

Neu gedacht, neu gemacht

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, der Nachfolger des SelfCookingCenter, ein Combi-Dämpfer mit intelligenten Garprozessen. Wärme wird durch Dampf und Heißluft übertragen. Die Software steuert den Garprozess selbstständig, bis das Wunschergebnis erreicht ist. Er ersetzt herkömmliche Gargeräte wie Grill, Herd oder Backofen. Als Komplementärprodukt bietet RATIONAL das ebenfalls 2020 neu eingeführte iVario an, den Nachfolger des VarioCookingCenter. Dies 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 an, das unsere Kunden in die Lage versetzt, ihre Geräte 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 ConnectedCooking Pro weitere, kostenpflichtige digitale Anwendungen für die Optimierung ihrer Küchenprozesse. Rund 72% der Umsätze erzielen wir durch unsere multifunktionalen Gargeräte, den Rest mit Zubehör, Pflegeprodukten, Ersatzteilen und Dienstleistungen.

Unsere Geräte 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 über vier 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 zusätzliches Marktpotenzial. Mit mehr als zwei Millionen potenziellen Kunden schätzen wir aktuell das Gesamtpotenzial für das iVario niedriger ein. Da es erst seit wenigen Jahren auf dem Markt ist, ist der Penetrationsgrad noch sehr niedrig. Die Möglichkeiten für das iVario sind deshalb aus unserer Sicht ähnlich hoch. Das große freie Marktpotenzial ermöglicht es uns, über tiefere Marktdurchdringung und steigenden Ersatzbedarf zu wachsen.

Die Coronakrise 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 zu einer kurzfristig reduzierten

Investitionsbereitschaft und -möglichkeit führte. Dadurch sehen wir sich beschleunigende Verschiebungen zwischen unseren Kundengruppen (Gemeinschaftsverpflegung, Restaurant mit Service, Restaurant ohne Service, Einzelhandel). Wir sind heute froh, unsere Strukturen bereits vor vielen Jahren auf das Geschäft mit unterschiedlichsten Kundengruppen ausgelegt zu haben und jetzt dafür bestens vorbereitet zu sein.

Grundsätzlich sehen wir das Marktpotenzial im Hinblick auf die Coronakrise weiterhin als intakt an. Die Anzahl an Mahlzeiten, die weltweit täglich zubereitet werden müssen, wächst. 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 ungebremst. Die Handelsgastronomie, das Liefergeschäft und die sogenannten Ghost Kitchens gewinnen an 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 unseren Kundenzufriedenheitsumfragen empfehlen mehr als 90% unserer Kunden RATIONAL weiter. Daraus resultiert unsere deutlich führende Marktposition. Angesichts dessen sind die Voraussetzungen gut, dass RATIONAL gestärkt aus der Krise hervorgehen wird. Unsere Kunden sind 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 Kochsysteme nochmals neue Maßstäbe zu setzen. 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 Coronakrise 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 2020 hatten wir knapp 2.200 Beschäftigte, davon über die Hälfte in Deutschland.

Die negativen Effekte der Coronakrise auf die Weltwirtschaft und die Foodservice-Branche werden uns auch im Jahr 2021 beschäftigen. Wir gehen davon aus, dass die bestehenden Einschränkungen auf unsere Kunden im Jahr 2021 zumindest teilweise bestehen bleiben. Wir nehmen einige Lerneffekte aus dem Krisenjahr 2020 mit und haben unsere Prozesse entsprechend aufgestellt, um auch in Zeiten von Kontakt- und Reisebeschränkungen für unsere Kunden da zu sein. 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. In und nach dieser Krise helfen die Lösungen von RATIONAL die sich verschärfende Personalknappheit, den höheren Effizienzdruck und strengere Hygienevorschriften zu bewältigen.

Ein Ergebnis der hohen Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit ist die positive finanzielle Performance. Unsere außerordentlich gesunde Bilanz und gute Liquiditätssituation hilft uns dabei, uns auch in der Krise gut um unsere Kunden, um Innovationen, um unsere Geschäftspartner und um Mitarbeitende zu kümmern. Unsere Unabhängigkeit, Ausdauer und der Handlungsspielraum bieten uns einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil und sind das Spiegelbild unserer hohen Leistungsbereitschaft und Stabilität in der Krise. Als RATIONAL streben wir an, gemeinsam mit unseren Mitarbeitern die Coronakrise durchzustehen, um auch nach der Krise in voller Stärke für unsere Kunden da zu sein. Wir halten nach dem Überstehen der Krise eine Rückkehr zu Wachstumsraten im hohen einstelligen Bereich bei EBIT-Margen von rund 25 %, eine Eigenkapitalquote von rund 80 % und eine Ausschüttungsquote auf Vorkrisenniveau für erreichbar.

Unser Produktportfolio

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



iCombi®
Der neue Maßstab

Im Mai 2020 haben wir den iCombi Pro, Nachfolger des SelfCookingCenter®, und das Basismodell iCombi Classic, Nachfolger des CombiMaster® Plus, auf den Markt gebracht. Der iCombi Pro ist ein Combi-Dämpfer mit intelligenten Garprozessen. 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 Garprozess. Damit wird das Wunschergebnis immer punktgenau erreicht. Der Koch kann wählen, ob der Garprozess 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.



iVario®
Die neue Leistungsklasse

Das iVario, Nachfolger des VarioCookingCenter®, ist ein multifunktionales Gargerät. Es gart in Flüssigkeiten oder mit Kontakt-hitze und ist deutlich schneller als vergleichbare Produkte – und dies mit beträchtlich weniger Energieverbrauch. Damit kann es herkömmliche Gargeräte wie Kipper, Kessel, Fritteusen und Druckgarbraisiere 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 des Geräts 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. Das 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 Onlineportal 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.

Mit über 120.000 Mitgliedern ist ConnectedCooking die größte Onlineplattform für Profiköche. Darüber hinaus bieten wir seit 2020 unseren Kunden mit ConnectedCooking Pro weitere, kostenpflichtige digitale Anwendungen für Hygiene-, Rezept- und Asset-Management an, zur weiteren Vereinfachung der Abläufe im Küchenalltag und noch mehr Sicherheit und Effizienz. Erste Kunden in den Märkten Deutschland und Österreich nutzen ConnectedCooking Pro bereits. Die Services richten sich insbesondere an Betriebe, die mehr als 1000 Essen pro Tag oder an mehreren Standorten produzieren.

Wichtige Finanzkennzahlen

	in Mio. EUR			
	2020	2019	Veränderung absolut	Veränderung in %
Umsatz nach Regionen				
Deutschland	83,9	99,6	-15,7	-16
Europa ohne Deutschland	295,0	376,7	-81,7	-22
Nordamerika	112,0	158,8	-46,8	-29
Lateinamerika	24,1	46,7	-22,6	-48
Asien	102,2	119,6	-17,4	-15
Übrige Welt	32,4	42,1	-9,7	-23
Auslandsanteil (in %)	87	88	-1	-
Umsatz nach Produktgruppe				
Combi-Dämpfer	580,6	769,1	-188,5	-25
VarioCookingCenter/iVario	69,0	74,5	-5,5	-7
Umsatz und Ergebnis				
Umsatzerlöse	649,6	843,6	-194,0	-23
Umsatzkosten	289,5	346,1	-56,6	-16
Bruttoergebnis vom Umsatz	360,1	497,6	-137,5	-28
in % der Umsatzerlöse	55,4	59,0	-3,6	-
Vertriebs- und Servicekosten	166,9	198,1	-31,2	-16
Forschungs- und Entwicklungskosten	41,7	42,0	-0,3	-1
Allgemeine Verwaltungskosten	36,6	37,3	-0,7	-2
Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT)	106,8	223,4	-116,6	-52
in % der Umsatzerlöse	16,4	26,5	-10,1	-
Ergebnis nach Steuern	80,1	171,6	-91,5	-53
Bilanz				
Bilanzsumme	670,7	698,7	-28,0	-4
Eigenkapital	535,1	517,4	+17,7	+3
Eigenkapitalquote (in %)	79,8	74,0	+5,8	-
Cashflow				
Cashflow aus operativer Tätigkeit	92,7	198,6	-105,9	-53
Zahlungswirksame Investitionen	33,4	40,7	-7,3	-18
Freier Cashflow ¹	59,3	158,0	-98,7	-62
Mitarbeiter				
Mitarbeiter zum 31.12.	2.180	2.258	-78	-3
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	2.242	2.221	+21	+1
Kennzahlen zur RATIONAL-Aktie				
Gewinn je Aktie (in EUR)	7,04	15,09	-8,05	-53
Aktienkurs zum Geschäftsjahresende ² (in EUR)	761,50	717,00	+44,50	+6
Marktkapitalisierung ^{2,3}	8.658	8.152	+506	+6

¹ Cashflow aus operativer Tätigkeit abzüglich Investitionen

² Xetra ³ Zum Bilanzstichtag

Globale Präsenz

Umsatz nach Regionen 2020



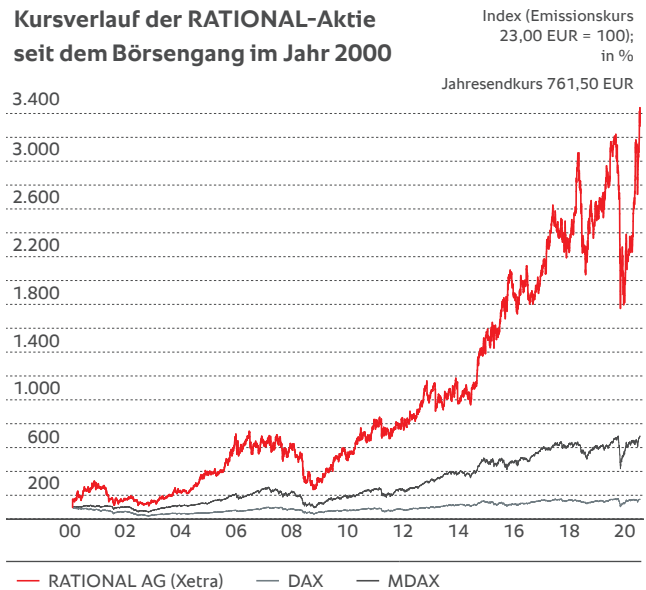
Wichtige Daten zur RATIONAL-Aktie

Kennzahlen

		2020	2019
Höchstkurs der letzten 12 Monate ²	EUR	792,50	726,00
Tiefstkurs der letzten 12 Monate ²	EUR	377,20	487,00
Jahresendkurs ²	EUR	761,50	717,00
Marktkapitalisierung ^{1,2}	Mio. EUR	8.658	8.152
Dividendenrendite ³	%	0,6	0,8
Beta-Faktor (1 Jahr) zum 30.12. ⁴	%	0,95	0,78
Umsatz je Aktie	EUR	57,13	74,20
Kurs-Umsatz-Verhältnis ¹		13,3	9,7
Ergebnis je Aktie	EUR	7,04	15,09
Kurs-Gewinn-Verhältnis ¹		108,1	47,5
Cashflow je Aktie	EUR	8,15	17,47
Kurs-Cashflow-Verhältnis ¹		93,4	41,0

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

Stand: 2. März 2021

Finanzkalender 2021

Finanzzahlen Geschäftsjahr 2020 und Online-Bilanzpressekonferenz zum Geschäftsjahr 2020	Virtuell	24.03.21
RATIONAL-Analystentag 2021	TBD	TBD
Finanzzahlen Q1 2021	Virtuell	06.05.21
Hauptversammlung 2021	Virtuell	12.05.21
Finanzzahlen Halbjahr 2021	Virtuell	05.08.21
Finanzzahlen 9 Monate 2021	Virtuell	03.11.21

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		2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011
Umsatzerlöse Konzern	Mio. EUR	650	844	778	702	613	564	497	461	435	392
Auslandsanteil Umsatzerlöse	%	87	88	88	87	87	87	87	87	86	85
Umsatzerlöse Combi-Dämpfer	Mio. EUR	581	769	712	646	567	529	467	436	413	372
Umsatzerlöse VarioCookingCenter/iVario	Mio. EUR	69	75	66	58	47	39	33	28	26	23
Bruttoergebnis vom Umsatz ¹	Mio. EUR	360	498	457	421	379	349	304	281	262	234
in % der Umsatzerlöse		55	59	59	60	62	62	61	61	60	60
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	Mio. EUR	136	248	219	199	176	169	154	136	130	109
in % der Umsatzerlöse		21	29	28	28	29	30	31	30	30	28
Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT)	Mio. EUR	107	223	205	188	167	160	145	128	123	102
in % der Umsatzerlöse		16	26	26	27	27	28	29	28	28	26
Ergebnis nach Steuern	Mio. EUR	80	172	157	143	127	122	110	97	93	79
in % der Umsatzerlöse		12	20	20	20	21	22	22	21	21	20
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	EUR	7,04	15,09	13,84	12,58	11,18	10,71	9,68	8,55	8,20	6,93
Eigenkapitalrentabilität (nach Steuern) ²	%	15	35	36	35	34	37	38	38	42	35
Rendite auf eingesetzte Kapital (ROIC) ³	%	15	34	34	33	31	34	34	35	38	33
Vermögenslage											
Bilanzsumme	Mio. EUR	671	699	604	571	540	483	423	377	326	283
Eigenkapital	Mio. EUR	535	517	456	425	397	356	311	269	237	207
Eigenkapitalquote	%	80	74	75	74	74	74	73	71	73	73
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	Mio. EUR	5	10	12	14	28	28	33	34	25	19
Liquide Mittel	Mio. EUR	256	231	192	267	278	267	225	200	166	121
Nettofinanzposition ⁴	Mio. EUR	251	222	180	253	250	239	193	166	141	102
Anlagevermögen	Mio. EUR	203	191	152	127	102	79	69	61	56	54
Investitionen in das Anlagevermögen	Mio. EUR	31	40	40	43	25	19	17	12	9	6
Working Capital ⁵	Mio. EUR	152	161	150	118	108	99	93	84	75	79
in % der Umsatzerlöse		23	19	19	17	18	17	19	18	17	20
Cashflow/Investitionen											
Cashflow aus operativer Tätigkeit	Mio. EUR	93	199	144	146	130	143	113	103	111	68
Cashflow aus Investitionstätigkeit	Mio. EUR	38	-55	-56	77	-97	-11	-39	-28	-38	61
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	Mio. EUR	-79	-119	-128	-128	-87	-83	-71	-57	-57	-106
Mitarbeiter											
Anzahl Mitarbeiter zum Geschäftsjahresende		2.180	2.258	2.113	1.884	1.713	1.530	1.424	1.341	1.263	1.224
Aktien											
Aktienkurs zum Geschäftsjahresende ⁶	EUR	761,50	717,00	496,00	537,20	424,00	419,90	259,75	241,10	218,00	168,20
Marktkapitalisierung zum Geschäftsjahresende	Mio. EUR	8.658	8.152	5.640	6.108	4.821	4.774	2.953	2.741	2.479	1.912
Ausschüttung ⁷	Mio. EUR	55	65	108	125	114	85	77	68	65	63
Dividende je Aktie ⁷	EUR	4,80	5,70	9,50	8,80	8,00	7,50	6,80	6,00	5,70	5,50
Sonderdividende je Aktie ⁷	EUR	-	-	-	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 2020 vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung 2021