

IM GESPRÄCH MIT GUNTHER UND KLAUS HÜBNER

„Der Klient ist heute kein Bittsteller mehr, sondern ein Kunde, der seine Bedürfnisse hat, die erfüllt werden müssen. Wenn man nicht erfüllt, ist der Klient schlichtweg weg.“

Hübner & Hübner feierte kürzlich seinen 60. (Firmen)Geburtstag. Adolf Hübner gründete sieben Tage nach dem Krieg 1945 die Kanzlei. 1967 führte er die erste elektronische Datenverarbeitung für Steuerberater ein – damals ein Highlight in der gesamten Branche. Nach seinem Tod, im Jahre 1978, führten seine beiden Söhne, Klaus und Gunther Hübner, mit Unterstützung der Mutter das Unternehmen weiter und bauten es zu einer der größten Wirtschaftstreuhandkanzleien Österreichs aus.

DIE REDAKTION

Anlässlich des Jubiläums sprachen wir mit den beiden Namensgebern von Hübner & Hübner, Gunther und Klaus Hübner. Sie ähneln einander weder äußerlich noch charakterlich. Dennoch strahlen sie eine enge Vertrautheit und Harmonie aus.

STÖGER-FRANK: Welches Gefühl bewegt Sie, wenn Sie heute zurückblicken und an 60 Jahre Hübner & Hübner denken?

KLAUS: Wenn ich heute auf das Erreichte zurückblicken darf, so tue ich dies mit großer Dankbarkeit gegenüber unseren Wegbegleitern, unserer Mutter, unseren Klienten, unseren Mitarbeitern und Partnern.

GUNTHER: Insgesamt erfüllt mich natürlich ein gewisser Stolz und vor allem Dankbarkeit.

STÖGER-FRANK: Ihr Vater hat mit dem Motto „Buche Wirte“ seine ersten Sporen verdient oder besser gesagt, seine Familie durchfüttern können. Damals wurde ja oft in Naturalien gezahlt. Wodurch unterscheidet sich die damalige Klientenbeziehung zur heutigen?

GUNTHER: Früher war, das kann man glaube ich wirklich so sagen, der Klient Bittsteller. Zu Vaters Zeiten sind die Klienten wirklich fast unterm Teppich herein gekrochen und haben gefragt, ob sie Klient werden dürfen. Gott sei

Dank hat sich das deutlich geändert. Hin zu einem normalen Kunden-Lieferanten-Verhältnis, einer partnerschaftlichen Beziehung, dahingehend, dass der Klient heute kein Bittsteller mehr ist, sondern ein Kunde, der seine Bedürfnisse hat, die erfüllt werden müssen. Wenn man nicht erfüllt, ist der Klient schlichtweg weg.

STÖGER-FRANK: Und der Kontakt zu den Klienten, war der damals anders als heute? In Zeiten, wo elektronische Kommunikation vorherrschend ist, haben da persönliche Kontakte noch den gleichen Stellenwert wie damals?

KLAUS: Der Vater, wie schon erwähnt, startete seinerzeit mit vielen Gastronomieklienten. Nach dem Krieg gab es von diesen als Honorar oft nur ein Schnitzel, das war aber damals was! Das kann man sich heute nicht mehr vorstellen. Gerne erinnere ich mich an die Trinkfestigkeit meines Vaters. Vor allem bei den damaligen Betriebsprüfungen war das sein, von den Klienten sehr geschätztes Markenzeichen. Selbst heute werde ich darauf noch angesprochen.

GUNTHER: Natürlich beeinflusst die elektronische Kommunikation den Kontakt zum Klienten. Es geht heute einfach alles schneller und der Klient erwartet sich prompte Antworten. Aber die Elektronik ist nur das Vehikel. Der Mensch-zu-Mensch-Kontakt ist und bleibt im Vordergrund und ist daher das Wichtigste in der Beziehung zum Klienten.

STÖGER-FRANK: Wie ist es eigentlich zu diesem Namen Hübner & Hübner gekommen?

GUNTHER: Na ja, der Name war naheliegend. Über den Namen selber haben wir eigentlich nie nachgedacht. Es war klar, dass die Kanzlei Hübner & Hübner heißt.

KLAUS: Wir konnten so auch nicht streiten, welcher der Erste und welcher der Zweite war.

GUNTHER (lachend): Genau. Heute ist uns beiden klar, wer wer ist ...

KLAUS (lachend): Mit unterschiedlichen Meinungen natürlich ...

STÖGER-FRANK: Na endlich, die traute Zweisamkeit habe ich Ihnen ohnehin nicht abgenommen! Ich habe selber zwei Söhne, die oft unterschiedlicher Meinung sind. Wodurch unterscheiden Sie beide sich nun und wie funktioniert die Rollenaufteilung?

KLAUS: Ja, das ist eine lustige Frage! ... Fang Du an!

GUNTHER: Hm... nein, fang Du an!

KLAUS: Gunther tendiert aus meiner Sicht eher zur logischen, intellektuellen Analyse, für mich ist soziales Interesse von jeher auch sehr wichtig. Als wir nach dem plötzlichen Tod unseres Vaters damals die Kanzlei übernahmen, waren wir vielleicht gerade wegen der Unterschiedlichkeiten ein sehr gut ergänzendes Team. Einer ohne den anderen hätte es wohl kaum geschafft.

GUNTHER: Mir hat das Betriebswirtschaftliche sehr viel Spaß gemacht, mehr als zum Beispiel Betriebsprüfung oder Finanzstrafverfahren.

KLAUS: Ja und die EDV, damit habe ich bis heute nix am Hut.

STÖGER-FRANK: Was wünschen Sie Hübner & Hübner für die nächsten 60 Jahre?

KLAUS: Na ja, so wie die letzten 60 Jahre, ... wär schön, wenn auch im heutigen Umfeld sehr anspruchsvoll. Aber damals, als wir starteten, hätte ich mir diese Entwicklung auch nicht vorgestellt.

GUNTHER: Ja, und dass dieser 60er abermals ein Meilenstein in unserer weiteren Entwicklung ist. Denn Unternehmensentwicklung geht immer so in Stufen bergauf und da braucht's immer Kraftanstrengungen hinauf auf die nächste Stufe. Genau in dieser Phase sind wir jetzt, glaube ich. Und da würde ich mich wünschen, dass wir diese Phase auch wieder schaffen. Freuen würde ich mich, wenn ich dann in 6 Jahren oder so sagen kann, „Wow“ das ist auch gutgegangen.

UFS AKTUELL – BLITZLICHT

Mag. Klaus Hübner:
Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit?

Der vielfältige Menschenkontakt.

Was nervt Sie am meisten?

Dass die Finanzverwaltung ihren Kunden nicht die Telefondurchwahl ihrer Mitarbeiter anbietet.

Wie bauen Sie Stress ab?

Endlich habe ich erlernt, ihn erst gar nicht aufkommen zu lassen.

Welches Buch lesen/lasen Sie zuletzt?

Jörg Risse, Die Wirtschaftsmediation

Ihr Lebensmotto?

Selbstverantwortung, Optimismus und vergib jedem, der dir etwas angetan hat.



Mag. Gunther Hübner:
Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit?

Spannung & Abwechslung

Was nervt Sie am meisten?

Wenn PC oder Handy mich nicht verstehen wollen.

Wie bauen Sie Stress ab?

Laufen und 1 Bier danach

Welches Buch lesen/lasen Sie zuletzt?

Susanne Kübelka, Der zweite Frühling der Mimi Tulipan

Ihr Lebensmotto?

Ich bin froh und heiter, Glück ist mein Begleiter.