



Das Schild lebt

Interview mit



Alfred Huemer,
Geschäftsführer
der HUBER Signage GmbH

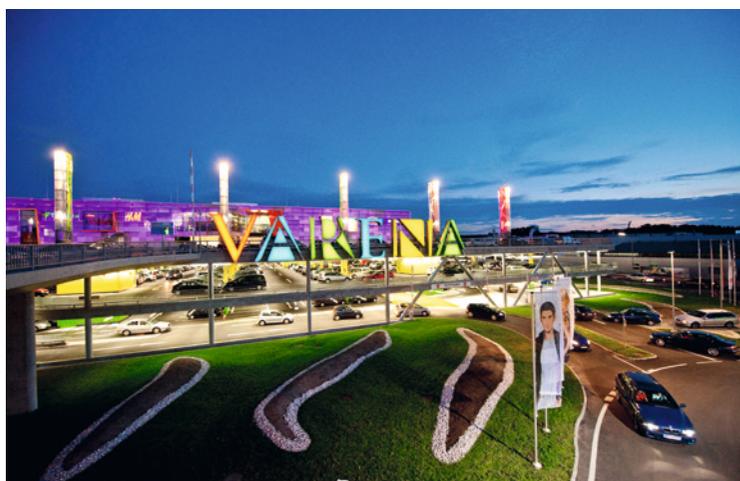
Von Werbeschildern bis zu riesigen Medienfassaden: Die HUBER Reklametechnik GmbH mit Sitz im österreichischen Marchtrenk, die gerade in HUBER Signage umfirmiert, beschildert und beleuchtet in jeder Größenordnung Bauwerke im In- und Ausland. An dem Erfolg hat Geschäftsführer Alfred Huemer einen großen Anteil. Im Interview mit Wirtschaftsforum berichtet er über den Weg vom kleinen Schilderhersteller zum internationalen Gesamtlösungsanbieter.

Wirtschaftsforum: Herr Huemer, wie ist HUBER Signage zu der Firma geworden, die sie heute ist?

Herbert Huber beziehungsweise seinem Vater, der schon als Schriftensmaler von Wirtschaft zu Wirtschaft fuhr, um Beschriftungen vorzunehmen. Daraus hat man sich zu einem Schilder-

hersteller entwickelt und ist in den Bereich Lichtwerbung eingestiegen. 1987 bin ich mit meiner Firma Huemer, auch ein Familienunternehmen, dazugekommen. Durch die Zusammenlegung sind

wir in Österreich gleich zur Nummer 2 unserer Branche geworden. Die Familie Huber ist inzwischen aus Altersgründen ausgeschieden und meine Familie mit einer Familienprivatstiftung alleiniger



Varena Einkaufszentrum in Vöcklabruck, Österreich



Möbelhaus XXXLutz in Eugendorf, Österreich

Eigentümer. Unter dem Dach der HUEMER Infomotion Group (HIG) stehen acht Firmen in mehreren Ländern. Diese Einheit wollen wir nun auch mit einem einheitlichen Markenauftritt herausstellen. HUBER Reklametechnik wird in diesem Zuge zu HUBER Signage.

Wirtschaftsforum: Wie würden Sie die wirtschaftliche Entwicklung von HUBER Signage beschreiben?

Alfred Huemer: Das Unternehmen ist linear gewachsen auf heute 180 Mitarbeiter und einen Jahresumsatz von 30 Millionen EUR. Alle Firmen sind kerngesund und wir hoffen, dass es so weitergeht. Geplant ist, weiter kontinuierlich zu wachsen. Ich bin jetzt 62 Jahre alt und dabei, das Unternehmen bis 2025 an meinen Sohn Christoph und einen zweiten Geschäftsführer zu übergeben.

Wirtschaftsforum: Welche Impulse konnten Sie dem Unternehmen geben?

Alfred Huemer: Immer wichtiger wird der Bereich Digital Signage mit Videowalls und Screens sowie der entsprechenden Software. Hier bieten wir Komplettlösungen. Die Zukunft wird sein, analoge Werbung mit Digital Signage zu verbinden. Ein Schild muss heute mehr können, als nur eine Botschaft zu übermitteln. Aufgrund der aktuellen Energiesituation haben wir ein Energiesparschild entwickelt. Statt 35 bis 40 W verbraucht es pro m² nur noch 7,5 bis 10 W. Auch zu Beginn der Coronapandemie haben wir sehr flexibel reagiert und Kassen in ganz Europa mit Plexiglas-scheiben ausgestattet sowie die Produktion auf Hygienespender umgestellt. Mit unserem Hygiene-Onlineshop sind wir sofort in den Millionen-EUR-Umsatzbereich gekommen. Wir waren außerdem schon immer Vorreiter in der LED-Technik und haben dafür die Firma Multivision gegründet. Auch eine Ladenbaufirma haben wir aufgebaut.

Wirtschaftsforum: Was ist heute Ihr Kerngeschäft?

Alfred Huemer: Das ist nach wie vor das banale Werbeschild. Wir können aber auch zahlreiche Großprojekte an bekannten Bauwerken vorweisen. Zu ihnen zählen unter anderem der Europark-Turm in Salzburg und der Hartlauer Turm in Enns. Den gesamten Flughafen Wien haben wir mit einem Leit- und Orientierungssystem ausgestattet. In Österreich gibt es kaum ein Shoppingcenter, in dem kein Schild von uns hängt. Auch die Medienfassade des Clubhauses von St. Pauli, die größte in Europa, auf der Hamburger Reeperbahn ist von uns.

Wirtschaftsforum: Welche Vision haben Sie für HUBER Signage?

Alfred Huemer: In Österreich wollen wir unsere Marktführerschaft ausbauen; in Südosteuropa wollen wir uns noch stärker positionieren. Unser Ziel ist, weiterhin



KONTAKTDATEN

HUBER Reklametechnik GmbH
Lederstraße 3
4614 Marchtrenk
Österreich
☎ +43 7242 2114190
✉ +43 7242 2114194
office@hubergmbh.eu
www.hubergmbh.eu

mit den neuesten Techniken den besten Support zu bieten.

Wirtschaftsforum: Worin liegt Ihre persönliche Motivation?

Alfred Huemer: Ursprünglich wollte ich vor allem Geld verdienen. Dann ging es mir auch darum, sozial mit Mitarbeitern und Kunden umzugehen. Heute ist meine größte Motivation, die Unternehmensgruppe bestmöglich zu übergeben.