

Stutenseer Firma ist weltweit gefragt

Ferrotec-Gründer Morteza Aghdiri: „Ich mache Blechteile, die sich nicht jeder zutraut herzustellen“

Blech verarbeiten können viele Unternehmen – zur Ferrotec GmbH nach Stutensee kommen aber sogar Künstler. Aber auch in TV-Studios und Fußballarenen finden sich Teile von Morteza Aghdiri. Er hat es vom Hilfsarbeiter zum Geschäftsführenden Gesellschafter von Ferrotec geschafft.



Hauptsache Blech: Ferrotec-Chef Morteza Taghi Aghdiri hat es vom Hilfsarbeiter zum Chef eines florierenden Unternehmens geschafft. Das Foto zeigt ihn in seinem Lager. Foto: Andrea Fabry

Die Visitenkarte von Morteza Taghi Aghdiri hat es in sich. Der Chef von Stutensees Metallverarbeiter Ferrotec GmbH reicht sie dem Besucher – und eine Lupe gleich dazu. Tatsächlich: Da klebt ein vier Millimeter kleines Fahrrad aus Blech auf der Karte, herausgelasert aus einem 1,5 Millimeter dünnen Edelstahlblech. „Jetzt können Sie mit dem Fahrrad nach Hause fahren“, scherzt Aghdiri.



Blick durch die Lupe: Dieses kleine Fahrrad hat Ferrotec aus einem 1,5 Millimeter dünnen Edelstahlblech herausgelasert. Foto: Andrea Fabry

Die legendäre 80er-Jahre Band „Spliff“ („Da fliegt mir doch das Blech weg“) wäre erstaunt: Ferrotecs Blechkonstruktionen finden sich in vielen Ländern: als Teile von Großmonitoren in TV-Studios oder Fußballarenen, in Fahrgastanzeigen von Bus und Bahn, als Gehäusehüllen von Maschinen, die die Industrie für ihre Produktion benötigt. Fräsmaschinen-Gehäuse für die Schmuckindustrie oder metallene Dosentrichter für die Kosmetik- und Pharmaindustrie sind nur zwei Beispiele.

Ferrotec liefert aber auch Edelstahlboxen für Zahnarztpraxen, in denen die Instrumente sterilisiert werden. Und er arbeitet mit Künstlern zusammen, die mit Skulpturen Verkehrskreisel aufwerten.

400 Tonnen Metalle verarbeitet Ferrotec pro Jahr

„Es wird nie langweilig“, sagt der 64-Jährige. Sein Unternehmen ist bekannt dafür, sehr komplexe Metallteile etwa aus Edelstahl, Aluminium und Stahl herstellen zu können. 400 Tonnen verarbeitet seine 40-köpfige Mannschaft davon pro Jahr.

Die ist sehr gut ausgelastet. Von Corona-Folgen bleibt Ferrotec laut Aghdiri verschont. Während andere in seiner Branche kurzarbeiten mussten, waren bei dem Unternehmen Überstunden angesagt. Aghdiri rechnet für dieses Jahr mit einem Umsatz von 4,5 Millionen Euro. 4,0 Millionen Euro waren es nach seinen Worten im Vorjahr.

„Ich konnte kein Wort Deutsch, als ich nach Deutschland kam“

Das Unternehmen ist auch wegen der Biografie seines Gründers spannend: Als Aghdiri 1976, das Abi in der Tasche, nach Deutschland kommt, heißt der Iran noch Persien. Der Schah will, dass seine jungen Leute auch in Deutschland ausgebildet werden. Aghdiri – sein Vater hatte im Iran eine Blechbearbeitungsfirma – kommt zunächst ins Saarland zum Deutsch lernen. „Ich konnte ja kein Wort.“ Danach macht er bei Siemens in Bruchsal eine Maschinenschlosserlehre.

Als er 1979 in seine Heimat zurückkehrt, regieren dort die Mullahs. Dann der Krieg mit dem Irak. Ende 1983 gelingt es ihm, wieder nach Deutschland zurückzukommen – dort wartet seine Partnerin und der inzwischen schon drei Jahre alte gemeinsame Sohn. Hilfsarbeiter, Vorarbeiter, Konstrukteur, Meister, Technischer Betriebsleiter sind dort seine Stationen. Parallel läuft das Fernstudium zum Maschinenbautechniker.

Im Jahr 2000 gründet Aghdiri in Pfinztal Ferrotec: Mit seinen zwei Mitarbeitern hat er gerade einmal 120 Quadratmeter Produktionsfläche zur Verfügung. Von Anfang an heißt seine Maxime: „Ich mache Blechteile, die sich nicht jeder zutraut herzustellen.“ Ferrotec expandiert rasch und ist seit 2015 am jetzigen Standort mit 3.000 Quadratmetern Produktions- und 600 Quadratmetern Bürofläche.

Bei einem Rundgang zeigt Aghdiri seinen modernen Maschinenpark. Es laufen Laser-, Stanz-, Biegemaschinen und Pulverbeschichtungsanlagen. Stolz zeigt er Produkte wie einen ergonomischen Stuhl, gefertigt aus einem Metallstück. Oder das von ihm konstruierte Gehäuse für Industriedrucker. Das größte Bauteil, das Ferrotec herstellt, ist ein 10 mal 2,5 Meter großes Gehäuse, in dem später Elektronikteile gewaschen und getrocknet werden.

„Wir sind schnell, flexibel und können komplexe Dinge umsetzen“, nennt Aghdiri die Trümpfe seines komplett eigenfinanzierten Unternehmens. Eine Herausforderung ist der Fachkräftemangel. Dabei gelte bei ihm das Motto: „Die neuen Mitarbeiter müssen nicht viel können. Sie müssen nur den Willen mitbringen. Den Rest können wir ihnen beibringen.“

Die Hallenfläche kann verdoppelt werden

Aghdiri will bei seinem Kerngeschäft bleiben und weiterhin für seine Kundschaft in Deutschland und der Schweiz arbeiten. Darunter sind beispielsweise Bruker, Barco, IWK, Romaco oder MG Industrieelektronik. Expansionspotenzial sieht er – und hat entsprechend vorgesorgt. Dank des angrenzenden Grundstücks kann er die Hallenfläche verdoppeln. Doch trotz der Größe wird er Besuchern weiterhin seine Visitenkarten mit dem blechernen Miniaturfahrrad reichen.