstigten, geringeren Schutzzollsatz in Anspruch genommen haben.

Bei den Ermittlungen stehen viele bekannte Hersteller unter Verdacht, die z. T. auch in unseren Märkten von großer Bedeutung sind. Darunter sind z. B. CHL (bekannt für seine Pizzateller & Pastabowls), Laotian (Kombisets und Service), Kennex (Trinkbecher) sowie eine ganze Reihe von Trading Companies (meist aus Shenzhen), die Waren unter fremden Namen ausgeführt haben.

Da derartige Zollvergehen vor allem in Deutschland massiv strafrechtlich verfolgt werden, raten wir etwaig betroffenen Unternehmen, fachanwaltliche Hilfe in Anspruch zu nehmen bzw. eine Selbstanzeige beim zuständigen Zollamt vorzunehmen, bevor der Brief der Kommission bei ihnen eingeht. Die Durchführungsverordnung können Sie hier bei uns runterladen.

Inventur-Sonderverkauf bei Holst Porzellan

Mit dem Beginn der KW 15, am 08.04.2019, starten wir unseren alljährlichen Inventur-Sonderverkauf. Rund 200 Artikel werden mit Nachlässen von 50% und mehr im Sonderverkauf angeboten. Der Verkauf endet am 24.04.2019 - und es gilt wie immer die Regel - nur solange der Vorrat reicht. Zwischenverkauf vorbehalten. Dazu erhalten unserer Händler und Partner Anfang der 15. KW eine gesonderte Information mit den Artikel und Nettopreisen. Natürlich ist aber auch alles online - mit Verkaufspreisen.

Um der Frage zu begegnen warum - hier dazu gleich die Antwort. Im Jahr 2018 haben wir insgesamt 24 Neuheiten aufgelegt, zwischen dem 1. Januar und heute waren es nochmals 43. Weitere 40 Neuheiten sind in Planung, teilweise schon in der Fertigung oder auf dem Weg zu uns.

Wir brauchen dringend Platz, den wir aktuell nicht mehr haben. Durch Nachlässe von 50% und mehr soll es vor allem dem Handel "Spaß machen" und vor allem Motivation schaffen, sich für unsere Produkte wirklich zu engagieren. Es lohnt sich also.

Vielen Wünschen unserer Kunden folgend, haben wir zur besseren (schnelleren) Übersicht neben der Gliederung in Warengruppen auch wieder die Zusammenfassung unserer Angebot nach Betriebsausrichtungen (Gastronomie / GV / FEH) aufleben lassen. Hier gehts zu den wirklich knallhart kalkulierten, vielmehr knallhart reduzierten Angeboten.

Holst Porzellan auf der Hofex 2019 in Hong Kong

★★★★★

Sehr gut
4.93/5.00



Zertifiziert
Shop

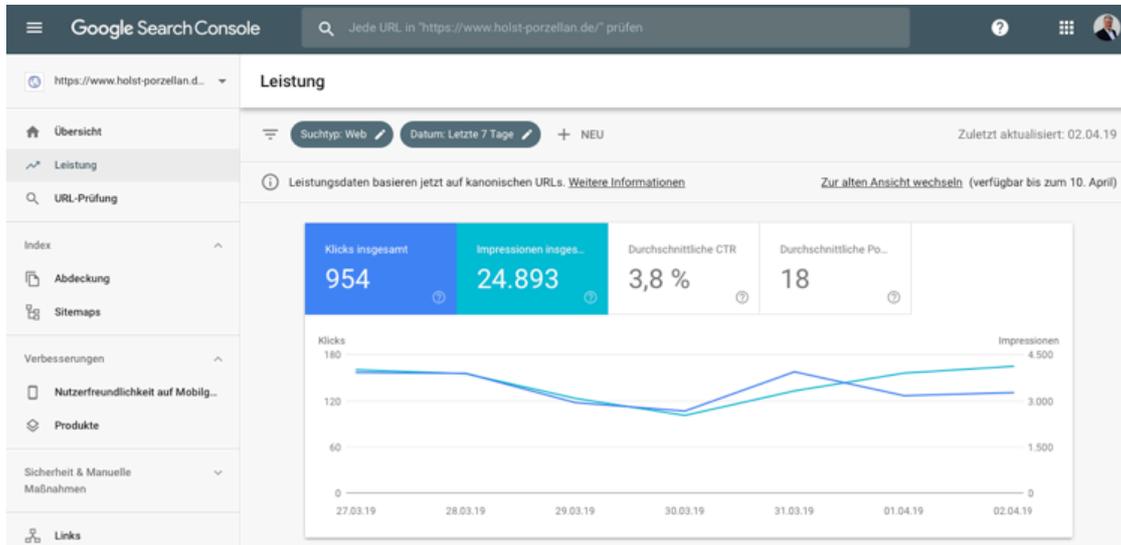
Mit etwa 2.700 Ausstellern aus 86 Ländern zählt die Hofex in Hong Kong zu den führenden Fachmessen für die Hotellerie und Gastronomie in Asien. Zusammen mit unserem Partner für Hong Kong und Macau - ANA-Hotel Supply - stellt Holst Porzellan seine High-Alumina Kollektion dem Fachpublikum vor.

Sollten Sie ebenfalls anlässlich dieser Fachmesse eine Reise nach Asien geplant haben, besuchen Sie uns!



Wir stellen aus in Halle 1 Gang C Stand 618.
Come and visit us at 1-C-618.

Das Preis- Leistungsverhältnis von Holst Porzellan für den Handel



Schlägt man den Begriff "Preis-Leistungsverhältnis" bei Wikipedia nach, ist folgendes zu lesen: "...Als Preis-Leistungs-Verhältnis wird in der Betriebswirtschaftslehre, der Vergabepaxis für öffentliche Aufträge und im Bereich privatwirtschaftlicher Ausgaben die betriebswirtschaftliche Kennzahl für den Quotienten zwischen den Kosten (Preis) und einer klar definierten Leistung für Güter **und Dienstleistungen** bezeichnet. Die Formulierung wird auch im allgemeinen Sprachgebrauch benutzt, um auszudrücken, was man „für sein Geld“ bekommt..."

Da im Handel derzeit meist nur noch der nackte Preis zählt und die Dienstleistung so gut wie keine Bedeutung mehr erfährt, erlauben wir uns, den Relaunch unserer Website vom 7. März 2019 im Hinblick auf genau diesen Aspekt zu erwähnen. Nach einem desaströsen Messeergebnis der Internorga 2014 haben wir uns entschieden (wir berichteten ausführlich im Newsletter 5/2014), unsere Form der Produktpräsentation zu überarbeiten. Unseren Handelspartnern haben wir versprochen, das Geld nicht einfach einzusparen, sondern in andere, verkaufsaktive Instrumente zu investieren.

Eine der aus unserer Sicht für den Handel wichtigsten und wirkungsvollsten Maßnahmen war das Konzept "Online suchen, regional kaufen", also die Möglichkeit, die regionale Präsenz am Kunden über unsere Onlineportale zu verstärken. Diese Maßnahme und Unterstützung ist vollkommen kostenlos, also im Preis unserer Ware gratis enthalten. Wir fanden es eine gute Idee und von hoher Wertschöpfung für unsere Partner, unserem Händler die Ware nicht nur zu "verkaufen", sondern vielmehr gleichzeitig dafür zu sorgen, dass seine regionale Präsenz Online unterstützt wird. Damit sind wir nicht nur Lieferant, sondern auch Verkäufer.

Nun könnten Kritiker (und Wettbewerber) meinen, dass dies ein "netter Verkaufsschlager" ist. Dahinter stehen aber nicht etwa leere Worte, sondern mehr als 100 Webdomänen mit ca. 15.000 Fotos, die wir mit viel Geld und Engagement erstellt haben und voran treiben. Möge sich jeder Händler selbst vergegenwärtigen, wann und mit welchem Aufwand er seine Eine Seite das letzte mal gepflegt, aktualisiert und modernisiert hat und diese Erkenntnis mit 100 multiplizieren.

In den vergangenen Wochen sind wir mit Endkunden-Anfragen aus allen Regionen quasi überrollt worden. Viele führten mangels lokaler Verfügbarkeit und Präsenz von Bezugsadressen zu einer Online-Kleinstbestellung, auf die wir mit unserer Logistik nun ganz und gar nicht eingerichtet sind und das auch nicht wollen. Viele Endkunden wären gerne zu ihrem lokalen Händler gefahren, wäre die Ware dort a la minute vorrätig gewesen. Um das Ganze mal mit Zahlen der vergangenen 7 Tage zu belegen: 24.893 Mal haben Internetnutzer (keine Roboter) nach einem Produkt gesucht, das aus unserer Warengattung (Porzellan) stammt. Davon haben 954 Nutzer darauf hin eine unserer Seiten besucht, 80 davon haben eine Bestellung aufgegeben. Wir haben also einen Tagesdurchschnitt von 136 Besuchern mit z.T. Verweildauern von 8 bis 10 Klicks.

Bislang blieb diese Dienstleistung bei vielen unserer Kunden und Händler unbeachtet und damit wirkungslos. Schon komisch, denn der Händler selbst spricht vom "Beratungsdiebstahl im Fachhandel" oder nimmt an Maßnahmen teil, die den Endkunden für einen regionalen Einkauf motivieren sollen. Ist also der Kaffeebecher bei einem Wettbewerber 10 Cent billiger und dort gekauft, hat der Händler bei 300 Stück sage und schreibe 30 Euro gespart! Gratulation! Was aber wäre sein Ertrag gewesen, wenn nur einer dieser 964 Kunden pro Woche seine Verkaufsausstellung besucht hätte, 36 Becher davon gekauft, nebenbei noch 'ne Pfanne mitgenommen, oder über den nächsten Küchenumbau mit einem Ihrer Fachberater gesprochen hätte. Liebe Händler lasst Euch sagen, der Spruch "das können wir für Sie bestellen" ist die ultimative Kapitulationserklärung Ihrer Handelsform!

Damit starten wir den Aufruf, denken Sie mal darüber nach!

Machen Sie mit! Nutzen Sie unsere Dienstleistung und stärken Sie Ihre lokale Präsenz. Wir verkaufen hier für Sie!

Spargelzeit



Ab Ende März sind auf den Saison- und Tageskarten wieder allerlei Spargelgerichte zu finden. Damit die Speisenkreationen optimal zur Geltung kommen, bieten Sie Ihren Kunden speziell auf die Spargelzeit abgestimmte Servierelemente an. Auf www.holst-porzellan.de/servierideen/spargel haben wir Ihnen eine Auswahl zusammengestellt.

Ab einem Bestellwert von EUR 500,- unterstützen Sie mit Verkaufsmaterialien

- 1.000 Folder 6-seitig Spargelzeit mit Ihrem Logo
- Bilder, Fotos und Abbildungen von Erlebniswelten
- Web-Unterstützung über unsere Online-Plattformen

Den Vertrieb unserer Produkte auf den unterschiedlichen Märkten betrachten wir - nach wie vor - unter den Aspekten eines gesunden Wirtschaftskreislaufs. Dieser ist bekanntlich rund und sollte alle Teilnehmer gleichermaßen und gleichberechtigt versorgen. Wird ein Kreislauf unterbrochen, bricht er über kurz oder lang zusammen und dessen Teilnehmer verenden, wandern ab oder geben auf. Je schwieriger sich die Märkte entwickeln, desto enger ist das Teamwork innerhalb der Teilnehmer erforderlich. Letztlich dient unser Porzellan nur dem Servieren von Speisen und ist damit vollumfänglich ersetzbar! **Unser Service ist es nicht!**

Reliefserie Lubin



Holst Porzellan goes Reliefgeschirr! Gefertigt aus hochwertigem Hartporzellan in strahlendem Weiß mit dem Anspruch hoher Qualität bildet die Kurzserie Lubin einen kompatiblen Baustein zu vielen ähnlichen Reliefgeschirren zu einem **besonders günstigen Preis**. Die Teller, Tassen und Schalen verfügen über einen besonderen Kantenschlagschutz an den Unterseiten, fein polierten Böden und sind kompatibel und stapelbar mit einer Reihe vergleichbarer Serien anderer Fabrikate. Jedoch haben wir so manchen Bestand noch verbessert, denn die Tassen der Serie Lubin bieten ein perfektes Mis en Place, lassen sich also sowohl oben als auch unten perfekt mit Oberen und Unteren stapeln.

Serie Skagen



Die stringente, plane Formgebung der Teller und Platten der Serie Skagen bietet eine vollkommen **plane Ebene, ohne dabei Servierflächen durch Ränder oder Fahnen zu verlieren**. Eine im 90° Winkel aufsteigende, dezente Borde sichert auf den Flachteilen die Stabilität von Speisen und Saucen, dient am Mis-en-Place gleichermaßen als Stapelkante und gewährleistet so eine vollkommene Gastronomietauglichkeit. Bei normaler (gewöhnlicher) Verwendung besteht bei den aufsteigenden Borden und Kanten keinerlei Bruchgefahr, da High Alumina Porzellan bis zu vier Mal resistenter gegen Schlag und mechanische Belastung ist als gewöhnliches Feldspatporzellan.

Das **High Alumina Porzellan wird in höchster Qualitätsstufe** gefertigt und erfüllt sämtliche Ansprüche und Belastungskriterien einer anspruchsvollen gewerblichen Nutzung: Thermoschock, Mikrowellen- und Spülmaschinenfestigkeit, Kantenschlagfestigkeit, Kratzfestigkeit und natürlich einen guten Preis!

Hier finden Sie das Archiv älterer Newsletter