

# Spielwarenlogistik. Gäbe es Fehler, gäbe es Tränen!

von Beate Böbl, IHK

Man stelle sich einmal vor: Da sitzt ein Kind vor einem, lässt rechts und links am Zeigefinger lässig eine Lebkuchenbrezel rotieren und sagt: „Ich wünsche mir dieses Jahr eine funktionierende Logistikkette!“ Wir wären geschockt. Entspannter würde man das bei der M+F Spedition GmbH in Nordhorn sehen. Die nämlich ist eine Art moderner Knecht Ruprecht und bringt dieser Tage von ihrem „Toy Distribution-Center“ aus, Spielwarenpackete aus ganz Europa auf den Weg unter die Weihnachtsbäume. Gäbe es Fehler, gäbe es Tränen. Wir sprachen mit Geschäftsführer Norbert Louven.



Nur für den Fall, dass mal Kinder fragen: Ähnlich wie auf unserem Bild sieht es bei der Nordhorner M+F Spedition GmbH aus.

12

\_\_ Der 24. Dezember ist greifbar nah. Was verbinden Sie mit dem Begriff „Saisongeschäft“, Herr Louven?

In unserem Bereich der Spielwarenlogistik ist das Weihnachtsgeschäft der absolute Saisonhöhepunkt des Jahres. Das spüren wir in der Logistik und im Lager bereits drei Monate vorher. Dann können die Mengen gegenüber den Vormonaten schon mal auf das Dreifache ansteigen. Man muss dabei wissen, dass etwa 45 % der Jahresumsatzerlöse in der Spielwarenindustrie mit dem Weihnachtsgeschäft erzielt werden. In der Spielwarenbranche gilt: „Was Anfang Dezember nicht im Großhandel ist, das wird nicht mehr verkauft!“



„Logistischer Prozess“:  
Geschäftsführer  
Norbert Louven.

\_\_ Was genau passiert bei Ihnen mit den Spielwarensendungen? Welche Kompetenzen sind erforderlich?

Bei uns gehen aus ganz Europa und aus Asien Spielwaren ein. Unser 40-köpfiges Lagerlogistik-Team betreut vor Ort rund 8 500 Palettenstellplätze mit über 5 000 verschiedenen Artikeln. Vom Wareneingang über das Auftragsmanagement, die Lagerhaltung, das Kommissionieren der kleinen und großen Spielwarenartikel bis hin zum europaweiten Versand, wird die gesamte logistische Prozesskette abgebildet. Dabei werden sowohl große Handelsketten als auch der Einzelhandel und Privatkunden beliefert. Außerdem bieten wir Mehrwertleistungen, wie zum Beispiel das Bestücken von Verkaufsständern und ein Retourenmanagement an. In der Saison verlassen täglich bis zu 2 000 Sendungen unser „Toy Distribution Center“.

\_\_ Der Spielwarenbereich ist nur eines Ihrer vielen Segmente. Macht es einen Unterschied, ob in einem Karton Fertighausteile sind oder Plüschhunde?

Prinzipiell macht es keinen Unterschied, ob in einem Karton Spielwaren oder andere Produkte sind. In der Logistik ist es eben wichtig, dass die richtigen Produkte, die richtige Menge in einwandfreier Qualität zum richtigen Zeitpunkt ausgeliefert werden. Allerdings gibt es wohl kaum eine Branche, die so geprägt ist von Unternehmensvielfalt, Sortimentsbreite, saisonalen Schwankungen und Termingebundenheit wie die Spielzeugindustrie.

\_\_ Was verbinden Sie persönlich mit der Unternehmenssparte?

Nachdem wir in den vergangenen Jahren so etwas wie das Christkind oder der Weihnachtsmann für viele Kinder geworden sind, ist für uns das größte Weihnachtsgeschenk, wenn alle Spielwaren rechtzeitig in den Geschäften und bei den Kindern angekommen sind. Wenn sie sich dann über ihr Geschenk freuen, ist es gut, dass sie nicht wissen, welcher ausgeklügelte, logistische Prozess hinter dem Weg des Geschenkes liegt!

Weitere Informationen: [www.mundf.de](http://www.mundf.de) ■