

„In dem Markt gelten eigene Spielregeln“



Neues Geschäftsfeld: Zusammen mit einem strategischen Partner bietet Maschö zuverlässige und kostengünstige Frachtlösungen an.

Warenentlaster Maschö wächst dynamisch und bietet neue Services im Bereich IT und Logistik an

Seit Anfang des Jahres gehört Maschö, der Spezialist für die Verwertung von Warenüberhängen, zum Kreis der BTE KompetenzPartner. Das Unternehmen von Marcus und Sabine Schönhart hat sich in dem Segment erfolgreich positioniert und entwickelt sich eigenen Aussagen zufolge dynamisch. Der mb sprach mit Marcus Schönhart über den aktuellen Status quo und seine Pläne, neue Themenfelder zu besetzen.



Marcus Schönhart, geschäftsführender Gesellschafter Maschö

Absatzmärkte, die vielfältigen Rahmenbedingungen im Hinblick auf Logistik und Zölle im Blick zu haben.

mb: Was zeichnet Ihren Ansatz aus?

Marcus Schönhart: Zum einen kenne ich mit meiner über 30-jährigen Branchenerfahrung die Herausforderungen und Befindlichkeiten in der Vermarktung von Overstocks. Zum anderen beruht unser Ansatz auf

langfristigen, strategischen Partnerschaften sowohl mit den Verkäufern als auch mit den Kunden. Sie schätzen die Verlässlichkeit in der Abwicklung und Vermarktung und natürlich die Diskretion.

mb: Wer sind Ihre wichtigsten Auftraggeber? Macht sich bei den Warenüberhängen bemerkbar, dass das Onlinebusiness an Dynamik verloren hat?

Marcus Schönhart: Wir arbeiten in Europa mit den meisten großen Filialisten, Onlinern und Brands direkt zusammen. Häufig auch exklusiv, sodass die Partnerschaften für beide Seiten verlässlich und langfristig angelegt sind und Abläufe gemeinsam optimiert werden können. Schwankungen durch Marktentwicklungen wird es immer geben, grundsätzlich sehe ich hierin aber gerade keinen besonderen Einfluss.

mb: Neben der internationalen Vermarktung von Überhängen möchten Sie mit Maschö zwei weitere Geschäftsfelder besetzen. Eines hat mit KI zu tun, oder?

Marcus Schönhart: Ja, genau. Wir sehen deutliches Potenzial im Bereich der IT-Services. Eigenes IT- und KI-Know-how aufzubauen, wird für die Unternehmen aufgrund des Fachkräftemangels und des stark steigenden Bedarfs an KI-Tools immer schwieriger. Eine Lösung ist das risikolose Outsourcen von Entwicklerkapazitäten. Mit unserem bestehenden hochqualifizierten Team von Programmierern in Bangladesh können wir Interessenten punktuell oder dauerhaft Entwicklerkapazitäten zur Verfügung stellen und stehen als zuverlässiger Partner bereit.

mb: Und welches ist das zweite Geschäftsfeld?

Marcus Schönhart: Wir wollen unseren Kunden zuverlässige und kostengünstige Frachtlösungen anbieten. Die Sicherung und Optimierung internationaler Containerfrachten zu bezahlbaren Preisen wird vor dem Hintergrund der globalen Krisen immer wichtiger. Mit unserem strategischen Partner TvK Consult bieten wir Frachtpreise unterhalb des Marktniveaus, ständige Verfügbarkeit von Schiffsplätzen und Containern, eine hohe Flexibilität in der Wahl der Routings sowie die Möglichkeit von langfristig fixierten Frachtpreisen mit Verfügbarkeitsgarantien – das bedeutet hohe Planungssicherheit für unsere Kunden. ul

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