



Interview mit Dr. Tosja K. Zywietz, Geschäftsführer der
Rosenberger Hochfrequenztechnik GmbH & Co. KG

Von der Schlosserei zum Hidden Champion

1958 gründete Hans Rosenberger in der bayerischen Gemeinde Tittmoning eine kleine Schlosserei. Was sich einmal daraus entwickeln würde, konnte er damals noch nicht ahnen. Heute wird die Rosenberger Hochfrequenztechnik GmbH & Co. KG mit ihrem Hauptsitz in Fridolfing (ebenfalls Bayern) in zweiter Generation von den Brüdern Hans, Bernd und Peter Rosenberger geführt und bietet als Spezialist für innovative Verbindungslösungen in der Hochfrequenz- und Faseroptik-Technologie modernste Technik, Qualität und Kreativität. Mehr als 10.000 Mitarbeiter in 30 Ländern und an 17 Produktionsstätten erwirtschaften jährlich einen Umsatz von rund einer Milliarde EUR. Seit 2009 ist auch Dr. Tosja K. Zywietz Geschäftsführer des Konzerns, den er seit Anfang 2016 als CEO mit klaren Vorstellungen und Stolz leitet, auch wenn er als externer Manager nicht zur Familie gehört.



Der Mobilfunk ist ein wichtiger Bestandteil im Portfolio der Rosenberger Hochfrequenztechnik GmbH & Co. KG

„Bereits 1967 ist das Unternehmen Rosenberger in die Hochfrequenztechnik eingestiegen. Seitdem entwickeln wir ständig neue Produkte, auch außerhalb der reinen Verbindungstechnologie“, erzählt Tosja K. Zywietz. Die Exportquote betrug schon ab 1984 mehr als 60%

GLOBALE AUSRICHTUNG DER FERTIGUNG UND ENTWICKLUNG

1997 erfolgte der Aufbau einer Fabrik in Ungarn und ein Jahr später

in China. Dort hat Rosenberger heute mehr als 3.000 Mitarbeiter. „Nach und nach kamen weitere internationale Tochtergesellschaften zur Gruppe, die letztendlich dazu geführt haben, dass wir heute als globales Unternehmen wahrgenommen werden.“

Das Portfolio des Unternehmens erstreckt sich mittlerweile über fünf Geschäftsbereiche: den Mobilfunk, den Automobilbereich, Medizintechnik & Industrie, die Messtechnik und die Präzisi-

onsfertigung, die ursprüngliche Keimzelle des Unternehmens. „Im Mobilfunkbereich bieten wir

Steckverbinder für Verbindungen im Infotainment-System sowie Kabelsysteme und Stromverteiler-

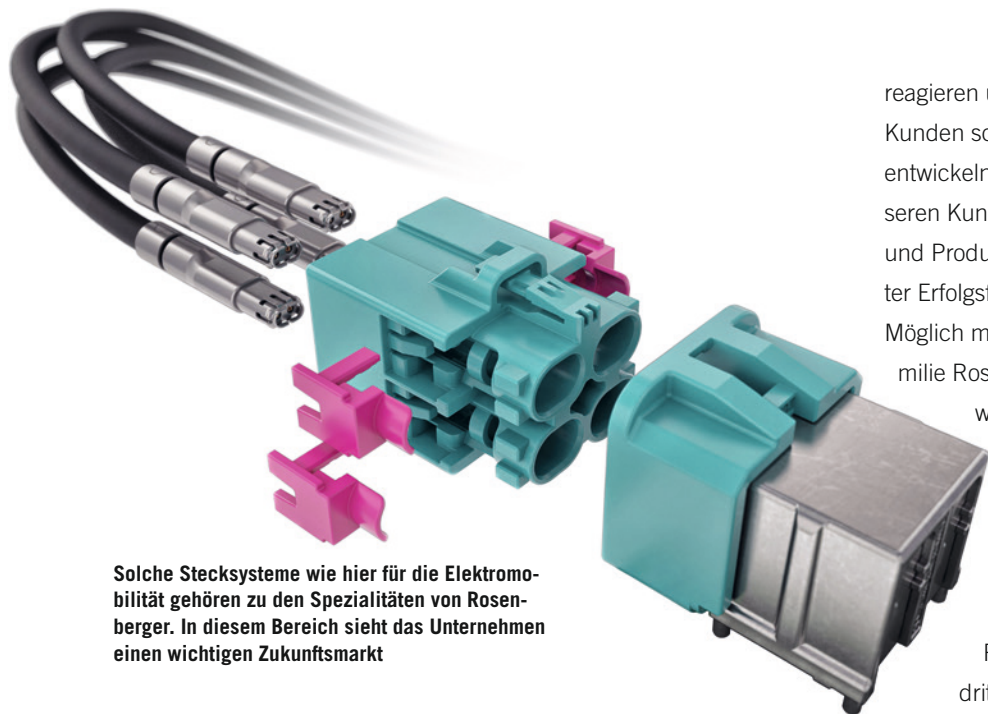
„1967 sind wir in die Hochfrequenztechnik eingestiegen. Seitdem entwickeln wir uns kontinuierlich weiter.“

ein großes Stecker- und Leitungsportfolio für Basisstationen sowie Board-Steckverbindungen und Lösungen“, so Tosja Zywietz. In der Automobilbranche, einem weiteren wichtigen Segment für Rosenberger, sind es klassische

boxen für Elektro- und Hybridfahrzeuge. Im industriellen Umfeld, in das Rosenberger 2009 eingestiegen ist, bietet das Unternehmen neben Elektronik und der Entwicklung von Software seit zwei Jahren auch Komplettsysteme für

Hightech pur: Der bayerische Hidden Champion arbeitet kontinuierlich an der Entwicklung neuer Produkte und Technologien





Solche Stecksysteme wie hier für die Elektromobilität gehören zu den Spezialitäten von Rosenberger. In diesem Bereich sieht das Unternehmen einen wichtigen Zukunftsmarkt

reagieren und die Wünsche der Kunden schnell umsetzen. Wir entwickeln oft gemeinsam mit unseren Kunden neue Technologien und Produkte, das ist unser größter Erfolgsfaktor.“

Möglich mache all dies die Familie Rosenberger, die immer wieder kräftig in die Zukunfts- und Konkurrenzfähigkeit des Betriebs investiert. Gesellschafter sind Hans, Bernd und Peter Rosenberger sowie die dritte Generation mit acht Kindern. „Das ermöglicht uns

eine sehr langfristig ausgerichtete Strategie. Besonderen Wert legen wir auf den Bereich Forschung und Entwicklung, in den mehr als 10% unseres Umsatzes fließen. So können wir immer wieder im eigenen Haus neue Produkte entwickeln.“ Auch menschlich stimmt die Chemie zwischen Geschäftsführer und Inhabern. „Wir schwimmen auf einer gemeinsamen Wellenlänge und haben eine tolle Firmenkultur“, betont Tosja Zywiets.



die Kommunikation zwischen verschiedenen Maschinen – inklusive der notwendigen Services. „Hier

wettbewerbsfähig zu bleiben, sieht Tosja Zywiets vor allem in der fortschreitenden Automation.

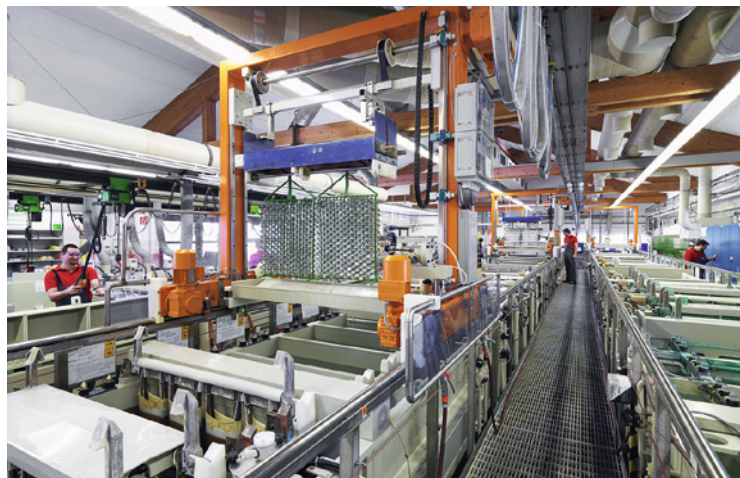
„ Wir versuchen, alles im Haus zu machen und nichts outzusourcen. Damit haben wir unsere gesamte Wertschöpfung unter Kontrolle.“

ist das Stichwort Digitalisierung ein ganz wichtiges für uns. Beispielsweise haben wir gemeinsam mit der Firma Vorwerk das Produkt ‘COOK-KEY’ entwickelt, das eine WLAN-Anbindung und damit die Übertragung von Rezepten auf den Thermomix ermöglicht. In der Messtechnik sind Highend-Lösungen für die Hochfrequenztechnik unser Steckenpferd“, fasst der Geschäftsführer zusammen. Eine besondere Entwicklung der Rosenberger Hochfrequenztechnik ist außerdem ein eigenes autonomes Tracking- und Logistiksystem, TINO, das Positionsdaten per GPS erfasst und mittels Datenübertragung über GSM oder GRPS an ein spezielles Webportal sendet. Eine große Chance, um weiterhin

„In diesen Bereich investieren wir achtstellige Beträge.“ Großgeschrieben werden in dem Familienunternehmen außerdem Forschung und Innovation. „Fast unser gesamtes Wachstum haben wir organisch realisiert. Rosenberger hat sehr viel in Innovationen und neue Produkte investiert und eine sehr moderne Fertigung mit neuen Technologien aufgebaut“, so Tosja Zywiets. Eine besondere Stärke des Unternehmens sei außerdem die hohe Fertigungstiefe: „Wir versuchen, fast alles im Haus herzustellen, und wo notwendig und sinnvoll mit langjährigen Partnern zu arbeiten. Damit haben wir alle wesentlichen Teile der Wertschöpfung unter Kontrolle. Zudem können wir sehr flexibel am Markt



Auch auf sogenannten Hydromaten wird bei Rosenberger Hochfrequenztechnik im bayerischen Fridolfing gefertigt



Auch die Galvanik-Oberflächenbeschichtung einiger Produkte erfolgt direkt im Haus. Die hohe Fertigungsdichte ist ein zentraler Erfolgsfaktor von Rosenberger

Rosenberger Hochfrequenztechnik GmbH & Co. KG

Hauptstraße 1
83413 Fridolfing
Deutschland

☎ +49 8684 180

☎ +49 8684 181499

✉ info@rosenberger.de

🌐 www.rosenberger.com

Rosenberger

In Kürze

Kernkompetenz

Spezialist für innovative Verbindungslösungen in der Hochfrequenz- und Faseroptik-Technologie

Zahlen & Fakten

- Gegründet: 1958
- Struktur: GmbH & Co. KG
- Niederlassungen: Hauptsitz in Fridolfing; weltweit 22 Fertigungsstandorte
- Mitarbeiter: > 10.000
- Umsatz: > 1 Milliarde EUR
- Export: 60%

Leistungsspektrum

Fertigung von innovativen Produkten in der Hochfrequenztechnik, Vernetzung und Kommunikation zwischen verschiedenen Geräten

ZIELGRUPPEN

Mobilfunk, Automobilindustrie, industrielles Umfeld, Messtechnik

Philosophie

„Der Kunde steht im Mittelpunkt unseres Denkens und Handelns.“

Zukunft

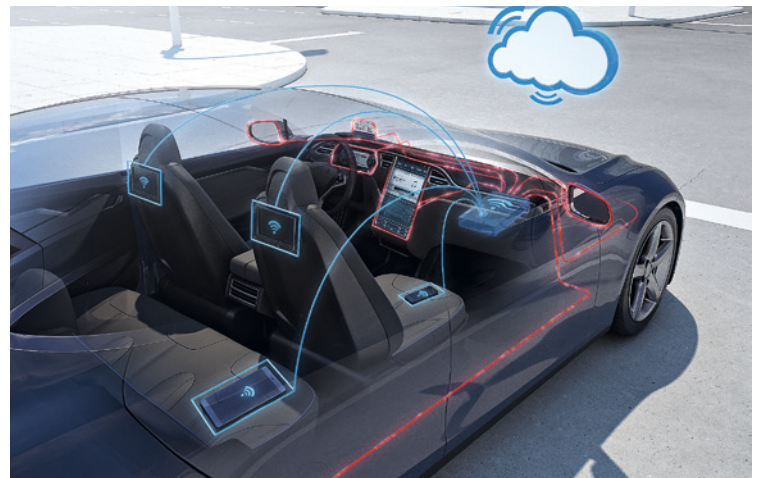
E-Mobilität, autonomes Fahren, Vernetzung, langfristiger Erfolg und Stabilität

Den respektvollen Umgang, den die Unternehmerfamilie mit der Geschäftsleitung pflegt, pflegt er selbst auch mit den Mitarbeitern. „Wir haben alle untereinander ein sehr kollegiales Verhältnis mit flachen Hierarchien. Ein guter Umgang mit den Mitarbeitern ist der wesentlichste Punkt einer erfolgreichen Unternehmensstrategie. Das bedeutet konkret vor allem Arbeitsplatzsicherheit, gute Arbeitsbedingungen, ein offenes und freundliches Umfeld.“ Probleme mit dem Fachkräftemangel hat das Unternehmen bislang nicht. „Wir bekommen unsere Arbeitsplätze

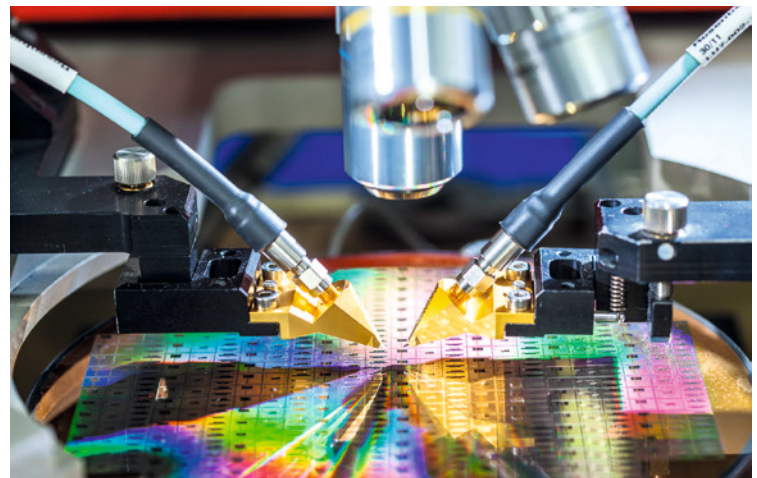
noch immer recht problemlos besetzt. Da hilft uns glücklicherweise unser guter Ruf“, sagt der Geschäftsführer.

Auch die Zukunft sieht man bei der Rosenberger Hochfrequenztechnik GmbH & Co. KG ausgesprochen positiv. „Die Abnahmeseite entwickelt sich sehr positiv, und es wird immer mehr Technologie angefragt“, sagt Tosja Zywiets. Einziges Problem seien der externe Kostendruck und die wachsende Konkurrenz aus China.

Einen wichtigen Zukunftstrend sieht der Geschäftsführer vor allem in der zunehmenden Vernetzung

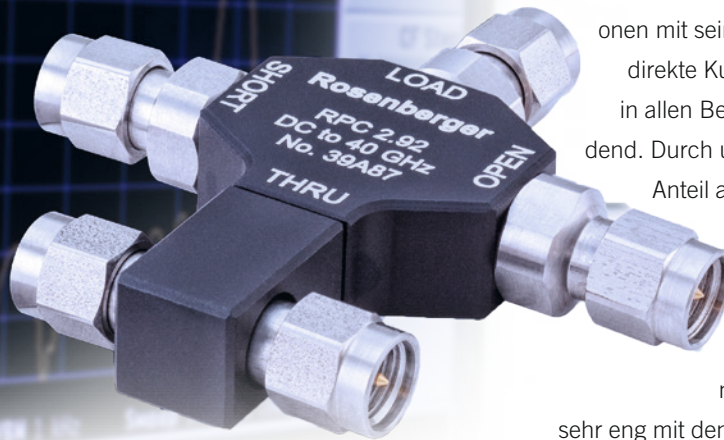


Hightech auf vier Rädern: Die Elektromobilität ist ein wichtiger Wachstumsbereich für den innovativen Konzern



Mit größter Präzision und innovativen Verfahren werden bei Rosenberger immer wieder neue Produkte und Technologien entwickelt

Auch die Messtechnik gehört zu den vier Geschäftsbereichen des Unternehmens. Hier: der eigens entwickelte Calkit



unterschiedlicher Geräte – sowohl im privaten als auch im geschäftlichen Bereich. „Zukünftig soll alles miteinander verbunden werden: Kühlschrank, Herd, Thermomix ... Wir arbeiten bereits jetzt an der entsprechenden Kommunikationstechnik“, sagt er. Aber nicht nur bei Haushaltsgeräten schreitet die Vernetzung in großen Schritten voran. „Ein weiteres Beispiel sind etwa Motorräder. Hier geht es vor allem um die Übertragung von Daten in eine Cloud-Applikation, was beispielsweise der Diebstahlsicherung dienen kann. Hier haben wir bereits fertige Lösungen“, erklärt der Geschäftsführer.

„Darüber hinaus sind wir davon überzeugt, dass sich auch das Thema Elektromobilität nachhaltig durchsetzen wird und damit auch Light-Electric-Vehicles wie E-Bikes. Hier arbeiten wir bereits mit Batterie- und Bikeherstellern zusammen. Auch Rollstühle und Segways fallen in dieses Portfolio.“

VERNETZTE ZUKUNFT

Ein zentrales Zukunftsthema ist für die Rosenberger Hochfrequenz-

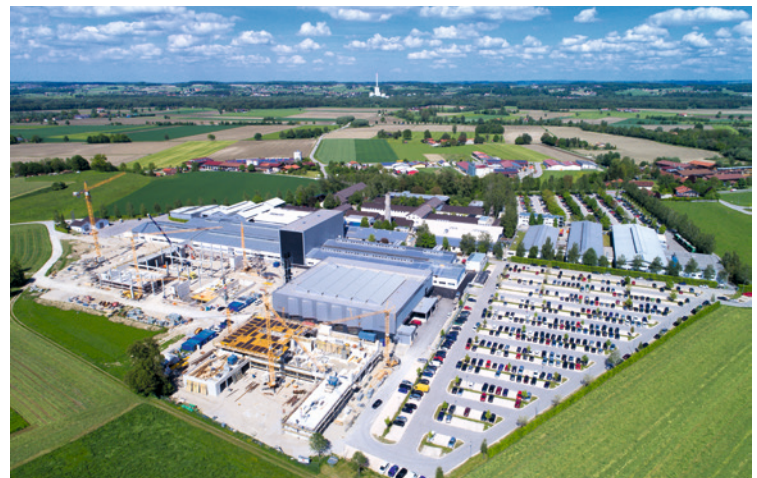
technik außerdem das autonome Fahren. „Dieses Thema wird zunehmend an Bedeutung gewinnen. Dafür ist eine hochzuverlässige Datenübertragung erforderlich. Auch dafür haben wir mit unseren Produkten bereits den Grundstein gelegt. In der E-Mobilität liefern wir außerdem schon jetzt wesentliche Teile für den Hersteller Tesla und viele andere Elektrofahrzeuge“, betont Tosja Zywiets. „Im Mobilfunk wird bis 2020 oder bis 2021 die fünfte Generation 5G auf den Markt kommen. Der Datendurchsatz wird sich dadurch um das Tausendfache erhöhen. Das macht bessere Technologien und höhere Frequenzen unverzichtbar. Und genau diese können wir bieten“, so der Geschäftsführer weiter. Insgesamt werde das Thema Industrie 4.0 und damit entsprechende Internet-of-Things-Kommunikationsmodule und Kommunikationstechnik immer wichtiger. „Dafür wollen wir weitere Komplettlösungen bieten. Diese möchten wir sowohl zusammen mit unseren Kunden entwickeln als auch eigene Lösungen anbieten.“

Wichtig bei alledem sind dem Konzern vor allem enge Kooperationen mit seinen Kunden. „Der direkte Kundenkontakt ist in allen Bereichen entscheidend. Durch unseren hohen Anteil an Projektgeschäften erfolgt der Kontakt meist einfach auf der Ingenieurebene. Wir versuchen, sehr eng mit den Kunden verzahnt zu sein sowie optimal und direkt in ihre Supply Chain zu liefern.“ Dementsprechend sind auch Ver-

trieb und Marketing ausgerichtet. „Viele Kunden kommen auf Empfehlungen. Wir sind sehr klassisch ausgerichtet und arbeiten in erster Linie über den Direktvertrieb“, erklärt der Geschäftsführer, der sein Unternehmen als 'klassischen Hidden Champion' bezeichnet. Sein persönliches Ziel ist es, Rosenberger in Richtung eines Jahresumsatzes von zwei Milliarden EUR zu führen. „Ganz wesentlich vor reinem Wachstum sind aber natürlich dauerhafter Erfolg, Stabilität und Nachhaltigkeit.“



Power Data Supply in der 3D-Ansicht



Der Hauptsitz der Rosenberger Hochfrequenztechnik GmbH & Co. KG im bayerischen Fridolfing