



Konsequent weiterentwickelt.

Thermische Speisenzubereitung
mit RATIONAL.



➔ **Wir sind der weltweite Markt- und Technologieführer für innovative Lösungen zur thermischen Speisenzubereitung in den Profiküchen der Welt mit einem Marktanteil von rund 50 %. Ein wichtiger Erfolgsbaustein ist die kompromisslose Kundennutzenorientierung. Unser oberstes Unternehmensziel ist: „Wir bieten den Menschen, die in den Profiküchen der Welt Speisen thermisch zubereiten, den höchstmöglichen Nutzen.“**

Hauptprodukt ist der im Mai 2020 neu eingeführte iCombi Pro, ein Combi-Dämpfer mit intelligenten Garpfaden. Wärme wird durch Dampf und Heißluft übertragen. Die Software steuert den Garpfad selbstständig, bis das Wunschergebnis erreicht ist. Er ersetzt herkömmliche Gargeräte wie Grill, Herd oder Backofen. Als Komplementärprodukt bietet RATIONAL den ebenfalls 2020 neu eingeführten iVario an. Dieser kocht mit Kontakthitze oder in Flüssigkeit und kann weitere traditionelle Gargeräte wie Fritteusen, Kessel oder Kippbratpfannen ersetzen.

Neben unseren leistungsstarken und qualitativ hochwertigen Produktgruppen iCombi und iVario bieten wir ein umfassendes Dienstleistungsangebot während der gesamten Geschäftsbeziehung, das unsere Kunden in die Lage versetzt, ihre Kochsysteme jederzeit in bester Weise zu nutzen. Mit unserer ConnectedCooking-Onlineplattform für Profiköche bieten wir unseren Kunden eine cloudbasierte Vernetzungslösung. Damit können sie ihre Geräte vernetzen, aus der Ferne überwachen, fernsteuern, updaten und Garprogramme übertragen. Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden mit Hygiene-Management Pro weitere kostenpflichtige digitale Anwendungen für die Optimierung ihrer Küchenprozesse. Rund 71 % der Umsätze erzielen wir durch unsere multifunktionalen Kochsysteme, den Rest mit Zubehör, Pflegeprodukten, Ersatzteilen und Dienstleistungen.

Unsere Produkte sind ideal für jeden Betrieb geeignet, in dem pro Mahlzeit mindestens 20 warme Speisen zubereitet werden. Unsere Kundenbasis reicht von Restaurants und Hotels über Gemeinschaftsverpflegung, wie Betriebskantinen, Krankenhäuser, Schulen, Universitäten, Militär, Gefängnisse und Seniorenheime, bis hin zu Quick-Service-Restaurants, Caterern, Supermärkten, Back- und Snackshops, Metzgereien, Tankstellen und Lieferdiensten inklusive sogenannter Ghost Kitchens.

Laut unserer Einschätzung liegt das weltweite Marktpotenzial bei rund 4,8 Millionen Kunden, von denen aktuell rund 25 % mit Combi-Dämpfern kochen. Die große Mehrheit verwendet noch herkömmliche Garttechnologie. Da der iCombi neben traditioneller Garttechnologie aufgrund seiner Kochintelligenz auch ursprüngliche Combi-Dämpfer ersetzen kann, sehen wir zusätzliche Absatzmöglichkeiten. Mit rund 1,6 Millionen potenziellen Kunden schätzen wir aktuell das Gesamtpotenzial für den iVario niedriger ein. Da er erst seit wenigen Jahren auf dem Markt ist, ist der Penetrationsgrad noch sehr niedrig. Die Möglichkeiten für den iVario sind deshalb aus unserer Sicht ähnlich hoch. Das große freie Marktpotenzial ermöglicht es uns, über tiefere Marktdurchdringung und steigenden Ersatzbedarf zu wachsen.

Die Corona-Krise hat unser Unternehmen und insbesondere unsere Kunden im Geschäftsjahr 2020 überraschend getroffen. In nahezu allen unseren Kundengruppen führte dies zu schweren Verwerfungen und Unsicherheiten, die eine kurzfristig reduzierte Investitionsbereitschaft und -möglichkeit zur Folge hatten. Im Jahr 2021 hat sich die Situation trotz zahlreicher Höhen und Tiefen für unsere Kunden wieder deutlich erfreulicher entwickelt. Dennoch sehen wir

eine beschleunigte Verschiebung zwischen unseren Kundengruppen (Gemeinschaftsverpflegung, Restaurant mit Service, Restaurant ohne Service, Einzelhandel). Da wir unsere Strukturen bereits vor vielen Jahren auf das Geschäft mit unterschiedlichsten Kundengruppen ausgelegt haben, sind wir heute in einer guten Position und bestens darauf vorbereitet.

Grundsätzlich sehen wir das Marktpotenzial im Hinblick auf die Corona-Krise weiterhin als intakt an. Die Anzahl an Mahlzeiten, die weltweit täglich zubereitet werden müssen, wächst weiterhin. Die Orte, an denen sie zubereitet werden, ändern sich. Viele Megatrends gelten unverändert. Das Bevölkerungswachstum, die Urbanisierung und der steigende Wohlstand in einigen Schwellenländern sind ungebrochen. Die Handelsgastronomie, das Liefergeschäft und die sogenannten Ghost Kitchens erlebten einen Zuwachs in dieser Krise.

Es ist Teil unserer Unternehmensphilosophie, diese Potenziale organisch zu erschließen. Bei der Erschließung neuer Märkte nehmen wir häufig eine Pionierrolle ein. Daraus resultiert eine steigende Markenbekanntheit. Dies trägt nachhaltig dazu bei, die Weltmarktführerschaft zu festigen und auszubauen. Über eigene Vertriebsgesellschaften und -partner sind wir inzwischen in mehr als 120 Ländern vertreten.

Ein wesentliches Fundament unseres Unternehmenserfolgs ist der Fokus auf die Profiküche, und in der Küche auf deren Herzstück, das Kochen. Durch diese Spezialisierung können wir unseren Kunden immer bessere Lösungen anbieten und ihren Nutzen kontinuierlich erhöhen. Unsere Produkte setzen Maßstäbe hinsichtlich Garintelligenz, Garqualität, Bedienerfreundlichkeit, Ressourceneffizienz und Vernetzungsmöglichkeiten. Sie können praktisch alle Kochprozesse abbilden: grillen, dämpfen, gratinieren, backen, gären, braten, schmoren, simmern, dünsten, pochieren, blanchieren, niedertemperaturgaren, frittieren und noch vieles mehr. Damit ersetzen sie nahezu alle traditionellen Gargeräte in der Profiküche und überzeugen immer mehr Kunden weltweit.

Der RATIONAL Combi-Dämpfer wird mittlerweile als eines der wichtigsten Gargeräte in der Profiküche gesehen. Wir werden als innovativer Lösungsanbieter mit qualitativ hochwertigen und zuverlässigen Produkten sowie höchster Servicequalität wahrgenommen. Gemäß unserer Philosophie genießt die Kundenzufriedenheit einen besonders hohen Stellenwert bei RATIONAL. Deshalb sind wir stolz, dass unsere jährlich durchgeführte Kundenzufriedenheitsumfrage im Jahr 2021 erneut sehr gute Ergebnisse lieferte. Mit einem Net Promoter Score von 61 verzeichnen wir eine Kundenzufriedenheit, welche deutlich über dem Industrie- und Branchenvergleich liegt. Dies verdeutlicht unsere führende Marktposition. Auch nach der Krise sind unsere Kunden unverändert hoch zufrieden und loyal. Mit unseren neuesten Produktinnovationen haben wir unseren Kunden noch mehr Nutzen geschaffen und noch mehr Gründe für den Austausch oder eine Erstbeschaffung geliefert. Gerade in diesen unsicheren Zeiten sind wir stolz, mit der weltweiten Einführung unserer komplett neuen Produktgeneration nochmals neue Maßstäbe gesetzt zu haben. Damit steigern wir erneut den Nutzen unserer Kunden.

Ein weiterer wichtiger Erfolgsbaustein ist das Prinzip des „Unternehmers im Unternehmen“ (U.i.U.[®]). Der U.i.U. arbeitet in seinem Bereich wie ein Unternehmer, trifft selbstständig die notwendigen Entscheidungen und übernimmt dafür die Verantwortung. Dabei hat der U.i.U. den Kundennutzen immer im Fokus. Auch in der Corona-Krise haben sich unsere U.i.U. sehr gut auf die neue Situation eingestellt und alles

getan, um unseren Kunden in bester Weise zu helfen. Ende 2021 hatten wir rund 2.250 Beschäftigte, davon über die Hälfte in Deutschland.

Die negativen Effekte der Corona-Krise auf die Weltwirtschaft und die Foodservice-Branche sollten größtenteils überwunden sein. Wir gehen davon aus, dass Maßnahmen zur Eindämmung des Corona-Virus, die unsere Kunden betreffen, nur noch partiell erfolgen werden. Mit Lockdown-Maßnahmen wie im Frühjahr 2020 oder im Winter 2020/2021 rechnen wir nicht mehr. Positiv für die Zukunft stimmt uns, dass in manchen Ländern über das vollständige Ende der Corona-Maßnahmen diskutiert wird oder dieses bereits eingeleitet wurde. Wir nehmen einige Lerneffekte aus den Krisenjahren mit. Unsere Vertriebs-, Service- und Marketingprozesse haben wir sukzessiv auf digitale Formate umgestellt, um unsere Kunden und Geschäftspartner unter anderem über Webinare, Live Streams und bereitgestellte Videos erreichen und informieren zu können. Diese Zusatzangebote werden

wir weiterhin bereitstellen, auch wenn wir uns freuen, wieder persönlich mit unseren Kunden in Kontakt zu treten. Zudem helfen die Lösungen von RATIONAL, die sich verschärfende Personalknappheit, den höheren Effizienzdruck und strengere Hygienevorschriften zu bewältigen.

Ein Ergebnis der nachhaltig hohen Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit ist die positive finanzielle Performance. Unsere außerordentlich gesunde Bilanz und gute Liquiditätssituation helfen uns dabei, uns auch in Krisen gut um unsere Kunden, um Innovationen, um unsere Geschäftspartner und um Mitarbeiter zu kümmern. Unsere Unabhängigkeit, Ausdauer und der Handlungsspielraum bieten uns einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil und sind das Spiegelbild unserer hohen Leistungsbereitschaft. Wir halten weiterhin eine Rückkehr zu Wachstumsraten im hohen einstelligen Bereich bei EBIT-Margen von rund 25 % sowie eine Eigenkapitalquote über 70 % und eine Ausschüttungsquote auf Vorkrisenniveau für erreichbar.

Unser Produktportfolio

Höchster Kundennutzen durch einfache Bedienung, beste Garqualität, höchste Effizienz und moderne Vernetzungslösung



Der iCombi®
Der neue Maßstab

Im Mai 2020 haben wir den iCombi Pro und das Basismodell iCombi Classic auf den Markt gebracht. Der iCombi Pro ist ein Combi-Dämpfer mit intelligenten Garpfaden. Die Wärmeübertragung während des Kochens erfolgt durch Dampf, Heißluft oder in Kombination. Die verwendete Software erkennt Größe und Konsistenz der Speisen und definiert selbstständig den optimalen Garpfad. Damit wird das Wunschergebnis immer punktgenau erreicht. Der Koch kann wählen, ob der Garpfad möglichst schnell, energiesparend oder zeitlich optimiert gesteuert wird. Der iProductionManager des iCombi übernimmt dabei die Optimierung von Produktionsabläufen verschiedener Speisen. Der iCombi Pro verfügt über eine 12-minütige automatische Reinigung, die zur Kapazitätserhöhung beiträgt. Weitere Alleinstellungsmerkmale des iCombi sind die hohe Ressourceneffizienz, die einfache Bedienung, die flexible Nutzung und der minimale Reinigungs- und Pflegeaufwand. Dem Koch bleibt dadurch Zeit für das Wesentliche: Kreativität und das Wohl seiner Gäste. Mit sieben Gerätegrößen können wir für jeden Kunden das richtige Produkt anbieten. Der iCombi wird am Hauptsitz in Landsberg am Lech produziert und weltweit vermarktet.



Der iVario®
Die neue Leistungsklasse

Der iVario ist ein multifunktionales Kochsystem. Er gart in Flüssigkeiten oder mit Kontakthitze und ist deutlich schneller als vergleichbare Produkte – und dies mit beträchtlich weniger Energieverbrauch. Damit kann er herkömmliche Gargeräte wie Kipper, Kessel, Fritteusen und Druckgarbraisiéren ersetzen. Die Garintelligenz steuert vollautomatisch den Garverlauf und passt diesen optimal an die jeweiligen Speisen an. Der Koch wird benachrichtigt, sobald er selbst aktiv werden muss. Nichts kocht über, nichts brennt an. Das patentierte iZoneControl ermöglicht es beim Kochen mit dem iVario Pro den Tiegelboden in bis zu vier Zonen einzuteilen, um unterschiedliche Speisen zeitgleich mit unterschiedlichen Temperaturen zuzubereiten. Die neue Höhenverstellung verbessert außerdem die Arbeitsergonomie für das Küchenpersonal. Vom Restaurantbetrieb bis zur Gemeinschaftsverpflegung bieten wir mit den vier verschiedenen Modellen des iVario die optimale Lösung für alle Märkte und Kundengruppen an. Der iVario wird in Wittenheim, Frankreich, hergestellt und seit Juni 2020 nahezu in allen Regionen der Welt vermarktet.



ConnectedCooking
Die innovative Vernetzungslösung

Mit ConnectedCooking bieten wir unseren Kunden ein digitales Küchenmanagement für die Profiküche. Dieses umfasst eine kostenlose, cloudbasierte Vernetzungslösung. Damit können unsere Kunden ihre Geräte vernetzen, fernsteuern, sie per Softwareupdate auf den neuesten Stand bringen und Garprogramme übertragen sowie HACCP-Daten verwalten. Mit über 80.000 Mitgliedern ist ConnectedCooking die größte Onlineplattform für Profiköche.

Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden seit 2020 mit Hygiene-Management Pro ein kostenpflichtiges Zusatzprodukt an. Es beinhaltet erweiterte Softwarefunktionalitäten, die passende Messtechnik (z. B. Temperatursensoren) und begleitende Beratungsleistungen, um Hygiene- und Qualitätsprozesse bei größeren Betrieben zu vereinfachen, transparenter zu gestalten und standortübergreifend zu automatisieren. Bei ersten Kunden in den Märkten Deutschland und Österreich konnte Hygiene-Management Pro so bereits für eine höhere Lebensmittelsicherheit sorgen. Die Services richten sich insbesondere an Betriebe, die mehrere Standorte haben und in einer Kettenstruktur organisiert sind.

Wichtige Finanzkennzahlen

	in Mio. EUR			
	2021	2020	Veränderung absolut	Veränderung in %
Umsatz nach Regionen				
Deutschland	102,5	83,9	+18,6	+22
Europa ohne Deutschland	336,8	295,0	+41,8	+14
Nordamerika	140,4	112,0	+28,4	+25
Lateinamerika	35,5	24,1	+11,4	+47
Asien	122,8	102,2	+20,6	+20
Übrige Welt	41,8	32,4	+9,4	+29
Auslandsanteil (in %)	87	87	0	–
Umsatz nach Produktgruppe				
Combi-Dämpfer	698,4	580,6	+117,8	+20
Vario	81,4	69,0	+12,4	+18
Umsatz und Ergebnis				
Umsatzerlöse	779,7	649,6	+130,1	+20
Umsatzkosten	350,5	289,5	+61,0	+21
Bruttoergebnis vom Umsatz	429,3	360,1	+69,2	+19
in % der Umsatzerlöse	55,1	55,4	–0,3	–
Vertriebs- und Servicekosten	187,6	166,9	+20,7	+12
Forschungs- und Entwicklungskosten	45,1	41,7	+3,4	+8
Allgemeine Verwaltungskosten	40,0	36,6	+3,4	+9
Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT)	160,1	106,8	+53,3	+50
in % der Umsatzerlöse	20,5	16,4	+4,1	–
Ergebnis nach Steuern	123,7	80,1	+43,6	+54
Bilanz				
Bilanzsumme	783,8	670,7	+113,1	+17
Eigenkapital	603,3	535,1	+68,2	+13
Eigenkapitalquote (in %)	77,0	79,8	–2,8	–
Cashflow				
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	171,7	92,7	+79,0	+85
Zahlungswirksame Investitionen	23,9	33,4	–7,6	–23
Freier Cashflow ¹	147,9	59,3	+86,6	+146
Mitarbeiter				
Mitarbeiter zum 31.12.	2.248	2.180	+68,0	+3
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	2.206	2.242	–36,0	–2
Kennzahlen zur RATIONAL-Aktie				
Gewinn je Aktie (in EUR)	10,88	7,04	+3,84	+54
Aktienkurs zum Geschäftsjahresende ² (in EUR)	900,40	761,50	+138,90	+18
Marktkapitalisierung ^{2,3}	10.238	8.658	+1.579	+18

¹ Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich Investitionen

² Xetra ³ Zum Bilanzstichtag

Globale Präsenz

Umsatz nach Regionen 2021



Wichtige Daten zur RATIONAL-Aktie

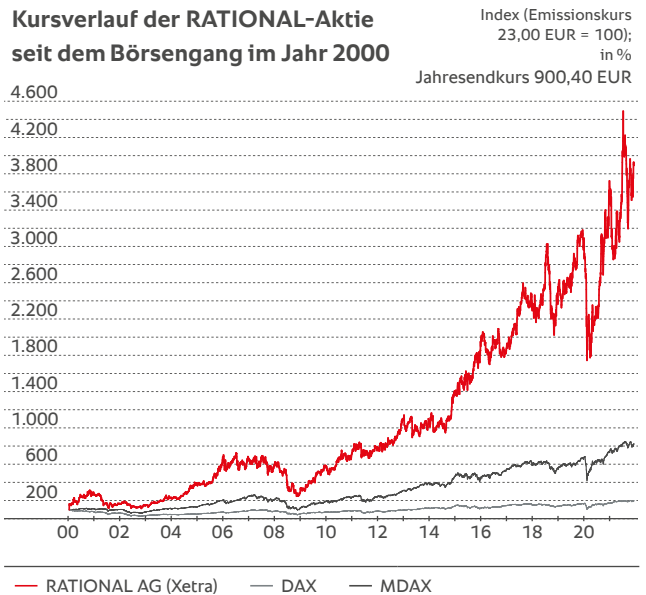
Kennzahlen

		2021	2020
Höchstkurs der letzten 12 Monate ²	EUR	1.029,50	792,50
Tiefstkurs der letzten 12 Monate ²	EUR	654,50	377,20
Jahresendkurs ²	EUR	900,40	761,50
Marktkapitalisierung ^{1 2}	Mio. EUR	10.238	8.658
Dividendenrendite ³	%	1,1	0,6
Beta-Faktor (1 Jahr) zum 30.12. ⁴		1,34	0,95
Umsatz je Aktie	EUR	68,58	57,13
Kurs-Umsatz-Verhältnis ^{1 3}		13,1	13,3
Ergebnis je Aktie	EUR	10,88	7,04
Kurs-Gewinn-Verhältnis ³		82,8	108,1
Cashflow je Aktie	EUR	15,10	8,15
Kurs-Cashflow-Verhältnis ^{1 3}		59,6	93,4

¹ Zum Bilanzstichtag ² Xetra ³ In Relation zum Jahresendkurs

⁴ In Relation zum MDAX

Kursverlauf der RATIONAL-Aktie seit dem Börsengang im Jahr 2000



Basisdaten der RATIONAL-Aktie

Anzahl der zugelassenen Aktien ⁵	11.370.000
Aktionärsstruktur	Festbesitz 55,2%, Streubesitz 44,8%
ISIN	DE0007010803
WKN (Wertpapierkennnummer)	701 080
Börsenkürzel	RAA

⁵ Stand: 1. März 2022

Finanzkalender 2022

Finanzzahlen Geschäftsjahr 2021	Virtuell	24.03.22
Hauptversammlung 2022	Virtuell	04.05.22
Finanzzahlen Q1 2022	Virtuell	11.05.22
Finanzzahlen Halbjahr 2022	Virtuell	04.08.22
Finanzzahlen 9 Monate 2022	Virtuell	03.11.22
RATIONAL-Analystentag 2022	TBD	TBD

Vorstand

Dr. Peter Stadelmann, CEO

Peter Wiedemann, CTO

Markus Paschmann, CSO

Jörg Walter, CFO

Aufsichtsrat

Walter Kurtz, Vorsitzender

Dr. Hans Maerz, Stellvertreter

Dr. Gerd Lintz

Werner Schwind

Erich Baumgärtner

Dr.-Ing. Georg Sick

Dr. Johannes Würbser

Ansprechpartner

Dr. Peter Stadelmann

Vorstandsvorsitzender
Tel. +49 8191 327 3309
ir@rational-online.com

Stefan Arnold

Leiter Investor Relations
Tel. +49 8191 327 2209
ir@rational-online.com

10-Jahres-Übersicht

Kennzahlen

Ertragslage		2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
Umsatzerlöse Konzern	Mio. EUR	780	650	844	778	702	613	564	497	461	435
Auslandsanteil Umsatzerlöse	%	87	87	88	88	87	87	87	87	87	86
Umsatzerlöse Combi-Dämpfer	Mio. EUR	698	581	769	712	646	567	529	467	436	413
Umsatzerlöse Vario	Mio. EUR	81	69	75	66	58	47	39	33	28	26
Bruttoergebnis vom Umsatz ¹	Mio. EUR	429	360	498	457	421	379	349	304	281	262
in % der Umsatzerlöse		55	55	59	59	60	62	62	61	61	60
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	Mio. EUR	190	136	248	219	199	176	169	154	136	130
in % der Umsatzerlöse		24	21	29	28	28	29	30	31	30	30
Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT)	Mio. EUR	160	107	223	205	188	167	160	145	128	123
in % der Umsatzerlöse		21	16	26	26	27	27	28	29	28	28
Ergebnis nach Steuern	Mio. EUR	124	80	172	157	143	127	122	110	97	93
in % der Umsatzerlöse		16	12	20	20	20	21	22	22	21	21
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	EUR	10,88	7,04	15,09	13,84	12,58	11,18	10,71	9,68	8,55	8,20
Eigenkapitalrentabilität (nach Steuern) ²	%	22	15	35	36	35	34	37	38	38	42
Rendite auf eingesetzte Kapital (ROIC) ³	%	21	15	34	34	33	31	34	34	35	38
Vermögenslage											
Bilanzsumme	Mio. EUR	784	671	699	604	571	540	483	423	377	326
Eigenkapital	Mio. EUR	603	535	517	456	425	397	356	311	269	237
Eigenkapitalquote	%	77	80	74	75	74	74	74	73	71	73
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	Mio. EUR	2	5	10	12	14	28	28	33	34	25
Liquide Mittel	Mio. EUR	254	256	231	192	267	278	267	225	200	166
Nettofinanzposition ⁴	Mio. EUR	252	251	222	180	253	250	239	193	166	141
Anlagevermögen	Mio. EUR	208	203	191	152	127	102	79	69	61	56
Investitionen in das Anlagevermögen	Mio. EUR	26	31	40	40	43	25	19	17	12	9
Working Capital ⁵	Mio. EUR	170	152	161	150	118	108	99	93	84	75
in % der Umsatzerlöse		22	23	19	19	17	18	17	19	18	17
Cashflow/Investitionen											
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	Mio. EUR	172	93	199	144	146	130	143	113	103	111
Cashflow aus Investitionstätigkeit	Mio. EUR	-84	38	-55	-56	77	-97	-11	-39	-28	-38
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	Mio. EUR	-66	-79	-119	-128	-128	-87	-83	-71	-57	-57
Mitarbeiter											
Anzahl Mitarbeiter zum Geschäftsjahresende		2.248	2.180	2.258	2.113	1.884	1.713	1.530	1.424	1.341	1.263
Aktien											
Aktienkurs zum Geschäftsjahresende ⁶	EUR	900,40	761,50	717,00	496,00	537,20	424,00	419,90	259,75	241,10	218,00
Marktkapitalisierung zum Geschäftsjahresende	Mio. EUR	10.238	8.658	8.152	5.640	6.108	4.821	4.774	2.953	2.741	2.479
Ausschüttung ⁷	Mio. EUR	114	55	65	108	125	114	85	77	68	65
Dividende je Aktie ⁷	EUR	7,50	4,80	5,70	9,50	8,80	8,00	7,50	6,80	6,00	5,70
Sonderdividende je Aktie ⁷	EUR	2,50	-	-	-	2,20	2,00	-	-	-	-

¹ Seit 2018 Ausweis von Kosten in Zusammenhang mit der Aufstellung und Installation von Geräten in Umsatzkosten, 2017 wurde entsprechend angepasst, bis 2016 in Vertriebs- und Servicekosten

² Ergebnis nach Steuern im Verhältnis zum durchschnittlichen Eigenkapital des jeweiligen Geschäftsjahres

³ Um Finanzierungskosten bereinigtes Ergebnis nach Steuern in Relation zum investierten Kapital (Eigenkapital + verzinstes Fremdkapital)

⁴ Liquide Mittel abzüglich Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

⁵ Summe der Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und erhaltene Anzahlungen

⁶ Xetra

⁷ Ausschüttung jeweils im Folgejahr, Dividende 2021 vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung 2022