

Brief des Vorstands zu den ersten 9 Monaten 2025



„Etwas Warmes braucht der Mensch! Die Nähe zum menschlichen Grundbedürfnis ist die größte Stärke unseres Unternehmens. Sie macht uns robuster und risikoärmer als die meisten anderen Branchen. Natürlich verändern sich die Essensgewohnheiten ebenso wie die Speisenangebote. Unser Vorteil ist, dass wir mit unseren vielseitigen Kochsystemen in fast jeder Situation der richtige Partner sind.“

Dr. Peter Stadelmann
CEO RATIONAL AG

**Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
verehrte Kunden und Geschäftspartner,**

RATIONAL richtet all seine Aktivitäten am Kundenbedarf aus. „Hilft es unseren Kunden oder nicht“, das ist die Frage, die sich alle im Unternehmen stellen sollen. Und nur wenn die Antwort „Ja“ lautet, tun wir es. Dies war und ist die Grundlage des guten Rufes von RATIONAL und heutzutage wichtiger denn je. Genau deshalb werden wir als **der** Lösungsanbieter für die professionelle Speisenzubereitung wahrgenommen, der wir sind.

Regelmäßige Produktinnovationen sind dabei ebenso wichtig wie bedarfsorientierte Kundendienstleistungen. Neben dem erstklassigen technischen Service durch mehr als 6.000 Techniker weltweit schätzen unsere Kunden insbesondere, dass die Bediener der Geräte zumeist durch ausgebildete RATIONAL-Köche jederzeit optimal geschult, beraten und unterstützt werden. Wir bauen unsere Vertriebsmannschaft weiter gezielt aus, um noch mehr Kunden zu gewinnen und unseren Kunden noch besser helfen zu können. Im Jahresvergleich haben wir bereits rund 40, das sind etwa 7 % mehr Vertriebsmitarbeiter im Einsatz. Die Anzahl der Kundenkontakte spiegelt das bereits wider. Wir werden diesen Kurs fortsetzen und noch schneller als in den letzten Jahren aufholen.

Auf dem größten Volksfest der Welt geht ohne die Unterstützung durch Technik und Beratung aus dem Hause RATIONAL nicht viel. Am 20. September 2025 war es wieder so weit. „O 'zapft is!“, schallte es aus dem Mund des Münchener Oberbürgermeisters Dieter Reiter zum Startschuss des 190. Münchener Oktoberfestes. Sechs bis sieben Millionen Besucher in 16 Tagen zu verpflegen ist immer wieder eine wahre Herkulesaufgabe für die Wiesnwirte, die nur mit ausgefeilter Logistik und modernster Technik bewältigt werden kann. Ohne intelligente und multifunktionale Garteknik wie dem iCombi Pro und dem iVario von RATIONAL wäre dies nicht möglich, denn die mehr als 1.000 Mitarbeiter in den Oktoberfestküchen sind längst nicht alle ausgebildete Köche. Deshalb sind wir sehr stolz darauf, dass wir diesen Mitarbeiter mit über 220 RATIONAL-Kochsystemen helfen und damit zum Erfolg des Oktoberfestes beitragen konnten.

In Stadien oder Arenen gibt es leicht andere Herausforderungen. Wenn in den Pausen von Fußballspielen oder großen Konzerten Zehntausende Besucher gleichzeitig hungrig sind, muss alles schnell gehen und perfekt funktionieren. Der iHexagon ist ein neuer Meilenstein, diesen Kunden noch besser zu helfen. Dank seiner hohen Geschwindigkeit durch Mikrowellenunterstützung können noch größere Mengen in kürzester Zeit frisch produziert und verkauft werden. Unser Kunde Tottenham Hotspurs, mit seinem multifunktionalen Tottenham Hotspur Stadium in London, konnte mit dem Einsatz des iHexagon seinen Umsatz in den Halbzeitpausen um rund 20 % steigern. Die Gäste werden schneller bedient und das Essen schmeckt ihnen besser als vorher. Ein iHexagon leistet nach Aussage des Küchenchefs Ian Green gleichviel wie zwei Standard-Kombidämpfer. Mehr Informationen zu diesem Kunden finden sie [hier](#).

Diese Beispiele zeigen eindrucksvoll, worauf es in Zeiten des Fachkräftemangels und explodierender Energiekosten ankommt. Vielseitige Kochsystemen wie der iCombi und der iVario bereiten auf kleinstem Raum eine Vielzahl verschiedener Gerichte zu. Automatische Garprofile ersetzen den fehlenden ausgebildeten Koch, so dass mit immer weniger Personal und immer mehr Quereinsteigern dennoch hochqualitative Speisen zubereitet werden können. Energieeffiziente Garttechnologie ist die Antwort auf hohe Strom- und Gaspreise. Große Mengen in kurzer Zeit zuzubereiten ist eine Herausforderung für viele Kunden, die mit RATIONAL-Kochsystemen keine mehr ist. Mit dem iHexagon können unsere Kunden im Durchschnitt rund 30 % an Zeit im Vergleich zu einem gewöhnlichen Kombidämpfer einsparen.

In aller Munde sind seit einigen Wochen die US-Zölle, daraus resultierende Zusatzkosten und eventuelle Gegenmaßnahmen. Unsere Kochsysteme fallen unter die Zölle, die Hersteller in der Europäischen Union auf alle US-Importe bezahlen müssen. Sie liegen bei durchschnittlich 17 %. Vereinzelt Anbieter haben bereits im Mai ihre Preise teils signifikant angehoben, andere in den letzten Wochen etwas moderater. Wir haben früh entschieden, zuerst das Ende der Verhandlungen abzuwarten und dann zu beobachten, wie andere Anbieter mit Preiserhöhungen reagieren. Wir vermeiden Preiserhöhungen wo möglich und fordern stattdessen unsere eigene Effizienz. Damit verbessern wir die relative Wettbewerbsfähigkeit unserer Produkte weiter, setzen den Wettbewerb unter Druck und bieten relativ zu ihnen mehr Kundennutzen. Aus diesen Gründen haben wir bis jetzt darauf verzichtet, unserer Endpreise in den USA zu erhöhen. Für einen Markt, der noch fast keine Kombidämpfer nutzt, aber braucht, schafft das noch bessere Wachstumsbedingungen für uns.

Das dritte Quartal 2025 bestätigte erneut unsere insgesamt positive Markteinschätzung. Mit Umsatzerlösen in Höhe von 312,0 Mio. Euro wiederholten wir ein bereits sehr gutes zweites Quartal. Die Umsatzerlöse stiegen im Vorjahresvergleich um 6 % (Vj. 294,2 Mio. Euro). Bereinigt um negative Währungseffekte wuchsen wir das zweite Quartal in Folge im Bereich unserer langjährigen Steigerungsraten von rund 8-9 %. Nach neun Monaten konnten wir den Umsatz um 5 % auf 918,2 Mio. Euro erhöhen. Die Auftragseingänge haben sich im dritten Quartal erneut auf höherem Niveau stabilisiert, weshalb wir auch zuversichtlich für den Rest des Jahres sind. Deshalb bestätigen wir das Wachstumsziel im mittleren einstelligen Prozentbereich für das Geschäftsjahr 2025.

Durch die gute Geschäftsentwicklung und geringere Rohstoff- und Logistikkosten konnten wir Zusatzbelastungen aus Zöllen und der negativen Währungsentwicklung teilweise kompensieren. Die EBIT-Marge des zweiten Quartals (26,1 %) sowie die des dritten Quartals (25,9 %) erreichten mit jeweils rund 26 % ein sehr gutes Niveau. Nach neun Monaten liegt sie bei 25,5 % und damit im Rahmen unseres Ausblicks, den wir mit dem Halbjahresbericht 2025 konkretisiert hatten. In Anbetracht der erwarteten Fortsetzung des erfolgreichen Geschäftsverlaufs bestätigen wir deshalb auch unsere EBIT-Margenprognose von Anfang August 2025.

Die Welt ist in Bewegung, die Richtung ist allerdings schwer zu prognostizieren. Mit unserer Spezialisierung, der einfachen Struktur, dem klaren Geschäftsmodell und der Kundennutzenführerschaft sehen wir uns auch in diesen unruhigen Zeiten besser gewappnet als die meisten Unternehmen. Mit unseren marktführenden Produkt- und Dienstleistungsangeboten helfen wir unseren Kunden die großen Herausforderungen unserer Zeit zu meistern, besser als andere das tun. Die große Mehrzahl unserer potenziellen Kunden nutzt unsere Lösungen aber noch gar nicht, weil sie sie gar nicht kennen. Mit noch mehr kundennahen Kolleginnen und Kollegen arbeiten wir daran, dies zu ändern. Angesichts dessen blicken wir zuversichtlich in die Zukunft und erwarten mittelfristig die Fortsetzung unseres erfolgreichen Wachstumspfads der vergangenen Jahre.

Ich würde mich sehr freuen, wenn wir Sie auch weiterhin zu unseren Aktionärinnen und Aktionären zählen dürfen und freuen uns auf eine erfolgreiche Zukunft mit Ihnen gemeinsam.

Mit herzlichen Grüßen



Peter Stadelmann
CEO RATIONAL AG