Lagebericht für das Geschäftsjahr 2024/25

Unternehmensprofil

Die Rosendahl Nextrom GmbH als zentrales Unternehmen der Knill Gruppe ist einer der weltweit führenden Lieferanten von maßgeschneiderten Fertigungslösungen und Dienstleistungen für die Kabel- & Draht-, Batterie- und Glasfaserindustrie.

Der Hauptsitz ist in Pischelsdorf am Kulm, Österreich angesiedelt, zusammen mit den Kompetenzzentren für Cable & Wire (CW) und Battery Machines (BM). Jenes für Fiber Optics (FO) ist die Rosendahl Nextrom Oy in Vantaa, Finnland.

Rosendahl Nextrom verfügt über eine weltweite Präsenz mit Service- und Vertriebsgesellschaften. Zur Gruppe gehört ein kostengünstiger Produktionsstandort in Rumänien, wo ausgewählte Komponenten gefertigt werden.

Rosendahl Nextrom GmbH
Schachen 57, 8212 Pischelsdorf am Kulm

rosendahlnextrom.com

Fertigungslösungen zur Batterieerzeugung

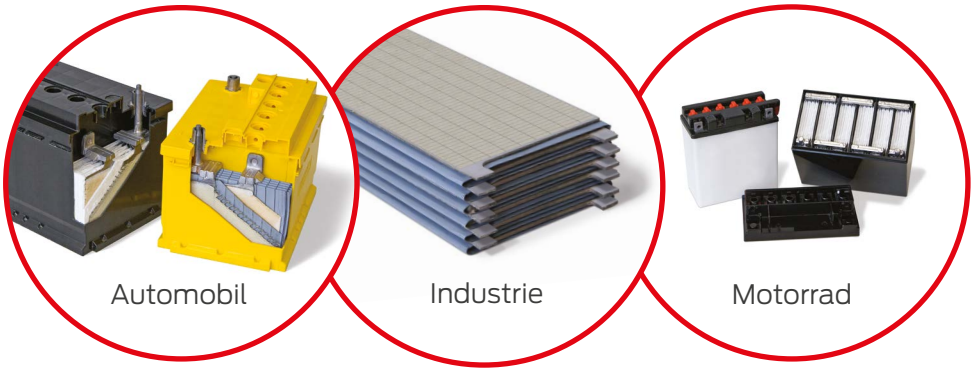


ROSENDAHL NEXTROM. tailor-made in europe

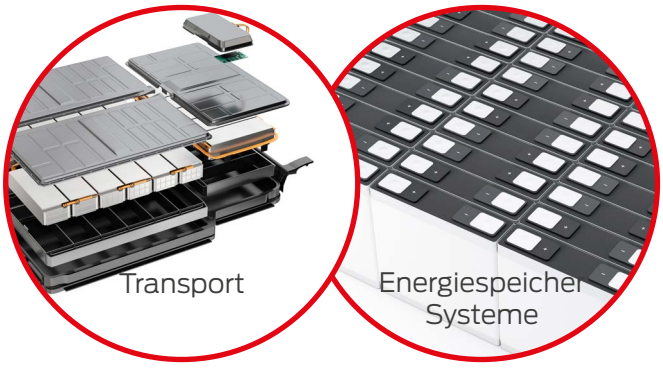
Battery Machines (BM)

Die Geschäftseinheit „BM-Rosendahl“ bedient den Batteriemarkt und umfasst Fertigungslösungen für die Montage von Automobil-, Motorrad-Starter und Industriebatterien in Blei-Säure-Technologie sowie Automobil- und stationäre Batterien in Lithium- und Natrium-Ionen-Technologie.

Blei-Säure-Batterien



Lithium-Ionen-Batterien



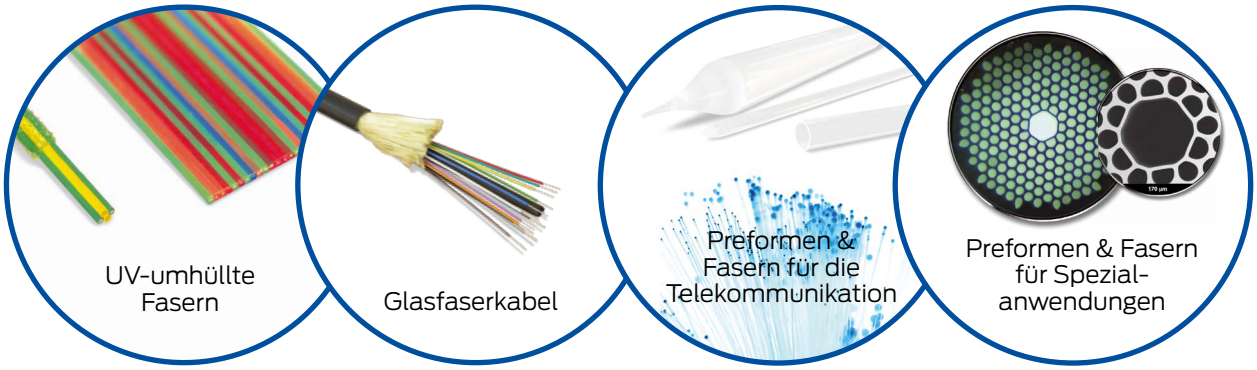
Fertigungs-lösungen zur Glasfaser-herstellung



ROSENDAHL NEXTROM. tailor-made in europe

Fiber Optics (FO)

„Nextrom“ liefert die Technologie und die Maschinen für die Herstellung von Glasfaser Preformen, Spezialfasern, Telekommunikationsfasern bis hin zur Fertigung von Glasfaserkabeln.





Fertigungs-lösungen zur Kabelher-stellung

ROSENDAHL NEXTROM. tailor-made in europe

Cable and Wire (CW)

Das Produktportfolio der Marke „Rosendahl“ versorgt die Kabel- und Drahtindustrie mit hochwertigen Anlagen für ein breites Anwendungsfeld vom Energie-, Kommunikations- bis hin zu Glasfaserkabeln. Eigenentwicklungen im Bereich von Spritzköpfen und Extrusionslösungen runden das Programm ab.

Kabel und Draht





Stahlseile

Schocktubes und Zündleitungen



Vision

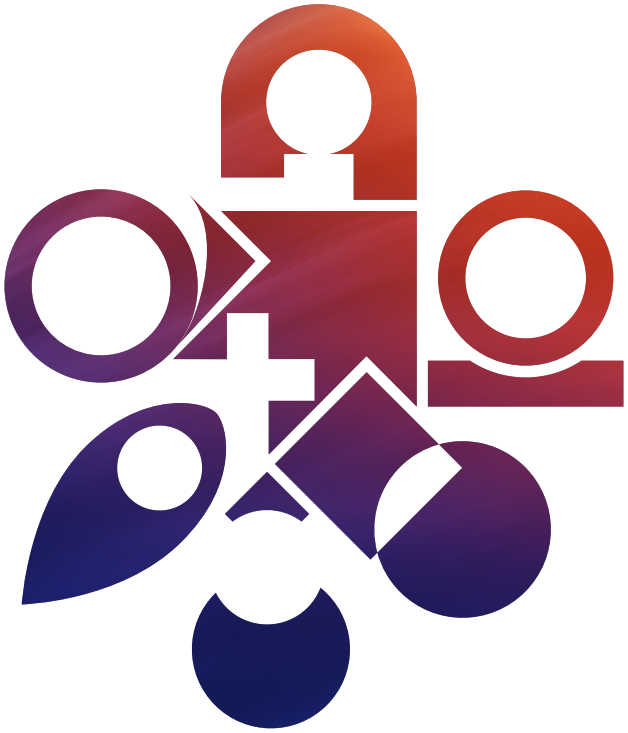
your success is our passion

here for you

Das Unternehmen definierte 2014 seine Vision und Kernstrategie. Im Rahmen der Strategieüberprüfungen 2030+ haben wir beschlossen, an dieser Vision festzuhalten. Sie ist unser Leitstern!

Kernstrategie

Als Kernstrategie verfolgen wir die Differenzierung durch Technologieführerschaft, zusammen mit überlegener Vertriebs- und Marketingleistung. Wir heben uns durch hervorragende Produkte und Services vom Mitbewerb ab. Unseren höheren Preis rechtfertigen wir mit herausragendem Preis-Leistungs-Verhältnis. Diese Kernstrategie ist die Basis für die jährlich erarbeiteten strategischen Initiativen.



Führende Technologie mit kunden-zentriertem Fokus

Produkt Entwicklung Innovation

Gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit

Starke Partnerschaften durch herausragenden Kundenservice

Kultur und Menschen

Finanzielle Stabilität und Risikominimierung

Wachstum durch Zukäufe von Unternehmen

Organisation

Operations

» Konstruktion
» Produktion
» Inbetriebnahme
» Betriebliche Weiterentwicklung
» IT Infrastruktur
» Personalmanagement
» Einkauf
» Rechnungswesen & Controlling
» Marketing

Verkauf & Technologie

» Vertriebs Management
» Produkt Management
» Projekt Management
» Prozess Technik
» Forschung & Entwicklung
» Konstruktion
» Kundenservice
» Marketing

Standorte



Headquater mit Technologie- und Produktionsstandort

Technologie- und Produktionsstandort

Vertriebs- und Serviceniederlassungen (SSU)

Vertretungen

Management

Das Unternehmen wird von einem erfahrenen Team geführt. Die Unternehmensführung implementiert und adaptiert international anerkannte und bewährte Managementverfahren, wie z.B. die der Universität St. Gallen, Standford Universität sowie digitale und KI-Tools.

Executive Board



Leiter der strategischen Geschäftseinheiten

Battery Machines



Richard Jonach
Business Unit Director,
Vertriebsleiter



Thomas Rotbart
Technischer Leiter

Fiber Optics



Timo Uolevi Id
Business Unit Director



Alain Jean-Pierre Giraud
Vertriebsleiter



Kevin Boll
Technischer Leiter

Cable and Wire



Johann Jäkel
Business Unit Director



Ernst Altmann
Technischer Leiter



René Stöckl
Vertriebsleiter



Marc Richling
Technischer Leiter Extrusion

Organe

Aufsichtsrat

Georg Knill	Vorsitzender
Christian Knill	Stellvertreter des Vorsitzenden
Robert Assl-Pildner-Steinburg	Mitglied
Manfred Pribek	Arbeitnehmervertreter
Siegfried Terler	Arbeitnehmervertreter

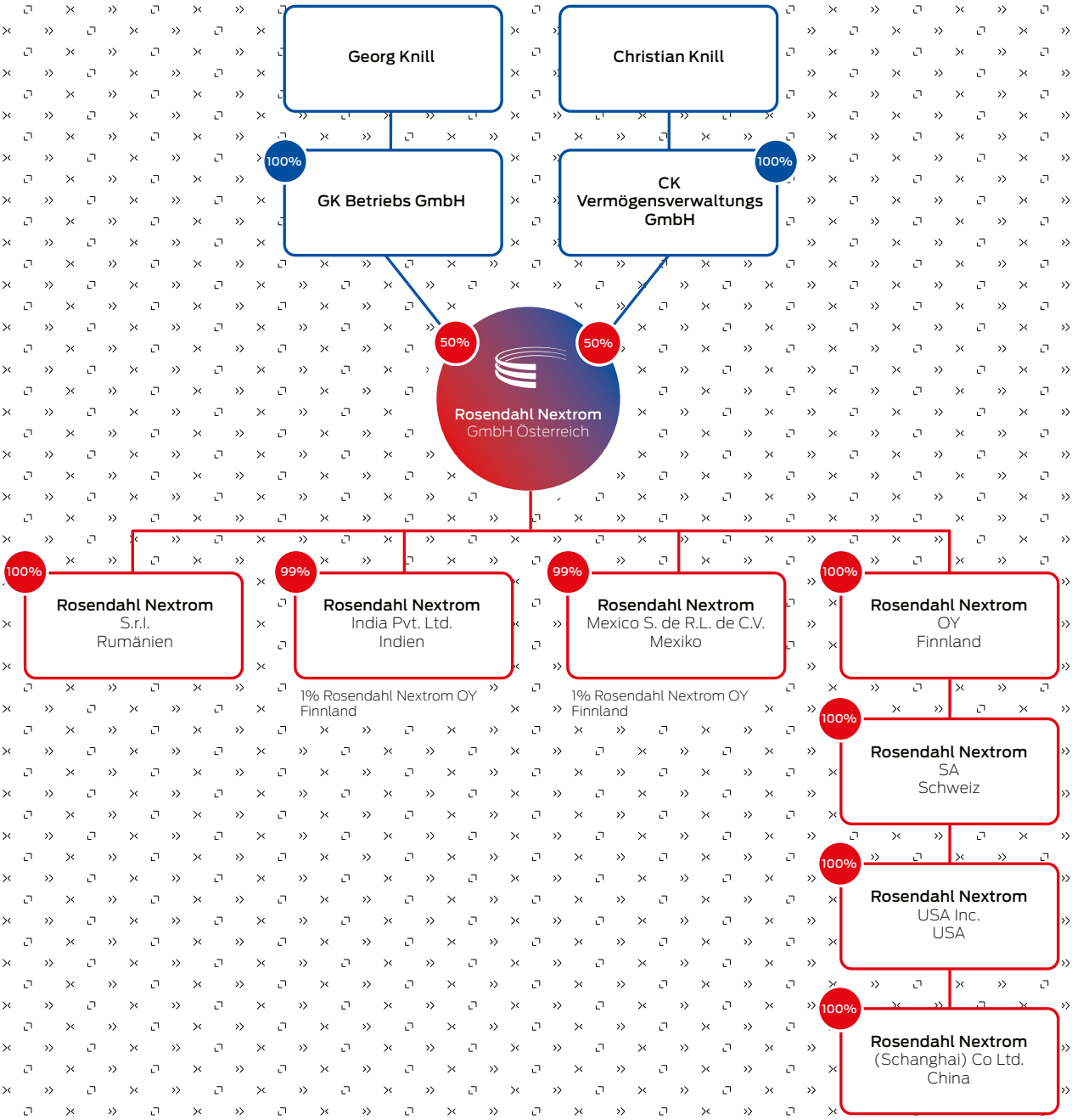
Geschäftsführung

Gerhard Jakopic	seit 17.07.2008
Siegfried Altmann	seit 02.07.2014

Prokuristen

Johann Jäkel	seit 18.07.2012
Richard Jonach	seit 18.07.2012
Alain Jean-Pierre Giraud	seit 26.08.2014
Timo Uolevi Id	seit 26.08.2014
Manfred Gussmagg	seit 29.05.2017
Erich Paierl	seit 29.05.2017
Stefan Weiß	seit 29.05.2017
Rene Stöckl	seit 09.07.2019
Josef Altmayr	seit 22.03.2021
Markus Oberndorfer	seit 21.03.2024
Werner Zierler	bis 18.10.2024

Firmenstruktur



Angaben zu Zweigniederlassungen

Funktionen bestehender Tochter- und Enkelunternehmen

Bezüglich der Beteiligungsverhältnisse verweisen wir auf die Firmenstruktur.

Produktion und Engineering

Rosendahl Nextrom OY
(Vantaa / Finnland): Management- und Kompetenzzentrum für Glasfaser und teilweise für Glasfaserkabel.

Rosendahl Nextrom S.r.l.
(Satu Mare / Rumänien): Fertigungsdienstleistungen für Rosendahl Nextrom und andere Maschinenhersteller.

Vertrieb und Service

Rosendahl Nextrom India Pvt. Ltd.
(Haryana / Indien): Service und Verkaufsunterstützung in Indien.

Rosendahl Nextrom (Shanghai) Co., Ltd.
(Shanghai / China): Service und Ersatzteilverkauf in China.

Rosendahl Nextrom USA Inc.
(Lawrenceville, GA/USA): Service, Ersatzteilverkauf und Vertrieb für Nord- und Mittelamerika.

Rosendahl Nextrom SA
(Préverenges / Schweiz): Vertrieb für die Geschäftseinheit Fiber Optics (FO).

Rosendahl Nextrom Mexico S. de R.L. de C.V.
(Santiago de Querétaro / Mexiko):
Service, Ersatzteilverkauf und Vertrieb für Mexiko.

Representative Offices

Rosendahl Nextrom OY - Representative Office Shanghai
(Shanghai / China): Vertriebsunterstützung in China.

Battery Machines

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Markt

Der Bleibatteriemarkt hat sich 2024/25 weiter erholt und es wird wieder in Neuanlagen investiert. Geopolitische Themen im Jahr 2025 sorgen jedoch massiv für Verunsicherung. So manche Investition hat sich zumindest geografisch verschoben.

Die **AGM VRLA** Technologie ist weiterhin in allen Bereichen (Automotive-, Motorrad-, sowie im Industriesektor) vorrangig, mit dem größten Anteil an Neuinvestitionen. Bei regulären **„gefluteten Batterien“** werden hauptsächlich Ersatzinvestitionen getätigt.

Der Bleibatteriemarkt wächst mit sehr geringem Prozentsatz, aber der massive Wechsel Richtung AGM VRLA Batterien birgt Umsatzpotential. Einen weiteren Umsatzbringer sehen wir bei der automatisierten Plattenstapelzuführung zu den Eintaschmaschinen. Die hauptsächlichen Treiber für Investitionen sind Verschärfungen bei gesetzlichen Bleigrenzwerten und die schwierige Suche nach Personal.

Nordamerika investiert wieder wesentlich stärker in Neuanlagen, allerdings sind angedrohte Einfuhrzölle möglicherweise eine neue zusätzliche Hürde.

Asien ist als Absatzmarkt nach wie vor sehr schwierig. China versucht möglichst autark zu sein und will von Importen unabhängig werden.

Afrika als Markt hätte sich wieder erholt, hier ist jedoch die Währung stark an den US-Dollar gebunden, was zu einem erheblichen Kursverlust hin zum Euro geführt hat.

Europa ist auch im Geschäftsjahr 2024/25 ein sehr wichtiger Markt.

Der Lithium-Ionen-Batteriemarkt ist hart umkämpft. Hier gibt es auch erste Konkurse namhafter Unternehmen. Der Markt teilt sich in Energiespeicher- und den Transportsektor, den wir weiter in on- und off-road unterteilen. Projekte werden zu marktüblichen Preisen vergeben, wobei die Preise sehr stark von asiatischen Lieferanten geprägt werden. Asien will stark in der europäischen Lithium-Ionen Welt mitmischen und versucht daher auch mit ihrem Know-how und damit verbunden ihren Technologien Fuß zu fassen. Für BM-Rosendahl gibt es vielversprechende Projekte in der Sales Pipeline, die kurzfristig vergeben werden sollen.

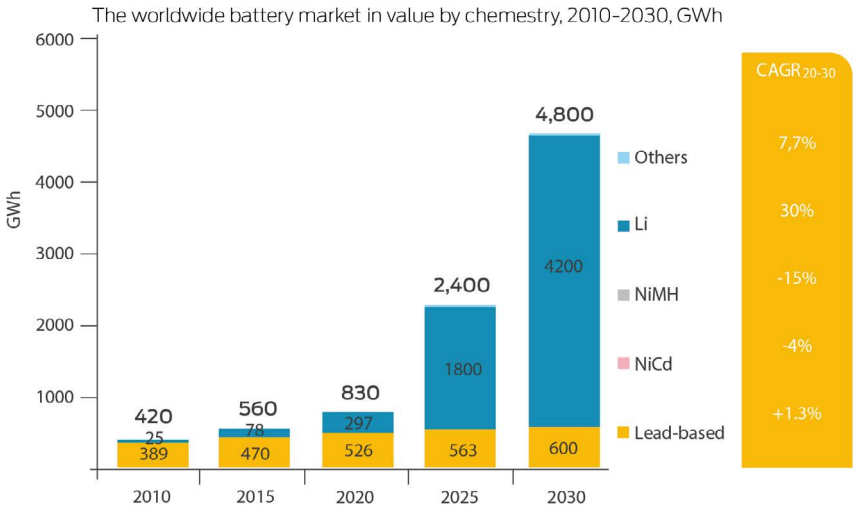
Forschung und Entwicklung

In der Entwicklung haben wir uns auf Lithium-Ionen-Energiespeicher konzentriert und hierfür neue Prozesse entwickelt. Bei den Blei-Säure Anlagen steht die automatisierte Plattenbeladungen im Fokus, wofür mittlerweile einige fertige Lösungen vorliegen. Den Werkzeugbau noch stärker im Haus abbilden zu können ist ein weiterer wichtiger Baustein.

Die Grafik unten zeigt die Aufteilung des Weltmarktes für wiederbeladbare Batterien, dominiert von den zwei Technologien Blei-Säure- und Lithium-Ionen.

Ausblick

Die Marktprognosen zeigen bis 2030 die Dominanz von Blei-Säure- und Lithium-Ionen-Batterien, mit einem geringen Wachstum im Blei-Säure Bereich und einem enormen Wachstum im Lithium-Ionen Bereich. Andere Chemien spielen hier eine sehr unwesentliche Rolle.



Fiber Optics

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Markt

Die weltweite Nachfrage nach Telekommunikations-Glasfaserkabeln ist im Jahr 2024 aufgrund der geringeren Nachfrage in China und der relativ hohen Lagerbestände an Kabeln und Glasfasern weiter gesunken. Die Marktpreise in China sind infolge der geringen Nachfrage weiter gesunken und haben sich auch auf den Marktpreis in Europa und Indien ausgewirkt. In den USA ist der Markt nicht wie erwartet gewachsen, da sich die Finanzierung des Breitbandausbaus in ländlichen Gebieten (BEAD) verzögert hat. All dies hat zu geringeren Investitionen in Telekommunikations-Glasfasern und Glasfaserkabel-Ausrüstung für Telekommunikationsanwendungen geführt.

Es wird erwartet, dass der Markt für Telekommunikations-Glasfaserausrüstungen nach der geringen Nachfrage in den letzten zwei Jahren im Jahr 2025[2] wieder wachsen wird, vor allem ab der ersten Hälfte des nächsten Geschäftsjahres. Eine allgemeine Sorge ist die laufende Diskussion über Handelszölle zwischen den USA und der EU, die eine gewisse Unsicherheit auf dem Markt hervorrufen wird.

Im vergangenen Jahr war der Absatz von Spezialfasergeräten weiterhin sehr stark, und die Nachfrage nach Spezialfasergeräten wuchs sogar stärker als allgemein erwartet. Dieses Marktwachstum ist hauptsächlich auf die gestiegene Nachfrage nach Faserlaseranwendungen in China zurückzuführen.

Es wird erwartet, dass der Markt für Faserspezialgeräte im kommenden Jahr aufgrund der weltweit gesunkenen Marktpreise für Laserfasern rückläufig sein wird.

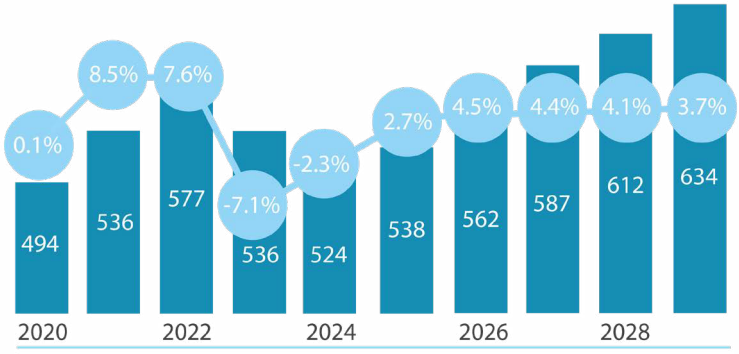
Forschung und Entwicklung

Die F&E-Anstrengungen im Bereich Telekommunikationsfasern und Glasfaserkabel konzentrierten sich auf eine hohe Produktivität, die Senkung der Produktionskosten und die Steigerung der Produktionskapazität durch Erhöhung der Geschwindigkeit und des Automatisierungsgrads der Anlagen.

Bei der Entwicklung von Spezialfasern für die Herstellung von Ausrüstungen lag der Schwerpunkt auf der Erfüllung der Anforderungen des sich ändernden Faserdesigns.

Ausblick

Die Nachfrage nach Glasfaserkabeln wird sich vor allem in den USA aufgrund der steigenden Nachfrage nach Rechenzentren erholen. Der Markt für Telekommunikationsfasern zeigt vor allem in Indien, im Nahen Osten und in den USA ein wachsendes Potenzial, während der Markt in China immer noch unter den vorhandenen Beständen und der nicht wachsenden Nachfrage leidet. Es wird erwartet, dass der Markt für Spezialfasern weiterhin gut läuft, was vor allem auf die Entwicklung von Hollow Core Fiber für KI-Rechenzentren, Laserfasern und eine neue Generation von Multicore-Fasern zurückzuführen ist.



Global optical cable demand, M F-km and y/y % change

[2] *CRU Telecom report February 2025 Q1*

Cable and Wire

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Markt

2024/25 war generell von Wachstum gekennzeichnet. Wie im Geschäftsjahr 2023/24 hat der ökologische Wandel an Dynamik gewonnen. Als richtig erwiesen hat sich unser Fokus auf nachhaltige, grüne und energiesparende Produktionslösungen.

Die in den letzten Jahren getätigten Investitionen in Forschung & Entwicklung erzielen großartige Erfolge. Es konnten viele neue Produkte erfolgreich am Markt platziert werden. Mit unserem Fokus auf die Bereiche Energy, Mobility und Communication decken wir jene Marktsegmente, mit hohen prognostizierten Wachstumsraten, sehr gut ab.

Das zuletzt erhoffte Wachstum im Segment Glasfaserkabel ist nicht eingetroffen. Faktoren wie die verzögerte Bereitstellung von Finanzmittel aus Netzausbauprogrammen (wie z.B. die BEAD Initiative in den USA) wirken sich negativ auf die weltweite Nachfrage nach optischen Kabeln und damit auch auf die von uns hergestellten Produktionsanlagen für diese Produkte aus. Es wird erwartet, dass sich die weltweite Nachfrage nach Glasfaserkabeln 2025 bzw. mittelfristig erholt und voraussichtlich um 1,9 % gegenüber dem Vorjahr steigt.

Den Rückgang im Glasfaserbereich konnten wir durch das Wachstum bei Datenkabeln mehr als kompensieren. Diese Zunahme stammt einerseits aus der stetig steigenden Nachfrage nach Kabeln für Serverfarmen und AI-Datacentern. Andererseits verzeichnet der Automobilbereich eine starke und stetig steigende Nachfrage nach Datenleitungen. Dies führt bei uns zu einer sehr hohen Auslastung bei Extrusionsanlagen für geschäumte Datenleitungen.

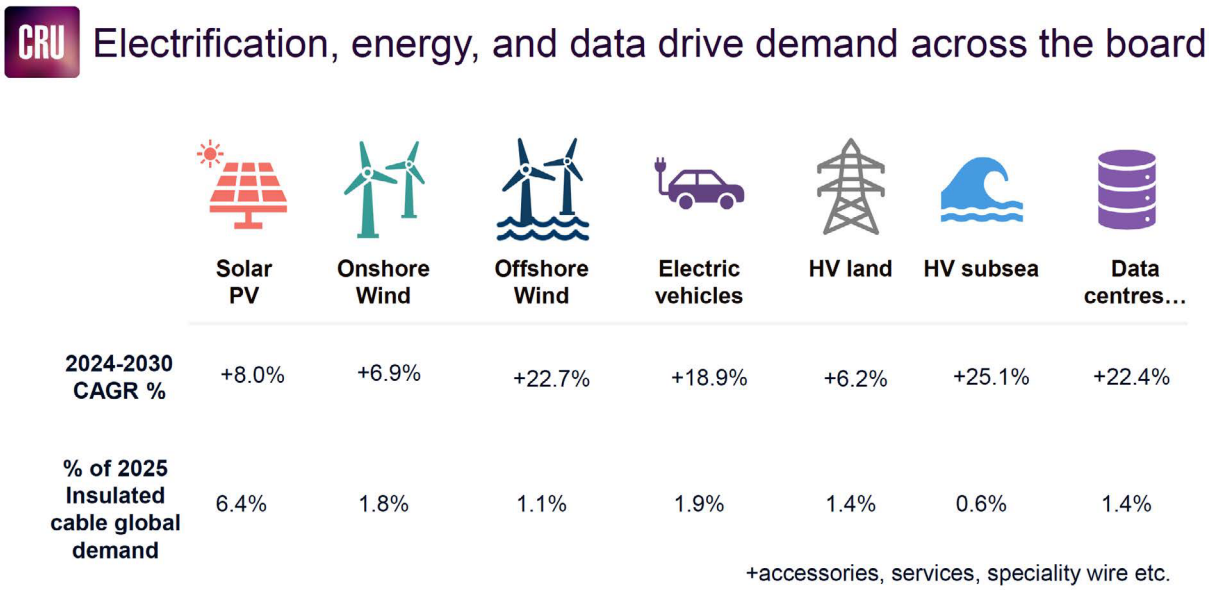
Im Segment Energiekabel stützen nationale Infrastrukturprojekte die Nachfrage in den Schwellenländern. Zusätzlich sorgt die Umstellung auf grüne Energie und die wiederauflebenden Investitionen in den entwickelten Regionen für Optimismus für die kommenden Jahre. Die Vorhersagen für die wichtigsten Märkte sind durchgehend positiv.

Die USA bleiben trotz mehrfacher Zinserhöhungen und Ungewissheit sowohl beim Verbrauch als auch bei der Produktion weltweit führend. Eine Kombination aus Entwicklungen in der Gesetzgebung und erhöhten öffentlichen Investitionen haben die Nachfrage und die Produktion von isolierten Metalldrähten und -kabeln im ganzen Land in die Höhe getrieben.

In Indien hat der Verbrauch von Kabel und Draht exponentiell zugenommen. Es wird erwartet, dass sich dieser Nachfrageschub in einem robusten Tempo fortsetzt. Ausschlaggebend für dieses hohe Wachstum sind nationale Förderprojekte wie z.B. der National Electricity Plan.

CRU prognostiziert für Indien ein massives Wachstum in allen Produktbereichen für die nächsten Jahre.

Dies führt bei uns zu einer erhöhten Nachfrage in sämtlichen Produktsegmenten (von Niederspannung- über Daten- und Kommunikationskabel- bis zu Hochspannungskabelanlagen).



DATA: CRU Wire & Cable Market Outlook, CRU Electricity Transmission Market Outlook

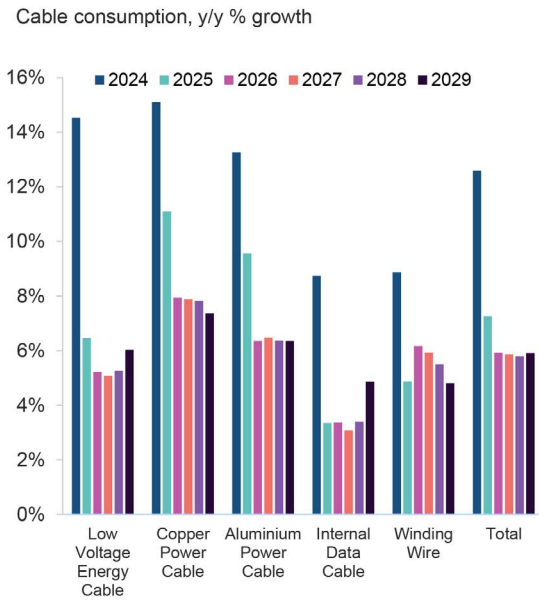
Forschung und Entwicklung

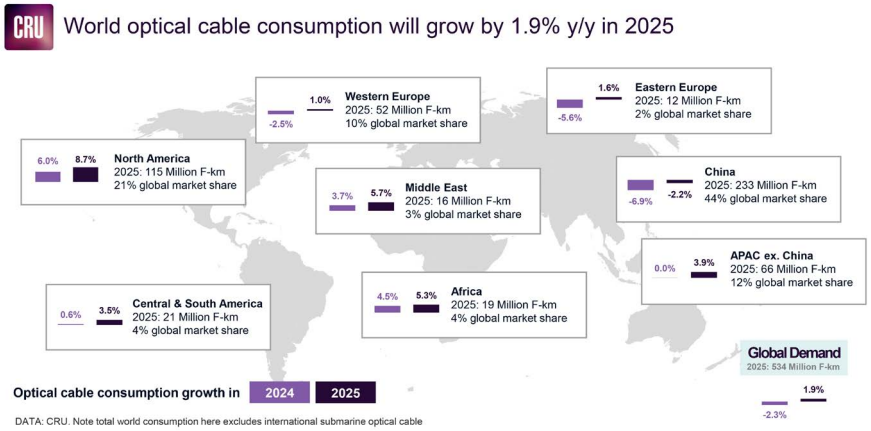
Die Erfolge sprechen für sich und wir werden den eingeschlagenen Weg fortsetzen.

- Hairpin-Extrusionslinie (profilierte Wicklungsdrähte zum Einsatz in Stator von E-Motoren).
  Unsere Produktionsanlage für „Hairpin-Isolation“ ist die weltweit erste industrietaugliche Produktionslinie ihrer Art und dementsprechend entwickelt sich die Nachfrage für dieses einzigartige Produkt.
- RoSET (Produktionsanlage und Technologiepaket zur umweltfreundlichen Herstellung von Mittel- und Hochspannungskabel). Hier sind weitere Entwicklungen und Verbesserungen geplant
- Lösungen für Hochtemperaturmaterialien.

Entwicklungen im Softwarebereich, insbesondere im Bereich der künstlichen Intelligenz, zählen aktuell zu den prägendsten technologischen Mastertrends. Datenzentren erfordern hochwertigste Kabel, die Anforderungen an die Produktion sind entsprechend hoch. Es wird eine der Aufgaben unserer R&D-Abteilung werden, hier neue Standards zu setzen.

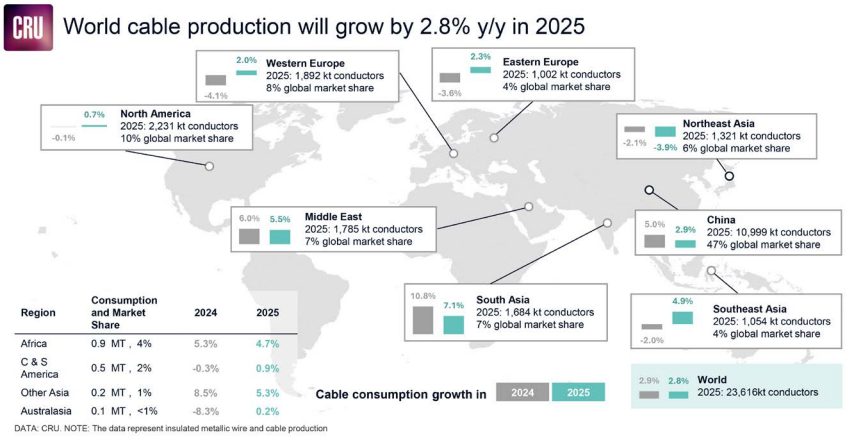
Künstliche Intelligenz wird auch in den eigenen Anlagen berücksichtigt. So treiben wir die Entwicklung des AI-basierten Schaumreglers auf der RIO-Anlagensteuerung voran.





Ausblick

Unabhängige Marktanalysen sagen für 2025 ein kontinuierliches globales Wachstum im Kabel- und Drahtbereich von annähernd 3% voraus. Dies in Kombination mit den bereits getätigten und derzeit laufenden Entwicklungen für neue oder effizientere Produktion versprechen auch für die nächsten Jahre eine stabile Entwicklung des Geschäftsbereichs Kabel und Draht.

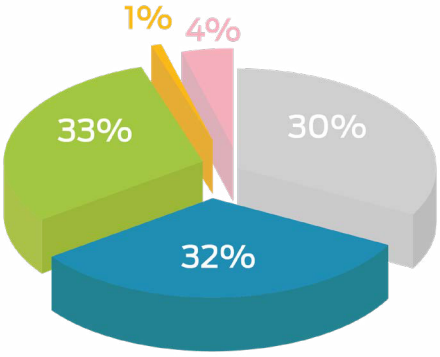


Geschäftsentwicklung des Gesamtunternehmens

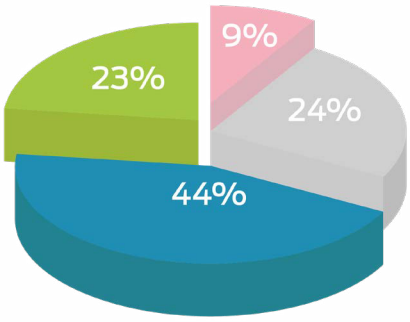
Umsatz

Der Umsatz im Geschäftsjahr 24/25 betrug 191 ,3 Mio. € (VJ 161,6 Mio. €); das ist eine Steigerung um rd. 18 %.

Beim Umsatz nach Regionen sind die Umsätze in Europa prozentuell gesunken, die in Asien gleichgeblieben und in Amerika gestiegen.



Umsatz GJ 2024/25

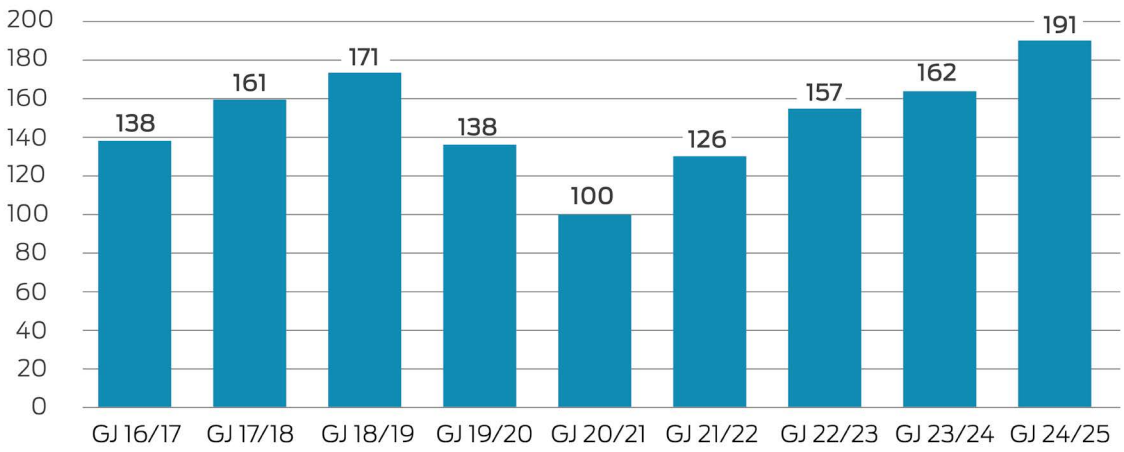


Umsatz GJ 2023/24

Amerika
Afrika
Asien
Europa*
Ozeanien

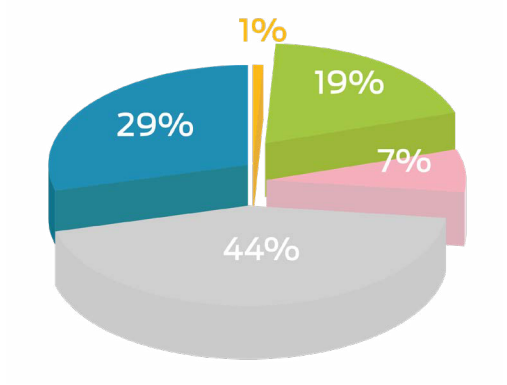
**Anmerkung: Umsatz Ersatzteile in Europa enthalten*

Entwicklung des Umsatzes (Mio €)

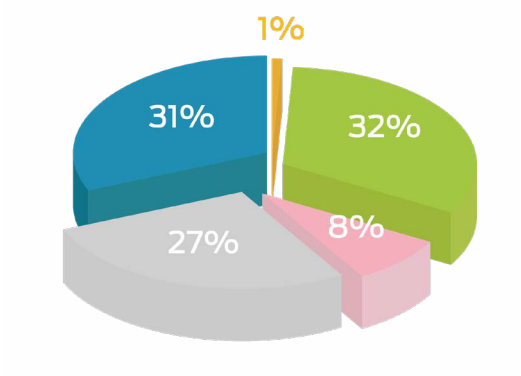


Auftragseingang und Auftragsstand

Beim Auftragseingang sehen wir einen prozentuellen Rückgang in Europa und einen Anstieg in Asien. Der gesamte Auftragseingang hat sich mit rund 219 Mio. € gegenüber dem Vorjahr massiv erhöht. (VJ: 171 Mio. €).



Autragseingag 2024/25

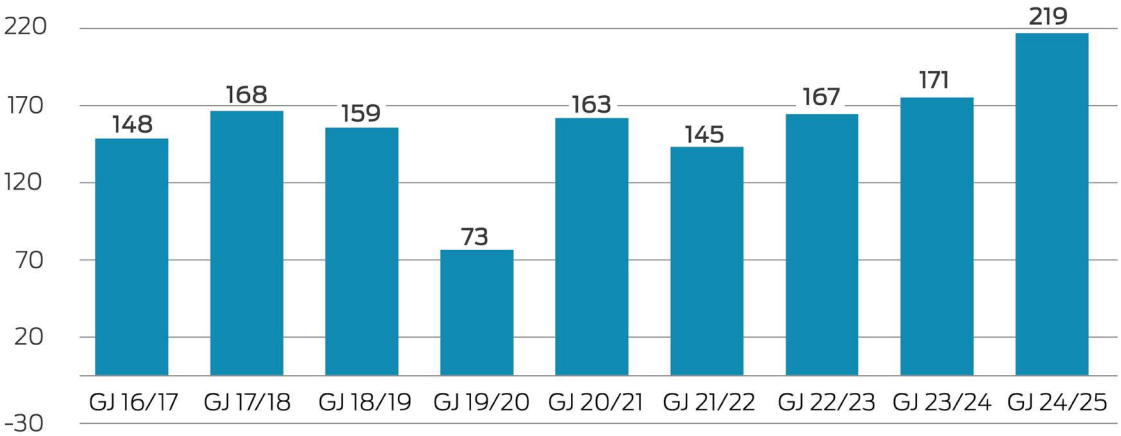


Autragseingag 2023/24

Amerika
Afrika
Asien
Europa*
Ozeanien

**Anmerkung: Umsatz Ersatzteile in Europa enthalten*

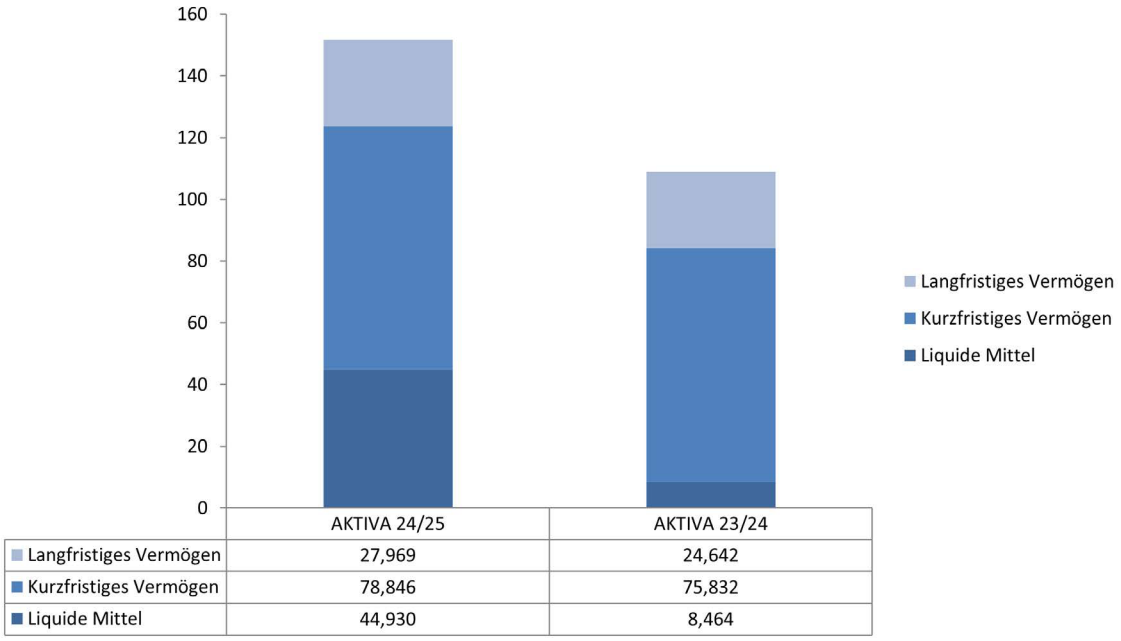
Entwicklung des Auftragseinganges (Mio €)



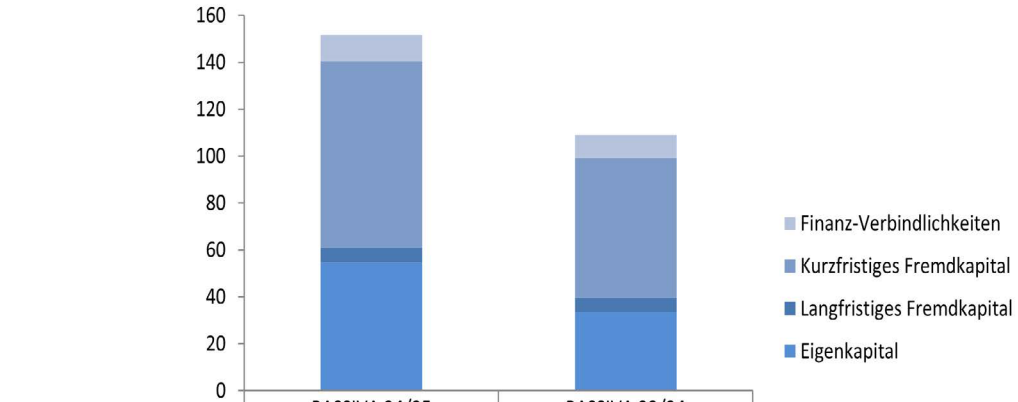
Vermögens- und Kapitalstruktur

Die Bilanzsumme der Rosendahl Nextrom GmbH beträgt 151,7 Mio. € (VJ 108,9 Mio. €). Das Anlagevermögen ist von 24,6 Mio. € im Vorjahr auf 27,9 Mio. € gestiegen. Die Vorräte sind von 34,1 Mio. € im Vorjahr auf 36,5 Mio. € gestiegen, der Forderungsstand aus Lieferungen und Leistungen sank von 31 ,0 Mio. € im Vorjahr auf 27,6 Mio. €. Der Forderungsstand gegenüber verbundenen Unternehmen betrug 0,517 Mio. € (VJ 0,313 Mio. €). Die Eigenmittelquote nach URG betrug per 30.06.2025 35,9% (30.06.2024: 30,8 %).

Bilanzstruktur (Mio. €)



	AKTIVA 24/25	AKTIVA 23/24
Langfristiges Vermögen	27,969	24,642
Kurzfristiges Vermögen	78,846	75,832
Liquide Mittel	44,930	8,464



	PASSIVA 24/25	PASSIVA 23/24
Finanz-Verbindlichkeiten	11,373	9,753
Kurzfristiges Fremdkapital	79,465	59,447
Langfristiges Fremdkapital	6,380	6,204
Eigenkapital	54,526	33,534

Bilanzkennzahlen

	GJ 24/25	GJ 23/24	GJ 22/23
Eigenmittelquote nach URG (%)	**35,9 %**	**30,8 %**	**24,7 %**
Nettoverschuldung/Guthaben (Mio.€)	**25,657**	**-8,971**	**-19,508**
Nettoumlaufvermögen (Mio.€)	**41,370**	**22,030**	**21,404**
Nettoverschuldungsgrad (Gearing)	**-0,47**	**0,27**	**0,68**

Bilanzsumme 30.06.2025: 151,745 Mio.€ (per 30.06.2024: 108,938 Mio.€)

Ergebniskennzahlen

	GJ 24/25	GJ 23/24	GJ 22/23
Umsatz (Mio.€)	**191,347**	**161,555**	**156,615**
Ergebnis vor Steuern (Mio.€)	**27,987**	**6,626**	**3,733**
Jahresgewinn/-verlust (Mio.€)	**22,492**	**6,523**	**3,760**
Cash Flow (Mio.€)	**29,330**	**8,625**	**6,346**
Umsatzrentabilität ROS (%)	**14,6 %**	**4,1 %**	**2,4 %**
Eigenkapitalrentabilität ROE (%)	**63,6 %**	**21,4 %**	**13,6 %**
Gesamtkapitalrentabilität (%)	**21,7 %**	**6,3 %**	**3,7 %**
Return on Capital Employed (%)	**33,8 %**	**10,5 %**	**5,8 %**

Ergebnis

Das Ergebnis vor Steuern liegt im Geschäftsjahr 24/25 bei 27,987 Mio.€ (VJ 6,626 Mio.€).
Das Finanzergebnis beträgt 1,596 Mio.€. (VJ 1,202 Mio.€).

Investitionen und Cashflow

Die Investitionen in immaterielle, materielle Vermögensgegenstände und Finanzanlagen betrugen im Geschäftsjahr 24/25 6,756 Mio.€ (VJ: 2,437 Mio.€).

	GJ 24/25	GJ 23/24	GJ 22/23
Immateriellle Vermögensgegenstände (in Mio.€)	0,105	0,393	0,116
Gebäude (in Mio.€)	0,337	0,296	0,150
technische Anlagen und Maschinen (in Mio.€)	1,420	0,512	0,382
sonstige Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung (in Mio.€)	0,865	1,204	1,113
geleistete Anzahlungen und Anlagen in Bau (in Mio.€)	0,402	0,032	0,436
Finanzanlagenbereich (in Mio.€)	3,627		2,000
GESAMT (IN MIO.€)	**6,756**	**2,437**	**4,197**

Im laufenden Geschäftsjahr gab es eine Kapitalerhöhung der Beteiligung von Rosendahl Nextrom SRL im Ausmaß von 3,500 Mio . € (GJ 23/24: 0,0 Mio. €). Es erfolgte eine Gründung der Rosendahl Nextrom Mexico S. de R. L. de C. V., deren Beteiligung 99 % am Grundkapital und in der Höhe von 0 ,127 Mio € ausmacht.
Der Netto-Geldfluss aus dem betrieblichen Ergebnis betrug 29,330 Mio .€ (VJ: 8,625 Mio.).

Risikomanagement und Treasury

Als ein global tätiges Unternehmen, mit einer Vielzahl verschiedenster Märkte und Kunden, sind wir gewissen allgemeinen und branchenspezifischen Risiken ausgesetzt. Zur frühzeitigen Erkennung dieser Risiken implementierten wir ein bewährtes Managementkontroll- und Steuerungssystem. Damit können entstehende Risiken bereits früh identifiziert werden, und rasch Gegenmaßnahmen ergriffen werden.

Ein erhöhtes Risiko stellen in diesem Zusammenhang **Großaufträge vor allem im Bereich Fiber Optics** dar. Auf Grund der Auftragsgrößenordnung werden solche Projekte, zusätzlich zu den genannten Maßnahmen, durch eine speziell strukturierte Projektorganisation gemanagt, bestehend aus einem Projektmanager, einem Projektteam und einem Steuerungsteam.

Das **Zahlungsausfallsrisiko** der Projekte wird durch Anzahlungen, die Besicherung von Zahlungen durch Akkreditive sowie durch Abschluss von Exportversicherungen reduziert. Auch im Geschäftsjahr 24/25 wurden bei Rosendahl Nextrom verstärkt die Instrumente der **Österreichischen Kontrollbank** zur Deckung des politischen und wirtschaftlichen Risikos eingesetzt, sowie auch der Acredia (vormals Prisma) Kreditversicherung.

Das installierte Risikomanagement reduziert die angeführten Risiken, es gibt jedoch keine Garantie, dass diese Überwachungs- und Kontrollsysteme ausnahmslos wirksam sind.

Auswirkungen von Wechselkursänderungen

Wechselkursrisiken und -änderungen werden durch entsprechende derivative Finanzinstrumente, Währungsoptionen und vor allem Devisentermingeschäften begrenzt, gesteuert und abgesichert. Dies betrifft hauptsächlich solche in US-Dollar. Dort werden die Nettowährungsposition durch den Abschluss von Devisentermingeschäften oder Währungsoptionen gesichert.

Forschung & Entwicklung

Bezüglich der Entwicklungsschwerpunkte verweisen wir auf die Berichte der einzelnen Geschäftseinheiten Cable & Wire, Battery Machines und Fiber Optics.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Produktion

Die starke Auslastung im Bereich Kabel und Draht im Geschäftsjahr 2024/2025, brachte einen hohen Nutzen aus Bündelungs- und Losgrößeneffekten. Die Taktmontage wurde, neben der bestehenden Extruderlinie, erfolgreich auf die Doppel-Wickler-Montage ausgeweitet.

Das etablierte First-/Second-Source-Konzept wurde gezielt über die drei internen Fertigungsstandorte sowie das Lieferantennetzwerk umgesetzt, was zur Flexibilisierung und Absicherung der Produktion beitrug.

Die CNC-Fertigung profitierte ebenfalls von Mengeneffekten, insbesondere bei Spritzkopffertigung. Investitionen in ein weiteres CNC-Bearbeitungszentrum mit Roboterbeladung stärken die Automatisierung. Zusätzlich wurden Prozesse der Oberflächenbehandlung (z. B. Mikrostrahlen) weiterentwickelt.

Die operative Lagerbewirtschaftung mit dem externen Logistikpartner wurde erfolgreich fortgeführt.

Im Rahmen der COGS-Down-Initiativen erfolgte eine enge Zusammenarbeit zwischen Operations und den SBUs zur nachhaltigen Kostensenkung. Schwerpunkte waren dabei die Verlagerung von Maschinen und Baugruppen (u. a. Elektroschaltschränke, Extruderständer, Doppelspulerrahmen) vom Standort Pischelsdorf nach Rumänien sowie die gezielte Erweiterung und Ergänzung des Lieferantennetzwerks in Süd- und Osteuropa zur Optimierung von Beschaffungskosten und Versorgungssicherheit.

Umweltschutz, Sicherheit und Gebäude

Arbeitssicherheit hat höchste Priorität. Sowohl Arbeitsunfälle und Beinaheunfälle, sowie abgeleitete Maßnahmen wurden kontinuierlich aufgezeichnet und verfolgt. Am Hauptstandort wurde eine zusätzliche Sicherheitsfachkraft sowie ein Brandschutzbeauftragter ausgebildet.

Die vor einem Jahr eingeführte Software „Quentic“ wurde im letzten Geschäftsjahr mit einem Gefahrstoffmodul und einem Unterweisungsmodul erweitert.

Die vor einem Jahr eingeführte IMS (Integriertes Management System) -Software „ConSense“ wurde im letzten Geschäftsjahr in der gesamten Gruppe eingeführt. Erweitert wurde die Software nun um die Module „Schulungsmanagement“ und „Auditmanagement“.

Die wesentlichen Schwerpunkte im Rahmen der Umweltschutzaktivitäten betrafen auch im Geschäftsjahr 24/25 die Schonung der natürlichen Ressourcen und die Minimierung des Energieverbrauches.

Im Geschäftsjahr 24/25 wurde die Umsetzung der Maßnahmen aus dem standortweiten Brandschutzkonzept abgeschlossen. Dies fand in enger Abstimmung mit den zuständigen Behörden (BH Weiz) statt. Weiters wurden einige neue Büroräumlichkeiten errichtet sowie der Werkschutz am Standort Pischelsdorf mit Zäunen und Toranlagen realisiert.

Einkauf

Im vergangenen Jahr war die Versorgungssituation stabil. Trotz Wachstums konnten wir Lieferengpässe vermeiden. Der Einkauf konzentrierte sich auf Kostenoptimierung durch strategisches Warengruppenmanagement, insbesondere bei Zeichnungsteilen.

Wir führten Lieferantenscreenings und Ausschreibungen durch, wobei der Fokus auf Low-Cost-Countries lag. Die Qualifizierung erster Lieferanten ist abgeschlossen, weitere laufen noch.

Wir entschieden uns für SAP Ariba als Supplier-Relationship-Management-System, dessen Implementierung Ende des Berichtszeitraums begann. Ziel ist die Effizienzsteigerung und Verlagerung administrativer Aufgaben an Lieferanten. Mit SAP Ariba planen wir, strategisches Sourcing und Lieferantenmanagement durch bessere Onboarding-Prozesse, Qualifizierungsmaßnahmen und vereinfachte Ausschreibungen zu verbessern.

Im kommenden Jahr setzen wir diese Maßnahmen fort, um Kostensenkungen sowie Qualität und Versorgungssicherheit zu gewährleisten.

Engineering

Im Geschäftsjahr 2024/25 konnte das Engineering-Team erneut auf eine stabile und erfreuliche Auftragslage bauen. Die anhaltende Dynamik im Kabel und Draht Markt stellte das Team vor neue, technisch anspruchsvolle Herausforderungen, die durch Flexibilität und effektive Teamarbeit erfolgreich gemeistert wurden.

Die fortschreitende Diversifizierung des Maschinenportfolios erforderte eine gezielte Weiterentwicklung bestehender Technologien und Maschinenstandards, um den wachsenden Anforderungen gerecht zu werden.

Der große Bedarf an KI-Anwendungen führte bei Kabel & Draht zu einem deutlichen erhöhten Bedarf an Engineering-Leistungen. Die Bewältigung dieser Herausforderung wurde durch das modulare Maschinenkonzept und die fortschreitende Standardisierung erheblich erleichtert.

Die strategische Weiterentwicklung des Engineerings wurde im Jahr 2024/25 konsequent vorangetrieben. Die Grundlagen für den elektronischen Ersatzteilkatalog sind vollständig geschaffen, die Entwicklung des Product Configurators wurde aufgrund fehlenden Supports leicht verzögert, wird jedoch weiterhin vorangetrieben.

Die strategischen Kooperationen mit externen Engineering-Partnern erwies sich als entscheidender Erfolgsfaktor zur Bewältigung der wachsenden Komplexität.

Gleichzeitig arbeiteten wir verstärkt an der Kostenoptimierung und wertanalytischen Betrachtung von Maschinen und Systemen – ein zentraler Hebel, um langfristig wettbewerbsfähig auf dem internationalen Markt agieren zu können.

Das Thema Arbeitssicherheit und die Gesundheit der Mitarbeitenden bleibt fest in den Engineering-Prozessen verankert. Im Jahr 2024/25 wurden weitere Maßnahmen zur Risikominimierung und Gesundheitsförderung implementiert, mit dem Ziel, ein nachhaltiges und sicheres Arbeitsumfeld zu schaffen, das die Basis für Innovationskraft und Produktivität bildet.

Information and Communication Management (ICT)

Das ICT-Team wurde mit einem zusätzlichen SAP Inhouse-Consultant verstärkt. Ein Application Manager wird mit Beginn des neuen Geschäftsjahres in die Abteilung Process Excellence wechseln.

Im SAP-Team sind Anstrengungen unternommen worden um mehr FIORI Apps zu nutzen. Ebenfalls arbeiten wir an der Kompatibilitätsliste von SAP, welche Ende 2025 schlagend werden wird. Sehr erfolgreich wurde das neue Office in Mexico in SAP integriert.

Für die Anforderungen zur Cybersicherheits-Richtlinie NIS2 wurde mit einem Partner (A1) eine GAP-Analyse durchgeführt, und auch bereits die ersten Workshops zur Umsetzung gestartet.

Ein wesentlicher Bestandteil unserer Security Strategie wurde mit Einführung eines externen SOC (Security Operation Center) umgesetzt. Als Partner haben wir uns dabei für A1 entschieden. Ein externer Penetration Test mit der Firma ACP wurde erfolgreich umgesetzt.

Wir haben ein neues Monitoring System WOTAN eingeführt. Damit können wir sehr intensiv unsere SAP-Umgebung und die klassische Server-Umgebung monitoren.

Dazu wurde auch unser Ticket-System von Sys-Aid auf OTOBO umgestellt. In Sachen Cyber Security wurden die ersten Awareness-Basisschulungen umgesetzt, und eine simulierte Phishing-Mail Kampagne gestartet. Eine Betriebsvereinbarung machte das möglich.

Im Bereich der künstlichen Intelligenz haben wir mit einem Partner MyGPT eingeführt, und interne Kampagnen zur Nutzung gestartet. Um dem EU-AI Act zu entsprechen, wurden auch entsprechende Basisschulungen zur Nutzung von AI durchgeführt, eine AI Policy wurde erstellt.

Human Resources

Jahresdurchschnitt (in Vollzeitäquivalenten)	GJ 24/25	GJ 23/24
Arbeiter	110	109
Lehrlinge	29	26
Angestellte	332	317
SUMME	**471**	**452**

Das abgelaufene Geschäftsjahr hat wieder ein leichtes Mitarbeiterwachstum von ca. 4 % gezeigt.

Recruiting

Der Trend zu internationalen Fachkräften hält an und wird sich weiter fortsetzen. Der Standort in Mexiko wird beim Personalaufbau von mexikanischen und österreichischen Arbeitnehmern begleitet. Für die professionelle Abwicklung internationaler Konstellationen wurden neue Partner aufgebaut, die Payroll und Employment Services für ausländische Mitarbeitende abwickeln. Es werden laufend neue Tools eingeführt, alte abgelöst, bestehende verbessert und die digitalen Skills der Mitarbeitenden erhöht.

Trotz regionaler Nachteile konnten dank gezieltem Employer Branding alle Positionen erfolgreich besetzt werden. Um dieses Level zu sichern, investieren wir kontinuierlich in Mitarbeiterbindung, Betriebsklima und Führungskräfteentwicklung – letztere ist ein zentraler Pfeiler der HR-Strategie.

Externe Einflüsse

Zollpolitik USA

Die Auswirkungen sind weniger über die Zollpolitik in die USA als über die gestiegenen Anforderungen an die Exportkontrolle spürbar.

Russland

Es gibt keine Geschäfte mit Russland. Diese wurden schon 2022 komplett eingestellt.

Nachhaltigkeit/ESG

Als Familienunternehmen mit langer Tradition ist das Thema Nachhaltigkeit für uns ein besonders wichtiges. Seit vielen Jahren werden der Energieverbrauch in der Produktion und auch jenen unserer Anlagen optimiert. Dafür tätigten wir in den letzten Jahren Investitionen für Raumheizung über Nahwärme und einer eigenen Stromerzeugung über PV-Anlagen. Die Mitarbeitenden können sich darauf verlassen, dass wir uns an alle rechtlichen und kollektivvertraglichen Vorschriften halten und darüberhinausgehend in vielen Bereichen mehr bieten als darin gefordert. Verschiedenste freiwillige Sozialleistungen runden das Angebot ab.

Wir halten uns klarerweise an alle geltenden gesetzlichen Regelungen sowie sonstige Vorschriften. Dafür wurde eine umfangreiche Compliance Organisation aufgesetzt, die auch immer wieder evaluiert und verbessert wird.

Um die Nachhaltigkeitsberichterstattung gesetzeskonform umzusetzen, wurde im Jahr 2022 mit deren intensiven Vorbereitung begonnen. Umfangreiche Vorarbeiten, wie beispielsweise die Ermittlung des CO2-Footprints, die Erhebung von ESG-Kennzahlen und die Erstellung von zahlreichen Policies wurden in Zusammenarbeit mit einem spezialisierten Beratungsunternehmen umgesetzt.

Eine Hinweisgeberplattform ist schon seit zwei Jahren aktiv und wird kontinuierlich beobachtet und bei Bedarf weiterentwickelt.

Die von der Europäischen Kommission herausgegebenen Omnibus-Vorschläge zur Reduzierung von ESG-Berichtspflichten sind wesentlich für das strategische ESG-Management. Die Rechtslage wird laufend beobachtet und bei Bedarf werden die laufenden Vorbereitungsarbeiten angepasst.

Ausblick

Die Zukunftsaussichten sind aus einer strategischen Betrachtung weiterhin sehr gut. Mit den großen Bereichen elektrische Energie, Telekommunikation und Mobilität werden Märkte bedient, die mittel- und langfristig eindeutig weltweites Wachstum aufweisen.

Der Auftragseingang bei Anlagen für Kabel- und Draht (CW) ist exzellent. Jener im Batteriemaschinenbereich ist schließlich auch davon abhängig wie sich die Automobilbranche und da besonders die Elektromobilität weiterentwickelt. Das Marktumfeld für Investitionen im Glasfaserbereich (FO) zeigt Anzeichen einer Entspannung.

Für das Geschäftsjahr 2025/26 wird mit einem leicht steigenden Umsatzvolumen insgesamt gerechnet.

Siegfried Altmann CEO

Siegfried Altmann, 07.08.2025 09:33

Siegfried Altmann
Geschäftsführer
Pischelsdorf am Kulm, 7. August 2025

Gerhard Jakopic, 07.08.2025 09:54

Gerhard Jakopic
Geschäftsführer
Pischelsdorf am Kulm, 7. August 2025