Solinger Schneidwaren

MESSERSCHARFER VERSAND

Messer ist nicht gleich Messer. Niklas Rottner vertreibt mit seinem gleichnamigen Onlineshop so viele unterschiedliche Solinger Schneidwaren wie kaum ein anderer.

In der ganzen Welt ist Solingen für seine Klingen bekannt. Doch bis vor wenigen Jahren gab es keinen Online-Vertrieb, der das umfangreiche Angebot aus der Klingenstadt bündelte. Der damalige Abiturient Niklas Rottner brauchte dazu

nur eine Tasche alter Messer und etwas Unternehmergeist. Seit fünf Jahren verkauft der Messervertrieb Rottner nun handgefertigte Solinger Schneidwaren in die ganze Welt. „Inzwischen haben sich uns 15 heimische Hersteller angeschlossen. Und es sollen noch mehr werden“, sagt der inzwischen 24-jährige Unternehmer. Seine Idee, die weltbekannten Erzeugnisse seiner Heimatstadt auf einer Plattform anzubieten, kommt bei vielen Schneidwarenherstellern gut an. Und so wuchs das Portfolio seines Shops auf rund 1 000 unterschiedliche Produkte. 90 Prozent davon sind Messer: für die Jagd, die Tasche, zum Schälen, Hacken, für Gemüse, Lachs oder Brot. „Die übrigen Produkte sind Zubehör wie Schneidebretter, Messerblöcke oder Schärf-Sets sowie Hautscheren, Nagelscheren und -knipser“, sagt Niklas Rottner.

Vom Taschengeldzuverdienst zum Onlinehandel

Angefangen hat alles mit einer Tüte Messer, die ihm sein Großvater Kurt Rottner in die Hand drückte. Der hatte Zeit seines Lebens als Schleifer in verschiedenen heimischen Betrieben gearbeitet. So wie schon sein Vater vor ihm. Dass aus seinen alten Messern eine Geschäftsidee erwachsen würde, hatte Kurt Rottner nicht geahnt. „Ich sollte mir mein Taschengeld mit dem Verkauf der 15 Stücke aufbessern“, erinnert sich Niklas Rottner. Über den Ebay-Account seines Vaters bot er die Sammlung des Großvaters an. Ruckzuck waren die Messer verkauft. Das brachte den Abiturienten auf die Idee, einen Onlinehandel zu gründen und dort Messer lokaler Hersteller anzubieten. Neben seiner Ausbildung zum Industriekaufmann verhandelte er mit der Solinger Schneidwaren-Industrie und baute seinen Shop Stück für Stück aus. Sein Azubi-Gehalt investierte er in den Aufbau eines professionellen Onlineshops und in ein Lager. „Anfangs habe ich jede Bestellung persönlich bei den Herstellern abgeholt und dann versandt“, sagt der Solinger. Inzwischen hat er sich einen beträchtlichen Bestand angelegt, um schneller, unabhängiger und kundenfreundlicher agieren zu können.

Außergewöhnliche Messer für Köche und Jäger

Kunden auf dem ganzen Globus schätzten das umfangreiche Angebot des Messervertriebs. „Ich verschicke unter anderem in die USA, nach Australien oder Island“, sagt der Jungunternehmer. Der Großteil seiner Abnehmer sitzt jedoch im Inland, ist männlich und kommt aus dem Jagd-Bereich. Der Online-Messervertrieb hat alleine 140 verschiedene Jagdmesser aus Solinger Herstellung im Angebot. Unter den Kunden des Messervertriebs sind aber auch Hobbyköche und Menschen, die anderen ein besonderes Geschenk machen möchten. Dazu lässt Niklas Rottner die scharfen Präsente auf Kundenwunsch auch mit einer persönlichen Gravur versehen. Bei hochpreisigen Produkten oder großen Bestellungen ist zudem das einmalige Nachschärfen im Solinger Wipperkotten inklusive. Denn neben einfachen handgefertigten Küchen- oder Jagdmessern hat der Solinger auch besonders wertvolle Stücke im Angebot. So wie die rund 2 000 Euro teuren geschmiedeten Küchenmesser aus Damaststahl. Der Messervertrieb Rottner spiegelt mit seiner Produktpalette eben nicht nur die unglaubliche Vielfalt der Solinger Schneidwaren wider — sondern auch ihre hohe Qualität, Kunstfertigkeit und Exklusivität.

Text: Hannah Blazejewski
Foto: Leon Sinowenka