

WIR **STELLEN UNS** NEUEN **HERAUSFORDERUNGEN**

Geschäftsbericht 2021

ROSENBAUER CITY  2030

ENTDECKE UNSERE EXPEDITION IN EIN VERANTWORTUNGSVOLLES JAHRZEHT

ÜBER ROSENBAUER

1.145,2

AUFTRAGSBESTAND
(ZUM 31.12. IN MIO EURO)

975,1

KONZERNUMSATZ
(IN MIO EURO)

35,0

EBIT
(IN MIO EURO)

ROSENBAUER ist weltweit der führende Hersteller von Feuerwehrentechnik im abwehrenden Brand- und Katastrophenschutz. Das Unternehmen entwickelt und produziert Fahrzeuge, Löschtechnik, Ausrüstung und digitale Lösungen sowie Anlagen für den vorbeugenden Brandschutz für Kunden auf allen Kontinenten. Mit Produkten aus europäischer, US-amerikanischer und asiatischer Fertigung werden alle wichtigen Normenwelten abgedeckt.

Heute ist Rosenbauer mit seinem Service- und Vertriebsnetzwerk und 4.130 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in rund 120 Ländern aktiv. Auf dieser Grundlage wollen wir in den kommenden Jahren weiter erfolgreich wachsen – als Marktführer und mit dem Anspruch, das beste Preis-Leistungs-Verhältnis zu bieten.

INHALT

02 WIR STELLEN UNS NEUEN HERAUSFORDERUNGEN

- 04 Im Gespräch mit dem CEO
- 08 Zukunft Brandschutz
- 10 Kernkompetenz Waldbrand
- 12 Flotten im Visier
- 14 Rosenbauer City 2030 – unsere Strategie
- 16 Vision und Mission

18 MANAGEMENT

- 19 Eckdaten auf einen Blick
- 20 Brief des Vorstandsvorsitzenden
- 22 Vorstand
- 23 Aufsichtsrat
- 24 Bericht des Aufsichtsrates
- 25 Corporate Governance und Compliance
- 34 Investor Relations

36 KONZERNLAGEBERICHT

- 37 Grundlagen des Unternehmens
- 43 Wirtschaftsbericht
- 54 Weitere rechtliche Angaben
- 57 Risiken und Chancen
- 62 Prognosebericht

66 KONZERNABSCHLUSS

- 68 Konzern-Bilanz
- 70 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 71 Darstellung des Konzerngesamtperiodenerfolgs
- 72 Entwicklung des Konzerneigenkapitals
- 74 Konzerngeldflussrechnung
- 76 Konzernanlagenspiegel
- 80 Entwicklung der Rückstellungen
- 82 Segmentberichterstattung
- 84 Erläuternde Angaben

156 INFORMATIONEN

- 157 Bestätigungsvermerk
- 163 Erklärung der gesetzlichen Vertreter
- 164 Glossar
- 166 Rosenbauer im Überblick
- 168 10-Jahres-Vergleich
- 170 Kontakt und Finanzkalender

Wir stellen uns neuen Herausforderungen

Die Feuerwehren weltweit und damit auch Rosenbauer sehen sich bis 2030 großen Herausforderungen gegenüber. Rosenbauer stellt sich diesen gemeinsam mit den Einsatzkräften.



KLIMAWANDEL

820

NATURKATASTROPHEN
WELTWEIT 2019 (1980: 249)

Der vom Menschen verursachte Klimawandel ist heute unbestreitbar für eine Zunahme extremer Wetterereignisse verantwortlich. Laut Munich Re stieg die Zahl der Naturkatastrophen zwischen 1980 und 2019 stark an. Auch die Schäden nehmen tendenziell zu. Die Klimafolgenbekämpfung hält die Feuerwehren in Atem.

SOZIALER WANDEL

Die Lebenserwartung steigt kontinuierlich und liegt aktuell bei 80 Jahren. Der Wandel der Gesellschaft hat darüber hinaus die Diversität zur Normalität gemacht. Die Feuerwehrausrüstung muss diesem Trend Rechnung tragen und sich mit den Bedürfnissen der Einsatzkräfte weiterentwickeln.

80

JAHRE BETRÄGT DIE LEBENS-ERWARTUNG
IN LÄNDERN MIT HOHEM PRO-KOPF-EINKOMMEN

DIGITALISIERUNG



1,8

BILLIARDEN US-DOLLAR
WERDEN 2022 WELTWEIT
IN DIE DIGITALISIERUNG
INVESTIERT.

Detektion, Prävention, Deeskalation – die Digitalisierung und Vernetzung wird den Feuerwehren neue Möglichkeiten eröffnen und zusätzliche Fähigkeiten verleihen. Die satellitengestützte Erdbeobachtung oder auch das Internet der Dinge werden das Einsatzmanagement effizienter und die Arbeit der Einsatzkräfte sicherer machen.

VERSCHIEBUNG GLOBALER MÄRKTE

Die Entwicklung der Bruttoinlandsprodukte (BIP) der 20 größten Länder belegt die Verschiebung der globalen Märkte. Für Rosenbauer ergeben sich daraus neue Wachstumschancen.

24.996

MILLIARDEN US-DOLLAR BIP
IST FÜR CHINA BIS 2026
PROGNOSTIZIERT. (2021: 16.862)



WIR GESTALTEN DEN WANDEL HIN ZU EINER INTELLIGENTEN FEUERBEKÄMPFUNG

CEO Dieter Siegel über die Zukunft der Feuerwehrbranche und seine Vision für die strategische Positionierung des Rosenbauer Konzerns im Jahr 2030.

Im Gespräch mit dem CEO

Klimawandel, sozialer Wandel und Digitalisierung – die Welt und mit ihr das Feuerwehrgeschäft sind dabei, sich nachhaltig zu verändern. Dazu kommt die Verschiebung der globalen Märkte. Rosenbauer wird als Technologieführer diesen Transformationsprozess aktiv gestalten und mit innovativen Produkten und Lösungen die Grenzen der Technik neu definieren. Die Herausforderungen der Zukunft sind dabei auch Chancen, ist Dieter Siegel überzeugt, die Rosenbauer mit großer Verantwortung für Umwelt, Gesellschaft, Mitarbeitende und Industrie nutzen will.

Herr Siegel, auch wenn die Zukunft bekanntlich nicht vorhersagbar ist: Wer sie gestalten will, muss die Richtung kennen. In welche Richtung geht die Feuerwehrbranche?

D. SIEGEL_ Die Feuerwehrbranche wird wachsen, weil auch das Sicherheitsbedürfnis der Menschen weltweit wächst, insbesondere in den Städten. Das ist ein seit Jahren zu beobachtender Trend. Die Marktsegmente werden sich verschieben, weil der vorbeugende Brandschutz in Relation zum abwehrenden Brandschutz einen größeren Stellenwert bekommen wird, schon allein wegen seiner Bedeutung für den Klimaschutz.

Feuerwehren und Einsatzorganisationen werden sich neuer Technologien bedienen, weil sie ohne Vernetzung, ohne digitalisierte Produkte, ohne intelli-

gente Ausrüstung und Fahrzeuge künftig ihren Auftrag im Rahmen einer koordinierten Sicherheitsinfrastruktur, Stichwort: Smart City, nicht werden erfüllen können. Und sie werden mit ihren Ausstattern noch enger als bisher zusammenarbeiten, weil die Herausforderungen, die sie zu meistern haben, immer komplexer werden, Stichwort: Elektromobilität. Sie werden in Zukunft auch nicht mehr alles selber machen, beispielsweise das Servizieren von E-Feuerwehrfahrzeugen, und einen Partner an der Seite haben wollen, der sie mit den richtigen, auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Produkten und Lösungen versorgt und auf den sie sich auch im After-Sales-Service hundertprozentig verlassen können.

Wir übernehmen diese Verantwortung, weil wir sie für den Erfolg des Rosenbauer Konzerns als essenziell betrachten. Genauso, wie wir davon überzeugt sind, dass es den wirtschaftlichen Erfolg braucht, um diese Verantwortung wahrnehmen zu können.

Sie haben die Komplexität der neuen Herausforderungen erwähnt. Wie hilft Rosenbauer den Feuerwehren, diese Themen zu bewältigen?

D. SIEGEL_ Indem wir uns ebenfalls breiter aufstellen, über unser Produkt- und Leistungsspektrum hinausdenken und zu wichtigen Themen eine ganzheitliche Expertise aufbauen sowie ein möglichst komplettes Produktprogramm anbieten. Wir streben also neben der Innovations- und Technologieführerschaft auch die Themenführerschaft auf bestimmten, von uns definier-



ten Gebieten an. Zum Beispiel bei der digitalen Transformation des Feuerwesens, der Elektrifizierung von Fahrzeugen und Einsatztechnik oder beim Thema Waldbrand und seinen vielen Facetten.

Welche Schlüsse ziehen Sie aus den Herausforderungen der Branche für den Rosenbauer Konzern?

D. SIEGEL_ Wir sehen in diesen Entwicklungen vor allem eines: Chancen! Chancen, mit neuen, digitalen Produkten und Lösungen neue Geschäftsfelder zu erschließen und uns auch bei der Transformation der Feuerwehren als Technologieführer zu empfehlen. Wir sehen Chancen, wertigere Produkte zu verkaufen, weil klassische Feuerwehrentechnik eine digitale Ergänzung erfahren wird, um sie im vernetzten Feuerwehraltag einsetzen zu können. Wir sehen auch die Chance, unsere Position als integrierter Brandschutzkonzern in Richtung Prävention auszubauen und dabei von den Stärken und Synergieeffekten als größtes Unternehmen der Branche zu profitieren. Zudem verbinden wir Wachstumschancen mit der Elektrifizierung der Feuerwehrfahrzeuge, einem ausgebauten Customer Service sowie einem verstärkten Online-Angebot unseres Komponenten- und Ausrüstungsportfolios.

„Wir verändern die Welt der Brandbekämpfung, indem wir klassische Feuerwehrentechnik mit neuen digitalen Lösungen verbinden.“

Lassen Sie uns konkreter werden. Wo steht das konventionelle Fahrzeuggeschäft im Jahr 2030 und welche Rolle werden E-Fahrzeuge im zukünftigen Produktprogramm spielen?

D. SIEGEL_ Konventionelle Produkte werden in neun Jahren immer noch den größten Teil unseres Geschäfts ausmachen und die Fahrzeuge den meisten Umsatz beisteuern. Die elektrische Transformation, vor allem großer Fahrzeugflotten, wird bis dahin aber deutlich an Fahrt aufgenommen haben. Wir schätzen, dass knapp die Hälfte aller Fahrzeuge, die wir im Jahr 2030 an Einsatzorganisationen liefern, elektrifiziert sein werden.

Bis 2023 wollen wir jedes Fahrzeug bzw. jede Fahrzeugtype, die Rosenbauer weltweit verkauft, auch mit einem elektrifizierten Antriebsstrang anbieten.

Wie erfolgt die digitale Aufwertung der Produkte, von der Sie gesprochen haben?

D. SIEGEL_ Wir machen zum Beispiel die Drohne feuerwehrtauglich. Zurzeit entwickeln wir sie in ihrer Konnektivität weiter und sorgen dafür, dass die von ihr erhobenen Daten gebündelt und zielgerichtet auf Sicherheitsplattformen zur Verfügung stehen. Auch an einem erweiterten Funktionsspektrum arbeiten wir und daran, höhere Lasten aufnehmen und transportieren zu können, Stichwort: Schwerlastdrohnen. Bei unserem Feuerwehrroboter beschäftigen wir uns ebenfalls mit dem Thema Vernetzung und der Ausweitung der Funktionalität.

Ein anderes aktuelles Forschungsthema sind Assistenzsysteme und Technologien zum autonomen Fahren oder Fliegen. In robotischen Systemen wird man sie künftig genauso vorfinden wie in Feuerwehrfahrzeugen, wenngleich diese natürlich nie autonom unterwegs sein werden. Aber sie werden eines Tages mit anderen autonomen Fahrzeugen kommunizieren müssen, damit diese den Weg freimachen, wenn sie auf Alarmfahrt sind.

Die persönliche Schutzausrüstung von Einsatzkräften wird ebenfalls eine digitale Aufwertung erfahren. So wird smarte Feuerwehrbekleidung zum Beispiel die Vitaldaten ihrer Träger überwachen und die Einsatzlei-

tung automatisch informieren, wenn bei einem Mitglied des Atemschutztrupps eine Hitzeüberlastung droht.

Wie schafft Rosenbauer den Spagat, technologische Grenzen auszuweiten, ohne wirtschaftliche Grenzen zu überschreiten?

D. SIEGEL_ Indem wir nur standardisierbare bzw. skalierbare Produkte entwickeln, die sich gut bauen lassen, die also möglichst industriell hergestellt werden können und deren Funktionalität exakt auf den jeweiligen Kundennutzen ausgerichtet ist. Je mehr Digitalisierung und Vernetzung im Feuerwehralltag Einzug halten, umso wichtiger werden standardisierte Lösungen, die mit anderen Systemen kompatibel sind oder in diese eingebunden werden können.

Auf der anderen Seite haben wir uns schon vor Jahren so aufgestellt, dass die Beschäftigung mit den Themen der Zukunft unser Tagesgeschäft möglichst wenig beeinträchtigt. Sie werden in der Innovationsabteilung so weit aufbereitet, dass die Kosten der nachfolgenden Produktentwicklung überschaubar bleiben. Ein gutes Beispiel dafür ist unser RT bzw. RTX (für den US-Markt, Anm.), den wir in seinen Grundzügen als Studie vorentwickelt haben, um ihn anschließend professionell zur Serienreife zu bringen. Dass wir dafür die Berliner Feuerwehr und das Los Angeles Fire Department als Entwicklungspartner mit ins Boot holen konnten, zeigt nicht nur, wie wichtig das Thema Elektrifizierung für zwei der führenden Feuerwehrorganisationen in Europa und Amerika ist, sondern auch, wie sehr diese Rosenbauer



„Rosenbauer City“ ist als Metapher der langfristigen Strategie von Rosenbauer vorangestellt. Sie will den Menschen noch stärker in den Mittelpunkt des Unternehmens rücken.

**ROSENBAUER
CITY 2030**
UNSERE STRATEGIE
Mehr zu unserer Strategie
2030 siehe Seite 14



Zu unserer Strategie siehe auch unsere Microsite

50 %

2030 wird nach internen Schätzungen knapp die Hälfte aller Fahrzeuge mit elektrifiziertem Antriebsstrang ausgeliefert.

und seiner Innovationskraft auf dem visionären Weg in die elektrische Zukunft vertrauen. Darüber hinaus arbeiten wir laufend an der Effizienz unserer Prozesse und gehen nur beherrschbare Geschäftsrisiken ein.

Das Thema Nachhaltigkeit spielt im Feuerwehrkontext eine immer größere Rolle. Wie geht Rosenbauer damit um?

D. SIEGEL_ Auch dafür ist unser elektrifiziertes Feuerwehrfahrzeug ein gutes Beispiel. Es ging bei seiner Entwicklung ja nicht nur um ein zukunftsweisendes Antriebskonzept, sondern um die Menschen, die mit diesem Fahrzeug ihre Einsätze bestreiten. Sie sind mit dem RT – oder RTX – sicherer unterwegs, weil er sich fast wie ein PKW fährt, schonen ihre Gesundheit, weil das Fahrzeug komplett auf Ergonomie getrimmt ist, und sind über weite Strecken des Einsatzes weniger Schadstoffen und Lärm ausgesetzt. Wir entwickeln alle unsere Produkte in einem umfassenden Kontext von Nachhaltigkeit und bringen nur geprüfte, belastbare und ausfallsichere Technik auf den Markt.

Lassen Sie uns zum Schluss noch auf den internen Fokus der Strategie 2030 eingehen. Wohin geht da die Reise?

D. SIEGEL_ Wir haben dafür das Bild der „Rosenbauer City“ entworfen, einer Stadt als Metapher für das Unternehmen, in der sich Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Puls der Zeit fühlen, auf Augenhöhe respektvoll zusammenarbeiten, sich aktiv und ohne Barrieren einbringen und ihre persönlichen Ziele verwirklichen können. Wir werden die Menschen bei Rosenbauer somit in den kommenden Jahren noch stärker in den Mittelpunkt stellen, unsere internen Grenzen auch dabei überwinden und eine offene Stadt ohne Mauern für sie bauen. ■

Zukunft Brandschutz



Roboterisierte Vorfertigung von Sprinklerrohren

Rosenbauer sieht zahlreiche Wachstumschancen im vorbeugenden Brandschutz und wird diesen Geschäftsbereich stark ausbauen.



Im Jahr 2030 werden einer Studie des Fraunhofer-Instituts zufolge europaweit 230.000 Tonnen Altbatterien von Elektroautos zu recyceln sein. Viele der dafür benötigten Anlagen müssen erst errichtet und mit entsprechendem Brandschutz ausgestattet werden. Ein Zukunftsmarkt, der Rosenbauer neue Perspektiven eröffnet.

Politik und Gesellschaft zeigen ein wachsendes Bewusstsein für die Notwendigkeit der Kreislaufführung von Rohstoffen. Die Recyclingindustrie wird davon profitieren. Will man zum Beispiel den CO₂-Fußabdruck der E-Mobilität senken, führt am Batterie-Recycling kein Weg

„Wir sind am deutschen Markt bereits eine Größe, haben als VdS-Unternehmen den vollen Marktzugang und alles im Programm, um weiter wachsen zu können.“

RALF FREITAG, GESCHÄFTSFÜHRER ROSENBAUER BRANDSCHUTZ DEUTSCHLAND

vorbei. Voraussetzung dafür ist ein solider Brandschutz über die gesamte Prozesskette von der Lagerung bis zur Aufbereitung, denn die Hochvoltbatterien moderner Elektroautos bergen ein beachtliches Brandpotenzial.

Aufgewertete Produkte

Rosenbauer hat sich in den letzten Jahren intensiv mit dem Thema Akku-Brand beschäftigt und ein mobiles Löschesystem für den Einsatz bei Feuerwehren entwickelt. Die Technologie kann aber auch für den stationären Brandschutz adaptiert werden, wie dies in der Vergangenheit schon bei Rosenbauer Werferlöschanlagen erfolgreich gelungen ist. Dabei wurde die ursprünglich für Fahrzeuge entwickelte Werfertechnologie um ein infrarot- und laserbasiertes Brandfrüherkennungssystem erweitert und zu einer vollautomatischen Brandschutzlösung kombiniert. Entsorgungsbetriebe, Abfallrecycler, Kraftwerke, aber auch Großtanklager oder Flugzeughangars wurden damit bereits ausgestattet.

Die Brandfrüherkennung beschäftigt Rosenbauer auf vielen Gebieten (unter anderem auch beim Thema Waldbrand) und bildet zurzeit einen der Schwerpunkte in der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit des Konzerns. Vor allem neue Sensor-



Werfermontage am Standort Leonding

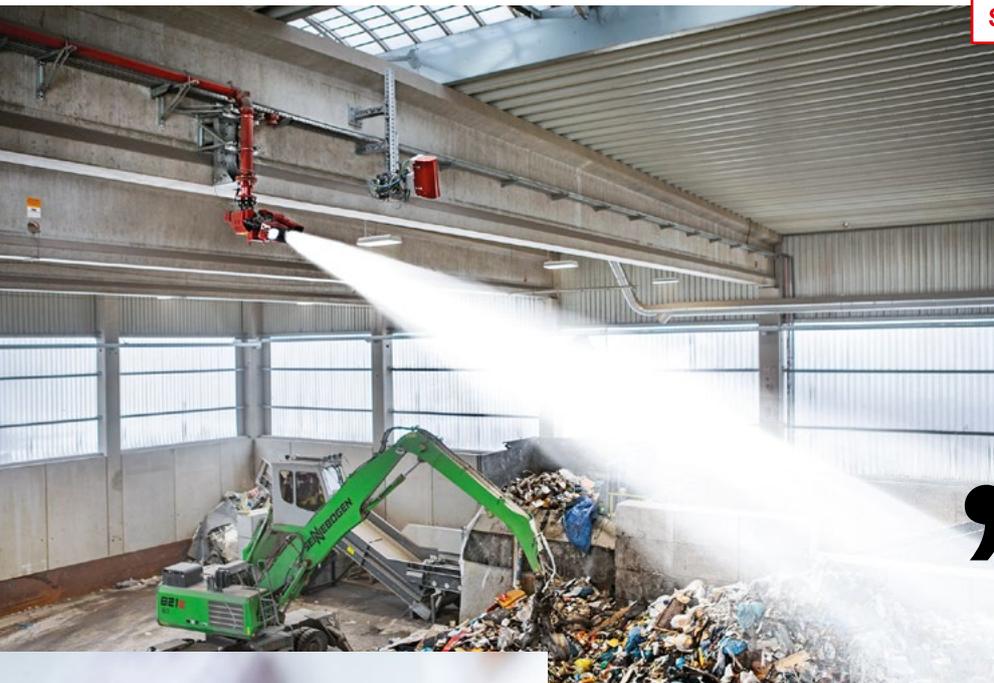
STATIONÄRER BRANDSCHUTZ

Werferlöschanlage mit Brandfrüherkennungssystem in einem Recyclingbetrieb



„Sprinkleranlagen werden uns Zugang zum volumenstärksten Marktsegment verschaffen und zusammen mit weiteren Maßnahmen auf Wachstumskurs bringen.“

BERND PRUTSCH, GESCHÄFTSFÜHRER ROSENBAUER BRANDSCHUTZ ÖSTERREICH



Sprinklerköpfe für wasserbasierte Löschanlagen

sind eine Basistechnologie und werden im stationären Brandschutz mit Abstand am häufigsten verbaut, deshalb sollte die Hereinnahme ins österreichische Leistungsangebot einen raschen Ausbau des Geschäfts ermöglichen. Umgekehrt wird mit wachsender Kreislaufwirtschaft – sogar Handelsunternehmen planen mittlerweile eigene Recyclinganlagen – das österreichische Know-how bei Werfer- und Schaumlöschanlagen für den deutschen Markt immer interessanter. Deshalb ist auch hier ein entsprechender Technologietransfer geplant.

Darüber hinaus stecken noch weitere Synergiepotenziale in der Organisation der beiden Brandschutz-Töchter, zum Beispiel bei den IT-Systemen, im Einkauf, Engineering oder der Angebots- und Auftragsabwicklung. Auch ein gemeinsamer Montagepool und gleiche Werkzeuge sind angedacht, um personelle Ressourcen flexibel nutzen zu können.

Ausweitung des Geschäfts

Organisch, aber auch durch Akquisitionen ist das Wachstum im Vorbeugenden Brandschutz geplant. Vor allem in Deutschland, wo es das erklärte Ziel ist, zu den Top-5-Unternehmen der Branche aufzusteigen. Hier hat Rosenbauer mit rund 140 Mitarbeitenden und einem Umsatz von rund 20 Mio Euro bereits ein sehr solides Fundament, auf das sich aufbauen lässt.

und Vernetzungstechnologien sind geeignet, bestehende Brandschutzlösungen zu ergänzen und aufzuwerten, Stichwort Smart Building Solutions.

Synergien im Angebot

Die Stärke des Konzerns nutzen, das ist eine der Stoßrichtungen in der Wachstumsstrategie des Rosenbauer Brandschutzes. Synergiepotenziale stecken zum Beispiel auch im Know-how-Transfer zwischen den beiden Brandschutz-Töchtern in Österreich und Deutschland. Vor allem das in Deutschland vorhandene Know-how bei wasserbasierten Löschanlagen (Sprinkler-, Sprühwasser-, Wassernebellöschanlagen) wird in einem ersten Schritt rasch nach Österreich transferiert. Sprinkleranlagen

Vier Standorte gibt es schon, weitere werden folgen, um näher am Kunden agieren zu können. Und mit der eigenen robotergestützten Rohvorfertigung für Wasserlöschanlagen verfügt man über einen klaren Wettbewerbsvorteil.

Geführt wird die deutsche Tochter von einem im Vorjahr neu formierten Führungsteam unter der Leitung zweier erfahrener Manager, denen es zusammen nicht nur gelungen ist, die Ertragsseite zu stärken, sondern auch die Mitarbeitenden für den Wachstumskurs zu begeistern. In Österreich ist seit Ende 2021 ebenfalls ein neues Führungsteam tätig, das in allernächster Zeit mit der Bearbeitung des Sprinklermarktes beginnen wird und den Turnaround als erstes Ziel vor Augen hat. ■

Mehr zum Produktportfolio Vorbeugender Brandschutz



Kernkompetenz Waldbrand



Waldbrandfahrzeug mit Frontwerfer

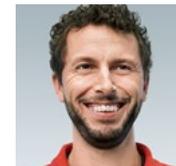
Rosenbauer vertieft seine Waldbrand-Expertise und ergänzt das Produktportfolio um neue digitale Lösungen.

Es ist alarmierend: 15 bis 20% aller weltweiten Treibhausgasemissionen werden durch Waldbrände verursacht – mit zum Teil katastrophalen Auswirkungen auf Mensch, Natur und Umwelt. Das Thema Waldbrand steht daher ganz oben in der Rosenbauer Strategie 2030. Der Denkansatz reicht dabei weiter als bisher: Prävention vor Deeskalation.

Rosenbauer hat im Vorjahr einen breit angelegten Diskurs gestartet, um das Thema Waldbrand möglichst ganzheitlich erfassen und die richtigen Schlussfolgerungen für neue Produkte und Services ableiten zu können. Die F&E-Abteilung hat die wissenschaftliche Basis zusammengetragen, Experteninterviews durchgeführt und eine erste Roadmap erstellt. Produktentwicklung, Produktmanagement und Vertrieb haben ihr Know-how beigesteuert und über die bestehenden Lösungen informiert. Engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter konnten ihre Vorschläge im Rahmen eines Ideenmanagements einbringen. Im heurigen Jahr wird die Auseinandersetzung intensiviert und die Expertise zum Themenkomplex Waldbrand vertieft. Ein erstes Austauschforum mit internationalen Experten hat bereits stattgefunden, die Erkenntnisse daraus werden in die Roadmap eingearbeitet.

(Fast) alles im Programm

Schon heute bietet Rosenbauer ein umfassendes Produktprogramm für die



„Wir werden „Waldbrand“ zu einer unserer Kernkompetenzen machen und bauen auch hier unser Know-how und unser Produktportfolio weiter aus.“

STEVE JOHN, TOPIC MANAGER
WALDBRAND

Waldbrandbekämpfung. Das Portfolio reicht von der persönlichen Schutzausrüstung über Spezial-Löschsysteme bis zu hochgeländegängigen Waldbrandlöschfahrzeugen. Neue Produkte wie Roboter und Drohnen stehen in den Startlöchern. Rosenbauer forscht zum Beispiel derzeit an der digitalen Umgebungserfassung, die erforderlich ist, um robotische Systeme fernsteuern zu können. Auch für den zukünftig autonomen Einsatz wird diese Technologie benötigt. Das Unternehmen arbeitet dabei mit Wissenschaftseinrichtungen und Start-ups zusammen, um einen feuerwehrspezifischen Sensorbalken zu entwickeln, der in die bestehenden Systeme integriert werden kann.

3.898 km²

Waldfläche
vernichtete das
Dixie Fire von
Juni bis Oktober
2021 in
Kalifornien.

WALDBRANDBEKÄMPFUNG

Erweitert wird das Portfolio zur Waldbrandbekämpfung in den Bereichen Luftunterstützung und Spezialgeräte. Künftig werden nicht nur Falttanks für Helikopter, sondern auch Wechseltanksysteme für Flugzeuge angeboten, die große Mengen Löschwasser in unwegsames Gelände bringen oder darüber abwerfen können. Zudem wird man über Rosenbauer auch schweres Gerät beziehen können, um beispielsweise Löschfahrzeugen einen Weg freizumachen oder Feuerschneisen auszuheben.

Digitale Früherkennung

Gleichzeitig arbeitet Rosenbauer an einem digitalen Früherkennungssystem und kooperiert auch dabei mit externen Partnern, die Erfahrung mit Detektionssystemen oder der Auswertung unterschiedlichster Datenquellen haben.



„Früherkennung kann im Zusammenwirken mit weiteren Faktoren einen wesentlichen Beitrag zur Vorbeugung und Bekämpfung von Waldbränden leisten.“

VERENA HÖRANDNER, RESEARCH & INNOVATION



Künftig wird man bei Rosenbauer auch schweres Gerät für den Waldbrand-einsatz beziehen können.

Der Denkansatz, der Rosenbauer in der Waldbrandthematik leitet, geht aber über die eigentliche Brandbekämpfung eindeutig hinaus. Denn am sichersten werden Natur, Sachwerte, Mensch und Klima geschützt, wenn es erst gar nicht zu einem Feuer kommt. Die Früherkennung hat dabei eine Schlüsselrolle, allerdings in einer weiterentwickelten Form als Monitoring-System, das die Vegetation in einem bestimmten Gebiet überwacht. Ein solches System liefert nicht nur Daten über Dichte, Höhe, Alter oder wirtschaftliche Nutzbarkeit eines Waldes, sondern vor allem darüber, wie gestresst die Vegetation bereits ist, beispielsweise durch langanhaltende Hitzeperioden, ausgetrocknete Böden, Wetterkapriolen oder mangelnde Waldhygiene. Mit diesen Daten könnten in der Folge Hochrisikogebiete kategorisiert und gezielt präventive Schritte eingeleitet werden: forwirtschaftliche, behördliche oder gesellschaftliche, wie die Sensibilisierung von Freizeitsportlern.

Prävention vor Deeskalation

Rosenbauer übernimmt, wie in der Strategie 2030 als Leitgedanke verankert, auch beim Thema Waldbrand über die eigenen Grenzen hinweg Verantwortung.

WALDBRAND PORTFOLIO

Persönliche Schutzausrüstung, Spezial-Löschsysteme, Waldbrandlöschfahrzeuge, Roboter, Drohnen, Wechseltanksysteme, schweres Gerät, digitale Früherkennung.

Das Unternehmen geht nicht nur mit innovativen Produkten und neuen digitalen Services voran, sondern wird in Zukunft auch dafür sorgen, dass die Kommunikation und Datenkoordination unter den Einsatzorganisationen besser klappt und alle mit der Thematik Waldbrand beschäftigten Experten vernetzt sind. ■

Mehr zum Thema Herausforderung Waldbrand





Cobra
Hubrettungs­bühne
mit Pumpe und
Tank auf
Commander-
Chassis für das
Langley Research
Center der NASA
in Virginia

FLEET ACCOUNTS

US-Feuerwehren mit großen Fahrzeugflotten wollen von einem Hersteller betreut werden, der alle benötigten Fahrzeugtypen im Angebot hat und sie über den gesamten Lebenszyklus der Fahrzeuge serviziert.

Flotten im Visier

Rosenbauer America forciert die Vertriebsaktivitäten in großen Städten.

Rosenbauer ist der zweitgrößte Hersteller von Feuerwehrfahrzeugen in Nordamerika. Über ein starkes Händlernetz werden Einsatzorganisationen in den USA und Kanada betreut. Im Rahmen der Strategieentwicklung 2030 wurden die zukünftigen Wachstumspotenziale der US-Tochter identifiziert. Eines der vielversprechendsten: Fleet Accounts.

Fleet Accounts, damit sind städtische Feuerwehrkunden gemeint, die große Fahrzeugflotten betreiben. Sie beschaffen in der Regel nur erstklassige Produkte auf dem Stand der Technik und wollen über den gesamten Lebenszyklus ihrer Fahrzeuge zuverlässig betreut werden. Das Flottengeschäft umfasst somit nicht nur den Verkauf und die Unterstützung der Kunden bei der Beschaffung (inklusive Finanzierungsmodelle) von Feuerwehrfahrzeugen, sondern auch das komplette After-Sales-Service, solange die Fahrzeuge im Einsatz sind, sowie idealerweise auch



„Wir wollen mit dem Key Account Management unser kommunales Fahrzeuggeschäft in den großen Städten ausbauen und streben dabei mehrjährige Verträge an.“

JOHN SLAWSON, CEO ROSENBAUER
AMERICA LLC

die Ersatzbeschaffung nach der Ausmusterung. Ein überaus spannendes Marktsegment, dem Rosenbauer in Zukunft mehr Aufmerksamkeit schenken wird.

Weichen gestellt

Die Weichen zur Intensivierung des Flottengeschäfts wurden in den vergangenen Monaten gestellt: In einem ersten Schritt wurde die US-Sales-Organisation nachgeschärft, die Position des Key-Account-Managers geschaffen und mit einem der erfahrensten Vertriebsprofis von Rosenbauer America besetzt. Parallel dazu erfolgte der Ausbau des Händlernetzes und es konnten in Ballungszentren an der Ostküste und im Süden der USA neue, starke Dealer gewonnen werden. Diesen kommt am amerikanischen Feuerwehrmarkt eine zentrale Rolle zu, denn

FLOTTENMANAGEMENT



„**Feuerwehrorganisationen in Großstädten beschaffen nur Feuerwehertechnik aus dem Premium-Segment. Das ist genau die Stärke von Rosenbauer America.**“

NIC KIRVIDA, FLEET ACCOUNT MANAGER
ROSENBAUER AMERICA

sie sind es, die im Tagesgeschäft direkt mit den Kunden in Kontakt stehen, die Fahrzeuge verkaufen und das After-Sales-Service gewährleisten.

Starker Hersteller gefragt

Entscheidend im Flottengeschäft ist daher eine gut funktionierende Zusammenarbeit von Dealer und Fahrzeughersteller. Gemeinsam müssen sie die Wartung der Fahrzeuge sicherstellen und die Flotte jederzeit einsatzbereit halten. Rosenbauer setzt daher auch im After-Sales-Bereich zusätzliche Akzente. Auf der einen Seite werden verstärkt Schulungen für die Servicetechniker der Partner angeboten, um in deren Werkstätten eine einheitlich hohe Qualität zu garantieren. Auf der anderen Seite werden die Partner Schritt für Schritt in die Rosenbauer Systeme (Customer-Service-Portal mit E-Learnings und weiteren digitalen Diensten) eingebunden, um die Serviceprozesse zu beschleunigen.

Auch wenn das Tagesgeschäft überwiegend von den Dealern abgewickelt wird, US-Flottenkunden wollen „dahinter“ einen starken Erstausrüster (OEM) wissen, zu

dem sie bei Bedarf einen direkten Draht haben. Mit dem neuen Account Manager steht dieser Ansprechpartner zur Verfügung, zudem fungiert er als Bindeglied (z. B. bei der Angebotsausarbeitung) zu den Dealern. Wichtig für Flottenbetreiber ist auch, dass sie bei einem Hersteller möglichst alle Bedarfe im Fahrzeugbereich decken können. Rosenbauer America ist hier ganz besonders prädestiniert, kaum ein anderer Feuerwehrausstatter in den USA bietet ein derart breites und hochwertiges Sortiment – vom Tanklöschfahrzeug bis zum multifunktionalen Hubrettungsgerät.

Treue und neue Kunden

Fleet Account Management ist eine langjährige gemeinsame Reise von Fahrzeughersteller, Dealer und Feuerwehr. Ein Beispiel aus der Vergangenheit ist die Betreuung des Ventura County Fire Department in Kalifornien, das 2014 zum ersten Mal mit Fahrzeugen beliefert werden konnte und sich seither zu einem der treuesten Kunden von Rosenbauer America entwickelt hat. Das Department hat fast nur mehr Rosenbauer Fahrzeuge im Fuhrpark, darunter auch die US-Ikone Tiller

Ladder, eine vollautomatische hydraulische Drehleiter auf Sattelzugspann mit einer Länge von bis zu 20 Metern. Im Vorjahr wurde die Zusammenarbeit um fünf Jahre verlängert und bei der Gelegenheit wurden gleich zwei neue Tillers bestellt. Poudre Fire Authority in Fort Collins, Colorado, ist ein weiterer langjähriger Flottenkunde, der Rosenbauer mit mehreren wiederkehrenden Mehrjahresverträgen sein Vertrauen geschenkt hat.

Vor kurzem erst begonnen hat die gemeinsame Reise mit dem San Francisco Fire Department. Rosenbauer America konnte einen Fünfjahresvertrag über die Lieferung von sogenannten High-volume Hose Tendern abschließen. Ein weiteres Beispiel für einen neu unter Dach und Fach gebrachten „Fleet Account“ ist die ebenfalls fünfjährige Partnerschaft mit der City of Nashville, die in einem ersten Abruf zwölf hochwertige Pumper and Ladder Trucks und in diesem Jahr zwanzig weitere Fahrzeuge bestellt hat. Auch das Los Angeles County Fire Department konnte als Flottenkunde gewonnen werden und hat Rosenbauer zum ersten Mal einen Großauftrag über Tractor Drawn Aerials und Water Tenders erteilt. ■

**Mehr zum Thema
Flotten im Visier**



Tractor Drawn Aerial (Tiller Ladder) mit lenkbaren Hinterachse und 30,5 m Leitersatz für das Seaside Fire & Rescue Department in Oregon

Rosenbauer City 2030 – unsere Strategie

Ausgangssituation

**Klimawandel und sozialer Wandel.
Digitalisierung und Verschiebung
der globalen Märkte.**

Diese Megatrends verändern die Rahmenbedingungen für unser Geschäft grundlegend. Mit der Strategie „Rosenbauer City 2030“ greifen wir diese Herausforderungen auf und nutzen sie für uns als Chance. Dazu entwickeln wir uns selbst und

unsere Positionierung weiter und stärken unsere Marktführerschaft. Dies tun wir für den Ausbau unseres Erfolgs. Dies tun wir aber auch aus Verantwortung für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Gesellschaft und unseren Planeten sowie für unsere Industrie, die wir als Branchenführer durch herausragende und serienfähige Innovationen gestalten wollen. Denn Verantwortung ist schon heute ein zentraler Baustein für den Erfolg von

Rosenbauer. Mit dem Wandel des gesellschaftlichen Bewusstseins wird diese noch viel wichtiger werden.

Unsere Unternehmensziele 2030

Um unseren Weg weiter erfolgreich zu gehen und um den sich wandelnden Bedingungen Rechnung zu tragen, haben wir unsere Unternehmensstrategie im Jahr 2021 weiterentwickelt und Fokusthemen mit Zielen für 2030 definiert.

Ziele 2030

KUNDEN

KUNDENZUFRIEDENHEIT,
PARTNERSCHAFTEN

- Erhöhung der Kundenzufriedenheit durch serielle Maßanfertigung
- Förderung von Entwicklungspartnerschaften mit Kunden
- Ausbau E-Commerce

MITARBEITENDE

FÜHRUNG, DIVERSITÄT

- Stärkung der Arbeitgeber-Attraktivität
- Schaffung zukunftsfähiger Arbeitsumgebungen (smart work)
- Förderung der Diversität und deutliche Erhöhung des Frauenanteils

GESELLSCHAFT

KLIMA- UND LIEFERKETTEN-
TRANSPARENZ, RESSOURCENSCHONUNG

- emissionsfreie Brandbekämpfung
- Halbierung des CO₂-Ausstoßes in der Logistik
- Ausrichtung der Investitionen an ESG-Kriterien
- Einsatz und Erzeugung grüner Energie
- Entwicklung einer Konzern-Klimastrategie

KAPITALMARKT

WACHSTUM, ERTRAGSKRAFT,
INVESTITIONEN

- Umsatz 2 Mrd €
- EBIT-Marge 7 %
- ROCE 14 %
- F&E Investitionen von 30 Mio € jährlich

Unsere strategische Positionierung

Mit unserer Unternehmensstrategie 2030 stärken wir für die kommenden Jahre unsere Marktbekanntheit als Innovations- und Technologieführer und erweitern damit unseren potenziellen Kundenkreis. Wir wollen die Welt der Brandbekämpfung verändern. Dazu haben wir strategische Hebel definiert, mit denen wir unsere Branche und den Rosenbauer Konzern nachhaltig weiterentwickeln werden.



1. Produkte: Innovations- und Technologieführerschaft

Ausbau durch herausragende Innovation und serielle Maßanfertigung

Wir treiben die Innovation voran, indem wir unsere Erfahrung mit den neuen technologischen Möglichkeiten verbinden. So generieren wir mit werthaltigeren Produkten weiteres Wachstum.

2. Markt: Kundenverbundenheit

Höhere Kundenzufriedenheit durch bewährte Lösungen

Wir betreuen unsere Kunden themenorientiert und erweitern unser Angebot in definierten Märkten. So identifizieren wir Bedarfslücken und stellen szenariengerechte Systemlösungen bereit.

3. Fertigung: Operationelle Exzellenz

Optimierung der Wertschöpfungskette und Nachhaltigkeit

Wir optimieren unsere Wertschöpfungskette und achten auf Nachhaltigkeit, die wir so zu einem Wettbewerbsvorteil machen.

Zentrale Handlungsfelder

- » **Alternative Antriebstechnologien:** Doppelstrategie mit proprietären Fahrzeugarchitekturen und neuen Aufbaukonzepten für elektrische Standardchassis
- » **Digitalisierung:** Entwicklung digitaler Produkte & Services für die organisatorische Unterstützung und Vernetzung der Feuerwehren sowie für das Einsatzmanagement
- » **Smarte Technologien:** Integration smarter Produkte & Services, Erweiterung um spezifische Hardware (Sensorik, Drohnen, Roboter, Werfer) für den Anwendungsfall, Training, autonomer Betrieb

- » **Marktführerschaft:** Angebotsausweitung in Nordamerika und in Fernost, themenorientierte Kundenbetreuung (E-Transformation, Waldbrand etc.), ganzheitlicher Brandschutz, Ausbau alternativer Vertriebs- und Finanzierungsmodelle
- » **Serielle Maßfertigung:** Vorkonfigurierte Fahrzeuge, einheitliche Bedienoberflächen, Standardisierung von Bauteilen, optimierte Prozesse, Online-Handel
- » **Nicht-Fahrzeug-Geschäft:** Umsetzung der Ausrüstungs- und Servicestrategie v. a. in Nordamerika und Fernost, Ausbau des Vorbeugenden Brandschutzes

- » **Smarte Fabrik:** Konzernweites ERP-System, standardisierte, transparente Prozesse, optimierte Produktion, Qualitätsmanagement, effiziente Lieferketten, agile Methoden
- » **Nachhaltigkeit:** Produkte, Produktionsprozesse, Infrastruktur, Lieferketten, Compliance, Finanzierung
- » **Mitarbeiterzentrierung:** Premium-Arbeitgeber, Diversität, neue Arbeitszeitmodelle, moderne Arbeitswelten



Zu unserer Strategie siehe auch unsere Microsite

Wir verändern die Welt der Brandbekämpfung!



**Wir inspirieren
die Branche.**

**Wir bieten das beste
Preis-Leistungs-Verhältnis.**

Wir retten Leben.

**Wir liefern
Leistungsstärke.**

**Wir sind verantwortungs-
voll und erfolgreich.**

**Wir achten auf unsere
Mitarbeitenden.**

**Diese Mission
verbindet alle
Mitarbeiterin-
nen und Mit-
arbeiter sowie
Partner unseres
Unternehmens
und macht
uns zu One
Rosenbauer.**

