

40 Jahre VOGT

Seit 40 Jahren steht die VOGT GmbH als kompetenter Partner bei der Herstellung von Funktionslösungen mit keramischen Komponenten (Aluminium- und Zirkonoxid sowie Steatit und Cordierit) unterschiedlichsten Anwendersegmenten zur Seite. Gerald Vogt Jr. (GV) führt in der zweiten Generation das Unternehmen. Vor einem Jahr hat seine Frau Andrea die Verantwortung für den Auslandsvertrieb übernommen. Das 40-jährige Jubiläum nahmen wir zum Anlass, mehr über die Kompetenzen der Firma zu erfahren.

CA: Was hat Ihren Vater motiviert, die Firma zu gründen? Welche speziellen Kompetenzen hat er eingebracht?

GV: Der berufliche Werdegang meines Vaters begann bei der STEMAG in Lauf, wo er sich im Laufe der Jahre umfangreiche, vielfältige Kompetenzen in der Technischen Keramik erworben hat. Zunächst absolvierte er die Lehre als Werkzeugmacher und Technischer Zeichner, wurde dann Werkzeugkonstrukteur Trockenpressen und hat sich parallel in einem anspruchsvollem Abendstudium zum Maschinenbau-Techniker weitergebildet. Im Jahr 1981, im Alter von 40 Jahren, nach einem Ausflug in die Elektrotechnik und zuletzt als Betriebsleiter Technische Keramik in Lauf, entschied er sich für die Gründung einer eigenen Firma.

Die Freiheit, die eigenen Ideen und Vorstellungen umzusetzen, ohne von anderen eingebremst oder behindert zu werden, ohne Abhängigkeit von Kollegen und Vorgesetzten, war für ihn die Motivation. Die Gründerjahre waren von einer sehr sparsamen, pragmatischen Unternehmensführung geprägt. Er begann mit nur 3 Mitarbeitern. Den Charakter meines Vaters würde ich im geschäftlichen Bereich, wie folgt, beschreiben: Selbständig hieß für ihn, „ständig selbst“ zu agieren. Er hatte das Unternehmertum im Blut. Leider ist er knapp 80-jährig, kurz vor unserem Jubiläum, verstorben.

CA: Wie wurde die Firma in den Anfangsjahren im Markt gegenüber großen Mitbewerbern platziert?

GV: Mein Vater setzte auf eine flexible Fertigung und schnelle Lösungen mit kurzen Lieferzeiten. Seine sehr hohe Fachkompetenz, insbesondere in der persönlichen Beratung für neue Entwicklungen von technischen Keramikbauteilen, kam ihm zu Gute.

Der Werkzeugbau war seine Kernkompetenz. Die Betriebsorganisation war sehr effizient und kostengünstig, ohne Overhead. Kaufmännische Kenntnisse hat er sich kontin-



*Bild 1
Geschäftsführer Gerald Vogt Jr. (r.) mit seiner Gattin Andrea Vogt
(Auslandsvertrieb)*

ierlich erworben. Die unermüdliche, selbstständige Arbeit meines Vaters in seiner Firma erfolgte stets mit extrem hohem persönlichen Arbeitseinsatz. Es wundert nicht, dass nur sehr wenig Zeit für Familie und privaten Ausgleich blieb.

CA: Was sind heute die Kernkompetenzen der Firma?

Meilensteine der Firmengeschichte

- Gründung **1981** in gemieteten Räumen in Hersbruck mit 3 Mitarbeitern
- Ab **1984** eigenes, kleines Fabrikgebäude in Henfenfeld bei Hersbruck
- Kontinuierlicher, schrittweiser Anbau und Erweiterung in alle Richtungen
- Ab **1993** direkter Einstieg von Gerald Vogt Jr. nach dem Studium Maschinenbau in die Firma mit umfangreicher Einarbeitung in allen Fachbereichen und langfristiger, schrittweiser Übernahme der Verantwortung
- Ab **2009** alleinige Übernahme der Geschäftsführung vom Vater
- Ab **2010** Aufbau der eigenen Schleiferei mit vollständiger Ausstattung
- Ab **2016** ist Gerald Vogt Jr. alleiniger Inhaber der VOGT GmbH
- Aktuelle Produktionsfläche ca. 4000 m² mit 20 Pressmaschinen von 4–50 t und 45 Mitarbeitern



*Bild 2
Gerald Vogt Jr. mit Karin Scharrer beim Durchgang durch den Pressenraum*

GV: Traditionell ist das Trockenpressen für große Mengen zu günstigen Kosten unser besonderes Know-how. Es macht etwa 70 % vom Umsatz aus und wird von einem eigenem Werkzeugbau und einer voll vernetzten Konstruktion mit 3D-CAD/CAM gestützt. Als zweites Formgebungsverfahren

haben wir das Strangziehen (Schnecken und Kolbenextruder). Relativ neu ist für uns das CIM-Verfahren. Die Massen kaufen wir von spezialisierten Anbietern zu, die auf unsere speziellen Wünsche eingehen. Wir sind auch gut ausgerüstet, um alle hochwertigen Schleifarbeiten selbst durchführen zu können. Für die Hartbearbeitung sind wir mit allen relevanten Verfahren ausgestattet. Zudem setzen wir, wo sinnvoll, die Grünteilbearbeitung und das Glasieren als Oberflächenveredelung ein. Natürlich haben wir mehrere periodische Öfen bis 1750 °C. Die vielen, langjährigen und erfahrenen Mitarbeiter an allen wichtigen Positionen sind unsere Stärke. Sie arbeiten Hand in Hand mit unseren jungen Mitarbeitern zusammen.

CA: *Haben Sie bei Übernahme der Geschäftsleitung neue Wege eingeschlagen?*

GV: Ich bin schon ein anderer Charakter als mein Vater und interpretiere die Selbstständigkeit auch etwas anders. Das führte schnell zur Änderung des Führungsstils hin zu selbstständiger, eigenverantwortlicher Arbeit der Abteilungsleiter und Führungskräfte. Dadurch stieg die Zufriedenheit der Mitarbeiter, was zu einer niedrigeren Fluktuation beitrug. Ich setze eine hohe Priorität auf Umweltschutz und Arbeitssicherheit. Um für die Zukunft noch effizienter zu werden, haben wir eine umfangreiche, neue Software (komplett vernetztes ERP) und moderne EDV-Anlagen eingeführt.

CA: *Wie ist die Firma heute im internationalen Markt vernetzt?*

GV: Unsere Hauptabsatzgebiete sind in Europa. Wir haben eine Handelsvertretung in Norddeutschland und befassen uns aktuell mit dem Aufbau einer fachkompetenten Handelsvertretung für Indien und Asien.

CA: *Welches sind die wichtigsten Anwendersegmente der Produkte?*

GV: Wir sind sehr breit aufgestellt und stellen Isolatoren für Haushalt, Hochspannung, Anlagenbau, Lichttechnik, etc. her. Zudem Sensoren für Druck, Temperatur u. a. Wir haben Teile für diverse Automotive-Anwendungen, Düsen für Hochdruck und Verschleißschutz und zudem Komponenten für den Verschleißschutz für Pumpen und diverse Ventile. In der Hochtemperatur- und Heiztechnik sowie bei Messgeräten und Temperaturreglern finden unsere Produkte ebenso ihren Einsatz.

CA: *Wie entwickeln Sie das Produktportfolio weiter?*



*Bild 3
Selbstkalibrierende optisch/taktile Messmaschine Keyence IM*

GV: Die schon lange vorhandene Fertigungskompetenz für CIM und das nachfolgende Entbindern ist nun seit 3 Jahren erfolgreich in die Serienproduktion eingeführt. Wir kümmern uns immer wieder um neue Materialien – wie derzeit 99,99 % Aluminiumoxid. Sehr wichtig war für unsere Qualitätssicherung auch die Investition in eine hochmoderne optisch/taktile Messmaschine.

Diese selbstkalibrierende Keyence IM verfügt über einen automatischen Temperatenausgleich und eine hohe Messgeschwindigkeit. Durch die integrierten Messtaster kann eine präzise Messung von $\pm 2 \mu\text{m}$, inklusive Form- und Lagetoleranzen, gewährleistet werden.

CA: Welche Auswirkungen hatte bislang COVID-19 auf die Geschäfte der Firma? Wie blicken Sie diesbezüglich auf das Jahr 2021?

GV: Es wurden Abrufaufträge verschoben. Neue Entwicklungen bei Kunden, die entsprechende Anfragen auslösen würden, sind relativ gering. Wir stellen einen geringfügigen Umsatzrückgang zu 2019 fest, können aber bisher alle Mitarbeiter durch maßvolle Kurzarbeit halten. Die Aussichten für 2021 sind durch einige neue Kunden und neue Projekte recht positiv, und ich blicke zuversichtlich auf eine deutliche Steigerung der Auslastung.

CA: Das Thema Umwelt ist Ihnen wichtig – welche Maßnahmen werden konkret ergriffen?

GV: Die Zertifizierung nach DIN ISO 14001 Umweltmanagement haben wir seit 2018.

Wir setzen auf vollelektrische Fahrzeuge für die Geschäftsleitung und einen Kleintransporter für die Mitarbeiter. Wir haben eine große Photovoltaik-Anlage (alle Firmendächer sind vollständig belegt) und ermöglichen eine vollständige CO₂-Kompensation der benötigten Gas- und Stromenergie. Wir machen Geschäftsreisen überwiegend mit der Bahn (d. h. Verzicht auf Flugzeug und Auto, wo es geht). Wir erreichen eine Reduzierung des Kopierpapierverbrauches durch effiziente Softwaretechnik. In der Fertigung haben wir zur Aufarbeitung der Schleifsuspensionen eine Zentrifuge im Einsatz, die auch sehr kleine Partikel abscheidet.



Bild 4
Beispiele von keramischen Komponenten aus dem Produktportfolio der VOGT GmbH

CA: Welche Themen haben für Sie Priorität hinsichtlich der Weiterentwicklung der Firma: technologisch, markt-technisch und Personal?

- GV:**
- Technologisch: Reduzierung der Kosten und Erhöhung der Effizienz;
 - Markt: Internationalere Kunden in Europa und Asien;
 - Personal: Qualifizierung und Motivation.

Die Digitalisierung ist ein Thema, das übergreifend sehr wichtig ist.

CA: Danke für das Gespräch.

KS

**Deutsche Übersetzung des in
CERAMIC APPLICATIONS 9 (2021) [1]
in englischer Sprache veröffentlichten Interviews**