

Christine Dicker  vor einem Tag 2 Min. Lesezeit

Kahla Home – Eine von vier starken Säulen für internationalen Erfolg

- KONZEPTE -

Home, Professional, Artvertising und OEM: Das sind die vier Säulen, die den Erfolg der Porzellanmanufaktur Kahla/Thüringen GmbH auch weiterhin stützen sollen. Der Geschäftsbereich Professional bedient die Gastronomie und Hotellerie, das Team von Artvertising liefert individualisierte Werbemittel und das OEM-Geschäft beinhaltet die Vermarktung von Produktionskapazität. Um den Fachhandel und damit die Bedürfnisse der Konsumenten kümmert sich der Bereich Home.



Manuel Volpert ist der Vertriebsleiter des Geschäftsbereichs Home. Foto: Kahla

„Alle Geschäftsbereiche beeinflussen sich gegenseitig auf positive Weise. Renommierete Hotelgruppen, weltweite bekannte Automobilmarken und internationale Lebensmittelproduzenten gehören zu unseren Kunden. Man findet Porzellan von Kahla in 60 Ländern der Welt, ob am Frühstücksbüffet auf den Malediven, im Lifestyle Store von Reykjavik oder im Souvenirshop der Luxusmarke AMG.“, schwärmt Daniel Jeschonowski, geschäftsführender Gesellschafter von Kahla. Der Umsatz der vier Säulen verteilt sich gleichmäßig, ein Erfolgsrezept in Zeiten der Krise.

Fortlaufende Produktion

Faire Konditionen, eine gute Mischung aus preisgekrönten Kahla Signature Products, Designgeschenken, Vorteilssets und beliebten Serien, die sich schnell drehen, stehen den Handelspartnern von Kahla zur Verfügung. Die neu gegründete Gesellschaft erwarb alle Designs, den Lagerbestand und die Rechte, alle Produkte und Patente zu fertigen und zu vertreiben. Seit 1844 wurde die Produktion nie gestoppt und auch in der Corona-Krise reißt die Nachfrage nach Hartporzellan von exzellenter Qualität „Made in Germany“ nicht ab.

Team Home

Manuel Volpert, Vertriebsleiter Home, und Annett Espen, Leiterin Innendienst, sind die Ansprechpartner für nationale und internationale Händler. „An einer

sich gern über noch wertige Premiumprodukte informieren, vertrauensvolle Beratung suchen und mit Vergnügen shoppen gehen.“, erklärt Manuel Volpert, langjähriger Tischkulturexperte. Eine Übersicht zum Team Home finden Sie [hier](#).

Kontakt Daten Manuel Volpert: mv@kahlaporzellan.com

Telefon: +49 36424-79-157

Mobil: +49 171 877 4946

www.nextrade.market

„Unsere Händler sind eingeladen, das Kahla-Sortiment auf der Händlerplattform Nextrade.market zu sichten und zu bestellen. Wir aktualisieren unseren Auftritt regelmäßig und pflegen neue Produkte ein. Eine wirklich bequeme Möglichkeit, als Händler Ware zu listen und mit dem Serviceteam von Kahla in Verbindung zu treten“, ergänzt der Leiter des Bereichs Home begeistert.

www.kahlaporzellan.com

Lesen Sie auch:

Kahla-Chef Daniel Jeschonowski setzt auf „Made in Germany“. [Mehr dazu...](#)

Winterangebote mit Herz von Kahla. [Mehr dazu...](#)

Wintergrillen & Backen. [Mehr dazu...](#)



Hintergrund



Aktuelle Beiträge

[Alle ansehen](#)

Kahla-Chef Daniel
Jeschonowski setzt auf „Ma...

[Kommentar verfassen](#)



Madetostay: die Essenz von
gutem Design

[Kommentar verfassen](#)

1 

Ernährungsgewohnheiten
ändern sich

[Kommentar verfassen](#)



Anmelden, um einen Kommentar zu hinterlassen.