

Lieber Herr Florian Hubmann. Erlauben Sie mir die Frage: **Müssen** Sie, in Zeiten wie diesen, das elterliche Unternehmen, das Kaufhaus Hubmann, übernehmen?

Nein, keinerlei Zwang! – Gott sei Dank! Alle Familienmitglieder sind gesund! Aber aus vollster Überzeugung und mit großer Freude übernehme ich am 1. Dezember 2012 die Geschäftsführung des Kaufhauses Hubmann. Nachdem natürlich, wie in jeder Unternehmerfamilie, unsere Firma ein wichtiger Teil unserer Familie, das Kaufhaus also wie ein Familienmitglied immer präsent war und ist, motiviert es mich, das vollste Vertrauen / Zutrauen meiner Eltern zu haben, um in meiner Heimat aktiv sein zu dürfen. Viele Mitarbeiter sind mir ja über viele Jahre bestens bekannt. Das macht es für mich zusätzlich besonders wertvoll.



„Lebensqualität ermöglichen“

Warum sehen Sie sich in der Lage, das Kaufhaus Hubmann – auch nach mehr als 100 Jahren Tradition – erfolgreich „jung“ weiter zu führen?

Ich habe vor Jahren schon einmal Tagesgeschäftsluft im Kaufhaus in Stainz geschnuppert – da war's allerdings noch zu früh für mich. Durch meine Ausbildung zum Textilbetriebswirt (Abschluss als Jahrgangsbester) in Nagold bei Stuttgart und – vorab absolvierten – kaufmännischen Lehrjahre in einem renommierten bayrischen Modehaus, bin ich überzeugt, unser Familienunternehmen Hubmann in eine erfolgreiche Zukunft führen zu können.

Genauer gesagt bedeutet das aber auch **Chef für mehr als 80 Mitarbeiter zu sein**. Wie

Im Gespräch mit Unternehmensnachfolger Florian Hubmann



„Mit Herz und Hirn gestalten“

sind Ihre Gefühle in Bezug auf Menschen / Mitarbeiter führen?

Die Einarbeitungsphase hat bereits begonnen (früher, als ich ursprünglich vorhatte) und ich sehe dies als Kennenlernphase. Die Mitarbeiter im Einzel- und Gruppengespräch um Ideen zu bitten, ist ebenso wichtig, wie vor Ort mit dem eigenen Gespür konkret Erfahrungen zu sammeln. Die Kunden bewusst im lokalen Umfeld wahrzunehmen und auch sonst meine „Antennen“ auf Empfang gestellt zu haben – so sehe ich meine weiteren Aufgaben. Ich bin im Kaufhaus viel unterwegs, sehe viel, höre viel, führe Gespräche, mache mir mein Bild, und setze alles dran, damit es ab 2013 rund und auch mit Wachstum weitergeht.

Mit welchen **Erwartungen** starten Sie ganz **persönlich** in die **zweite Hälfte** des Jahres 2012? An sich **selbst?** **Erwartungen an ihre Eltern** (Gertraud & Fritz) sowie an die Mitarbeiter?

Ich selbst will viel Wissen regional umsetzen, schnell und umfassend lernen und den Betrieb bewusst und mit Herz und Hirn gestalten und führen. Meine Eltern erwarten sich einen selbstbewusst führenden und verantwortungsvollen Sohn (übrigens, erwarten sich das auch unsere Mitarbeiter – und das zu Recht!), der vor allem Professionalität, Regionalität und Menschenliebe zeigt. Von den Mitarbeitern erwarte ich, so wie sie es auch bisher gelebt haben, Kundennähe, Kompetenz und Sympathie. Dafür will ich ihnen auch Sicherheit geben, denn beim Kaufhaus Hubmann ist vieles fix und wird auch in Zukunft fix bleiben. Ein regionaler Arbeitgeber!

Was sind Ihre **Ziele** für das **Kaufhaus Hubmann?**

Lebensqualität! – Für alle, die mit uns zu tun haben. Verantwortung zu übernehmen, aber auch Verantwortung einfordern, Regionalität mit Leben erfüllen, Aufmerksamkeit zeigen, positive Veränderungen frühzeitig provozieren und die wirtschaftliche Basis so ausbauen, dass wir über Jahrzehnte hinweg als erfolgreicher Familienbetrieb weiterarbeiten können. Und dass wir weiterhin ein wichtiger regionaler Treffpunkt bleiben.

Wie geht es Ihrem **Vater Fritz** und Ihrer **Mutter Gertraud** dabei?

Auf der einen Seite sind sie sehr stolz auf mich, das merke ich. Auf der anderen Seite haben sie ganz ganz hohe Erwartungen an den Chef Florian Hubmann. Beide verwöhnen mich mit positiven Emotionen, die man zum Start braucht. Beide unterstützen mich. Meine Mutter tagtäglich mit ihrer Modekompetenz, mein Vater mit seinem kaufmännischen Wissen. Mit Recht haben sie auch hohe ökonomische Erwartungen, es geht schließlich um einen regionalen Mittelbetrieb mit mehr als 80 Menschen mit Familie aus der Region. Aber auch meine Schwester ist mir ein wichtiger Qualitäts-Gesprächspartner.

Was ist der **größte Vorteil**, als **Familienmitglied** ein Familienunternehmen, eben das Kaufhaus Hubmann, zu führen?

Ich muss nicht bei Null an-



„Positiv überraschen“

fangen. Die Aufbauarbeit ist bereits erledigt. Ich kann auf mehr als 100 Jahre Kaufhaus zurückblicken und darf / muss neu gestalten. Insofern ist der größte Vorteil: „Tradition trifft Innovation!“.



„Regionalität leben“

Was ist die **größte Herausforderung** für Sie ganz persönlich?

Herausfordernd empfinde ich meine Verantwortung, Menschen, also Kunden, Mitarbeiter, aber auch Lieferanten positiv zu überraschen!

Ich bin zwar keine gute Fee, aber wenn ich Sie nach einem **Wunsch** frage: „Was soll in Erfüllung gehen?“

Viele offene, interessante, ehrliche Dialoge, damit ich unser Haus möglichst bald „im Griff“ habe und es umsichtig führen kann.

Und, wie leicht / wie schwer kann man Sie als neuen **Chef eines regionalen Unternehmens in Stainz einkochen?**

Am besten mit hochwertigen biologischen Lebensmitteln und Getränken aus der Region! Da kann ich nicht widerstehen. Das wurde mir in die Wiege gelegt!

Lieber Florian Hubmann. Vielen lieben Dank für das Gespräch. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg für die Zukunft und sehe schon viele Neugierige in Richtung Kaufhaus Hubmann wandern.

Das Interview führte Claudia Brandstätter, Geschäftsführerin von bmm, Brandstätter Matuschkowitz Marketing GmbH in Graz.