



Fotos: Presse- und Informationsamt der Bundesregierung; ullstein bild/Röhrlein, Herbert Maschke; Harald Lange; Illustration: terriana/123RF



Aufbaujahre 1953 – 1981: Die Wirtschaftswunderjahre führten erstmalig zur Entwicklung des Massenkonsums in der Bundesrepublik Deutschland

Handelsmetropole des Ostens: Der Messepalast Petershof während der Leipziger Frühjahrsmesse, 1969



Die spannende Zeit des Mauerfalls in der Reflexion der Iden-Gruppe

In Berlin, einst geteilte Stadt mit wechselvoller Geschichte, steht die Wiege der Iden-Gruppe. Stadt- und Unternehmensgeschichte sind eng verbunden. Berlin, die Metropole mitten in Europa, ist uns eine Reise wert!

Die Geschichte von Unternehmen ist immer auch Teil ihres historischen Umfeldes, das sie prägen und durch das sie geprägt werden. Dies gilt insbesondere für Unternehmen, die auf eine lange und mit den Jahren gewachsene Tradition zurückblicken, so auch die Iden-Gruppe, die seit 1890 die wechselvolle Geschichte ihrer Stadt Berlin bis heute aktiv begleitet. In diesem Zusammenhang verweist Iden auf den Berlin-Besuch des US-Präsidenten John F. Kennedy im Jahre 1963 und die legendären Schlussworte in seiner unvergessenen Rede: „Ich bin ein Berliner!“ Der Senior der Gruppe, Hans Iden: „Und das gilt insbesondere für uns. Denn wir haben Berlin stets die Treue gehalten.“

Wie spannend und bewegend die Ereignisse um den Fall der Mauer und das Ende der deutschen Teilung waren, zeigt die nachfolgende Betrachtung der Handelslandschaft nach 1989 anhand der Entwicklung der Unternehmensgruppe Iden. Wie die Expansion aus der geteilten Stadt in die neuen und alten Bundesländer gelang, ist beispielhaft für die Branche.

Der 09. November 1989 und der Morgen danach

„So ein Tag, so wunderschön wie heute!“ – In der Nacht des 9. November 1989 war Walter Rotenburgs Karnevalsschlager die Hymne Berlins. Was so lang als unmöglich gegolten hatte, war über Nacht Realität geworden: Nach 28 Jahren Teilung war die Mauer offen. Die Nachricht klang für viele Ost-Berliner so unglaublich, dass sie der neu gewonnenen Freiheit erst vertrauten, als sie die eben noch unerreichbaren Straßen West-Berlins unter ihren eigenen Füßen spürten.

Die West-Berliner wurden vom Fall der Mauer genauso überrascht wie ihre ostdeutschen Landsleute. Die meisten von ihnen erfuhren von dem weltgeschichtlichen Ereignis ohnehin erst am Tag danach. Auch Hans Jörg Iden überraschte die Nachricht: „Als ich am Morgen des 10. November zu unserer Tempelhofer Niederlassung fuhr, wurde mir das gesamte Ausmaß des Ereignisses bewusst: Die ganze Stadt war bevölkert mit freudestrahrenden Menschen und überall knatterten Trabis durch die Straße. Das war schon ein sehr bewegendes Bild.“

Allzu viel Zeit blieb nicht, um das historische Ereignis zu verarbeiten. Denn bereits kurz nach dem Beginn der Öffnungszeiten erschienen in Tempelhof und Spandau eine Reihe Kunden, die man zum ersten Mal überhaupt in den Abholmärkten der Firma Iden begrüßen konnte.

Die Marke als Vorreiter des Nachfragebooms

Es handelte sich dabei um Ost-Berliner Kaufleute, die in der DDR als selbstständige Einzelhändler tätig waren. Diese Händler betrieben Ladengeschäfte, die auf Papier-, Büro-, Schreib- und Spielwaren spezialisiert waren. Hans Iden erinnert sich und erläutert dazu: „Diese Händler wollten endlich die Produkte erwerben, die ihnen und ihren Kunden durch die West-Medien zwar durchaus bekannt, die aber in den Geschäften der DDR nicht zu bekommen waren. Besonders groß war die Nachfrage nach begehrten Marken-spielwaren wie etwa Matchbox- und Hot Wheels-Autos oder Barbie-Puppen. Im Schreibwarenbereich waren es vor allem Produkte von Pelikan und Faber Castell.“

Ende des „Antifaschistischen Schutzwalls“: Ost-Berliner erklettern am Morgen des 10. November 1989 die Mauer vor dem Brandenburger Tor von der östlichen Seite aus

Abhofachmarkt – Der Vertriebskanal der Stunde

In den Tagen und Wochen nach dem 9. November 1989 nahm der Andrang von DDR-Händlern und Abnehmern aus weiteren osteuropäischen Staaten täglich zu. Für die Firma Iden stellte es sich jetzt als großer Vorteil heraus, dass beide Niederlassungen über geräumige Abhofachmärkte verfügten. Für die Händler war es eben ein entscheidender Vorteil, dass sie die Ware anschauen und sofort mitnehmen konnten. Es war in diesen Tagen ja auch völlig nachrangig, um welches Modell einer Barbie-Puppe es sich genau handelte – Hauptsache, es waren überhaupt welche verfügbar. Die DDR-Händler kauften beträchtliche Warenbestände im Ost-Markt ein. Um die Artikel abzutransportieren, hatten sie mit ihren Trabis und

Fotos: ullstein bild/Imagno, Votava; ddrbildarchiv.de/Manfred Uhlenhuth



Historie: Die legendären Schlussworte des US-Präsidenten John F. Kennedy die insbesondere den West-Berlinern galten „Ich bin ein Berliner!“

Unglaubliche Realität: Nach 28 Jahren Teilung war die Mauer offen und tausende gleichermaßen glückliche wie fassungslose DDR-Bürger finanziert durch den Westteil der Stadt

Wartburgs gleich kleine Anhänger mitgebracht. Hans Jörg Iden zu den Tagen unmittelbar nach dem Mauerfall: „Täglich bildeten sich bereits kurz nach Geschäftsbeginn an den Kassen lange Warteschlangen. Wir konnten die Artikel kaum schnell genug bereitstellen. Der Andrang der Einkäufer aus dem Osten war über Wochen so groß, dass wir nahezu täglich ausverkauft waren.“

Die Leipziger Messe als wichtiger Handelsplatz

Um dem großen Kundenandrang zu begegnen, fasst Iden als Sofortmaßnahme den Entschluss, die Leipziger Frühjahrsmesse im März 1990 als Vertriebskanal zu nutzen. Hans Iden dazu: „Die Messe war ja im Osten für alle Branchen nach wie vor die wichtigste Anlaufstelle für Handelsgeschäfte. Nach wie vor war vor allem Markenspielzeug gefragt. Um bestmöglich aufgestellt zu sein, entwickelten wir gemeinsam mit Hermann Geis, dem damaligen Geschäftsführer der Matel Deutschland GmbH, eine eigens dafür entwickelte Freundschafts-Barbie. Damit trafen wir voll ins Schwarze. Wir verkauften unsere Ware ebenso wie in unseren Berliner Abholmärkten auch auf der Leipziger Messe gegen Ostmark, was die ostdeutschen Einkäufer ebenso überraschte wie hoch erfreute.“

Jetzt wächst zusammen, was zusammengehört

Nach dem erfolgreichen Messeauftritt in der Stadt an der Pleiße wuchs der Andrang in den Berliner Abholmärkten noch weiter an, so dass sich das Unternehmen Gedanken machte, wie sich die Versorgung des ostdeutschen Marktes dauerhaft optimieren ließ. Dabei half das Versprechen der Politik, zunächst die Währungs-, Wirtschafts- und Sozialunion von Bundesrepublik und DDR durchzuführen und im Anschluss die staatsrechtliche Vereinigung der beiden deutschen Staaten anzustreben. Hans Jörg Iden: „Mit dem 1. Juli 1990 wurden unsere Einlagen auf dem

Konto der DDR-Staatsbank in D-Mark umgewandelt. Das große unternehmerische Risiko, das wir durch die Akzeptanz der Ostmark in unseren Großhandlungen eingegangen waren, hatte sich bezahlt gemacht. Darüber hinaus entstand mit der Angleichung der DDR-Wirtschaft an bundesrepublikanische Verhältnisse Planungssicherheit. Von diesem Zeitpunkt an trieben wir unser in den letzten Monaten herangereiftes Vorhaben, auf dem Gebiet der DDR weitere Niederlassungen zu eröffnen, mit Nachdruck voran.“

Dabei gestaltete sich die Suche nach einem geeigneten Grundstück samt Gewerbeimmobilie schwierig. Immerhin befanden sich Wirtschaft und Verwaltung der DDR in einer historischen Umbruchsituation. Häufig stand zur Jahresmitte 1990 noch nicht final fest, wer beim Kauf einer Immobilie Verhandlungspartner war. Insgesamt wurden etwa 30 Objekte begutachtet, aber nirgends war ein zeitnahe Geschäftsabschluss möglich. Im vorpommerschen Anklam wurde die Familie Iden schließlich fündig. Im Mai 1992 wurde auf einem 10.000 Quadratmeter großen Grundstück einer ehemaligen Großhandlung für Sport- und Freizeitartikel die erste Niederlassung des Berliner Großhandelshauses eröffnet.

Mit dem Aufbau der Anklamer Niederlassung war ein erster Schritt zur Erschließung des ostdeutschen Marktes getan. Allerdings waren die dicht besiedelten und wirtschaftlich traditionell starken Regionen Thüringen und Sachsen im Süden der DDR damit noch nicht abgedeckt. Die Suche nach einem weiteren Gewerbeobjekt ging weiter. Im brandenburgischen Golßen, etwa eine Autostunde von Berlin entfernt, war Iden im Herbst 1990 erfolgreich. Nach einer zweijährigen Planungs- und Bauphase konnte die Familie Iden am 1.10.1992 die Neueröffnung feiern. Neben einem geräumigen Abholgroßmarkt diente die Niederlassung in Golßen zudem als Zentrallager für die übrigen Standorte des Unternehmens.

Iden Logistikcenter GmbH im brandenburgischen Golßen:
Ein hochmodernes Zentrallager mit einer bebauten Betriebsfläche von 40.000 Quadratmetern



Chance genutzt – duo schreib & spiel

Käuferandrang in den Berliner Abholmärkten, erfolgreicher Auftritt bei der Leipziger Frühjahrsmesse, Kauf der Grundstücke in Anklam und Golßen – 1990 brachte für Iden bahnbrechende Erfolge. Es war aber nicht alles Sonnenschein. Der Konkurs eines westdeutschen Handelsverbandes war zu verkraften.

O-Ton Hans Jörg Iden: „Schließlich wollten wir die Vorteile eines geschäftstüchtigen Verbandes sowohl einkaufs- als auch absatzseitig weiterhin nutzen. Allein, es gab keinen Großhandelsverband, bei dem wir eine Mitgliedschaft als ausreichend attraktiv erachteten. In der Übergangssituation, in der sich die neuen Bundesländer befanden, erwuchs so eine Chance für uns: Viele unserer ostdeutschen Neukunden, die zuvor entweder als selbstständige Einzelhändler und als HO- oder Konsum-Ladenbetreiber gearbeitet hatten, strebten die Mitgliedschaft in einer Einzelhandelskooperation an. Daher kam uns der Gedanke, eigenständig einen neuen Einkaufsverband für mittelständische Facheinzelhändler zu gründen. Dieser sollte einerseits die Zentralregulierung und weitere Dienstleistungen wie etwa Marketingaktivitäten übernehmen und andererseits für unser Unternehmen einen stabilen Absatzkanal etablieren – wobei die Verbandsmitglieder in der Entscheidung, wo sie einkauften, frei bleiben sollten. Da zahlreiche der ostdeutschen Facheinzelhändler sich dazu entschieden hatten, die beiden Sortimentgruppen Schreib- und Spielwaren zu kombinieren, sollte unser Verband dieser Ausrichtung auch

Rechnung tragen und zugleich ein Alleinstellungsmerkmal erhalten.“

Die Fachhandelskooperation duo schreib & spiel wurde dann im Jahr 1991 mit 15 Mitgliedern ins Leben gerufen. Wie nachhaltig sich der Verband in den letzten 26 Jahren entwickelt hat, zeigen die aktuellen Zahlen mit 286 Kommanditisten und 475 Anschlusshäusern.

Die Expansion geht weiter

Mitte der 1990-er Jahre hatte sich die Begeisterung über die deutsche Wiedervereinigung abgekühlt. Der erhoffte „Aufbau Ost“ geriet vielerorts ins Stocken. Die Unternehmensgruppe Iden allerdings verhielt sich antizyklisch und tätigte weiterhin Investitionen im Osten. So konnte im September 1996 mit dem Kauf einer weiteren Niederlassung in Leipzig-Hohenossig die Expansion in den neuen Bundesländern fortgeführt werden. Der Standort war durch seine Lage in der Nähe des Leipziger Flughafens insbesondere für den Frachtflugverkehr interessant. Der im Westen Sachsens gelegene Standort versorgte fortan die Kunden aus Thüringen und Sachsen-Anhalt.

Die Expansion in die westlichen Bundesländer war dann nur noch eine Frage der Zeit. Hans Iden: „Vor dem Hintergrund, dass das Wachstum unseres Unternehmens auch im Westen nicht unbemerkt geblieben war, erhielten wir mehrere Kaufangebote. Im Februar 1997 erwarben wir

unsere erste westdeutsche Niederlassung in der Nähe von Hamburg. Natürlich hatten wir dabei auch den Hamburger Containerhafen als einen der größten Warenumschlagsplätze für das Importgeschäft im Auge.“

Die bis zur Jahrtausendwende gemachten Erfahrungen waren auch bei der Etablierung der Großhandlung hilfreich, die am 1. November 2001 in Roth bei Nürnberg eröffnet wurde. Hans Jörg Iden: „duo schreib & spiel, der ja zunächst ausschließlich in Ostdeutschland präsent war, hatte mittlerweile den Schritt in die alte Bundesrepublik gemacht und insbesondere im Raum Nürnberg zahlreiche Mitglieder gewonnen.“

Die spannende Zeit des Mauerfalls hat sich nachhaltig auf die Entwicklung der Firma Iden ausgewirkt, und Iden hat nachhaltig die Entwicklung der Händler in den neuen Bundesländern beeinflusst. Sie hat die Chancen der Stunde genutzt und nicht nur die Grundversorgung der Facheinzelhändler in den neuen und alten Bundesländern betrieben, sondern den duo-Händlern bis heute ein starkes Gerüst zur Existenzsicherung und stetigen Verbesserung ihrer Wettbewerbsposition gegeben.

Autor: W.M. Iden

Quelle: Jubiläumsbuch
125 Jahre Iden



Waltraud Maria Iden

Waltraud Maria Iden verfügt über eine 35-jährige Branchenexpertise in der Spiel- und Schreibwarenbranche, davon 27 Jahre bei der Unternehmensgruppe Iden. Sie ist Geschäftsführerin der Iden Hamburg GmbH sowie Mitglied der Geschäftsleitung der Iden Gruppe.