



„Wir verstehen uns als Problemlöser“

Marcus Schönhart ist ins Business der nachhaltigen Warenverwertung eingestiegen

Das Monheimer Unternehmen Maschö ist neuer BTE KompetenzPartner. Der Firmenname leitet sich vom Namen des Gründers ab: Marcus Schönhart. Er hat sich bei dem Secondhand-Spezialisten Reverse Retail aus der operativen Verantwortung zurückgezogen, bleibt aber größter Gesellschafter und Beirat. Mit Maschö möchte er sich um ein branchenspezifisches Problem kümmern, für das es aus seiner Sicht bisher keine zufriedenstellende Lösung gab: die Abnahme und Verwertung von Warenüberhängen. Mit dem mb sprach Marcus Schönhart, der lange in führenden Positionen bei P&C Düsseldorf sowie bei der Katag war und in der Branche bestens vernetzt ist, über sein neues Business.

mb: Herr Schönhart, warum sehen Sie für Ihr Unternehmen in der Branche Marktpotenzial?
Marcus Schönhart: Da ich schon lange in der Modebranche bin, war mir das Thema Warenüberhänge natürlich grundsätzlich vertraut. In der Coronazeit, als die Geschäfte geschlossen waren und die Branche nicht wusste, wohin mit der ganzen Ware, haben wir uns dann intensiver mit der Problematik beschäftigt. Und dabei festgestellt, dass es für die Unternehmen, egal ob Händler oder Lieferant, keine zufriedenstellende Lösung gibt. Nach jeder Saison oder auch unterjährig, je nach Bedarf, stellt sich immer wieder das Problem: Wohin mit der Altware? Dann sind ganze Teams damit beschäftigt, für die ver-

schiedenen „Problemwaren“ eine Lösung zu finden. Das ist sehr zeit- und damit kostenintensiv.

mb: Und die Lösung heißt aus Ihrer Sicht Maschö? Was machen Sie anders als Ihre Mitbewerber?

Marcus Schönhart: Wir verstehen uns als strategischer Partner beim Thema Warenentlastung und setzen auf eine dauerhafte Zusammenarbeit. Wir kümmern uns als Problemlöser um alle Überhänge, egal ob Online-Retouren, B-Ware, Warenrückläufer aus dem Handel oder Musterteile. Das heißt, wir holen innerhalb von 48 Stunden die Ware diskret ab, unabhängig davon, welche Teile das im Einzelnen sind, wie ihr Zustand ist und wie groß die Charge ist. Der große Vorteil



Sabine und Marcus Schönhart betreiben Maschö, Monheim, gemeinsam.

unseres Geschäftsmodells ist die Planbarkeit für unsere Partner. Unser Ansatz ist somit schnell, einfach, kosteneffizient, diskret und nachhaltig.

mb: Wie sieht Ihre Kundenstruktur derzeit aus? Von wem übernehmen Sie die meiste Ware?

Marcus Schönhart: Ein Drittel unserer Partner sind Händler, darunter sowohl bekannte Online-Retailer als auch große stationäre Modehandelsunternehmen. Zwei Drittel der Kunden sind Lieferanten. Hier geht es dann um fehlerhafte Ware, Überproduktion oder auch unverkaufte Artikel, die sie aus dem Handel zurücknehmen. Diese holen wir auf Wunsch auch direkt bei den Geschäften ab, sodass für die Marken der gesamte Logistikprozess der Warenrücknahme und Wiedereinlagerung entfällt.

mb: Und was passiert dann mit der Ware?

Marcus Schönhart: Wir garantieren, dass sie einer sinnvollen und nachhaltigen Verwertung bzw. Verwendung zugeführt wird und nicht auf irgendwelchen Müllbergen landet. Wir haben für jede Art von Ware weltweit verschiedene Abnehmer. Die Nachfrage nach derartigen Textilien ist erstaunlich groß. Dabei stellen wir verlässlich sicher, dass die Ware außerhalb der Kernmärkte unserer Partner vermarktet wird und nicht auf dem Wühltisch eines Discounters landet – ein sehr sensibles Thema übrigens!

mb: Glauben Sie, dass es der Branche in Zukunft vielleicht auch mithilfe von KI-Tools besser gelingt, Überhänge zu vermeiden?

Marcus Schönhart: Nein, das glaube ich tatsächlich nicht. Meiner Einschätzung nach sind Überbestände in der Modebranche systemimmanent und auch nicht auf äußere Einflussfaktoren wie Corona oder Ukrainekrieg zurückzuführen. Es wird immer eine bestimmte Übermenge vorhanden sein, weil sie benötigt wird, um in den regulären Märkten die angestrebten Umsätze realisieren zu können. Es muss also quasi immer zu viel Ware auf dem Markt sein. ul

Diesen und weitere Artikel der BTE KompetenzPartner finden Sie unter Praxistipps auf der Website www.bte-kompetenzpartner.de.