

HUBERT SCHWEIZ AG – EINE VERSANDHÄNDLERIN EROBERT DIE SCHWEIZ

Zug, März 2011 – Seit 2010 ist das Versandhandelsunternehmen HUBERT AG in der Schweiz tätig. Dahinter steht ein weltweit operierendes Unternehmen, bei dem man das Kataloggeschäft aus dem Effeff beherrscht.

Von Christian Nill.

Frau Mendl strahlt. Die charmante Dame empfängt den Besucher in den neuen Büroräumlichkeiten der «HUBERT SCHWEIZ AG». Der Gebäudekomplex liegt am nördlichen Rand von Zug, im Industriequartier Chollermühle, direkt neben der Autobahn. Das Gebiet ist so neu, dass das Navigationsgerät Mühe hat, den Weg zu finden.

Vor dem frisch gebauten, modernen Bürogebäude sind die Bauarbeiten noch im Gange. Im ersten Stock schliesslich präsentiert Iris Mendl den neuen Hauptsitz von Hubert Schweiz – nicht ohne Stolz.



Legende



Legende

Die Verkaufsleiterin der Hubert AG kommt ursprünglich aus Stuttgart. Seit 10 Jahren lebt sie nun schon in der Schweiz. Die Chance, die Firma Hubert in der Schweiz von Grund auf aufzubauen, sei einmalig gewesen. Und ist eine Win-win-Situation, denn die Versandhändlerin Hubert AG kann von Frau Mendls Erfahrung im Versandhandel nur profitieren. «Ich arbeite seit 20 Jahren in dieser Branche, und zwar in den verschiedensten Bereichen. Ich kenne die hohe Schule des *Direct Marketing* und weiss, wie man Neu-Kunden akquiriert», sagt Mendl, während sie durch die weitläufigen Geschäftsräume der Schwesterfirmen führt. Hubert selbst reicht ein mittelgrosses Büro, da zurzeit lediglich drei Mitarbeiter mit Firmenaufbau und Verkauf beschäftigt sind.

ALLES UNTER EINEM DACH

Am Firmensitz in Zug lozieren seit kurzem folgende Unternehmen: «KAISER+KRAFT» (europaweit führendes Unternehmen im Bereich Büro-, Betriebs- und Lagereinrichtungen), *Topdeq* (Marktleader für hochwertige, z.T. Design-orientierte Büro-Komplettausstattungen), *Hubert* (u.a. Ausstattungsprodukte für Gastronomie und Hotellerie), *Certeo* (reiner Online-Shop; spezialisiert auf Betriebs- und Geschäftsausstattung). Gemeinsam ist ihnen, dass sie alle zur weltweit operierenden, deutschen TAKKT-Gruppe gehören (siehe auch Box). Weiter hinten treffen wir in einer Art

Glasbox auf Walter Boog. Er ist Prokurist/Controller von Kaiser und Kraft Schweiz und bringt den Vorteil des gemeinsamen Firmensitzes schnell auf den Punkt: «Wir benützen die gleiche Infrastruktur, haben gleiche Abläufe in Sachen Spedition und Postverkehr – es gibt viele Synergien, die wir nutzen können.» Und Iris Mendl ergänzt, dass auch das Know-how der «KAISER+KRAFT»-Verkäufer in die Aufbauarbeit bei Hubert miteinfließen werde.

ES LÄUFT – SEIT 60 JAHRE

Die beiden Chefs gehen zurück ins nebenan liegende Büro von Hubert. Vorbei an diversen Schreibtischen, an denen die Telefonverkäufer mit ihren Headsets ein Verkaufsgespräch nach dem andern abwickeln. Nach einem Anruf haben die flinken Verkäufer knapp eine halbe Minute Zeit, ihre Kundenmaske im Computer nachzupflegen. Dann kommt der nächste Anruf rein. Eine anspruchsvolle Arbeit. Walter Boog nickt. «Ich fordere unsere Kunden immer auf, uns zu fordern. Man darf Spezialwünsche anbringen, wir sind flexibel. Die Ansprüche in der Schweiz sind sehr hoch, und wir wollen diese befriedigen.»

Eben hat ein Verkäufer einen weiteren Abschluss getätigt. Er nutzt die kurze Verschnaufpause, hält alle Informationen und Wünsche des Kunden fest und schickt diese per Mausclick direkt in die Auftrags-erfassungs-Abteilung. Wenn einmal kein Anruf hereinkommt, erklärt Frau Mendl, dann würden die Verkäufer proaktiv Firmen anrufen und die Adresskartei vervollständigen, fragen, wer wofür zuständig sei und so fort. Das System läuft wie geschmiert. Kein Wunder bei über 60 Jahren Erfahrung.



Legende

WO DIE SCHWEINE DENKMÄLER HABEN

Eine Legende, wie die Firma Hubert entstand, könnte so lauten: Eines Tages, man schrieb das Jahr 1946, ging George Hubert Senior wieder einmal dem Ohio-Fluss in Cincinnati im US-Bundesstaat Ohio entlang. Vielleicht wars im ersten Distrikt, dem sogenannten *Over the Rhine*, wo ein Jahrhundert zuvor besonders viele Deutsche eingewandert waren und wo um 1845 die ersten industriellen Schlachthöfe Amerikas entstanden. Hubert Sr. hatte wohl das, was man gemeinhin als Geistesblitz bezeichnet. Er sah die vielen Fleischverarbeitungsbetriebe und wusste: Die grossen Schweinestücke landen beim Metzger und dieser braucht Messer und Geräte, um sie in kundentauglich Portionen zu zerkleinern. Die Geschäftsidee war geboren. Und hier wird aus der Legende Realität: George Hubert begann Messer für Metzger zu verkaufen. Später entwickelte er Maschinen für die Fleischverarbeitung und hatte Erfolg damit. 1947 gründete er das erste Hubert-Warenhaus in Downtown Cincinnati.

Noch heute gibt es im *Meatpacker District* in Cincinnati «fliegende» Schweine-Skulpturen zu sehen, und es wird sogar jährlich der «Flying Pigs Marathon» veranstaltet. Symbole, die Zeugnis ablegen von der Wichtigkeit der Fleischindustrie im modernen Amerika. 1990 zieht das inzwischen gross gewordene Handelsunternehmen nach Harrison, nordwestlich von Cincinnati, wo es heute seinen Hauptsitz hat. Im Jahr 2000 wurde Hubert Amerika von der international weitverzweigten TAKKT-Gruppe übernommen.

ZURÜCK IN DIE GEGENWART

Frau Mendl erzählt nun mit grossem Engagement von der Expansion Huberts in die Schweiz. «Die Firma Hubert ist vielleicht noch nicht so bekannt in der Schweiz. Aber mir ist wichtig, dass unsere Geschäftspartner und Kunden wissen, dass wir kein Start-up sind.» Schon möchte man fragen, was denn an einem Start-up so schlecht sei, da



Legende



Legende

nimmt die charmante Wahlschweizerin die Antwort elegant vorweg: «Start-ups kommen und gehen. In der Firma Hubert stecken mehr als 60 Jahre Erfahrung im B2B.» Und immer wieder ist die Rede von Nachhaltigkeit und der auf lange Frist angelegten Tätigkeit in der Schweiz. Auch Walter Boog, der als Langläufer regelmässig einen ausdauernden Atem beweist, betont mit Nachdruck wie wichtig es ihnen sei, als kompetente Partner mit Konstanz wahrgenommen zu werden. «Wir sind keine Eintagsfliege. Der Background unseres Unternehmens garantiert, dass wir langfristig in der Schweiz Fuss fassen können.» Nach einem kurzen, kräftigen Schluck aus dem Wasserglas fügt er an: «Uns geht es um hohe Qualität der Produkte und um hohe Lieferbereitschaft. Wir wollen nachhaltig verlässlich sein.» Dabei stünde der Preis nicht an erster Stelle, denn «wir wollen und können nicht der billigste sein.»

AUSSEN KATALOG, INNEN MORAL

Sowohl Walter Boog wie Iris Mendl haben die Werte des Unternehmens Hubert verinnerlicht: Service, Kreativität, Ehrlichkeit, Engagement, hoher Selbstanspruch. Auch im auf Effizienz getrimmten Kataloggeschäft haben die Unternehmen die Nase vorne, die ihre Kunden nicht nur als Produktversandadresse wahrnehmen – nach dem Motto «Aus den Augen, aus dem Sinn» –, sondern vor allem als Partner, mit dem man auf Augenhöhe kommunizieren will. Mendl: «Hubert stellt die Kunden zufrieden. Daher bieten wir auch grosszügige Garantien auf unsere Produkte, ganz egal, was das Problem ist.»

Verantwortlich für die Hubert-Werte weltweit, ist ein Mann, der nie damit gerechnet hätte, Verantwortlicher des grössten Arbeitgebers in Harrison USA zu



Legende

werden. Mit 300 Mitarbeitern und einem Logistikzentrum, das alles zusammengezählt mindestens einen Kilometer lang ist. Der Mann heisst Bart Kohler und leitet seit 1994 die Geschicke von Hubert Amerika. Kohler habe eine unglaubliche Karriere gemacht, erzählt Iris Mendl, die im letzten Sommer einige Wochen in Harrison verbrachte. Er sei wie die Jungfrau zum Kind zum Chef von Hubert gewählt worden: George Hubert Senior beschäftigte gegen Ende seiner Karriere einen jungen Mitarbeiter namens Bart Kohler. Dieser fiel dem Firmengründer auf. Also entschied er sich, den jungen Mann richtig in die Firma miteinzubeziehen. Eines Tages bestellte Hubert Senior Kohler zu sich ins Büro. Kohler habe gedacht, er hätte etwas falsch gemacht, lacht Mendl, und werde nun wohl entlassen.

Als der junge Mitarbeiter schliesslich nervös ins Allerheiligste eintrat, sah er sich dem ganzen Verwaltungsrat gegenüber. Bart Kohler erfuhr, dass er Präsident der Firma werden könne und erhielt ein Wochenende lang Bedenkzeit. Nachdem Kohler dann wohlweislich mit allen Vice Presidents gesprochen und nachgefragt hatte, weshalb nicht sie das hohe Amt übernehmen (keiner wollte), entschied sich Kohler, den Schritt zu wagen. Das war 1994, ein Jahr vor dem 50-jährigen Jubiläum von Hubert Amerika.



Legende

HUBERT – VON DER WIEGE BIS ZUR BAHRE

Inzwischen zeigt die Uhr 12:28 an und Walter Boog verabschiedet sich: «Ich muss mich noch ein wenig um Kaiser und Kraft kümmern.» *Iris Mendl, immer noch strahlend*, schlägt vor, das Gespräch beim Lunch fortzusetzen.



Legende

Im Gasthof studiert die sympathische Dame erst einmal das Table-top. Ob Hubert diese Teller und Blumenvasen auch im Sortiment habe, will man wissen. Und staunt ob der unverblühten Antwort: «Nein. Das Geschirr dürfte wieder einmal modernisiert werden. Die Vasen sind ganz ok.» Die Frau, die in ihrer Freizeit gerne mal Golf spielt, hat Geschmack und ist ganz *Business Woman*: Anstatt ihr Handicap preiszugeben, zählt sie auf, in welchen Sparten Hubert Schweiz tätig ist. Gastronomie, Hotellerie, Zulieferer, Spitalküchen, Schulen, Mensen, Altersheime. «Wir bieten Produkte für Gastro- und Hospitality-Dienstleister an, von der Wiege bis zur Bahre. In Spitälern kommen die Kinder zur Welt, dann gehen sie in die Schule, später machen sie als erwachsene Menschen Ferien in Hotels oder gehen auswärts essen, bis sich eines Tages der Kreislauf schliesst.» Bestattungsunternehmen, die einen Komplett-Service anbieten, seien ebenfalls Kunden von Hubert.

WARE AUS DEUTSCHLAND, EIGENMARKE AUS AMERIKA

Im Herbst 2010 ging der erste Hubert-Katalog in der Schweiz raus. Die Adressen waren gemietet, zurzeit werde an der Verfeinerung einer eigenen Adresskartei gearbeitet. «Unsere Adressen werden von unseren Verkäufern laufend gepflegt. Wir brauchen konkrete Kontaktpersonen.» Die 20 Jahre Versandhandelserfahrung von Frau Mendl machen sich bezahlt. Die Katalogproduktion erfolgt in Zusammenarbeit mit Deutschland und Amerika. «Das Knowhow ist ja vorhanden; wir müssen das Rad nicht neu erfinden», sagt Mendl. Ab August 2011 erscheint bereits der erste Katalog für die französischsprachige Schweiz.

Jedes Jahr landen 500 neue Produkte im Katalog, Ladenhüter werden aussortiert, man wolle agil bleiben. Da der Frankenwert in der Schweiz pro Auftrag höher sei, werde auch dem Kundenservice entsprechend mehr Aufmerksamkeit zuteil. «Sollte sich zum Beispiel eine Bestellung verspäten, informieren wir den Kunden proaktiv.» Der grösste Teil des Hubert-Sortiments kommt aus Europa. «Speziell hochwertige Ware aus Fernost bieten wir ebenfalls an – wenn die

Qualität stimmt», erklärt Mendl eine weitere Geschäftsphilosophie, «Denn gute Häuser fragen genau nach der Qualität. Billigware ist nicht erwünscht.» Wobei – vermutlich könnte einem die eloquente Geschäftsfrau auch einen Plastikteller aus China als Trendprodukt verkaufen, wenn sie wollte. Aber sie will nicht. Dafür strahlt sie. ■

HUBERT AG und die TAKKT-Gruppe

Das Firmenkonglomerat rund um die Hubert AG (Schweiz) ist weitläufig. An oberster Stelle steht die deutsche Handels- und Dienstleistungsgruppen Haniel mit Sitz in Duisburg, zu welcher auch die Haniel-Stiftung gehört. Dabei handelt es sich um die älteste, konstante Familienstiftung Deutschlands: Sie besteht seit 1756. Ab 1980 wird die Franz Haniel & Cie. eine Holding, die operativen Geschäfte werden in fünf Unternehmensbereiche unterteilt. Einer davon ist die TAKKT AG, die 1999 entsteht und die aus dem Versandhandelsunternehmen KAISER+KRAFT hervorgeht.

Im Jahr 2000 steigt TAKKT mit dem Kauf von Hubert in das amerikanische Versandhandelsgeschäft ein. Hubert ergänzt das Konzernportfolio um Verkaufsförderungsartikel besonders für den Gastro- und Hotelmarkt. Ab 2008 beginnt die Expansion von Hubert in Europa: Im Mai 2008 wird der erste Hubert-Katalog in Deutschland verschickt; 2009 folgt der Markteintritt in Frankreich, 2010 ist die Schweiz an der Reihe.

Der nächste Expansionsschritt ist bereits geplant.

Die TAKKT-Gruppe unterhält über 50 Vertriebsgesellschaften in mehr als 25 Ländern; sie beschäftigt rund 1800 Mitarbeiter und vertreibt über 160'000 Produkte. Gesamtumsatz 2010: über 800 Millionen Euro.



HUBERT

HUBERT Schweiz AG
Erlenweg 6
6300 Zug

www.hubert-versand.com
verkauf-ch@hubert.com

Tel: 041 748 55 05
Fax: 041 748 55 01

HUBERT Schweiz AG
Verkaufsleitung: Iris Mendl
Mitarbeiter: 3
Öffnungszeiten: 8 bis 18 Uhr
Kontakt: 0800 11 33 66
Kataloge: erscheinen 4x jährlich;
je 370 Seiten
Sommerkatalog 2011
seit April erhältlich