

Als Marketing noch ein

Bei traditionsreichen Unternehmen wie der Häny AG steigt man tief ins Archiv, um Trouvailles aus der Anfangszeit zu entdecken. Gegründet wurde das Familienunternehmen 1875 vom Unternehmer Eduard Häny-Pfister. **Text** Barbara Lopez

■ Den Grundstein für das heute in fünfter Generation geführte Familienunternehmen legte Gründervater Eduard Häny-Pfister in Stäfa. Zehn Jahre später ergab sich in Meilen eine günstige Gelegenheit, um sich räumlich zu vergrössern und um das Geschäftsfeld zu erweitern.

Der Unternehmer erwarb 1885 ein Seidenzwirnegebäude mit Keththaus, ausgerüstet mit einer Turbine und Röhrenleitung zur Ausnützung der Wasserkraft des damals noch nicht eingedolten Beugenbaches. Im 1896 erstellten Anbau mit Zinne richtete er ein elektrisches Kraftwerk ein. Später begann Eduard Häny, zugleich Hauptgründer, Kopf und Seele des «Electricitätswerkes Meilen», mit der Stromerzeugung für Meilen und dem elektrischen Antrieb seiner Maschinen.

1900 bis 1912 entstanden neben dem Wohn- und Gewerbehäus die ersten eigentlichen Fabrikgebäude. Die Maschinen-, Pumpen- und Apparatefabrik Häny betrieb von 1892 bis in die 1920er-Jahre zudem eine Giesserei mit je zwei Schmelz- und Trockenöfen. Der Personalbestand, anfänglich bloss ein halbes Dutzend Arbeiter, stieg bis zum Ausbruch des Ersten Weltkrieges auf 46 Mitarbeitende.

Neue Wege gehen

Die Palette der in den ersten Jahrzehnten hergestellten Produkte reichte von Pumpen bis zu Feuerlöschgeräten. Auch geografisch wollte sich Eduard Häny nicht einschränken. Das Absatzgebiet erstreckte sich von Beginn an weit über die Deutschschweiz hinaus.

Auch kleinere Artikel waren dem smarten Geschäftsmann für Mehrumsatz willkommen. Nähmaschinenlampen pries er in seiner Werbung mit dem Verkaufsargument an: «auch als Tischlampen zu gebrauchen». Seine Handelstätigkeit ergänzte er mit zusätzlichen Dienstleistungen, beispielsweise mit «Reparaturen solide und billig».

Die Rebberge um Stäfa gaben den Ausschlag, um auch Kellereitensilien und -apparate anzubieten. Diese stellte Eduard Häny zum Teil selber her, gewisse Elemente liess er bis Ende der 1950er-Jahre von Zulieferanten fabrizieren. An Weinbauausstellungen wurde Häny mit Diplomen ausgezeichnet, die stolz im Briefkopf der Firma (Bild rechts) aufgeführt wurden.

Dienstleister aus Leidenschaft

Eduard Häny-Pfister studierte nicht Marketing und Kommunikation, kannte keine

Metallobenfabrik
Giesserei
E. HÄNY & Co.
Meilen ZÜRICH

Maschinen-, Pumpen- & Apparate-Fabrik
 Plumpen
 für gewerbliche Zwecke
 Rotations-, Flügel-, Centrifugal-
 u. Kolben-Pumpen
 Dampfmaschinen, Luftpumpen
 Spritzen etc.
 für Hand- und Treibriemenbetrieb
 Transportable Pumpen mit Elektromotor
 Wassermotoren, Turbinen

Maschinen
 von Fräsen, Spindel, Feilen, Vorwerken
 Sägen, Drehmaschinen
 von Maschinen jeder Größe und Form

Apparate
 von Wassermotoren, Feuerlöschern
 Weis-, Bier- u. Spritzenmischer
 Hebe-, Ventil-, Venturmaschinen
 Patentierte Zapfenlochverschleiss

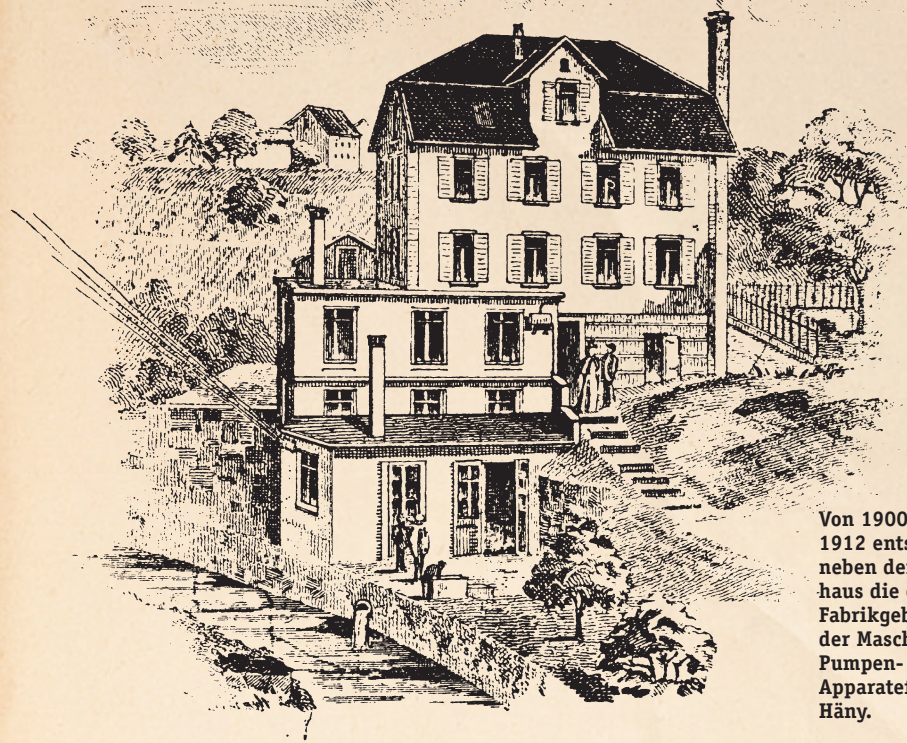
Bierpressen
 Feuerlöschmaschinen
 Hebe-, Ventil-, Vorwerken
 Fräsen, Drehmaschinen
 Sägen, Feilen etc.

Dampfmaschinen, Wassermotoren
 Schmierapparate, Messapparate

Metalloges in allen Legierungen
 Lager in Eisen, Stahl, Messing
 Bronzen, Messing, Eisen, Kupfer
 etc.

RECHENUNGEN:
 Schmelz- und
 Gussarbeiten
 ZÜRICH 1892
 1893
 1894
 1895
 1896
 1897
 1898
 1899
 1900
 1901
 1902
 1903
 1904
 1905
 1906
 1907
 1908
 1909
 1910
 1911
 1912

Customer-Relationship-Programme. Er hatte das Dienstleistungsgen im Blut und Werbeideen im Kopf. Geschickt wurden die Verkaufsbemühungen schon damals mit geradezu modern anmutenden Serviceleistungen unterstützt. Bereits 1875 erschien das folgende Inserat im «Wochenblatt des Bezirkes Meilen», dem Vorläufer



Von 1900 bis 1912 entstanden neben dem Wohnhaus die ersten Fabrikgebäude der Maschinen-, Pumpen- und Apparatefabrik Häny.

Fremdwort war

archivs, welche Patentierungen betreffen. Auffallend ist das konstante Bemühen, mit dem Häny schon früh und über Jahrzehnte hinweg immer wieder Neuheiten schuf. Man ruhte nicht auf den Lorbeeren des Erreichten aus, sondern verbesserte das Bewährte ständig.

Viele in- und ausländische Patente zeugen von der Innovationskraft des Firmengründers. Ein gutes Beispiel dafür ist die berühmte, 1901 patentierte Wetterkanone zur (versuchten) Abwendung des Hagels. Charakteristisch für den unternehmerischen Weitblick fasste Eduard Häny bereits Ende 1890 den internationalen Markt ins Auge. Neuheiten, denen er lukrative Chancen gab, liess er gleich in verschiedenen Staaten patentieren. Verschiedentlich vergab er auch in einigen Staaten die Fabrikation seiner Produkte in Lizenz – wie die Wetterkanone in Frankreich.

Die jüngere Geschichte im Zeitraffer

Das 20. Jahrhundert zeigt ein stetiges Wachstum der Firma unter der Leitung der Inhaberfamilienmitglieder – weniger spektakulär, aber kontinuierlich und im Sinn des Gründers immer mit dem Blick voraus. Insbesondere die Krise der 1930er-Jahre und das Bestehen in den schwierigen Weltkriegsjahren setzten viel unternehmerisches Geschick voraus.

Im Laufe der letzten Jahrzehnte hat sich die Häny AG zu einem führenden Anbieter von Pumpen- und Systemtechnik in der Wasserversorgung und Entsorgung für den kommunalen und industriellen Bereich weiterentwickelt. Im neuesten Produktionsbereich werden weltweit Zementinjektionssysteme zum Abdichten von Stollen, Tunneln und Staumauern und zur Verstärkung des Baugrundes verwendet.

Hightech engineered in Jona

Ein zukunftsweisender Schritt war im Oktober 2007 der Umzug von Meilen in den Neubau in Jona. Eine logistische Meisterleistung, die innerhalb von zwei Tagen abgeschlossen war. Der Umzug der mittlerweile 170 Mitarbeitenden ging mit einem Wechsel an der Führungsspitze einher. Mit Sabina Häny übernahm wieder ein Familienmitglied das Tagesgeschäft und erstmals in der Firmengeschichte eine Frau.

Und mit Jessica Häny hat nun bereits die nächste Generation im Verwaltungsrat Einzug gehalten. Jede Generation trägt unter Zurückstellung eigener Interessen zum Wohle des Unternehmens bei – eine der Voraussetzungen für den langen Bestand von Familienunternehmen.

Vieles hat sich im Laufe der Zeit verändert, das Firmencredo bleibt so aktuell wie nie: «Mehr leisten, als der Kunde erwartet – und somit die Kunden begeistern.»

von sage und schreibe drei Jahren und für kleinere Budgets noch das verlockende Abzahlungsangebot «... und wünschendensfalls Zahlungserleichterungen eintreten zu lassen».

Analoges Verkaufsinstrument

Hätte es damals das Internet gegeben, Eduard Häny wäre wohl einer der ersten Online-Shop-Betreiber gewesen. Damals stand als modernstes Verkaufsmittel der Verkaufskatalog zur Verfügung. Die Kataloge und Werbeprospekte Nummer eins und Nummer zwei umfassten volle 120 Seiten mit rund 300 Zeichnungen und ungezählten Mass-, Leistungs- und Kostangaben. Auch in der heutigen Zeit ein respektabler Werbeaufwand. Diese Verkaufsmittel öffneten ihm neue Märkte weit über die Meilener Gemeindegrenzen und die Rebbauggebiete am Zürichsee hinaus. Bald wurde die Deutschschweiz zu eng und es folgten französischsprachige Werbeprospekte, die für die Rebgebiete der Westschweiz bestimmt waren.

Erfinder und Marktnischenfinder

Höchst aufschlussreiche Einblicke gewähren die etwa 230 Dokumente des Firmen-

Das

Nähmaschinen-Lager

von Ed. Häny in Stäfa

ist wieder bestens assortiert in den bewährtesten Systemen, in Doppelstepp- und Kettenstich für Hand- und Fußbetrieb, als: Familien-Nähmaschinen, System Singer (eigenes Fabrikat), Howe (große und kleine), Grover & Baker (mit Hand- und Fußbetrieb), Singer & Wilson, Sanyo Handmaschine mit Doppelsteppstich, Wilson & Gibbs (Kettenstich).

Feiner-Elastique für Schürten.
Haarnaturen, als: Baumwoll- und Flachsfäden, Seide, Nadeln, Nähmaschinenöl, Dekkanden etc.
 Garantie 1–3 Jahre. Unterricht gratis.
 Preise von Fr. 50 bis Fr. 250.
 Reparaturen prompt und billig.

In Folge theilweiser eigener Fabrikation und direkter Verbindungen mit den anerkannt besten Nähmaschinenfabriken bin ich im Stande, meine Nähmaschinen zu außerordentlich billigen Preisen zu erlassen und für deren Solidität zu garantieren. Auch bin ich im Falle, Maschinen gegen billige Entschädigung auszuleihen und wünschenden Falls Zahlungserleichterungen eintreten zu lassen.

Bester empfehle zu gefälliger Prüfung und Abnahme:
Dampfwaschfessel und Feuerherde.

Dieselben zeichnen sich namentlich aus durch bedeutende Ersparnis von Brennmaterial und Zeit. Fessel werden ebenfalls mehrtheils abgegeben.
 Bestens empfiehlt sich

Ediger.

Werbeprospekte von früher: Das Inserat für Nähmaschinen und den Briefkopf (l.) mit Dienstleistungsangeboten. Fotos zvg

der Zürichsee-Zeitung. In bester Werbemanier werden hier die Nähmaschinen angepriesen (Bild oben) und gleich mit einer ganzen Reihe von kundenfreundlichen Zusatzleistungen unterstützt. Dazu gehörte das leihweise Abgeben der Maschinen – heute würde man das wohl Leasing nennen –, eine Gratisschulung, eine Garantie