



## Kostbare Bio-Körperöle handgemacht in Kärnten

Barbara Hubmann hat sich ihren Traum von einer eigenen Marke erfüllt. Sie hat, neben ihrer 2019 gegründeten Unternehmensberatungsfirma, ein Nischenprodukt im Hochpreissegment mit dem Namen „b.organic“ entwickelt. Im Interview erzählt sie über ihren Weg dorthin und warum ihr der Aufbau eines Frauennetzwerkes ein Herzensanliegen ist.

07.09.2022, 15:51



© STEPHAN HUGER

**Beschreiben Sie Ihr Unternehmen in 3-4 Sätzen**

„b.organic“ steht für innovative, authentische, minimalistische Hautpflege und saubere Kosmetik. Die Basis dafür sind zertifizierte, schonend kalt gepresste Wirkstofföle und ätherische Pflanzenöle aus 100 % kontrolliert biologischem Anbau – auf Basis einer jahrelang erprobten Rezeptur. Die Produkte werden in einem Kosmetiklabor in Wernberg von einer jungen dynamischen Kosmetikerin in Kleinstserien handgemischt und handabgefüllt.

**Aus welchem Grund haben Sie sich gerade für dieses Nischenprodukt entschieden?**

Auf der – erfolglosen - Suche nach einer hochwertigen Gesichtspflege aus 100 % biologischem Zutaten, habe ich mich meiner Wurzeln besonnen und

2012 mein erstes Gesichtöl selbst gemischt. In meiner Familie wurden die „Schätze der Natur“ von jeher zu heilsamen Tinkturen und Tees verarbeitet. Da habe ich mir gedacht: „Wenn der Markt nichts für mich hat, dann kreierte ich mein eigenes Produkt.“ Den finalen Anstoß zur Entwicklung einer eigenen Marke brachte der erste „Corona-Lockdown“.

#### Was macht es für Sie einzigartig, selbstständig zu sein?

Mit der Ausrollung der Marke „b.organic“ habe ich einen jahrelangen Traum umgesetzt. Meine ganze Erfahrung und Leidenschaft sind darin vereint. Parallel dazu baue ich ein Netzwerk für Frauen auf, die ebenfalls ihre Talente und Träume verwirklichen wollen. Wenn ich ein paar Frauen dabei unterstützen kann ihren Traum zu leben, dann hat sich der Weg in die Selbstständigkeit bereits ausgezahlt.

#### Wie hebt sich ihr Produkt von denen der Konkurrenz ab?

Gar nicht (lacht), da ich nicht vergleiche. „b.organic“ ist im Hochpreissegment angesiedelt, mit den besten Inhaltsstoffen reiner Natur. Das Produkt an sich ist von höchster Qualität und nachweislich wirksam. Und ein Produkt funktioniert nur, wenn es auch der Zielgruppe entsprechende Bedürfnisse erfüllt. In meinem Fall schönere und strahlende Haut!



© STEPHAN HUGER

#### Was würden Sie als größten Erfolg Ihrer Unternehmerinnenlaufbahn bezeichnen?

Schlussendlich den Mut aufgebracht zu haben, den Weg in die Selbstständigkeit zu gehen. Zuerst in die Unternehmensberatung und jetzt die Entwicklung einer Marke. Trotz oder gerade wegen noch bestehender offener Fragen und Zweifel.

#### Und was als größte Niederlage?

Nein, es gibt nicht wirklich eine. Es ist wichtig aus den bewussten oder unbewussten Fehlern zu lernen und Vorkehrungen zu treffen, damit dieselben Fehler nicht nochmals gemacht werden.

#### Welchen Ratschlag würden Sie Menschen geben, die jetzt in die Selbstständigkeit starten?

Der erste Weg mit der „Idee“ und einem groben Konzept sollte zum Gründerservice der Wirtschaftskammer Kärnten führen. Dort erfährt man alle notwendigen Schritte und welche Förderungen es für Neugründer gibt. Danach steht die Entscheidung an, in welcher Kategorie ich mein Produkt positioniere. Die Maßstäbe im Hochpreissegment, wie in meinem Fall, sind andere, als im hart umkämpften Billigpreis- bzw. Mittelpreissegment. Da ist eine gute Unternehmensberatung wichtig, um ein schlüssiges Konzept und eine passende Strategie zu erstellen. Und ohne die Zusammenarbeit mit guten verlässlichen Partnern - in meinem Fall zum Großteil aus Kärnten - geht sowieso gar nichts (lacht).

#### Würden Sie heute etwas anders/besser machen als zur Zeit der Unternehmensgründung?

Nein. Auf Grund der Erfahrungen, dass es notwendig ist, bei der Gründung Fehler zu machen, habe ich gelernt, dass mich sowas persönlich und auch das Unternehmen weiterbringt.

#### Was zeichnet eine gute Unternehmerin aus?

Du musst laufend Visionen und Ideen haben. Diese solltest Du dann so umsetzen, ohne das bestehende Unternehmen zu gefährden. Ein hohes Maß an Reflexionsfähigkeit gehört für mich auch dazu. Und die Fähigkeit, konstruktive Kritik anzunehmen, um daraus zu lernen.

**Was sind Ihre Pläne/Wünsche für die Zukunft?**

Meine Vision ist, dass „b.organic“ eine unverwechselbare Marke für hochwirksame Bio-Körperöle wird. Ich möchte mit meinen Rezepturen Menschen zum Staunen bringen, ihre Haut mit meinen Ölen nähren. Nicht zuletzt ist es mir auch wichtig mit Menschen im Austausch zu sein und die Personen persönlich kennenzulernen, welchen ich meine Produkte zum Verkauf anvertraue.

**Rückfragen:**

b.organic

**Mag. iur. Barbara Hubmann**

Geschäftsführung

Suppanstraße 69

9020 Klagenfurt

M [+43 664 888 73 962](tel:+4366488873962)

E [office@b-organic.shop](mailto:office@b-organic.shop)

W [www.b-organic.at](http://www.b-organic.at)

## Das könnte Sie auch interessieren



### Kärntner Biodiesel aus nachhaltiger Produktion

Nachhaltigkeit ist bei Biodiesel Kärnten nicht nur ein Schlagwort, sondern gelebte Firmenphilosophie.

Das Arnoldsteiner Unternehmen erzeugt aus Altspeiseölen und Tierfetten rund 50.000 Tonnen

Biodiesel pro Jahr. [➤ mehr](#)



### Mit Knödeln zum Erfolg

Semmel-, Speck-, Nougat-, oder Topfenknödel – seit dem Frühjahr 2020 dreht sich in Alexandra

Wuttes und Jaqueline Felsbergers Leben alles um Knödel. [➤ mehr](#)



## Er hat den Durchblick

Nach vielen Jahren fern der Heimat hat es Optikermeister Martin Oberauner zurück nach Spittal verschlagen. Im April hat er sich mit „Fuchs und Igel“ selbstständig gemacht. [➤ mehr](#)