

Klarer Blick nach vorne

Tradition trifft Dynamik: Hans Jörg Iden feiert im Oktober seinen 60. Geburtstag. Ein perfekter Anlass, um mit dem Geschäftsführer der Berliner **Iden-Gruppe** über Meilensteine, Erfolgsfaktoren Zukunftsperspektiven und die Herausforderungen zu sprechen.

Herr Iden, ein 60ster Geburtstag ist ein perfekter Anlass für einen Rück- und Ausblick. Erstmals der Blick zurück: Wie war Ihr Einstieg bei der Firma Iden und in die Branche?

1977 startete ich mit einer Ausbildung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel im elterlichen Unternehmen. Bereits in den Jahren zuvor hatte ich nach Schulschluss im Unternehmen ausgeholfen und dabei feststellen können, dass mir die Arbeit in den unterschiedlichen Abteilungen wie im Einkauf, Vertrieb oder Logistik liegt und meine Stärken eher operativ ausgeprägt sind. So konnte ich z.B. aus betrieblichen Gründen eine Ausnahmegenehmigung für die damaligen Führerscheinklasse III bis 7,5 Tonnen beantragen und bereits mit 16 Jahren die Fahrerlaubnis erhalten. Der offizielle Grund war, dass wir uns keinen zusätzlichen LKW-Fahrer leisten konnten. Bei den Kunden habe ich die Ware ausgeliefert und gleichzeitig neue Aufträge geschrieben, die von mir anschließend bei den Lieferanten bestellt wurden. Diese universellen Tätigkeiten haben geholfen, die Grundlagen für meinen späteren beruflichen Erfolg zu bilden. Ich sehe mich heu-

te immer noch eher als Generalist denn als Spezialist. Entscheidungsvorlagen bevorzuge ich KKP – also kurz, knapp, präzise.

Mit 22 Jahren schon zum zweiten Geschäftsführer bestellt zu werden, sind Auszeichnung und neue Verantwortung in einem. Wie empfanden Sie die nachfolgenden Wachstumsjahre in einer gesellschaftlich und wirtschaftlich hochspannenden Zeit bis Ende der 80er Jahre?

1983 erwarb mein Vater nach langwierigen Verhandlungen das Großhandelsgeschäft von der Herlitz AG. Es war bereits die Zeit des Umbruchs im Großhandel, die Industrie belieferte immer mehr Handelsstufen direkt und der Handel organisierte seine Einkaufsvolumina über Genossenschaften oder Kooperationen. Die Herlitz AG war darüber hinaus sehr stark auf das SB- und Filialgeschäft ausgerichtet. In der Konsequenz bevorzugten die Fachhändler andere Hersteller oder Großhändler. Unser



Hans Jörg Iden: „Im Handel und in der Industrie werden sich durch Corona die Digitalisierung aber auch Ökologisierung noch tiefgreifender auswirken als bisher.“

Unternehmen war wiederum seit seiner Gründung 1890 mit Weihnachts- und Dekobedarf sehr saisonlastig, so dass Synergien und zusätzliche Auslastungen im PBS-Bereich auf der Hand lagen. Günter Herlitz und mein Vater verhandelten über mehrere Monate und wurden sich einig. Im Wesentlichen ging es um die Finanzierung und die Standortübernahme mit den Mitarbeitern. Eine Verhandlungsbedingung seitens Herlitz war, dass ich in die Verantwortung mit einbezogen und für den Kaufpreis bürgen sollte. Nach Vertragsabschluss kamen beide Parteien zu der Überzeugung, wer bürgt, soll auch Entscheidungen treffen. Vor diesem Hintergrund erfolgte eine frühzeitige Bestellung zum Geschäftsführer. Es ist die Verantwortung, die mich inspirierte, nicht die Macht.



Gezielte Investitionen: das Iden-Logistikcenter in Golßen zur Fertigstellung der fünften Ausbaustufe im Jahr 2016.

Was waren Ihre ganz persönlichen Highlights in den nachfolgenden Jahren bei Iden, aber auch im gesellschaftspolitischen Umfeld einer interessanten Stadt mit vielen Veränderungen?

1989 fiel am 9. November die Mauer in Berlin. Es waren unglaublich bewegende Wochen und Monate, gesellschaftspolitisch als auch unternehmerisch. Wir hatten damals in West-Berlin zwei Abholmärkte, die waren fast jeden Abend ausverkauft. Von heute auf morgen mussten wir die Versorgung nicht nur für Ost-Berlin, sondern für weite Teile der DDR im PBS- und Spielwarensortiment übernehmen. Bereits im Frühjahr 1990 haben wir auf der Leipziger Messe ausgestellt und in Ostmark verkauft. Ein großes Risiko, weil keiner wusste, wie der Anschluss der DDR an die Bundesrepublik erfolgen oder der Umtauschkurs sein würde. Im Sommer 1990 beschlossen beide deutschen Regierungen die Währungsunion. Unser Unternehmertum wurde belohnt und die Grundlagen für eine Expansion in die neuen Bundesländer waren gelegt. 1991 haben wir gemeinsam mit 15 Händlern die Einzelhandelskooperation duo schreib & spiel gegründet. Im ersten vollen Geschäftsjahr hatten wir bereits 70 Gesellschafter, größtenteils aus den neuen Bundesländern und Berlin. Im neuen Zentrum unseres Landes waren wir handlungsfähig, verfügten über motivierte Mitarbeiter und waren davon überzeugt, dass der Markt auf uns wartet. Die bestehenden etablierten

Kooperationen aus dem Westen sahen das natürlich anders und versuchten Druck auf die Hersteller auszuüben, mit duo schreib & spiel nicht oder verzögert zusammenzuarbeiten. Die ersten Jahre waren dementsprechend hart, teilweise mussten wir das Kartellamt einbeziehen, aber wie hat Victor Hugo schon gesagt: „Nichts auf der Welt ist so mächtig wie eine Idee, deren Zeit gekommen ist.“ Heute ist duo schreib & spiel eine der erfolgreichsten und nach wie vor dynamischsten Kooperationen beider Branchen.

Die Iden-Gruppe hat sich in den letzten Jahren vom Großhändler zum Systemdienstleister entwickelt. Welche Strategie steht dahinter?

1993 wurde unser Logistikcenter in Golßen, Land Brandenburg, eröffnet. In mehreren Ausbaustufen konnten wir den Markt zu den unterschiedlichsten Anforderungen seitdem begleiten. Als Systemdienstleister steht die Unternehmensgruppe Iden auf fünf festen Säulen: Der stationäre Großhandel mit einem breiten Sortiment von 70.000 Artikel, fünf regionalen B2B-Abholmärkten und knapp 20 Außendienstmitarbeitern. Der Lager- und Logistikbereich mit kundenindividuellen E-Commerce Lösungen. Das Category Management mit Markenbündelung und Regalservice auf der Fläche. Über 1000 Idena-Artikel bilden ertragreiche Zusatzoptionen für den Handel. Über 500 duo schreib & spiel Geschäfte mit einem zentralregu-



Berliner Junge: erste repräsentative Auftritte. Bereits als Schüler hatte Hans Jörg Iden nach Schulschluss im Unternehmen ausgeholfen.



Expansionskurs: die Eröffnung der Iden Nürnberg GmbH mit Anton Wolfgang Graf von Faber-Castell am 5. November 2001.

Quick Vitro

- Papier statt Plastik
- Hohe Reissfestigkeit
- Sicherer Halt dank grosszügigem Haftklebestreifen
- Biokompatible Fensterfolie (PLA-Folie)

express yourself



Highlight: die 125-Jahr-Gala im Schauspielhaus 2015, Gendarmenmarkt Berlin, mit der Familie Iden und dem Regierenden Bürgermeister Michael Müller (Bildmitte).

liertem Verkaufsumsatz von 360 Millionen Euro partizipieren von zusätzlichen Dienstleistungen wie Delkredere, Einkaufskonditionen sowie Omnichannel-Maßnahmen. Alle diese Säulen zusammen bilden eine Gesamtstrategie, auf dem ein Dach dauerhaft bestehen kann und nicht von konjunkturellen Schwankungen abhängig ist. Zusätzlich sorgt unsere Sortimentsstrategie aus PBS, Kreativ und Spielwaren für eine kontinuierliche Ganzjahresauslastung.

Was sind die drei wichtigsten Charaktereigenschaften der Firma Iden?

Die Unternehmenspersönlichkeit umfasst drei Charaktereigenschaften: Tradition, Unabhängigkeit und Dynamik. Zur Tradition: Die Firma Iden blickt auf eine über 130-jährige Geschichte zurück und ist fest verwurzelt mit dem Gründungsstandort Berlin. Seit 1890 steht Iden für ein mittelständisches Traditionsunternehmen, das nunmehr in vierter Generation in den Händen der Familie liegt und sich bundesweit zu einer aktiven Unternehmensgruppe entwickelt hat. Zur Unabhängigkeit: Es bedeutet vor allem, in unseren Entscheidungen weitestgehend frei von Interessen Dritter zu sein. Somit verstehen wir uns als unabhängiger und starker Marktteilnehmer mit einer ausgewogenen Kunden- und Lieferantenstruktur. Zur Dynamik: Wir richten unsere Produkt- und Dienstleistungsangebote auf die jeweiligen Marktbedürfnisse unserer Partner aus. Insbesondere die Evo-

lution zum dienstleistungsorientierten Systemlieferanten hat dies bewiesen.

Die Rahmenbedingungen im Handel haben sich auch vor Corona durch Digitalisierung und geändertes Einkaufsverhalten der Endkunden massiv verändert. Wo geht die Reise hin?

Im Handel und in der Industrie werden sich durch Corona die Digitalisierung aber auch Ökologisierung noch tiefgreifender auswirken als bisher. Um in einer Rezession bestehen zu können, benötigen wir eine Agilität und Kreativität, die wir uns gar nicht (mehr) zutrauen. Ich bin zutiefst davon überzeugt, dass gerade der inhabergeführte Mittelstand in der Lage ist, diesen Herausforderungen nachzukommen. Ein gutes Beispiel war der diesjährige Schulanfang. Die PBS-Branche konnte insbesondere im B2C-Bereich das Vorjahr erreichen oder ein Wachstum erzielen. Der Spielwarenmarkt hat sich im ersten Halbjahr 2020 mit plus acht Prozent sogar noch besser entwickelt. Hintergrund war, dass der Konsument – gerade in der Pandemie – Vertrauen, Sicherheit und Kompetenz in Produkte und Beratung gesucht hat. Händler und Hersteller, die sich darauf eingestellt haben, sind einigermaßen unbeschadet durch die Krise gekommen. Man kann also durchaus auch die Frage stellen, warum finanzielle Verluste mehr schmerzen als Gewinne in gleicher Höhe Freude bereiten?

Wie sehen Sie vor diesem Hintergrund die Iden-Gruppe für die Zukunft aufgestellt?

Die Iden-Gruppe ist für die Zukunft hervorragend aufgestellt. Grundlage hierzu bilden unsere Mitarbeiter und Führungskräfte. Besonders in den letzten Monaten hat sich gezeigt, über welches Potenzial unser Unternehmen verfügt. Wir mussten weder Kurzarbeit anmelden noch staatliche Zuschüsse beantragen. Ganz im Gegenteil, es wurden in einer erheblichen, zweistelligen Anzahl neue Arbeitsplätze geschaffen, um unserem systemrelevanten Versorgungsauftrag nachzukommen. Sowohl PBS, Kreativ als auch Spielwaren sind Sortimente, die in Krisenzeiten beim Konsumenten im Fokus stehen. Es liegt an der Branche und uns, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Wann haben Sie als Unternehmer die größten Chancen? Vor der Krise, während der Krise oder nach der Krise?

Ein 60ster Geburtstag ist eine ideale Gelegenheit für Weichenstellungen. Wie steht es um die nächste Generation bei Iden?

Im Laufe meines Berufslebens habe ich viele Menschen kennengelernt, die nicht rechtzeitig abgeben konnten oder wollten. Manche handelten nach dem Motto „Je älter wir werden, desto besser waren wir früher“. Das möchte ich gerne vermeiden. Unser Sohn Ilja Maximilian (24) wird im Sommer 2021 seinen Master of Arts in International Business Management erfolgreich abschließen. Während des Studiums hatte Ilja Gelegenheit, bei verschiedenen internationalen Unternehmen aus unserer Branche Praktika zu absolvieren. Dies sind gute Voraussetzungen für einen Firmeneintritt im Sommer 2021. Grundsätzlich ist unser Sohn bereit, den Stab in der 5. Generation weiterzutragen. Hierzu wird er über mehrere Monate in allen Standorten von Grund auf eingearbeitet und anschließend mit jedem Außendienstmitarbeiter unsere Kunden besuchen, um den Markt noch besser kennenzulernen. Zusammen mit unseren Führungskräften werden wir dann in 2022 die Verantwortlichkeiten definieren und die Weichenstellungen vornehmen. Schon Goethe sagte: „Was du ererbst von deinen Vätern, erwirb es, um es zu besitzen.“

www.iden.de

Statements aus der Branche

Die Frage:

Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit mit und an der Person Hans Jörg Iden?

Thorsten Paedelt, im Namen von duo-Geschäftsführung und -Beirat

Wir schätzen an Hans Jörg Iden besonders sein strategisches Geschick und seine Entscheidungsfähigkeit. Charaktereigenschaften, die mit dem nötigen Weitblick 1991 dazu führten, dass er duo schreib & spiel gründete. duo ist heute eine erfolgreiche, moderne und zukunftsfähigen Handelskooperation, die rund 500 Anschlusshäuser mit einem zentralregulierten Verkaufsumsatz von über 360 Millionen Euro vereint.



duo-Geschäftsführung und -Beirat mit Thorsten Paedelt

Ard-Jen Spijkervet, Leitz Acco Brands

Als Unternehmer hat Hans Jörg die Firma Iden erfolgreich ins 21. Jahrhundert geführt. Für mich unvergessen, diesen Erfolg und die 125-jährige Firmengeschichte am Gendarmenmarkt gemeinsam mit ihm zu feiern. Als Holländer schätze ich seine direkte Art, seine Zuverlässigkeit



und Entscheidungsfreude. Sein typisch Berliner Humor kombiniert mit seiner Vorliebe für alten schottischen Whiskey garantierte schon so manchen anregenden und amüsanten Abend. Bester Hans Jörg, een fijne 60ste verjaardag!

Jürgen Bauernschmidt, Stabilo

Ich kenne Herrn Iden seit rund 20 Jahren und wir haben beide in dieser Zeit einige kontroverse Diskussionen geführt. Diese Meinungsunterschiede waren allerdings immer die Momente, die uns wieder nach vorne gebracht haben. Was ich an Herrn Iden sehr schätze: Er hat Leidenschaft. Er liebt seinen Job, was unverzichtbar ist, um erfolgreich zu sein. Er ist und war immer innovativ in der Findung von Lösungsansätzen für altbekannte und neue Herausforderungen. Verlässlichkeit bei getroffenen Entscheidungen als Basis einer vertrauensvollen langfristigen Zusammenarbeit.



York Boeder, Marabu

Die Freundschaft zwischen Jonnys und meiner Familie ist bereits über 60 Jahre alt und liegt damit noch vor unserer Geburt. Die große Freundschaft hält bis heute ununterbrochen an. Aber es war keineswegs alles in die Wiege gelegt. Jonny hat stets seinen eigenen Weg eingeschlagen und hat mit seiner Persönlichkeit, seinem unternehmerischen Geist modernisiert, umgekrempelt und immer wieder neue Wege eingeschlagen. Seinen Humor und seine Bescheidenheit hat er dabei nie verloren und bezeichnet sich selbst bis heute als den Junior. Für mich ist er ein ganz großer Junior, vielleicht sogar der Größte – und vor allem ein guter Freund.



Stefan Warkalla, Groupe Hamelin

Die Zusammenarbeit mit dem Hause Iden, und insbesondere Jonnys Iden, sind stets eine persönliche Herausforderung. Mit berlinerischen Charme und Witz werden vor allem die Interessen des eigenen Unternehmens vertreten, ohne dabei auch die freundschaftliche Fairness zu vernachlässigen. Als „jüngerer“ Lieferantenvertreter erhält man auch mal mit einem breiten Grinsen väterliche Hinweise zur Verbesserung der Lieferantenperformance, aber nie herablassend oder ohne Grund. Die Familie Iden ist eine wirkliche und erfolgreiche Unternehmerfamilie seit mehreren Generationen. Ein echtes Unikat in unsere Branche.



Stefan Matschke, Faber-Castell

Nach fast 30 Jahren der Zusammenarbeit und vielen gemeinsam erlebten Herausforderungen schätze ich besonders die unkomplizierte, verlässliche, direkte und zielorientierte Arbeit und Kommunikation mit Herrn Iden. Ein erfolgreicher Unternehmer, der Mensch geblieben ist, mit Sinn für Tradition und Gespür für die Zukunft.



Dr. Florian Hawranek, C. Kreul

Hans Jörg Iden denkt nicht nur in Visionen, sondern hat auch den entscheidenden Mut für Veränderungen. Das und seine Geradlinigkeit zeichnen ihn für mich als Unternehmer aus. Ich schätze seine Zuverlässigkeit, freue mich auf die weitere Zusammenarbeit und wünsche ihm alles Gute.

