

# planet toys

SONDERDRUCK



## Einfach gute Spiele!

TOY CHALLENGE

Geniale Idee

FORSCHUNG

Die Mutter aller  
Kompetenzen

IDEN-INTERVIEW

Jeder nach  
seiner Façon

# JEDER NACH SEINER FAÇON!

1977 trat der Teenager **Hans Jörg Iden** als Azubi in das väterliche Unternehmen. 43 Jahre später zählt das Großhandelsunternehmen für Schreibwaren, Schule, Spielwaren und Saison zu den „Big Playern“ im Markt. 43 Fragen an den Architekten des Erfolgs, der am 12. Oktober 60 Jahre wird.

**Herr Iden, ist Berlin nun eine Weltstadt oder ist das auch nur eine Legende wie die Eröffnung des Flughafens?**

Hans Jörg Iden: Der Flughafen Berlin-Brandenburg International (BBI) wird, aller Voraussicht nach, ein paar Wochen nach meinem Geburtstag, am 31.10.2020, eröffnen und hat der Legende nach schon vor 10 Jahren geringere Flugkapazitäten vorausgesehen und die Planungen danach ausgerichtet. Berlin selbst ist Weltstadt in Kultur und Toleranz, ein klassisches Zentrum gibt es allerdings nicht. In 12 unterschiedlichen Bezirken versucht jeder Berliner, auch die zugezogenen, nach seiner Façon selig zu werden.

**Ist es auch eine Legende, dass Berlin die Currywurst erfunden hat?**

H.J.I.: Der Legende nach hat die Currywurst Herta Heuwert im Sommer 1949 in Berlin-Charlottenburg erfunden. Heute werden in Deutschland jährlich 800 Millionen verzehrt.

**Mögen es die Berliner zu rebellieren und sei es nur an der Fußgängerampel, wenn sie bei Rot rübermarschieren?**

H.J.I.: Da wir von einem rot-rot-grün geführten Senat regiert werden, ist 2 x rot = 1 x grün – also marschieren.

**Hat „Multikulti“ in Berlin versagt?**

H.J.I.: Die Herausforderungen, die Berlin bezüglich Migration und Integration

»Wenn ich was gelernt habe, dann immer bodenständig zu bleiben und mit dem, was dir zur Verfügung steht, verantwortlich umzugehen.«

**HANS JÖRG IDEN**

Geschäftsführer Unternehmensgruppe Iden

tagtäglich bewältigen muss, sind enorm. Berlin kann allerdings damit umgehen. Ich erinnere nur an den Großen Kurfürsten Friedrich Wilhelm, der vor 300 Jahren die Tore der Stadt für die Hugenotten, die aus Frankreich geflohen sind, geöffnet hat. Zeitweise war damals jeder fünfte, ähnlich wie heute, ein Migrant. Wesentlich ist die Bereitschaft, sich einzufügen.

**Von Ihnen stammt die Beschreibung, das Berliner „spontaner, schneller, offener“ sind. Übertreiben Sie nicht ein wenig?**

H.J.I.: Ganz im Gegenteil. Deswegen ist die Mauer in Berlin gefallen. Ein spontanes Interview (Schabowski), daraufhin schnell zum Grenzübergang gehen und die Schranken haben sich geöffnet. Ist nur in Berlin möglich gewesen.

**Dass der Berliner eine „große Schnauze“ hat, gilt als gesichert. Stimmt es aber auch, dass er noch ein größeres Herz hat?**

H.J.I.: Ja! Die Berliner Schnauze mit Herz erlebt jeder, der mit dem Taxi oder den öffentlichen Verkehrsmitteln unterwegs ist. Die Schnauze bezieht sich nach meinen Beobachtungen aber mehr auf die Schlagfertigkeit.

**Braucht man, wie Goethe glaubte, Haare auf den Zähnen und eine gewisse Grobheit, um sich in Berlin über Wasser zu halten?**

H.J.I.: Man braucht zumindest eine gewisse Robustheit. Zusätzlich ist auch Gelassenheit und Nervenstärke von Vorteil.

**Für Wowereit war Berlin arm, aber sexy; was ist es für Michael Müller, Ihrem Laudator zum 125sten Bestehen des Unternehmens?**

H.J.I.: Michael Müller ist seit sechs Jahren regierender Bürgermeister und hat in dieser Zeit viel für die Entwicklung unserer Stadt, insbesondere in der Kultur, getan. Sein Politikstil ist eher pragmatisch und wir sind beide im selben Bezirk Tempelhof-Schöneberg geboren, er allerdings im linken Kreißsaal und ich im rechten.



**ENERGISCH:** Alles meins! Heute, mit 60 und als Kaufmann, rückt Hans Jörg Iden längst gerne Spielzeug raus, aber am liebsten gegen „Bares“.

**Stimmt es, dass man in Berlin schon bei der Zeugung von Nachwuchs einen Termin beim Standesamt beantragen muss, um rechtzeitig eine Geburtsurkunde zu erhalten?**

H.J.I.: Mit 60 bin ich bei der Zeugung von Nachwuchs nicht mehr nahe genug dran, aber die Kfz-Zulassungen dauern länger als der Autokauf oder die Lieferung.

**Ihr Lieblings-Berliner/Berlinerin und warum?**

H.J.I.: Willy Brandt: Regierender Bürgermeister, Bundeskanzler, Friedensnobelpreisträger. Ohne sein Wirken würde

Berlin und unser Land nicht dastehen, wo wir jetzt sind. Iris Berben: Brillante Schauspielerin, ist gerade im August 70 Jahre alt geworden und gibt mir Hoffnung, dem Alterungsprozess erfolgreich zu trotzen. Wir nehmen beide dieselbe Gesichtscrème.

#### Currywurst oder Bulette?

H.J.I.: Currywurst, aber mit scharfer Soße und möglichst ohne Pommes (Gewicht!).

#### Berliner Kindl oder Barolo?

H.J.I.: Schultheiss, nicht nur wegen der Kulturbrauerei.

#### Ihr Lieblingsitaliener in Charlottenburg?

H.J.I.: Osteria Centrale, Bleibtreustr. 51, 10623 Berlin. Nicht nur von der gesamten Familie, sondern auch von Tim Raue.

#### Hertha BSC oder Union Berlin?

H.J.I.: Als ehemaliger Handballer: Füchse. Handballer sind härter im Nehmen und simulieren bei Körperkontakt nicht so schnell.

#### Immer noch Johnny Walker Black Label im Hongkonger Grand Stanford nach dem Shopping?

H.J.I.: Durch die Pandemie werden ja Reisen nach China entfallen und Hongkong ist im politischen Umbruch. Früher hat man sich mit Whiskey in China die Zähne geputzt, um Bakterien abzutöten. Sauberes Wasser war knapp.

#### Begrüßen Sie die Kellner im Borchardt jetzt mit Armbeuge?

H.J.I.: Im Borchardt fühlen sich die Kellner mit den Gästen gleichwertig. Sehen und gesehen werden. Teilweise großes Kino, aber das Publikum ist jünger geworden oder ich älter. Man sitzt zu eng an den anderen Tischen dran.

#### Haben Sie immer noch den Fuchsschwanz von Ihrem Opel Manta?

H.J.I.: Fuchsschwanz zwar nicht mehr, aber es soll Fotos geben, wo ich 18 Jahre alt war und die Beifahrerinnen ihr blondes Haar im Wind wehen ließen. (Unterliegen der Zensur.)

#### Sind Sie seit 1985 Mattel nie mehr so nahe gekommen wie damals?

H.J.I.: 1985 habe ich meine Frau anlässlich einer Europa-Konferenz in Monte Carlo kennengelernt. Sie war Marketing Managerin bei Mattel und ich der unbedeutendste Kunde aus dem kleinen West-Berlin. Irgendwie muss sie mein Potenzial erkannt haben und wir sind nicht nur seit 33 Jahren verheiratet, sondern wir arbeiten auch seit 30 Jahren zusammen.

#### Angeblich macht der Berliner aus nichts immer irgendetwas. Richtig?



**VERSTÄNDLICH:** Wer „eingemauert“ aufwuchs, für den muss als 22-jähriger Fallschirmspringer die Freiheit über den Wolken grenzenlos gewesen sein.



**AS TIME GOES BY:** Ein Jubiläum, ein Team und zwei Chefs in Schale. „Senior“ Hans Iden und Nachwuchskraft Hans Jörg „Junior“ Iden beim Empfang zum hundertjährigen Bestehen des Unternehmens 1990.



**ARCHITEKT:** Nach „Blitzkarriere“ und der bundesweiten Expansion richtet Hans Jörg Iden inzwischen den Blick über den Tag hinaus, um die Unternehmensgruppe zukunftsfähig zu machen.

H.J.I.: Ja, mit 18 Jahren war ich das erste Mal selbstständig und betrieb mehrere Feuerwerk-Discountläden. Der Verkauf war nur für 3 Tage erlaubt, mit Vor- und Nachbereitung 2 Wochen Arbeit. Von dem Profit konnte ich dann als junger Mensch gut für ein paar Monate leben.

#### Wie ist Ihr Vater damit klargekommen, dass Sie als Jugendlicher ein Draufgänger waren?

H.J.I.: Der Apfel fällt nicht weit vom Stamm.

#### Niemand wollte Sie anfangs ausbilden. Haben Sie trotzdem was gelernt?

H.J.I.: Das hing damit zusammen, dass in West-Berlin die damaligen ansässigen Großhändler keinen Wettbewerber ausbilden wollten und ich in den 80er Jahren in der spannendsten Stadt Deutschlands wohnte. Ein Umzug in das Bundesgebiet war keine Alternative. Wenn ich was gelernt habe, dann immer bodenständig zu bleiben und mit dem, was dir zur Verfügung steht, verantwortlich umzugehen.

#### Was ist in Ihrer Erziehung schiefgelaufen, dass Sie als Fallschirmjäger anheuertem?

H.J.I.: Nichts, ich war Fallschirmspringer im Berliner Fallschirmsportclub. Der war notgedrungen im Harz angesiedelt und in den Harz fuhren am Wochenende die meisten Berliner. Der Rest war Freiheit und Abenteuer. Nach ungefähr 100 Sprüngen mit Rundkappen zum Start und anschließend mit Gleitfallschirmen verding sich mein Fallschirm bei der Landung in eine Starkstromleitung. Ich dachte, ich komme noch darüber. Danach hielt ich es für besser aufzuhören.

#### Sie waren der Lieblingsfeind von idee+spiel-Chef Otto E. Umbach. Ist Andreas Schäfer heute Ihr Lieblingspartner?

H.J.I.: Großer Sprung im Interview. Otto E. Umbach hat sich emotional an mir abgearbeitet, aber wir haben uns auch gegenseitig immer zu Höchstleistungen angetrieben. Andreas Schäfer ist pragmatisch und lösungsorientiert. Wenn man wie ich vier Jahrzehnte in der Branche ist, lernt man, dass es keine Lieblinge gibt, sondern Marktgegebenheiten, die man gestalten kann und deren Umfeld sich im ständigen Wandel befindet.

#### Wann sind Sie das letzte Mal außerhalb Ihrer Sauna ins Schwitzen gekommen?

H.J.I.: Regelmäßig sonntags beim Joggen, beim Wandern in den Bergen oder wenn die Piste bei Skifahren zu steil wird.

#### Machen Sie die Kuren im Allgäu, weil Sie das Jahr über so gerne essen, oder weil Sie mit 60 immer noch eine gewisse Eitelkeit verspüren?



**ZEITGEMÄSS:** Auf 7.000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche präsentiert der Großfachhandelsmarkt am Südkreuz rund 70.000 Artikel.

H.J.I.: Die Schroth-Kur ist benannt nach Johann Schroth und ein Naturheilverfahren. Sie dient zur Entschlackung und Gewichtsreduzierung. Aber etwas Eitelkeit ist auch dabei.

**Fahren Sie nach Elmau wegen der Konzerte oder buchen Sie dort Yoga-Kurse für Fortgeschrittene?**

H.J.I.: Wegen dem Mix an Bergen und Kultur. Yoga scheidet aus. Ich komme nicht mehr bei durchgestreckten Beinen mit den Händen auf den Boden.

**Machen Sie nach wie vor einen großen Bogen um die „Berliner Badewanne“ Usedom, um auf Sylt zu baden?**

H.J.I.: Usedom ist schön, aber ich bevorzuge die Nordseeluft wegen des Klimas und der Rauheit von Wellen und Natur. Die Ostsee ist milder.

**Woher rührt Ihre Vorliebe zum Boulevard?**

H.J.I.: Was meinen Sie mit Boulevard? Die Branche, die Stadt? Ein bisschen Theater gibt es überall. There is no business like show business.

**»Mit 60 bin ich bei der Zeugung von Nachwuchs nicht mehr nahe genug dran, aber die Kfz-Zulassungen dauern länger als der Autokauf oder die Lieferung.«**

**HANS JÖRG IDEN**

Geschäftsführer Unternehmensgruppe Iden

**Warum gelten Sie in der Branche als „schlauer Fuchs“ und bestinformierter Netzwerker?**

H.J.I.: Das mit dem schlauen Fuchs müssen Sie andere fragen. Als Großhändler ist man in der Schnittstelle zwischen Handel und Industrie und spürt bzw. sieht schneller die Entwicklungen als andere. Dadurch bildet sich automatisch ein gutes Netzwerk, verbunden in langjährigem Vertrauen mit den handelnden Personen.

**Halten Sie Wilfried Franz und Gottinberlin.de weiterhin die Treue?**

H.J.I.: Ich konnte in den 80er Jahren Wilfried Franz bei der Entwicklung und Gründung von Spiele-Max unterstützen. Damals der erste Spielwarenfachmarkt in Deutschland und ein Tabubruch in der Branche, was zu erheblichen Widerständen geführt hat. Uns beide verbindet der christliche Glaube, auf denen unsere Werte aufgebaut sind.

**Wann haben Sie das letzte Mal Ihrer Frau ohne Anlass rote Rosen gekauft?**

H.J.I.: Meine Frau liebt keine rote Rosen, sondern saisonale Sträuße. Als sparsamer Kaufmann gibt es nur Sträuße mit Anlass, aber öfter Abendessen in guten Restaurants ohne Anlass.

**Digitalisierung – Gefahr oder Chance?**

H.J.I.: Die Digitalisierung ist eine große Chance und wird ähnlich wie die Industrialisierung zu erheblichen Veränderungen führen. Komplette Berufszweige werden verschwinden und neue entstehen. Die Herausforderungen liegen darin, die Digitalisierung beherrschbar zu machen. Dazu zählen Transparenz, Datenschutz, Unterbindung von Fake

News, klare Rahmenbedingungen bei Social Media und die Einführung einer Digitalsteuer.

**Finden Sie Amazon toll?**

H.J.I.: Amazon hat sein Geschäftsmodell komplett auf die Anforderungen und Bedürfnisse des Konsumenten ausgerichtet. Dies behaupten zwar viele andere auch, aber in dieser Konsequenz wurde es von den meisten Marktteilnehmern nicht umgesetzt und der daraus entstandene Marktvorsprung für Amazon wird nicht mehr einzuholen sein. Amazon nutzt zusätzlich konsequent die steuerrechtlichen Abstimmungsdefizite innerhalb der EU und verschafft sich damit wettbewerbspolitische Vorteile.

**Stellt der Online-Riese den Handel jetzt endgültig auf den Kopf, weil er Lager in Shopping Centern anmieten will?**

H.J.I.: Mittlerweile gibt es einen Überbedarf an Shopping Centern. Die Otto Gruppe (ECE) hat gerade mitgeteilt, keine weiteren Shopping Center mehr zu bauen und vorhandene teilweise umzubauen. Lager in City-Bereichen werden für die „letzte Meile“ zukünftig sehr interessant sein. Karstadt/Kaufhof beschäftigt sich ja mit ähnlichen Konzepten.

**»In der Wertschöpfungskette steht der Großhandel leider immer noch zu weit hinten.«**

**HANS JÖRG IDEN**

Geschäftsführer Unternehmensgruppe Iden

**Nervt es Sie, dass Marken den direkten Weg zum Endverbraucher suchen?**

H.J.I.: Die Marke muss da sein, wo der Konsument sie sucht und dazu gehört heute für jeden Hersteller auch ein eigener Webshop. Kritisch sehe ich allerdings, wenn Hersteller dort ihren eigenen UVP unterbieten oder Artikel vermarkten, die anderen Handelspartnern nicht zugänglich sind.

**Können Sie uns erklären, warum der oft totgesagte Großhandel der letzte Alleskönner unter lauter Spezialisten ist?**

H.J.I.: Den Großhandel in der traditionellen Form gibt es ja schon lange nicht mehr. Wir sind Distributor mit abgestimmten Konzepten für Handel und Industrie, Logistiker mit schnellem Zustell- oder Abholservice, Dienstleister mit Außendienst- und Beratungsservice und Finanzier der gelieferten Warensendungen mit Zahlungszielen.

### Musste sich eher der klassische Großhandel neu erfinden oder die Lieferanten?

H.J.I.: In der Wertschöpfungskette steht der Großhandel leider immer noch zu weit hinten. Wir verkaufen unsere Leistungen zu schlecht. In der Regel verdienen die Hersteller ein Vielfaches von dem, was der Großhandel verdient. Die Lieferanten sollten daran denken, dass es immer noch das Beste ist, ihre Produkte über mehrere Vertriebskanäle zu vertreiben und dies auch honorieren.

### Werden Ihre Kunden immer anspruchsvoller?

H.J.I.: Die Ansprüche unserer Kunden wachsen mit dem der Konsumenten. Das bedeutet z. B. schnelle Lieferungen, marktfähige Preise und in letzter Zeit auch digitalen Service wie Content und Verfügbarkeiten. Hier wird sich unser Unternehmen noch zukunftsfähiger aufstellen und verbessern.

### Träumen Sie immer noch von der großen Branchenlösung?

H.J.I.: Die Branche ist von den handelnden Personen überschaubar. Wenn der Markt oder das Umfeld es erfordern, wird es zu Lösungen kommen. Diese sollten aber für alle Beteiligten einen Mehrwert bieten.

### Warum müssen Spielwaren nachhaltig werden? Sind Sie jetzt ein Grüner, in Berlin heißt das wohl Alternativer?

H.J.I.: Nachhaltigkeit und Qualität der Spielwaren sind im Vergleich zu anderen Branchen schon sehr hoch. Die meisten Hersteller und Importeure gehen damit sehr verantwortlich um. Das hat jetzt nichts mit „grün“ zu tun, sondern mit gesellschaftlicher Verantwortung.

### Wie grün ist die Unternehmensgruppe Iden?

H.J.I.: In unseren Investitionen haben wir viel Wert auf umweltfreundliche Entscheidungen gelegt. So ist unser Zentrallager mit einem eigenen Blockheizkraftwerk ausgestattet. Durch die Abwärme sind wir in der Lage, die Stromerzeugung selbst zu generieren und den Überschuss sogar in das örtliche Netzwerk einzuspeisen. Bei den Dienst-Pkw steigen wir auf Elektromodelle um und unsere Kundenparkplätze in der Zentrale verfügen über elektronische Ladesäulen.

### Die größten Herausforderungen in den nächsten 10 Jahren?

H.J.I.: 10 Jahre sind ein langer Zeitraum. Das zurzeit alles überragende Thema ist die Corona-Pandemie. Nach heutigen Erkenntnissen wird ein Impfstoff noch Monate auf sich warten lassen. Dann wird uns der Handelskrieg zwischen China und Amerika mit den



**DREHSCHIBE:** Im Logistikcenter Golßen, Brandenburg, werden die Systemdienstleistungen für den Handel logistisch umgesetzt.

wirtschaftlichen Folgen beschäftigen. Europa muss es gelingen, geschlossener zu handeln. Im Vergleich dazu wirken sich die Herausforderungen für uns bescheiden aus. Als gesichert kann gelten, dass der Höhepunkt von Wohlstand und Sicherheit erreicht ist, und wir lernen müssen zu teilen.

### Können Sie bertypisch zur Iden-Entwicklung der letzten 3. Jahrzehnte sagen: „Da jibt et nüscht zu meckern.“

H.J.I.: Die Frage würde ich gern mit Kurt Tucholsky beantworten: „Um populär zu

werden, kann man seine eigene Meinung behalten. Um populär zu bleiben, weniger.“ Persönlich bin ich dankbar und demütig für die letzten drei Jahrzehnte. Wir sollten uns daran erinnern, dass wir in einer wundervollen Branche arbeiten, um die uns viele beneiden. Da jibt et nüscht zu meckern, sondern alle Branchenteilnehmer sollten stolz darauf sein und mit ihren Möglichkeiten zum Erfolg beitragen.

### Herr Iden, wir bedanken uns für das Gespräch.

**PARADOXE WELT:** Während Deutschlands attraktivster Philosoph, Richard David Precht, gerne Deutschland die Welt erklärt, zeigt diesmal Hans Jörg Iden dem Intellektuellen, wo es lang geht.





**Wir haben zum 60. von Hans Jörg Iden prominente Branchenköpfe gefragt, was der Berliner mit seinem bisherigen Leben angestellt hat.**

# HANS IM GLÜCK!

## ENGAGIERTES MITGLIED

Im Namen des Teams der Spielwarenmesse eG gratuliere ich Herrn Iden herzlich zu diesem besonderen Geburtstag. Wir kennen ihn als aktives und engagiertes Mitglied unseres Aufsichtsrats. Dabei profitieren wir nicht nur von seiner langjährigen unternehmerischen Erfahrung, sondern auch von seiner Genauigkeit, mit der er Dinge betrachtet und analysiert. Selten nimmt er etwas als gegeben hin, er hinterfragt und kommentiert unsere Arbeit durchaus kritisch, aber immer im Sinne der Weiterentwicklung des Unternehmens. Die Zusammenarbeit ist besonders hilfreich, weil Herr Iden in verschiedensten Welten zuhause ist – er kennt die Schreibwaren- ebenso gut wie die Spielwarenbranche, ist mit den Bedürfnissen der Industrie ebenso vertraut wie mit denen des Handels. Für seine Zukunft wünsche ich Herrn Iden weiterhin eine glückliche Hand bei all seinen Geschäften und natürlich viel Erfolg bei seinen Teilnahmen als Aussteller auf unserer Spielwarenmesse sowie der Insights-X. Wir würden uns darüber freuen, wenn er weiterhin als Ratgeber zur Verfügung steht und gemeinsam mit uns neue Ansätze entwickelt, mit denen Messen sich angesichts eines sich zunehmend verändernden Umfelds als Treiber ihrer Märkte behaupten.



**Christian Ulrich, Director Marketing Spielwarenmesse eG**

## VATER DES ERFOLGS

1991 konzipierte Hans Jörg Iden duo schreib & spiel und überzeugte zunächst 15 Gesellschafter, die Kooperation zu gründen. duo wuchs in den drei Jahrzehnten zu einer erfolgreichen, modernen und zukunftsfähigen Handelskooperation. Heute vereint sie rund 500 Anschlusshäuser in Deutschland, Österreich und Italien mit einem zentralregulierten Verkaufsumsatz von über 360 Mio. Euro. Hans Jörg Iden verkörpert als Gründer von duo schreib & spiel Unabhängigkeit, strategisches Geschick, Entscheidungsfähigkeit und Bodenständigkeit. Der Erfolg von Hans Jörg Iden und duo schreib & spiel erklärt sich durch die duo-Sortimente, bei denen mehrere Branchen berücksichtigt und so Synergien für den Handel geschaffen wurden. Daraus ergab sich, dass die klassischen Saisongeschäfte entzerrt und den Händlern der größtmögliche Erfolg eingeräumt wurde. Zusätzlich unterstützt die duo-Zentrale die Anschlusshäuser u. a. mit Marketingkonzepten, umfangreichem Know-how-Transfer und den Logistikleistungen des Iden-Großhandels als duo-Regional-lager. Dieser Erfolg wurde durch die Idee und den Glauben an duo schreib & spiel von Hans Jörg Iden entfacht und bis heute gelebt. Der duo-Händlerbeirat, das duo-Team und die duo-Geschäftsführung gratulieren Hans Jörg Iden zu seinem außergewöhnlichen Engagement, duo schreib & spiel zu gestalten und wünschen ihm zu seinem 60. Geburtstag Gesundheit, Zufriedenheit und weiterhin viel Kraft und Geschick, gemeinsam mit „uns“ duo schreib & spiel auch in Zukunft erfolgreich zu positionieren.



**duo schreib & spiel Beirat & Geschäftsführung**

Rudi Hinz, Gabriele Lubasch, Sabine Asmus, Silvia Rossmann (1. Reihe, v.l.n r.). Fritz Simon, Thorsten Paedelt, Steffen Messedat, Klaus Müller (2. Reihe, v.l.n r.)

## WASCHECHTER BERLINER!

Ein Familienunternehmen zu führen bedeutet viel persönliches Engagement zu investieren. Familie Iden hat den Aufbau ihres Unternehmens in den 125 Jahren bis heute, in die vierte Generation, vorangetrieben. War es 1890 noch eine kleine Drogerie, so ist Iden zu einer tragenden Säule der Branche avanciert. Ich kenne Hans Jörg Iden und seinen Vater als erfolgreiche und sympathische Unternehmer, die mit viel Leidenschaft, Talent, Mut und Weitsicht agieren. Auch Humor und Optimismus fehlen nie. Die waschechten Berliner bewahren ihre Tradition und Unabhängigkeit, achten auf Dynamik und Flexibilität. Man muss schnell sein, um zukunftsfähig zu bleiben, sich immer wieder neu auf den Markt einstellen, ganz gleich ob es um die Entwicklung neuer Produkte oder Konzepte geht oder um Vertriebsaktivitäten, die einen individuellen Blick erfordern. Auch für die eigenen Mitarbeiter Vorbild zu sein, Engagement und Verantwortungsgefühl im Berufsalltag vorzuleben, spielt eine entscheidende Rolle! „Business is people“ – so lautet ein Leitgedanke unserer Unternehmensphilosophie. Ob Kunde, Lieferant, Geschäftspartner oder Mitarbeiter – Respekt und Teamspirit sind wichtig. Diesen Teamgedanken hat auch Iden fest im Firmenleitbild verankert. Sein Motto lautet „Wir handeln gemeinsam“. Hans Jörg Iden wünsche ich in diesem Sinne persönlich alles Gute zum Geburtstag und weiterhin so viel Erfolg!



**Michael Sieber, CEO Simba Dickie Group**

## WICHTIGER PLAYER



Die Zusammenarbeit mit der Firma Iden, die aufgrund verschiedener Umstände viele Jahre ausgesetzt war, haben wir 2012 erfolgreich wieder aufgenommen. Die Gespräche und Verhandlungen habe ich seinerzeit direkt mit Hans Jörg Iden geführt und diese waren von großem Respekt vor der jeweiligen Leistung sowie hoher Professionalität geprägt. Die Kompetenz im Hause Iden, ganz besonders aber nicht ausschließlich im Bereich Schule/PBS, ist unumstritten. Viele unserer Händler schätzen die Leistungsfähigkeit des Großhandels sowie die Zuverlässigkeit und den Komfort der Abhollager sehr, die für die Händler ja auch Showroom-Funktion haben. Iden hat sich dadurch in den letzten Jahren zu einem unserer wichtigsten Lieferanten entwickelt. Ich sage daher mit großer Freude, dass uns heute mehr verbindet als uns trennt. Die Gelegenheit möchte ich natürlich auch nutzen, um Hans Jörg Iden zum 60. Geburtstag ganz herzlich im Namen von idee+spiel zu gratulieren. Wir wünschen ihm zu seinem runden Geburtstag alles Gute, vor allem Gesundheit und Zufriedenheit.

**Andreas Schäfer, Geschäftsführer idee+spiel**

## AUSSERGEWÖHNLICHE PERSON

Ich wünsche „Jonny“ Iden zu diesem besonderen Geburtstag von Herzen alles Gute, weiterhin viel Erfolg, Zufriedenheit, Lebensfreude und Glück bei bester Gesundheit. Hans Jörg Iden wurde das „Unternehmer-Gen“ ja bereits in die Wiege gelegt. Mit viel Leidenschaft und unermüdlichem Einsatz ist es ihm gelungen, die Erfolgsstory der Unternehmensgruppe Iden erfolgreich fortzuschreiben. Er hat eine beeindruckende Karriere gemacht und unsere Spielwarenbranche in vieler Hinsicht bereichert. Er ist eine außergewöhnliche Persönlichkeit, deren Humor und Spontanität ich sehr schätze. Ich hoffe, dass er unserer Branche noch viele Jahre erhalten bleibt – schon allein aus dem Grund, weil es mit ihm nie langweilig wird. Mit herzlichen Grüßen vom gesamten VEDES-Team aus Nürnberg.

**Thomas März, Vorstandsvorsitzender VEDES**



## KÄMPFER MIT HERZ

60 Jahre Iden, das sind auch 25 Jahre des gemeinsamen Wegs, jeder auf seiner Seite und für die eigene Sache kämpfend. Und das Wort „Kampf“ kann man mit Jonny durchaus wörtlich nehmen. Konditionsverhandlungen, sonstige Forderungen, eine klare Auflistung erbrachter Zusatzleistungen sowie die Perspektive auf (teurere) Entwicklungen der Zukunft stellt Jonny so souverän dar, dass man ihm gerne Glauben schenken möchte. Gut ist es allerdings, wenn man seine eigenen Argumente zur Hand hat und sich nicht einschüchtern lässt; zum einen spart es Konditionen, zum anderen gewinnt man auch den Respekt von Hans Jörg Iden, dem Geschäftsmann.

Berliner Schnauze, gepaart mit dem unbändigen Willen, es sich selbst und anderen zeigen zu wollen, waren anfänglich sehr bezeichnend für Hans Jörg Iden. Vieles davon ist geblieben, nur ist der Ehrgeiz einer positiven, professionellen Souveränität gewichen. Im Laufe der Jahre habe ich auch den großherzigen, großzügigen und „weichen“ Menschen, den fürsorglich fördernden und fordernden Vater kennenlernen dürfen. Ein toller, beeindruckender Mensch und Mann mit seiner wundervollen Frau Maria und den Kindern Ilja und Laura! Alles Gute, Jonny.

**Dirk Engehausen, Geschäftsführer Schleich**



## FAIRER SPIELER

Schmidt Spiele und Iden verbindet eine langjährige Partnerschaft, geprägt durch gegenseitigen Respekt und Vertrauen. Gleiches gilt für Hans Jörg Iden, den ich nicht nur beruflich, sondern auch privat sehr schätze und dem ich daher nur das Beste zu seinem Jubiläum wünsche. Wie bei unserem Brettspielklassiker ‚Mensch ärgere Dich nicht‘ ist auch das reale Leben nicht frei von kleinen Hindernissen, die man entweder zu umgehen versucht oder mutig aus dem Weg räumt. Über Hans Jörg habe ich mich allerdings nie geärgert. Wenn die Zeit mal eng wurde, haben wir uns – entgegen der Spielregeln von MäDN – nicht übergangen oder abgehängt, sondern zusammen immer eine Lösung gefunden, bei der keiner verloren hat. Und so wird es hoffentlich auch weiterhin sein. Für die Zukunft wünsche ich dir, lieber Hans Jörg, daher von Herzen das Beste, vor allem aber Gesundheit und Glück – im Spiel wie auch im Leben.

**Axel Kaldenhoven, Geschäftsführer Schmidt Spiele**

## DER VERBINDUNGSMANN

Zunächst einmal wünsche ich Herrn Iden – auch im Namen der LEGO GmbH – nur das Beste zu seinem 60. Geburtstag und eine weiterhin erfolgreiche Zukunft. Unser Unternehmen und die Iden-Gruppe blicken zurück auf viele Jahre der Zusammenarbeit. Zur Erfüllung unserer Mission, die Baumeister von morgen durch kreatives Spielen zu inspirieren, braucht es viele bunte Bausteine. Hans Jörg Iden mit seinem Großhandelsunternehmen ist und bleibt für uns ein wichtiger Partner zur Erreichung dieses Ziels. Zusammen bilden sie unseren Verbindungsstein zum stationären Handel und zu verschiedenen Online-Plattformen. Sein Jubiläum nehme ich gerne zum Anlass, um mich bei Herrn Iden und seinem Team für ihr Engagement herzlich zu bedanken. Wir freuen uns, wenn Herr Iden auch die nächsten 60 Jahre noch fleißig LEGO Steine verkauft.

**Karen Pascha-Gladyshev, Geschäftsführerin LEGO**



# Geburtstagszüge

von **goki**

