

Högg liefert Qualität für grosse Kunden

Die Högg Gruppe ist für ihre Treppenlifte bekannt. Doch in Wattwil dreht und fräst man für grosse Kunden mit hohen Ansprüchen.

KasparENZ

Ivo Högg und sein Bruder Roman stehen auf einer Plattform hoch über dem Boden. Hier stehen nicht nur Tisch und Stühle für einen Imbiss, von dieser Brücke überblicken die Brüder die Produktionshalle der Högg Produktionstechnik. 50 CNC-Fräsmaschinen in verschiedenen Grössen stehen dort. Sie bohren Löcher in Metallblöcke, schneiden und schleifen sie zu allerlei Bauteilen, deren Zweck sich für Laien nur selten erschliesst.

«Wir sind ein Lohnfertiger», sagt Ivo Högg. Das Unternehmen stellt Bauteile aus Metall für Kunden her, wie viele andere auch. «Ein ganz normaler Fräser und Dreher sind wir aber doch nicht.» Einerseits ist das Unternehmen auf eine ansehnliche Grösse gewachsen. «Wir liefern Serienbauteile, in grossen Stückzahlen in hoher Qualität.» Eine Qualität, die Högg mit Zertifizierungen untermauern kann. Das macht das Wattwiler Unternehmen gerade für grössere Kunden attraktiv.

Kunden aus vielen Industriebranchen

So liest sich die Liste der Kunden wie ein Who's Who der Schweizer Industrie: VAT, Geberit, Rietter, Stadler oder General Dynamics. «Wir sind breit aufgestellt», sagt Högg. «So sind wir unabhängig von den Zyklen der einzelnen Branchen.»

Doch hat Högg doch einige Spezialitäten: So gibt es einen Reinraum im 2010 bezogenen Neubau in Wattwil. Damit kann



Roman Högg, Leiter IT und CEO Ivo Högg führen das Familienunternehmen in vierter Generation.

Bild: Ralph Ribl

Högg nicht nur für Kunden aus der Medizinaltechnik produzieren. «Unser Wachstum in den letzten Jahren haben wir vor allem mit der Halbleiterindustrie erzielt», sagt Ivo Högg.

Mit ihren 110 Mitarbeitenden ist die Högg Produktionstechnik das Herzstück der Gruppe. Doch bekannt ist das Familienunternehmen, das 1905 als Hufschmiede begann, für die Högg Treppenlifte. Ihre Geschichte begann in den 1980er-Jahren. «Ein befreundeter Wirt war aufgrund einer Krankheit an den Rollstuhl gebunden. So kam er nicht mehr in die Wirtsstube hinunter», erzählt Ivo Högg. «Wir suchten nach Wegen, ihm das zu ermög-

Prix SVC Ostschweiz

Der **Unternehmerpreis Prix SVC Ostschweiz** wird seit 2004 alle zwei Jahre vom Swiss Venture Club (SVC) vergeben. Für die **zehnte Austragung** in diesem Jahr sind nominiert: die Industriefirmen Högg in Wattwil, Mosmatic in Necker und Wild & Küpfer in Schmerikon, die Fotofirma Ifolor in Kreuzlingen und die Lebensmittelfirmen Appenzeller Alpenbitter in Appenzell und La Conditoria in Sedrun. Wir stellen die sechs Nominierten in loser Folge vor. Der Preis wird am 10. März vergeben. (T.G.)

lichen.» So bauten Mitarbeitende der damaligen Högg AG einen ersten Treppenlift. Im Laufe der Jahre kamen einige weitere dazu. 1990 wurde dann die Högg Liftsysteme AG gegründet.

Anders als die Konkurrenz fahren die Lifte von Högg an einer Schiene an der Decke statt am Treppengeländer. «So kann man sie auch in enge, kurvige Treppenhäuser einbauen», sagt Ivo Högg. Das hat dem Unternehmen den Durchbruch gebracht. Bald nachdem die Högg Produktionstechnik 2010 den Neubau in Wattwil bezog, übernahm die Högg Liftsysteme den alten Stammsitz in Lichtensteig. Als Experte für Liftsysteme für

Die Högg Gruppe

Die Geschichte der Högg Gruppe begann 1905, als der Urgrossvater von Ivo und Roman Högg einen Hufschmiedbetrieb in Lichtensteig übernahm. In den 1960er- und 1970er-Jahren wurde daraus immer mehr ein Industrielieferer. In der Folge kamen in Lichtensteig neue Bauten hinzu. 1990 wurde die Högg Liftsysteme AG gegründet. 2009 übernahm Ivo Högg die Führung des Unternehmens. Er vertritt die vierte Generation der Gründerfamilie, zusammen mit seinem Bruder Roman Högg, der heute die Informatik leitet. Unter ihm zog die Högg Produktionstechnik 2010 in den Neubau in Wattwil. 2012 wurde die Simplify Engineering gegründet. (ken)

Lifte in der Produktionshalle. «Ein Speziallift für einen Zug», sagt Ivo Högg. Bei weitem nicht der erste: Bereits um die Jahrtausendwende gewann Högg einen Auftrag, um neue Doppelstock IC-Züge rollstuhlgängig zu machen. Solche Aufträge sind nun das Spezialgebiet des dritten Teils der Högg Gruppe, der Simplify Engineering, die 2012 gegründet wurde.

Nachhaltigkeit wird gross geschrieben

Ein wichtiger Baustein für die Zukunft, glaubt Högg. Denn die liege auch für das Familienunternehmen in der Innovation: So sponsert Högg Hochschulprojekte oder sucht die Zusammenarbeit mit Start-ups – wie mit der Westschweizer Insolight, die man bei der Konstruktion von hocheffizienten Solarzellen unterstützt. «Als Familienunternehmen denken wir langfristig», sagt Högg. Da gehöre auch die Nachhaltigkeit dazu: Das Dach des Hauptsitzes ist schon heute mit einer Photovoltaikanlage bedeckt. Und was man an Energie nicht selber herstellt, bezieht die Högg aus Schweizer Wasserkraft. Auch will man die Fahrzeugflotte elektrifizieren.

Zur langfristigen Perspektive gehöre auch das Bekenntnis zur Produktion in der Schweiz – auch wenn die Bauteile aus Wattwil um die Welt gehen. «Man kann dieselben Maschinen auch in China laufen lassen», sagt er. «Aber unser wichtigstes Gut ist das Know-how unserer Leute hier.»

Leute, die in ihrer Mobilität eingeschränkt sind, war das Unternehmen bald auch ausserhalb der Ostschweiz aktiv. Sitzlifte und Hebebühnen, Aufzüge oder Treppenlifte baut das Unternehmen zum Teil selbst oder greift für die Montage auf Handelsprodukte zurück. Mit der Übernahme der Berner Baco Treppenlifte im letzten Jahr ist Högg nun in der ganzen Schweiz vertreten.

Die beiden Teile der Gruppe haben zwar eine sehr unterschiedliche Ausrichtung. Trotzdem arbeiten sie zusammen. So entstehen viele Bauteile der Lifte aus Lichtensteig in Wattwil. Tatsächlich stehen beim Rundgang auch Komponenten eines

Huber+Suhner mit Rekordergebnis und Russland-Boykott

Wegen des Ukraine-Kriegs verkauft der Technologiekonzern den Russen keine Produkte mehr. Operativ läuft es dem Unternehmen rund.

Thomas Griesser Kym

Der Technologiekonzern Huber+Suhner hat wegen des russischen Überfalls auf die Ukraine seine ganze Geschäftstätigkeit in Russland, Weissrussland und der Ukraine eingestellt. Hauptmarkt des Unternehmens in dieser Region ist Russland mit dem Schwerpunkt Bahnindustrie, mit der Huber+Suhner etwa zwei Drittel des dortigen Umsatzes erarbeitet. Dieser macht pro Jahr jeweils 2 bis 3 Prozent des Konzernumsatzes aus, womit der Ausfall laut Finanzchef Ivo Wechsler verkraftbar ist. 2015

beispielsweise erhielt Huber+Suhner einen Auftrag zur Lieferung von Kabeln während drei Jahren an ein Joint Venture eines tschechischen und eines russischen Maschinenbauunternehmens, zum Einbau in 54 Metrozüge für eine russische Grossstadt. Werke hat Huber+Suhner in der Region keine.

Über 100 Millionen Franken verdient

2021 war das beste Geschäftsjahr der Unternehmensgeschichte. Nach dem lauen Coronajahr 2020 wurden alle Eckwerte mit zweistelliger Rate gesteigert,

darunter der Umsatz um 17 Prozent auf 863 Millionen Franken. Und der Boden für weiteres Wachstum ist gelegt, nahm doch der Auftragseingang um einen Drittel auf fast 1 Milliarde Franken zu und der Auftragsbestand zum Jahresende um zwei Drittel.

Mit dem Betriebsergebnis von 105 Millionen Franken (+71 Prozent) hat Huber+Suhner die operative Marge von 8,3 auf 12,1 Prozent des Umsatzes angehoben. Treiber der Verbesserungen ist die hohe Nachfrage nach Kommunikation, Mobilität, Sicherheit und Nachhaltigkeit. Für all diese Bedürfnisse ist Huber

+Suhner mit seiner elektrischen und optischen Verbindungstechnik zur Stelle, mit Kabeln, Steckern und Antennen für Bahnen, Busse, Flugzeuge, Rechenzentren, den Energiesektor, den Mobilfunk und das Festnetz usw. Oder mit Schnellladekabeln für Elektroautos.

Höhere Rentabilität angepeilt

Natürlich ist auch bei Huber+Suhner nicht alles eitel Sonnenschein. So stagnierte der Auftragseingang im Bahnsegment, weil während der Pandemie der öffentliche Verkehr he-

runtergefahren wurde und Projekte für neues Rollmaterial vor allem in China rückläufig waren. Dafür nahmen Umsatz und Aufträge im Segment Automotive je um rund die Hälfte zu. Insgesamt aber sank die operative Marge in der Sparte Transport von 7,3 auf 5,1 Prozent. Huber+Suhner macht steigende Rohmaterialpreise geltend, die man noch nicht vollständig auf die Kunden habe überwälzen können, und Vorinvestitionen in Lösungen für das autonome Fahren. Deutlich zugelegt hat der Konzern mit Sitz in Herisau und Pfäffikon ZH dafür in den bei-

den anderen Sparten Industrie und Kommunikation.

Neu soll die operative Marge über den mittelfristigen Zyklus auf jeweils 9 bis 12 Prozent des Umsatzes zu liegen kommen statt wie bisher angepeilt 8 bis 10 Prozent. Beim Umsatz visiert das Unternehmen für 2022 ein Wachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich an. Jedoch gibt es Risiken wie steigende Inflationsraten, Frankenstärke, Engpässe in den Liefer- und Transportketten und Folgen des Ukraine-Kriegs. Die Dividende soll von 1.30 auf 2 Franken pro Aktie erhöht werden.

ANZEIGE

Ihr Schwimmbad – unsere Leidenschaft.

Neuanlagen. Sanierungen. Reparaturen. Wartungen. Chemikalien. Zubehör.

In Ihrer Nähe. Zuverlässig. Kompetent. Rascher Service.

Wir sind für Sie da.

Mo – Fr 8 – 12/14 – 17 Uhr oder nach Vereinbarung



WALTER WIDMER AG
Schwimmbad- und Saunatechnik

Industriestrasse 24 | 9300 Wittenbach
T 071 298 54 54
www.ww-ag.ch | info@ww-ag.ch