

«Nicht jammern, sondern fitter werden»

Argotec AG Der 25-jährige Aargauer Drahterosions-Spezialist plädiert für unternehmerische Eigenverantwortung und Bankenunabhängigkeit.

VON RUEDI MÄDER

Werner Vogel (64) mag nicht in den Jammerchor jener Manager und Unternehmer einstimmen, deren Kernbotschaft darin besteht, für staatliche Stützungsmaßnahmen zu plädieren und eine Anhebung der Franken-Untergrenze zum Euro zu fordern. Sein Credo lautet: «Statt über den harten Franken zu jammern, sollten wir lernfähiger und fitter werden.» Vogels zentrales wirtschaftspolitisches Anliegen lautet vielmehr, es sollte Unternehmern und Gewerbetreibern erleichtert werden, sich in guten Jahren mit der Bildung steuerfreier Rückstellungen für härtere Zeiten zu wappnen. Vogel ist auch davon überzeugt, dass cleverer Wirtschaftet, wer möglichst bankenunabhängig wirtschaftet.

Vogel ist seit 25 Jahren sein eigener Chef: 1987 gründete der gelernte Maschinenmechaniker (mit viel Auslandsfahrung) seine Argotec AG als Löhnerodierbetrieb und gleichsam als Antwort auf einen massiven Tech-



Argotec-Chef Werner Vogel vor einer Drahterosionsanlage. W. SCHWAGER

nologiesprung in der Drahterosion. «Bereits nach dem ersten Betriebsjahr», blickt Vogel zurück, «zählten wir 30 zufriedene Kunden und konnten schwarze Zahlen schreiben.» Die Argotec hatte offensichtlich ihr Terrain – das hochpräzise Schneiden besonderer Formen mittels Drahterosion – gefunden. Bis Mitte der 90er-Jahre konnte der Kreis der Kunden auf über 100 ausgebaut werden, mehrfach wurden neue Bearbeitungsanla-

gen angeschafft und zweimal aus Platzgründen das Firmendomizil gewechselt. Anno 1993 akquirierte die junge Firma einen (weiteren) namhaften Kunden, der bis heute zum Stamm gehört: Die Argotec wurde Exklusivlieferant für Uhrenteil-Prototypen und -Nullserien für den damaligen Uhrenkonzern SMH, das heisst die heutige Swatch Group.

Die letzten Jahre standen im Zeichen eines dynamischen Wachstums

und regelmässiger Neuinvestitionen. Aktuell zählt die Argotec rund ein halbes Dutzend Beschäftigte und verfügt über acht Drahterosionsanlagen.

Von Swatch Group bis Galileo

Der Kundenstamm weist heute über 300 Unternehmen auf, diese sind in einem breit gefächerten Gebiet zu Hause: von der Uhrenbranche und der Mikromechanik über den Werkzeug- und Maschinenbau bis zur Medizinal- und Weltraumtechnik. Apropos Weltraumtechnik: Das KMU aus dem Suhrental bearbeitet auch Komponenten für das europäische Satelliten-Navigationssystem Galileo. Die kundenseitig breite Abstützung sei in einem kapitalintensiven Wirtschaftszweig wichtig und lasse ihn «vorsichtig optimistisch» nach vorn schauen, sagt Lösungstüftler Vogel im Gespräch mit der az. Selbst Grosskunden sollten stets weniger als zehn Prozent des Umsatzes ausmachen (in dieser Hinsicht musste auch die Argotec schon Lehrgeld bezahlen). Wie präsentiert sich die Konkurrenzlage? Preise senken sei eine zu kurzatmige Strategie. Nachhaltig seien Effizienzsteigerung, Qualität und die Pflege des «Humankapitals». Zu den zentralen Herausforderungen wird die Firmenübergabe an einen (externen) Nachfolger gehören.