

Industrie: Das Beispiel Häny AG in Jona

Innovative Systemanbieterin rund um das Wasser

Die Häny AG in Jona (SG) ist Herstellerin und Lieferantin von Pumpen für den gesamten Wasserkreislauf. In der mehr als 130-jährigen Firmengeschichte hat sich das Familienunternehmen vom reinen Hersteller zum umfassenden Systemanbieter gewandelt. Im Kerngeschäft konzentriert sich die Firma auf den Heimmarkt, was in der aktuellen Währungssituation durchaus von Vorteil ist. **Michael Zollinger**

Eduard Häny-Pfister war ein findiger Kopf. Im Jahr 1875 begann er mit einer mechanischen Werkstätte in Stäfa und zog zehn Jahre später mit dem Betrieb nach Meilen. Mit seiner Maschinen-, Pumpen- und Apparatefabrik meldete er in den Folgejahren unzählige Patente an – darunter auch die legendäre Wetterkanone zur Abwendung des Hagels. Zudem war er Mitbegründer des Elektrizitätswerkes Meilen.

Schweizer Pumpensparte von Sulzer übernommen

Das waren die Anfänge der Firma Häny. Vier Generationen später sieht freilich alles ein bisschen anders aus. Grössere Bekanntheit in neuerer Zeit erlangte die Häny AG, als sie 1999 die selbständige Sparte «Pumpen Schweiz» vom Sulzer-Konzern übernahm. Zuvor hatte man sich über die Jahre vor allem auf Pumpen für Gemeinden und Städte sowie auf entsprechende Produkte für die Haustechnik spezialisiert. 45 qualifizierte Sulzer-Mitarbeiter wurden 1999 übernommen und ins Meilemer Familienunternehmen integriert. «Das war ein ganz wichtiger Schritt. Wir akquirierten ja vor allem wertvolles Know-how und alle Produktionsunterlagen der vormals in Winterthur hergestellten Pumpen», blickt die heutige Chefin, CEO Sabina Häny, zurück.

Noch immer gehören Revisionen von schweren Sulzer-Pumpen zum Kerngeschäft des inzwischen in Jona ansässigen Unternehmens. Daneben stellt Häny weiterhin eigene Bohrlochwellenpumpen, Turbinen, Häcksler- sowie diverse Spezialpumpen für die Misch- und Injektionstechnik in der Schweiz her. Ansonsten bedient man sich mittlerweile

auf dem Weltmarkt und versteht sich jetzt als Systemanbieterin, die ihren Kunden von der Beratung über die Planung bis zur Umsetzung das gesamte Paket offeriert. Vertretungen und Kooperationen mit internationalen Pumpenherstellern sind heute ebenso wichtig wie

«Chefin Sabina Häny verlangt Loyalität, Respekt und Qualitätsorientierung.»

die eigene Fertigung. In der Produktion arbeiten aktuell noch rund 10 Prozent der insgesamt 150 Mitarbeitenden, während 20 Ingenieure und 35 Servicetechniker auf der Lohnliste figurieren.

Vier Standbeine und volle Auftragsbücher

Heute hat die Häny AG vier Standbeine: In der Haustechnik bietet man Wassersysteme und Komponenten für Trink-, Brauch- und Regenwasser sowie für die Entwässerung an. Im Bereich «Kommunal und Industrie» sind die Kunden zum grossen Teil Städte und Gemeinden, die in ihren Trinkwasserversorgungen und Kläranlagen auf die Systeme von Häny setzen. Hier ist das Thema erneuerbare Energien und Energieeffizienz hoch aktuell. Häny entwickelt und produziert Turbinen zur Stromerzeugung in Reinwasser- und Abwasseranlagen. Eine Spezialität der selbst hergestellten Turbinen sind die Gegendruck-Pelton-turbinen. Entsprechende Investitionen im grösseren Umfang haben sich offenbar

gelohnt. «Die Produkte kommen bei unserer Kundschaft sehr gut an und wir haben die Auftragsbücher voll», sagt Firmenchefin Häny.

Der dritte Bereich ist die Misch- und Injektionstechnik. Zementinjektionssysteme kommen bei der Verstärkung des Baugrunds im Tunnelbau oder beim Bau von Staudämmen zum Einsatz. Diese Sparte macht gut 15 Prozent des gesamten Umsatzes aus. Rund 85 Prozent der Produktion wird ins Ausland verkauft – vorab nach Südamerika, in die USA oder nach Russland.

Landesweites Netz von Servicetechnikern

Als vierten Bereich schliesslich nennt Sabina Häny den Kundendienst. Gemeint ist vor allem ein in der Branche einzigartiges, landesweit ausgebautes Netz von Servicetechnikern, die sich um diverse so genannte After-Sales-Dienstleistungen wie etwa Revisionen vor Ort kümmern. Die Kundennähe scheint ein entscheidender Erfolgsfaktor der Firma zu sein, die in ihrem Kerngeschäft zu fast 90 Prozent auf dem Heimmarkt tätig ist. «Weil wir heute als Händler viele Produkte im Ausland einkaufen, können wir damit gar nicht in den Export», begründet Häny die Konzentration auf die Schweiz, die zurzeit angesichts der Frankenstärke durchaus auch Vorteile hat.

Die Erschliessung neuer Märkte in Europa wurde in den letzten Jahren verschiedentlich auch mit den Haustechnikprodukten angestrebt, war aber insgesamt nicht von Erfolg gekrönt. «Unser Portfolio mit exportfähigen, eigengefertigten Produkten ist zu klein und infolge der Währungsproblematik nicht mehr interessant», gibt Häny zu. Einzig ▶



Bilder: zlg

Firmenchefin Sabina Häny lanciert mit ihren Mitarbeitenden immer wieder innovative Produkte (wie die Bohrlochwellenpumpe unten rechts) und Dienstleistungen. Ein Herzstück am Sitz in Jona ist ein leistungsfähiger Prüfstand für Pumpen und Turbinen (oben rechts).

► in Österreich hat man sich etabliert und ist dort in der Branche fast so bekannt wie hierzulande. Im Kerngeschäft bewegt sich das Unternehmen auch in der Schweiz in einem Verdrängungsmarkt und muss ständig neue Dienstleistungen und Produkte anbieten. Dazu gehört es, in neue Gebiete vorzustossen. Noch diesen Frühling lanciert Häny ein neues Produkt, über das die Chefin aber noch nichts verraten will. Dabei werden auch die neuen Logistikköglichkeiten in Jona eine matchentscheidende Rolle spielen.

Umzug als Quantensprung

Die Verlegung des Firmensitzes von Meilen ins moderne neue Büro- und Fabrikgebäude in Jona im Jahr 2007 bedeutete einen Quantensprung in der Firmengeschichte. Am alten Standort gleich neben dem Schulhaus war man aus allen Nähten geplatzt. Das Herzstück in Jona ist heute neben grosszügigen Grossraumbüros und einer modernen Werkstatt ein leistungsfähiger Prüfstand für Pumpen und Turbinen, der in Zukunft eine noch bedeutendere Rolle spielen soll.

Der Umzug war sozusagen das Gesellenstück von Sabina Häny, die einige Jahre zuvor als Marketing- und PR-Verantwortliche ins Unternehmen eingetreten war. Als Gesamtverantwortliche leitete sie dieses Megaprojekt. Die Besetzung war nicht nur ungewöhnlich, weil Sabina Häny als Nichtingenieurin aus dem Treuhandbereich quer einstieg,

sondern auch, weil sie inzwischen getrennt war von ihrem Ehemann Eduard P. Häny, dem Hauptaktionär und noch heute amtierenden VR-Präsidenten. Trotz der Scheidung nahm sie Einsitz in der Geschäftsleitung und wurde per Anfang 2008 zum CEO ernannt. «Die Zu-

«Die grosse Kundennähe ist ein entscheidender Erfolgsfaktor der Firma Häny.»

sammenarbeit klappt hervorragend. Die Konstellation ist ungewöhnlich, aber ich geniesse das volle Vertrauen der ganzen Familie und kann hier mit vielen Freiheiten im besten Sinne unternehmerisch tätig sein», meint sie.

Flache Hierarchien

Unter ihrer Führung wird auf flache Hierarchien gesetzt. Häny ist offen für neue Ideen, sofern sie ihr überzeugend präsentiert werden. Was sie mit Nachdruck verlangt, ist Loyalität, Respekt und absolute Qualitätsorientierung. Berührungspunkte zur Belegschaft, aber auch zur Technik sind ihr fremd: «Ich bin bis heute nicht in der Lage, eine Pumpe auszulegen, aber ich kenne mittlerweile die Vor- und Nachteile unserer Produkte. Im Übrigen muss man delegieren können. Wir haben ja her-

vorragende Leute in der Technik. Und bei all den vielfältigen Fragen, die sich einem CEO täglich stellen, geht es schliesslich fast immer um Menschen.»

Betriebliche Weiterbildung auch für Kunden

Trotz allen aktuellen Herausforderungen sieht Sabina Häny die Zukunft positiv. «Wir wollen weiterhin als Familienunternehmen bestehen und streben ein leichtes Wachstum an.» Das bedeute nebst neuen Produkten, weiter in der Beschaffung zu optimieren und durch Kundennähe zu brillieren. Auf Kontinuität wird auch im Verwaltungsrat gesetzt. Die gemeinsame Tochter des VR-Präsidenten und der Firmenchefin sitzt mit 26 Jahren bereits im Aufsichtsratsgremium, während der Sohn neuerdings bei der Oskar Rüegg AG operativ wirkt. Die Spezialistin für Metallformen und Bauteile ist auf dem gleichen Areal in Jona beheimatet und ebenfalls im Besitz der Familie Häny.

Interessante Wege geht das Unternehmen in der betriebseigenen Weiterbildung. Mehrere der diversen Ausbildungsmodule werden auch den Kunden angeboten, seien es Seminare am Sitz in Jona oder praxisnahe Workshops vor Ort bei einem Kunden. Die Resonanz bei der Kundschaft sei sehr positiv und schaffe viel Goodwill. «Für uns ist das eine hervorragende Plattform zur Kundenpflege und Akquisition», sagt Sabina Häny. ■



ABACUS 
Version Internet

ABACUS Business Software – Version Internet

- » Vollständig neu in Internetarchitektur entwickelte ERP-Gesamtlösung
- » Skalierbar und mehrsprachig
- » Rollenbasiertes Benutzerkonzept
- » Unterstützung von Software-as-a-Service (SaaS)
- » Lauffähig auf verschiedenen Plattformen, Datenbanken und Betriebssystemen

www.abacus.ch

 **ABACUS**
business software