

„Ich sehe meine Familie
durchaus auch als Erfolgs-
faktor. Es braucht ent-
sprechenden Rückhalt,
um so ein Unternehmen
stemmen zu können.“

HANS STEINBERGER

Steinbergers Steinofen



„Mit der Unterstützung
von Haubis ist es uns
gelingen, im Brot- und
Gebäckbereich Einzig-
artigkeit zu erreichen.“

HANS STEINBERGER

*Es gibt Supermarkt-Backshops,
die sind ein kleines Paradies.
All jene nämlich, die mit uns die
Brotkultur hochhalten. Wenig
überraschend verstärkt ein
komplett auf Haubis getrimmtes
Erscheinungsbild diesen Eindruck.
Ein wahres Musterbeispiel:
der Eurospar Steinberger
in Neunkirchen.*

Es gibt viele Dinge, die innerhalb
einer Familie gut aufgehoben sind.
Zum Beispiel das Bäckerhandwerk -
oder eine Tätigkeit als Kaufmann.
Hans Steinberger führt mit seinen beiden
Märkten in Neunkirchen eine Tradition weiter,
für die schon sein Großvater den Grundstein
gelegt hat. Was vor genau 100 Jahren als Greiß-
lerei im eigenen Haus begann, ist heute ein
bis ins Detail durchdachtes Einkaufserlebnis.
Hier ist kein Produkt zufällig gelistet oder zu-
fällig geschichtet. Hans Steinberger war nicht
umsonst Kaufmann des Jahres 2019: „Unser
Sortiment ist immer eine gemeinschaftliche
Entscheidung. Ich vertraue sehr auf das Gespür
meiner Mitarbeiter. Und bin natürlich auch
selber im Einsatz.“

Regionale Klein- und Mittelbetriebe bekom-
men in den Neunkirchner Eurospars ihre
verdiente Bühne. Gleichzeitig setzt Hans
Steinberger auf einen großen überregional
vertretenen Bäcker wie HAUBIS. In einem der
beiden Standorte sogar in einer absolut
prominenten Präsentation. Warum? „Neben der
Qualität ist es ganz klar die Verfügbarkeit von
frischem Brot und Gebäck bis Ladenschluss“,
erklärt der passionierte Kaufmann. „Wir
backen seit gut 20 Jahren ofenfrisch mit HAUBIS.
Seit 2015 gibt es in der Krinnigergasse unseren
erweiterten Frischebereich mit einem ein-
deutig gebrandeten Backshop.“

Für Hans Steinberger ist Brot und Gebäck nicht
nur eine umsatzstarke, sondern auch eine be-
sonders einladende Warengruppe. „Ein frisches
HAUBIS HANDSEMMEL aus dem Steinofen ist
ein Erlebnis für alle Sinne. Einfach etwas,
was man gerne einkauft.“ Nicht zufällig also
schließt sein HAUBIS Backshop direkt an die
großzügige „Obst- und Gemüse-Arena“ an.

Was für eine Einladung zum
Gustieren – und Probieren.
So wird unser Brot besonders
gerne präsentiert.

Viel Holz schafft hier und da eine einladen-
de Wohlfühlumgebung. Zu der auch die
Servicephilosophie passt: „Wir kombinieren
im Frischebereich ganz bewusst persönliche
Bedienung mit der Möglichkeit zur Selbst-
bedienung“, erklärt Hans Steinberger. „Der
direkte Kontakt ist für uns mehr als ein reines
Kundenbindungsinstrument. Man kennt sich,
wechselt ein paar Worte, gibt vielleicht eine
Empfehlung weiter. Das ist der wahre Kern des
Lebensmitteleinzelhandels.“

Dass diese Form des Marktmanagements zeit-
lich eingeplant werden muss, ist ganz im Sinne
des Kaufmanns. Und trifft sich gut mit dem
Backshop-Motto „Gutes Brot braucht Zeit“. Hans
Steinberger: „Wir leben in einer Welt, in der sich
viele Menschen eine Entschleunigung wün-
schen. Ein Brot, in dem die Hefezellen in Ruhe
ihre Arbeit tun durften, ist da ein geschmackvol-
les Zeichen. Unsere Kunden kaufen es bewusst,
als Brot von HAUBIS. Damit gehen Emotionen
einher, die nicht zu unterschätzen sind.“



EIN HERZ FÜR DIE HANDSEMMEL

Durchaus emotional ist auch die Beziehung Hans Steinbergers zu seinem
erklärten Lieblingsprodukt, der Haubis Handsemmel. Die geht nämlich
sprichwörtlich schnell über den Ladentisch: Von anfangs 20 verkauften Stück
pro Tag ist der Absatz mittlerweile auf beachtliche 400 Stück angewachsen.
„Das macht natürlich auch die nochmals andere Qualität durch den Steinofen“,
gibt sich Hans Steinberger bescheiden. Wir wagen zu behaupten: Es liegt auch
am Talent des Kaufmanns. Und an seinem begeistertsten Team.

