

## Fietz-Gruppe in Burscheid: "Wir müssen uns neue Geschäftsfelder erschließen"



**Maryo Fietz ist Seniorchef der Fietz-Gruppe in Burscheid. Er spricht über das große Jubiläum und die Zukunft des mittelständischen Unternehmens.**

13.06.2024



---

1974 wurde das Burscheider Familienunternehmen Fietz gegründet. Inzwischen steht mit Roman Fietz schon die dritte Generation an dessen Spitze. Gemeinsam mit seinem Vater leitet er die Unternehmensgruppe mit ihren 240 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Burscheid und in Radevormwald.

**Die Fietz-Gruppe feiert in diesem Jahr ihr 50-jähriges Bestehen. Wie hat bei Ihrem Unternehmen vor fünf Jahrzehnten alles angefangen?**

**Maryo Fietz:** Mein Vater, der das Unternehmen vor 50 Jahren gegründet hat, war ursprünglich Produktionsleiter beim Burscheider Unternehmen Schmitz und Schulte. Durch einen Generationswechsel gab es für ihn dort Probleme. Und so hat er beschlossen, sich selbstständig zu machen. Begonnen hat alles in der Garage meines elterlichen Wohnhauses. Dort war die gesamte Familie an der Produktion beteiligt, auch ich habe mittags nach der Schule mitgeholfen. Später haben wir den ersten Mitarbeiter eingestellt, mussten die Garage als Produktionsort mitten in einem Wohngebiet aber wegen der Gesetzeslage aufgeben. So hat mein Vater 1974 in Hilgen-Heide ein Grundstück erworben und die neue Firma wurde dort von der Familie in Eigenleistung aufgebaut.

Nach drei Jahren war das Gebäude aber schon zu klein und auch ein Anbau hat nicht lange ausgereicht. 1985 wurde dann das heutige Burscheider Industriegebiet erschlossen und wir haben dort unsere neue, deutlich größere Firma gebaut und eröffnet. Auch das hat nicht lange ausgereicht und wir mussten immer wieder erweitern.

### **Und dann haben Sie die Unternehmensleitung übernommen?**

**Fietz:** Das war nach dem Tod meines Vaters im Jahr 2001 der Fall. Zu meinen ersten Aktivitäten gehörten der Bau einer neuen Produktionshalle und der Kauf der Firma Thermoplast in Radevormwald, unserem zweiten Produktionsstandort im Bergischen Land. Heute hat die Unternehmensgruppe mehrere Produktionsgesellschaften und beschäftigt aktuell 240 Mitarbeiter.

### **Wie hat sich die Positionierung Ihres Unternehmens in den vergangenen 50 Jahren verändert?**

**Fietz:** Ursprünglich hatte sich mein Vater voll auf die Produktion konzentriert und die Verfahren dort immer weiter verfeinert. Da war er ein echter Tüftler. Auf dem Markt selbst sind wir als Unternehmen zunächst gar nicht aufgetreten. Das haben Handelshäuser für uns übernommen, die unsere Produkte vertrieben haben. Später kamen aber immer größere Kunden für unsere Produkte hinzu, die den direkten Kontakt zum Hersteller haben wollten. So haben wir nach etwa zehn Jahren auch den Vertrieb stärker ins Unternehmen integriert. Verändert hat sich auch die Branchenzugehörigkeit unserer Kunden. Zunächst wurden unsere Produkte über die Handelshäuser vorwiegend Unternehmen im Maschinenbau geliefert. Wir hatten uns auf Hochfrequenzstecker fokussiert, wo unsere Isolatoren zum Beispiel bei Mobilfunkgeräten im C-Netz zum Einsatz kamen. Dann kam das D-Netz- und da wurde unser Produkt nicht mehr benötigt.

### **So mussten Sie den Blick auf eine andere Branche werfen.**

**Fietz:** Das war nach dem Tod meines Vaters verstärkt die Automobilindustrie. Diese hatte aber ganz andere Qualitätsansprüche, die wir erfüllen mussten. Daher haben wir unser eigenes Labor eingerichtet, das die Materialqualität für die Kunden genau dokumentiert. Eine Kombination von Maschinenbau und Automobilindustrie war so nicht mehr möglich, weshalb wir unseren eigenen Automotive-Bereich eingerichtet haben. Die von den Kunden geforderten großen Stückzahlen haben dort unser gesamtes Wachstum deutlich beschleunigt.

### **Wie sieht die Situation heute aus?**

**Fietz:** Aktuell kommen etwa gut 60 Prozent unserer Kunden aus dem Automobil- und 40 Prozent aus dem Maschinenbaubereich. Da sich aber die Automobilindustrie deutlich verändert hat und Massenproduktionen wie beim VW Polo oder dem Ford Fiesta wegbrechen, müssen wir unser Geschäft wieder einmal neu ausrichten, denn das große Wachstumspotenzial liegt für uns nicht mehr in der Automobilindustrie. Daher werden die Bereiche Maschinenbau, Medizin und Lebensmittel bei den

Industriekunden künftig immer wichtiger, wenn wir auch in der Zukunft weiter wachsen wollen. Dazu müssen wir weiter neue Produkte entwickeln und uns neue Geschäftsfelder erschließen.

„Das große Wachstumspotenzial liegt für uns nicht mehr in der Automobilindustrie.“

### **Zu den Wachstumshemmnissen zählt in der Industrie auch der Fachkräftemangel.**

**Fietz:** Das ist eine Herausforderung, die auch wir aktuell meistern müssen. Es wird immer schwieriger, geeignete Auszubildende zu bekommen, weshalb wir unsere Energie jetzt verstärkt auf die Weiterbildung der vorhandenen Mitarbeiter richten. Denn auch im Bereich der Fachkräfte hat die Qualität nachgelassen. Bei Neueinstellungen bekommt man nicht immer das, was man braucht. Und man muss mehr Zeit in die Personalakquise investieren. Brauchte man früher mehrere Wochen, um eine Stelle adäquat neu zu besetzen, sind das aktuell bis zu drei Monate. Es wäre wichtig, hier auch Menschen, die zum Beispiel als Geflüchtete zugewandert sind, besser in den Arbeitsmarkt zu integrieren. Doch aktuell behindert das die Bürokratie. Etwa wenn es um die Anerkennung von Berufsabschlüssen geht. Auch künftigen Rentnern könnte man attraktive Angebote machen, damit sie noch einige Jahre im Berufsleben dranhängen.

### **Welchen Einfluss haben die hohen Kosten für Rohstoffe und Energie für Ihr Unternehmen?**

**Fietz:** Bei den Rohstoffen gibt es aktuell bei den Preisen und der möglichen Liefermenge eine Entspannung auf dem Markt. Ein Problem sind eher die Lieferzeiten, gerade für Produkte aus Asien, die aktuell mit dem Schiff deutlich länger unterwegs sind. Weil sie einmal rund um Afrika fahren müssen, statt den Suezkanal zu passieren. Bei der Energie haben wir als kunststoffverarbeitendes Unternehmen einen sehr hohen Bedarf und damit hohe Kosten. Auch wenn wir großflächig Photovoltaikanlagen installiert haben, reicht der selbst erzeugte Strom für uns als Drei-Schicht-Betrieb nicht aus und wir müssen entsprechend teuer zukaufen.

### **Wie blicken Sie in die Zukunft der Fietz-Gruppe?**

**Fietz:** Die Übergabe des Unternehmens an meinen Sohn Roman läuft und wird Stück für Stück vollzogen. Aktuell versuchen wir, uns besser für den US-amerikanischen Markt aufzustellen und kooperieren dort verstärkt mit Handelsorganisationen. Am Standort Burscheid sind wir mit unseren drei Standorten bereits gut aufgestellt. Erweitert wird gerade der Standort in Radevormwald. Dort wollen wir unsere Logistik ausbauen. Dazu entsteht gerade eine neue Lagerhalle. Auch bei der Fertigung wollen wir dort weiter räumlich expandieren, um neue Kunden und Märkte erschließen zu können. *Stephan Eppinger*