



Schnell.
Präzise. Vielseitig.

Konsequent
weiterentwickelt.



Hauptversammlung der RATIONAL AG
Landsberg am Lech, 4. Mai 2022







Kundennutzen

der alle Erwartungen übertrifft



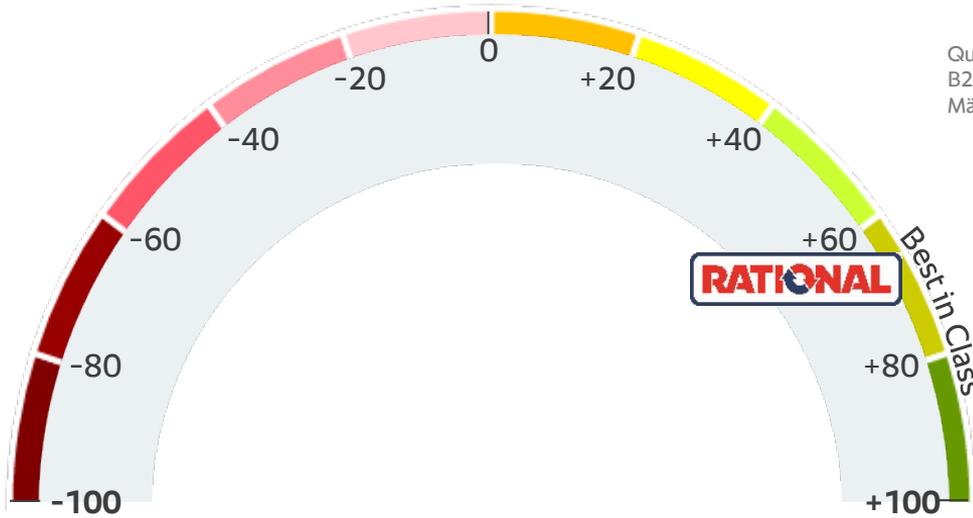
Mit der U.i.U.[®]-Philosophie

Entscheidungen treffen, Verantwortung übernehmen

Sehr hohe Kundenzufriedenheit

RATIONAL mit Net Promoter Score von 61 „Best in Class“

Quelle:
B2B International (2021) – in 15
Märkten mit RATIONAL AG



RATIONAL	+61
Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie Durchschnitt	+37
Herstellende Industrie Durchschnitt	+30
Kunden von B2B Durchschnitt	+32



Jungermann Gourmet

Kelkheim (Taunus), Deutschland.



Hier erfahren Sie mehr über das „Smartphone der Küchen“



Jahresrückblick 2021

Das erste Quartal bringt Höhen und Tiefen.

- › Corona sorgt immer noch für Kontaktbeschränkungen. Viele Restaurants sind noch geschlossen und Veranstaltungen sind nicht oder nur eingeschränkt möglich. Impfungen sind noch nicht erhältlich.
- › Versorgungsengpässe beginnen sich abzuzeichnen.
- › Bei RATIONAL gibt es Kurzarbeit. Im März steigt der Auftragseingang nach schwacher Geschäftsentwicklung im Januar und Februar rasant an.



Q1

Q2

Q3

Q4

Jahresrückblick 2021

Das zweite Quartal verspricht Hoffnung auf Normalität.

- › Schrittweise Öffnungen und Impfkampagnen beginnen.
- › Investitionsnachholeffekte und teilweise massive Konjunkturprogramme unterstützen die Nachfrage in unserer Industrie.
- › Die Versorgungslage scheint sich kurzfristig zu entspannen, verschärft sich gegen Ende des Halbjahres dann zunehmend.
- › RATIONAL erfreut sich steigender Auftragseingänge.



Q1

Q2

Q3

Q4

RATIONAL weiht nachhaltiges Versandgebäude ein ...

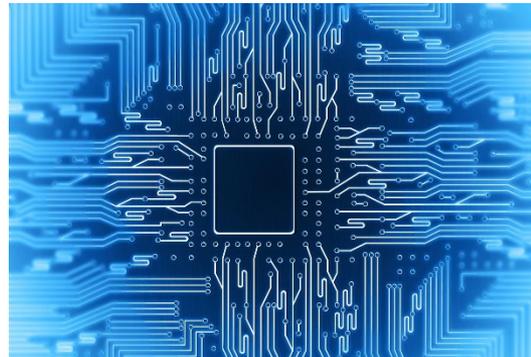
...und das nach nur 18 Monaten Bauzeit!



Jahresrückblick 2021

Das dritte Quartal rückt neue Herausforderungen in den Mittelpunkt.

- › Die Auftragslage steigt kontinuierlich und übertrifft das Vorkrisenniveau. Auch der Umsatz liegt nahe dem Niveau von 2019.
- › Materialengpässe, Logistikprobleme und drastische Preiserhöhungen in der Beschaffung werden stärker.
- › Corona kommt zurück!
- › Bei RATIONAL bereiten wir uns vor, durch eine Teilmontage von Geräten mit späterer Endmontage eine Produktionsunterbrechung zu vermeiden.
- › Ab September konnten wir Bestellungen erst mit Liefertermin in 2022 annehmen.



Q1

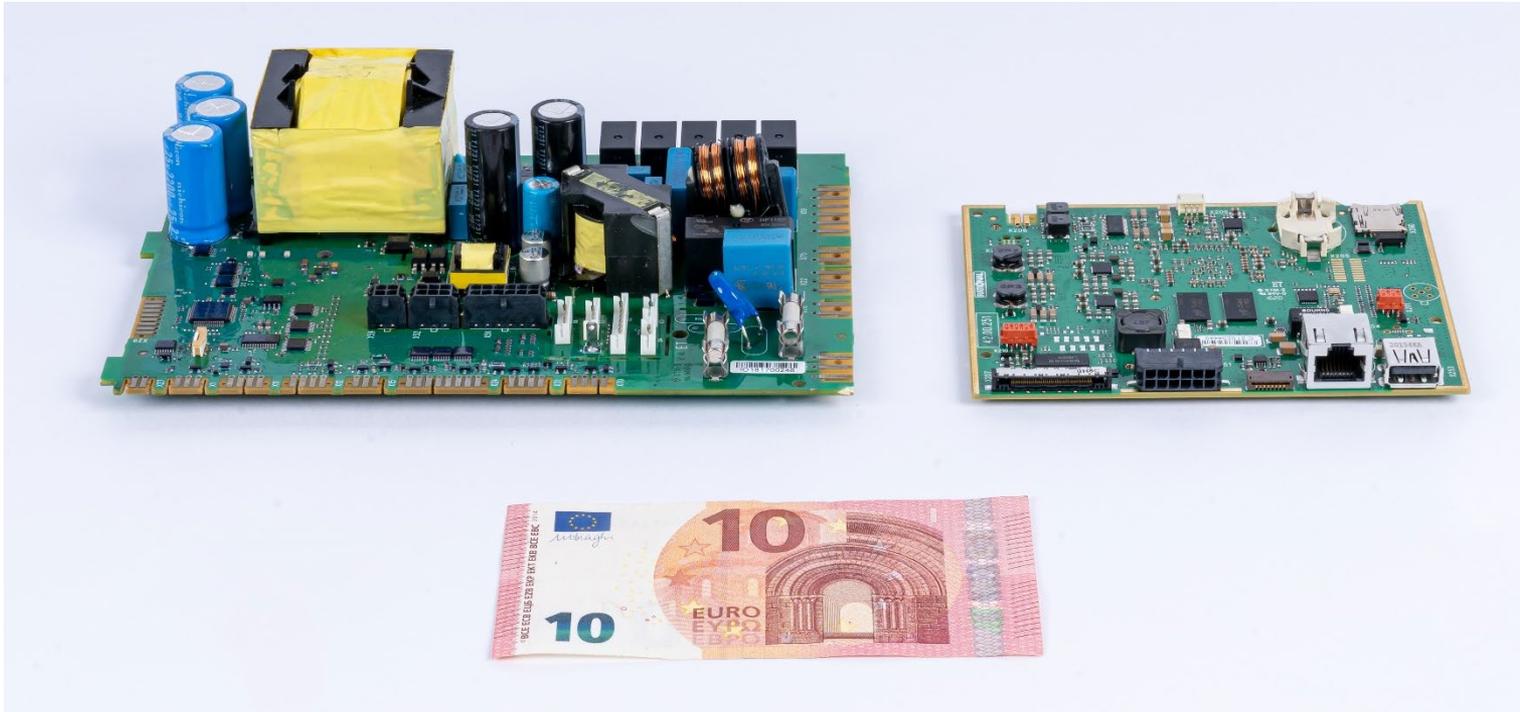
Q2

Q3

Q4

Das neue Gold

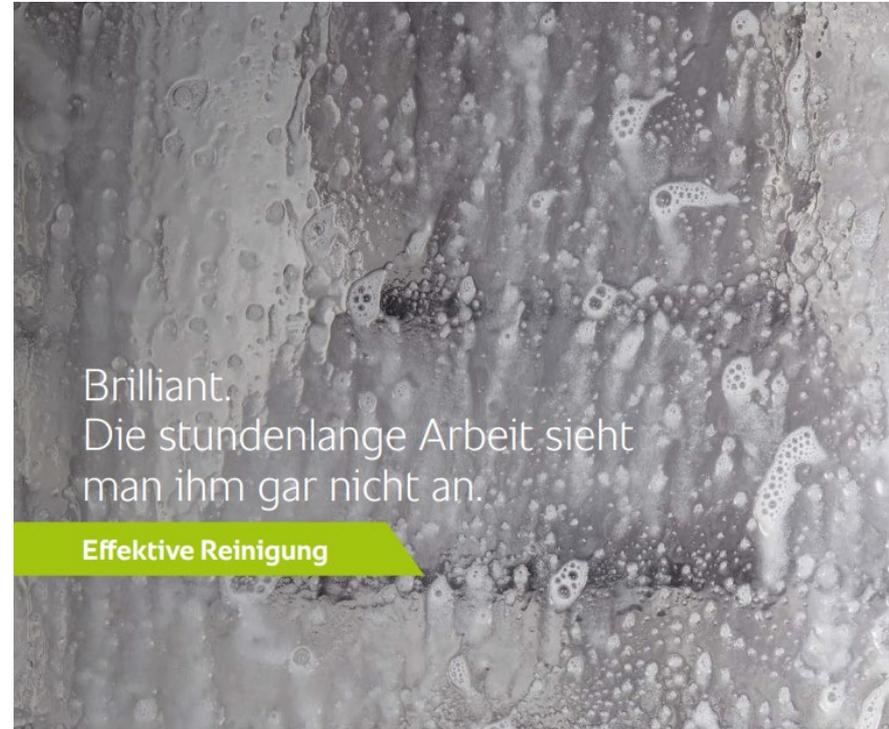
I/O Board (Input/Output Board) und Steuerrechner (CPU)



Active Green – Der grüne Reiniger – neu auch für ältere Geräte

Ohne Kompromisse bei Reinigungskraft und Hygiene

- › Umweltschonend: Phosphat- und phosphorfrei sowie frei von Mikroplastikpartikeln.
- › Starke Reinigungsleistung: Perfekte Hygiene mit minimaler Anzahl an Reiniger Tabs.
- › Ressourcenschonend: Mit bis zu 20 % weniger Strom- und Wasserverbrauch.



Brilliant.
Die stundenlange Arbeit sieht man ihm gar nicht an.

Effektive Reinigung

Jahresrückblick 2021

Umsatz im vierten Quartal deutlich durch Materialengpässe gebremst

- › Wir verzeichnen bis Ende 2021 über 1 Milliarde Euro in Aufträgen.
- › Die Lieferzeiten verlängern sich immer deutlicher – Liefertermine können immer schwerer prognostiziert werden.
- › Aufgrund der stark gestiegenen Material- und Logistikkosten müssen wir die Preise unserer Produkte erhöhen.
- › Fehlende CPU und I/O Board bremsen den Umsatz. Ein alternativer Lieferant für die CPU wird qualifiziert, wir beginnen mit den nötigen Softwareanpassungen.



Q1

Q2

Q3

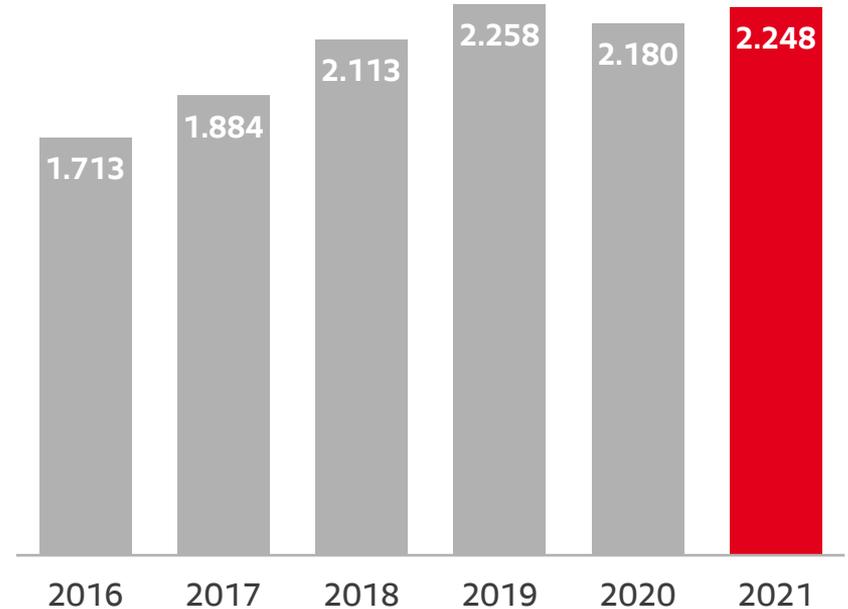
Q4

Personalbestand - wichtiger Baustein für schnelle Erholung

Leichter Anstieg der Mitarbeiterzahl in 2021

Ende Jahr beschäftigen wir 2.248 U.i.U.[®].

Unsere U.i.U.[®] wertschätzen, dass wir auch in der Krise in 2020 zu ihnen gehalten haben. Für die schnelle Erholung waren unsere ausgebildeten, erfahrenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein Erfolgsfaktor.



Ausblick – Investitionen in Wittenheim

Das neue Zuhause des iVario

- › Der Bau des neuen Kundenzentrums, des Verwaltungsgebäudes und der Produktionsstätte begann im April 2021.
- › Gesamtinvestitionsvolumen bis 2023: rund 31 Millionen Euro.
- › Die neuen energieeffizienten Gebäude ermöglichen es uns, einen ergonomischen und umweltfreundlichen Arbeitsplatz für unsere Mitarbeiter und ein tolles Kundenzentrum zu schaffen.
- › Die geplante Produktionskapazität liegt dann bei 25.000 iVario pro Jahr. Weitere Expansionen sind möglich.



Warum wir erfolgreich bleiben werden

Krisen schaffen auch neue Chancen – wir werden sie nutzen.

- › Enorme freie **Marktpotenziale** für den iCombi (3.6 Mio. Küchen) und den iVario (1.5 Mio. Küchen) sorgen für stete Nachfrage in den kommenden Jahren.
- › Der zunehmende **Fachkräftemangel** in der Großküchenbranche verstärkt den Bedarf an intelligenter Gartechnik.
- › Die signifikanten **Energiekostensteigerungen** und die steigende Bedeutung von **Nachhaltigkeit** beschleunigen den Wechsel auf energieeffiziente Technologien.

RATIONAL

Die nächste
Show beginnt in

20:22



Berner

Berner
www.induktion.de





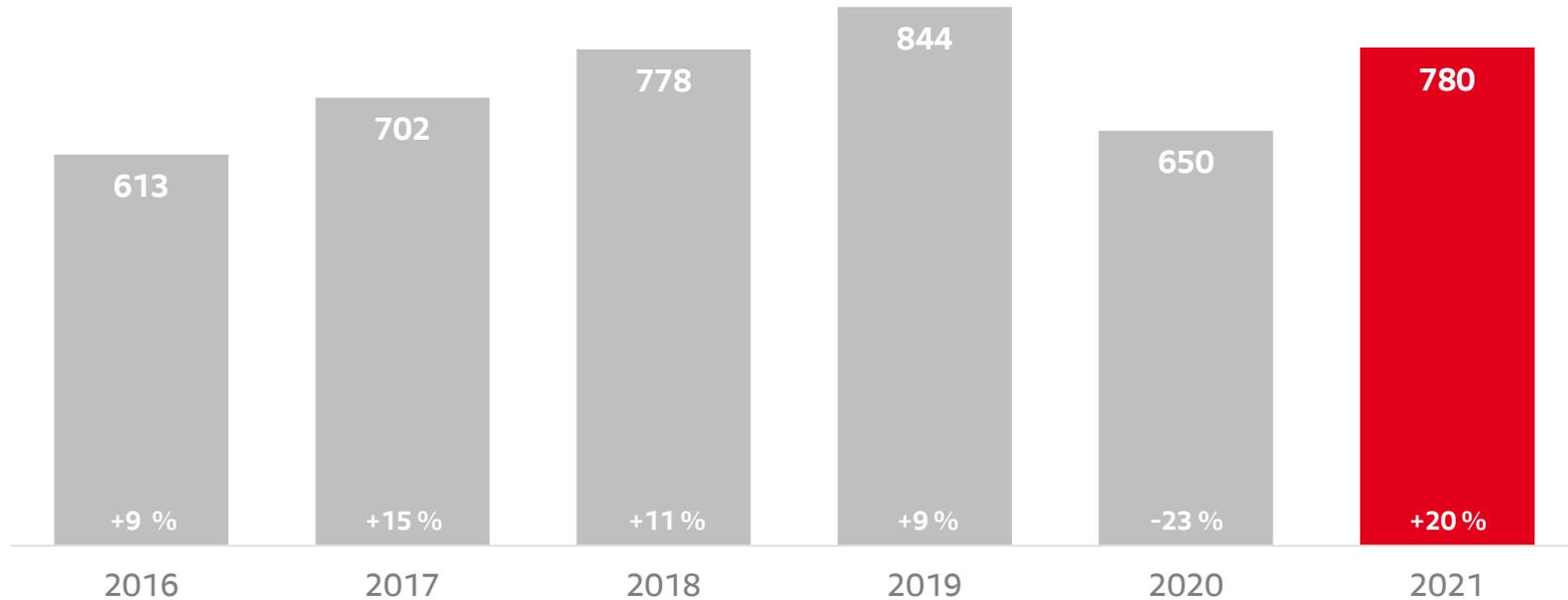
Ein bewegtes Geschäftsjahr

Das Jahr in Zahlen



Umsatzentwicklung 2016 - 2021

Schnelle Erholung durch 20 % Wachstum gegenüber Vorjahr

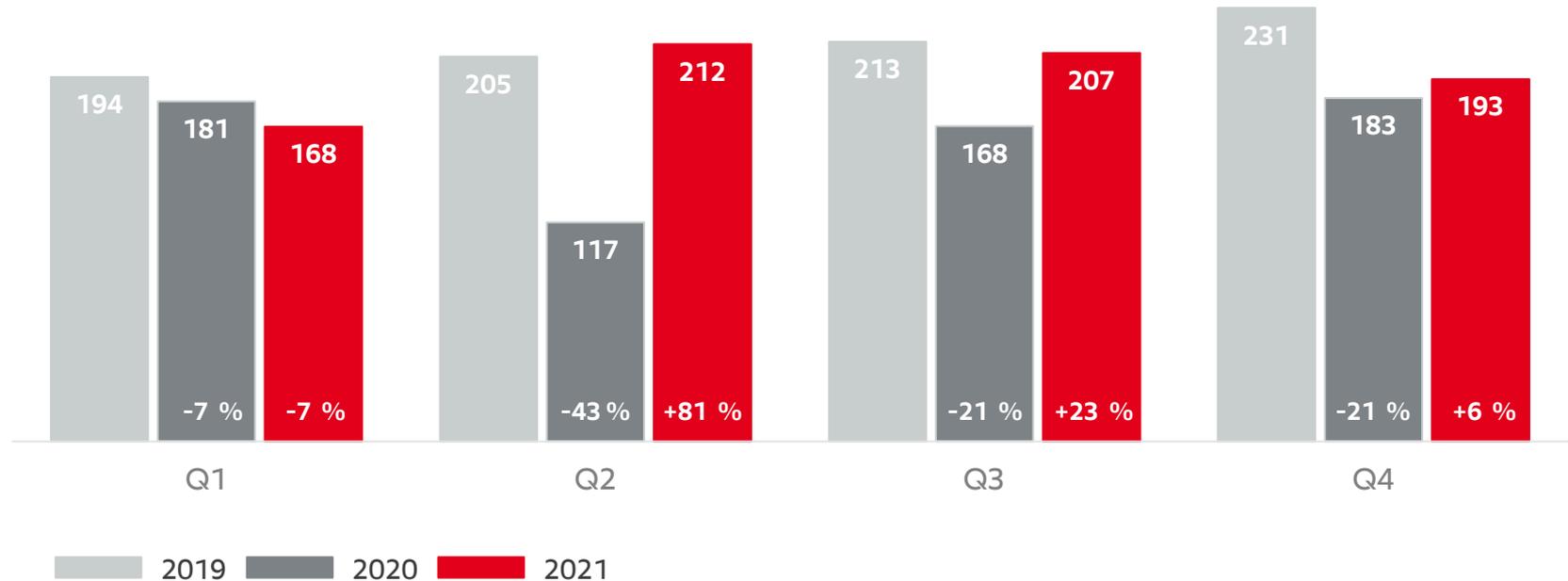


Umsatz in Mio. Euro
Umsatzwachstum in %

Umsatzentwicklung nach Quartalen 2019 - 2021

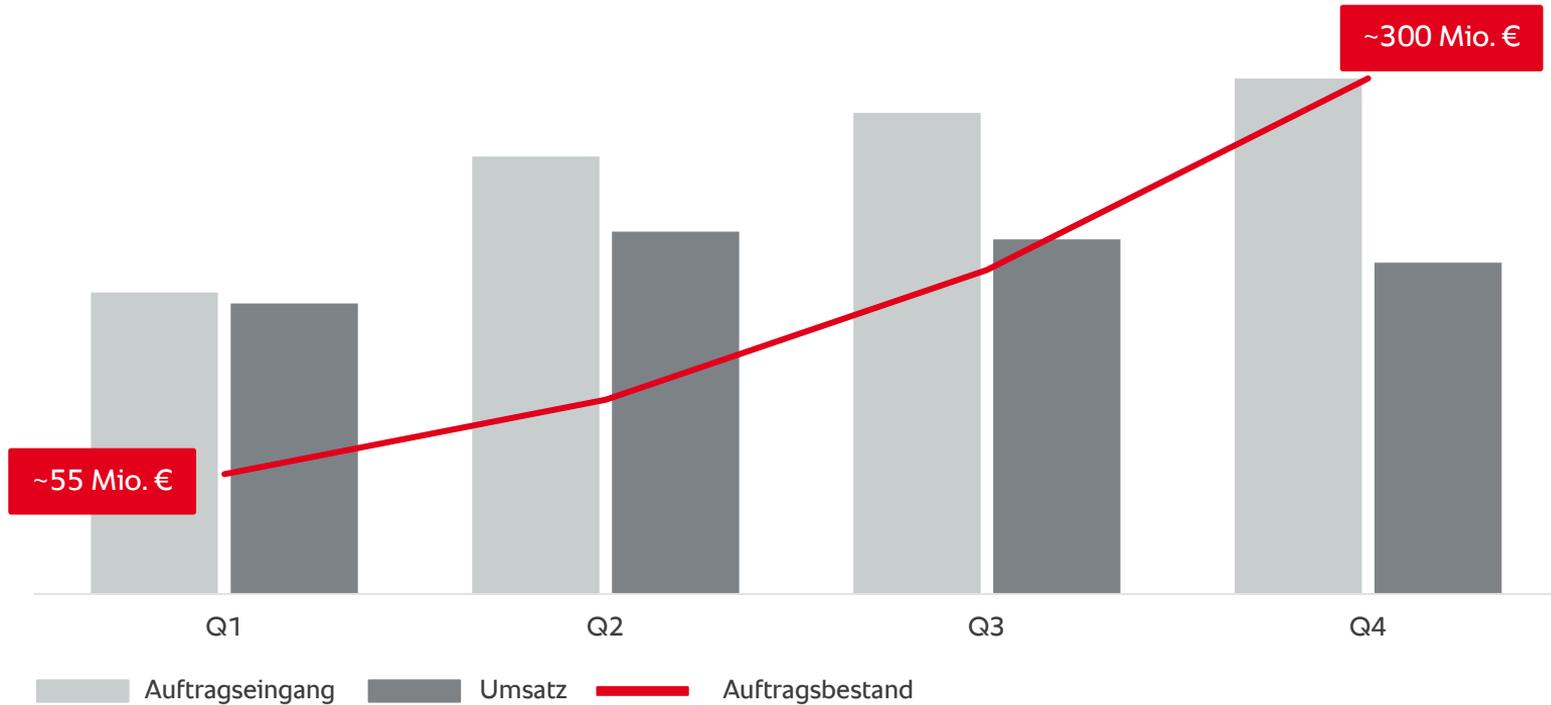
Q2 und Q3 wieder auf Kurs - Q1 und Q4 herausfordernd

Umsatzerlöse in Mio. Euro



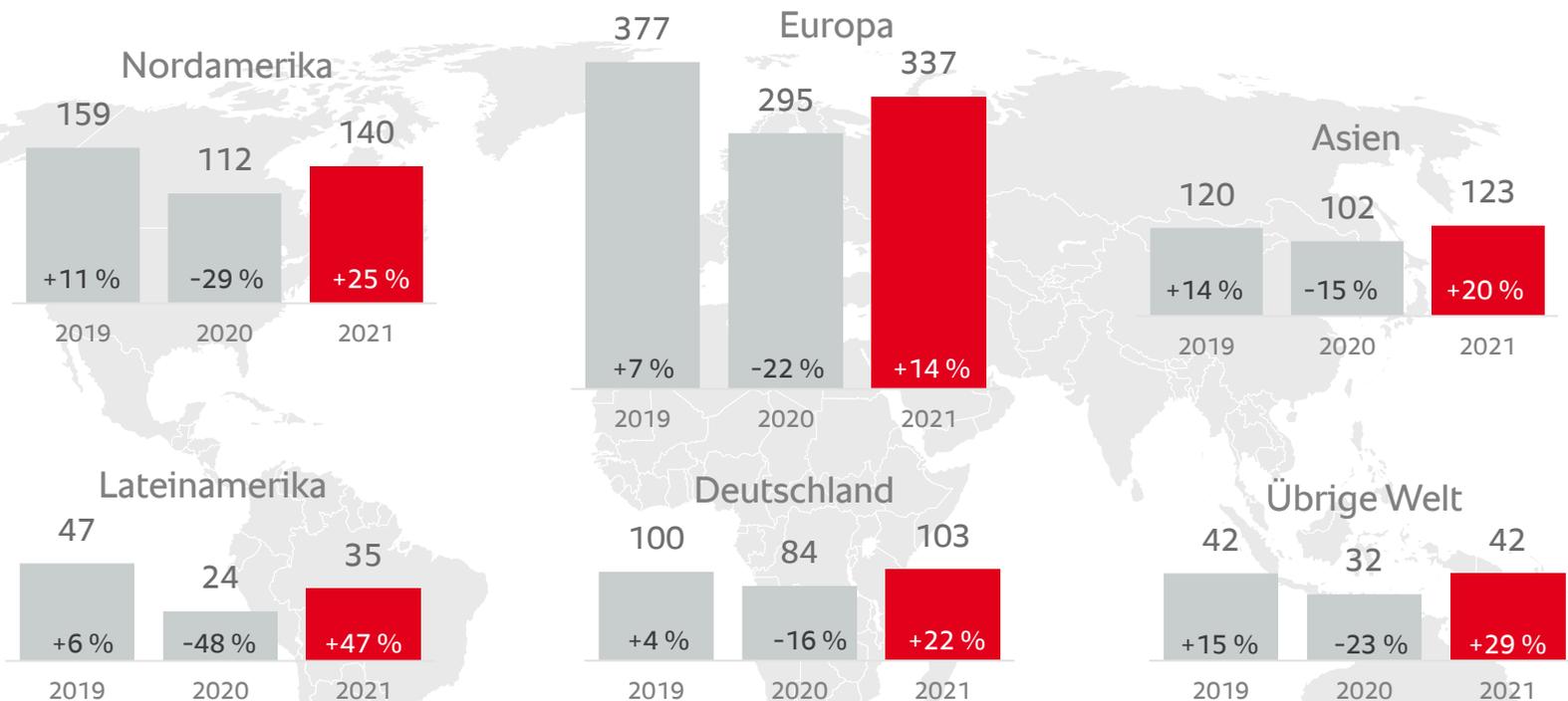
Auftragseingang und Umsatzerlöse 2021 nach Quartalen

Starker Auftragseingang führt zu hohem Auftragsbestand.



Umsatzerlöse nach Regionen

Alle Regionen wachsen – Asien und Deutschland und übrige Welt über 2019.



Umsatzerlöse in Mio. Euro

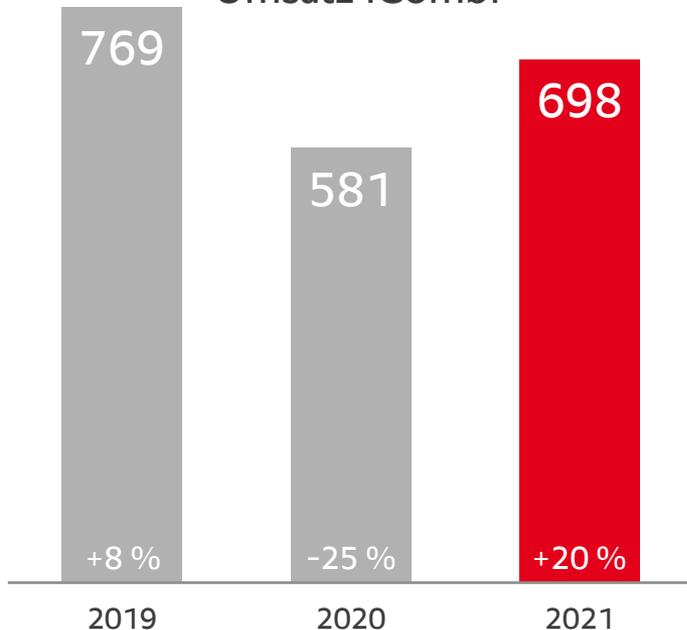
Umsatzerlöswachstum im Vorjahresvergleich in %

Einzelwerte und Summen können in manchen Fällen aufgrund von Rundung abweichen.

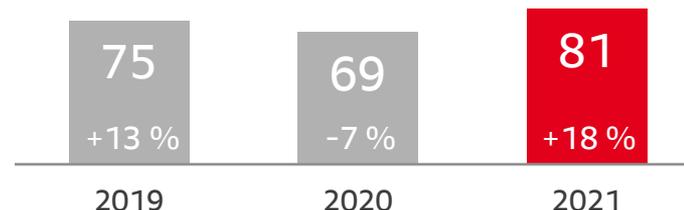
Beide Produktgruppen mit vergleichbar guten Wachstumsraten

iVario mit neuem Rekordumsatz

Umsatz iCombi



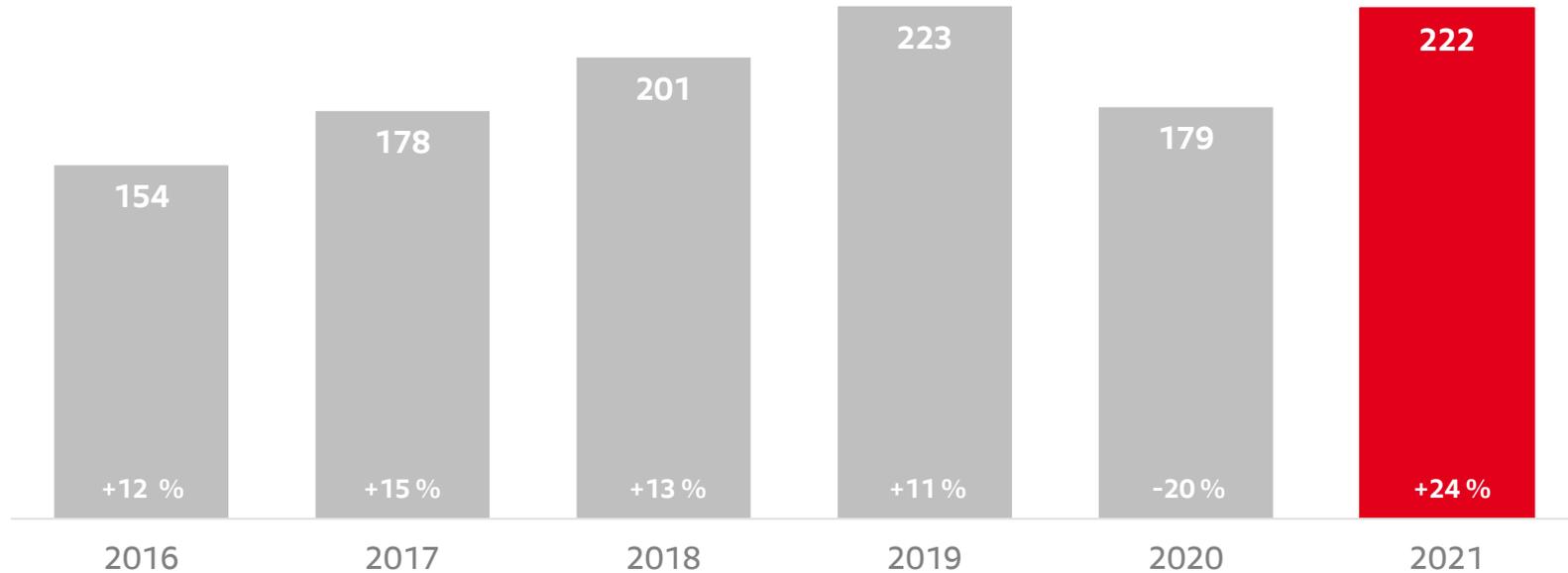
Umsatz iVario



Umsatz in Mio. Euro
Umsatzwachstum in %

Umsatzentwicklung Nichtgeräte 2016 - 2021

Reiniger, Ersatzteile und Zubehör stabilisieren das Geschäft:
28,5 % Anteil



Nichtgeräte-Umsatz in Mio. Euro
Wachstum Nichtgeräte-Umsatz in %

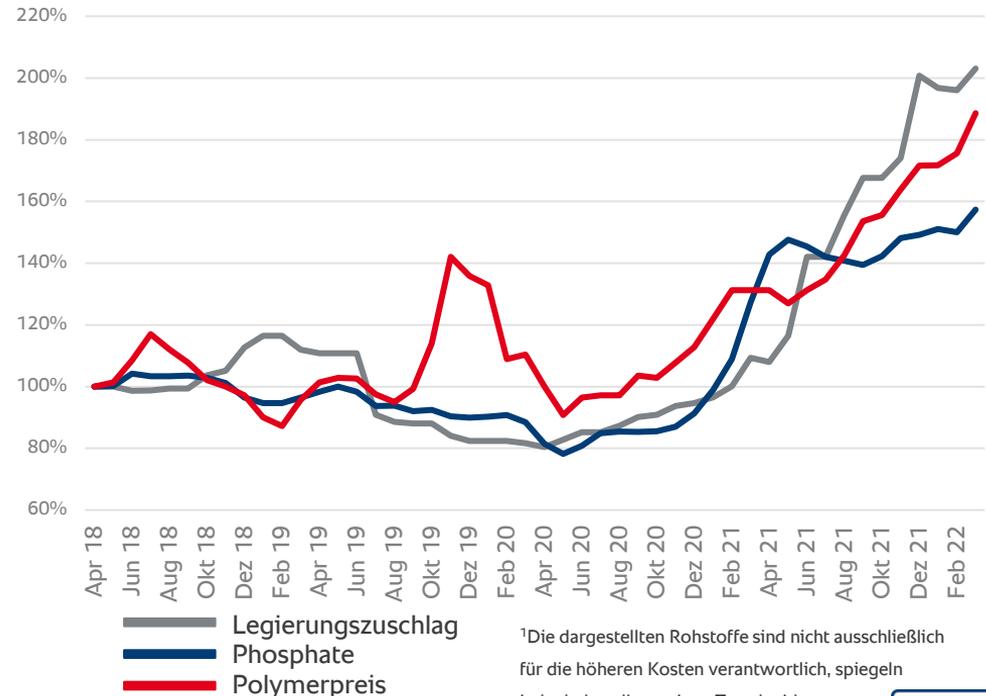
Rohstoffpreise im Jahresverlauf dynamisch angestiegen

Kostendruck auf Lieferanten und RATIONAL nimmt stetig zu.

- › Preiserhöhungen in vielen Bereichen wie Legierungszuschlag, Chemie und Kunststoffe.
- › RATIONAL hat die Preise ab November 2021 um durchschnittlich 6 % erhöht.

Preisentwicklung¹

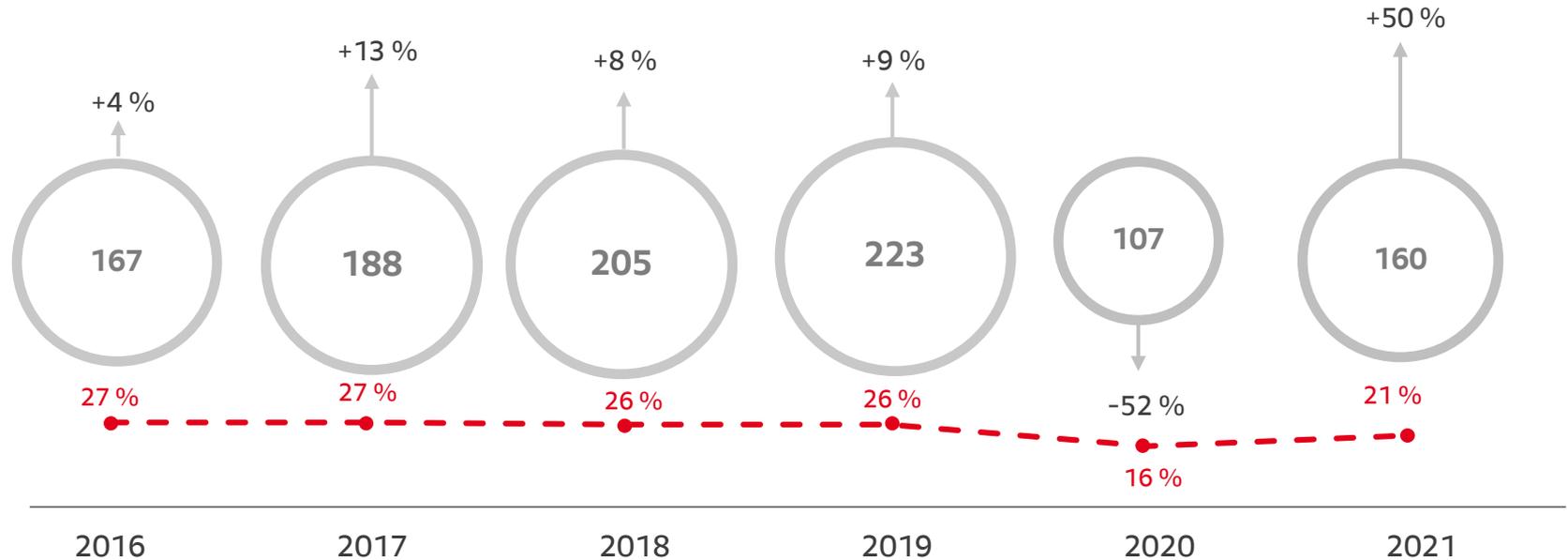
Apr. 2018 bis Mrz. 2022



¹Die dargestellten Rohstoffe sind nicht ausschließlich für die höheren Kosten verantwortlich, spiegeln jedoch den allgemeinen Trend wider.

EBIT-Marge 2016 - 2021

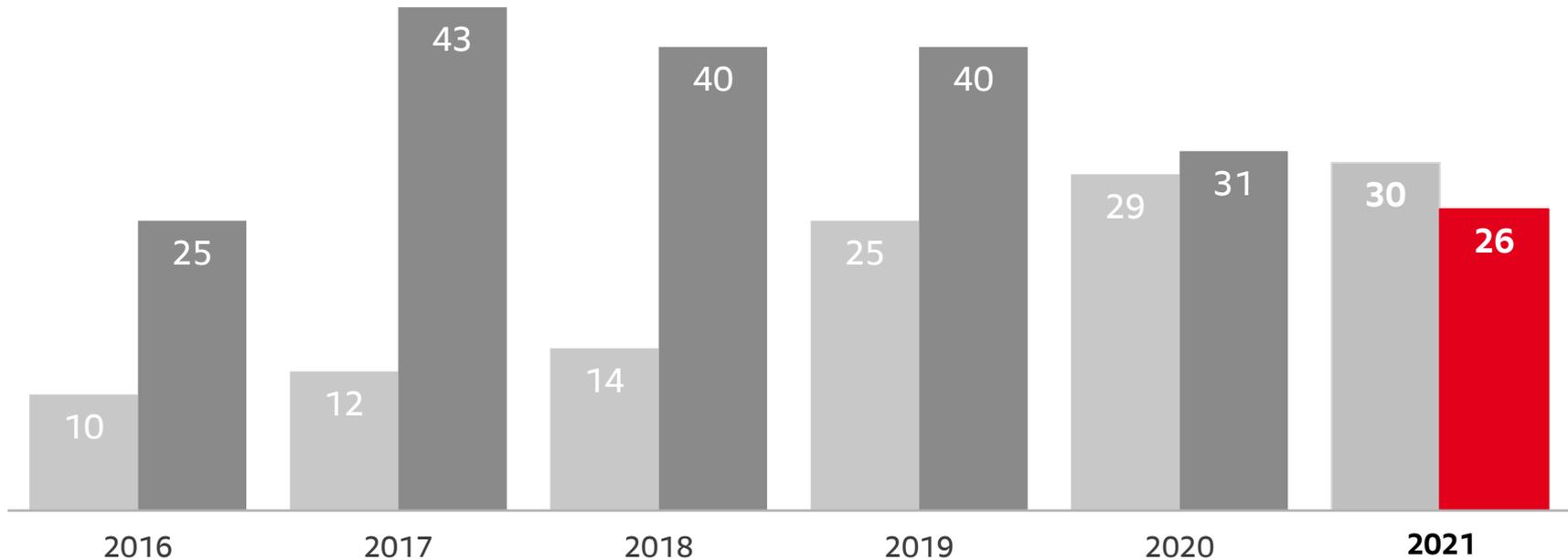
EBIT um +50 % auf 160 Mio. Euro gestiegen, EBIT-Marge bei 21 %.



EBIT in Mio. Euro
EBIT Veränderung in %
EBIT-Marge in %

Gezielte Investitionen für Wachstum und Effizienz

Bauinvestitionen verschieben sich zum Teil nach 2022.



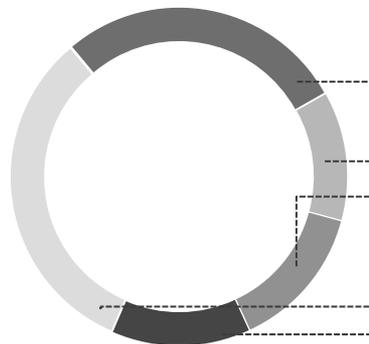
■ Abschreibung/Amortisation in Mio. Euro

■ Investitionen in Mio. Euro

Die Jahre ab 2019 enthalten jeweils rund 9 Mio. Euro Abschreibungen, die aus IFRS 16 resultieren.

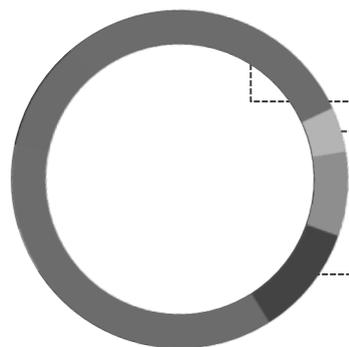
Solide Bilanz gibt Sicherheit und Flexibilität

Hohe Eigenkapitalquote und hoher Liquiditätsbestand



in Mio. Euro

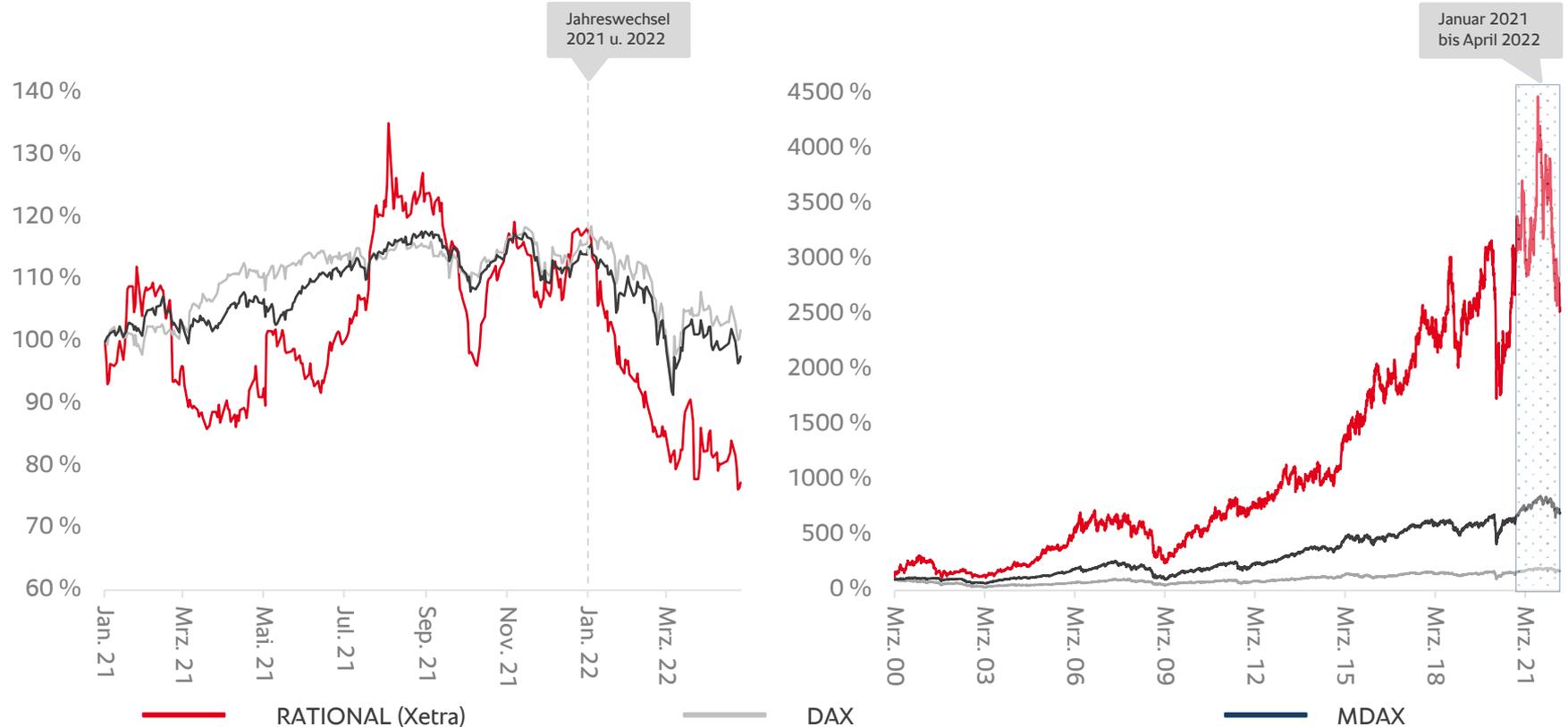
	2021	2020
Langfristige Vermögenswerte	219	217
Vorräte	97	79
Forderungen aus LuL	109	99
Sonstige Vermögenswerte	105	45
Kasse und Bankguthaben	254	231
Summe Aktiva	784	671



Eigenkapital	603	535
Langfristige Schulden	34	34
Kurzfristige Rückstellungen	63	40
Kurzfristige Schulden	84	62
Summe Passiva	784	671

RATIONAL entwickelt sich volatiliter als der Gesamtmarkt

Langfristige Wachstumsstory weiterhin intakt.



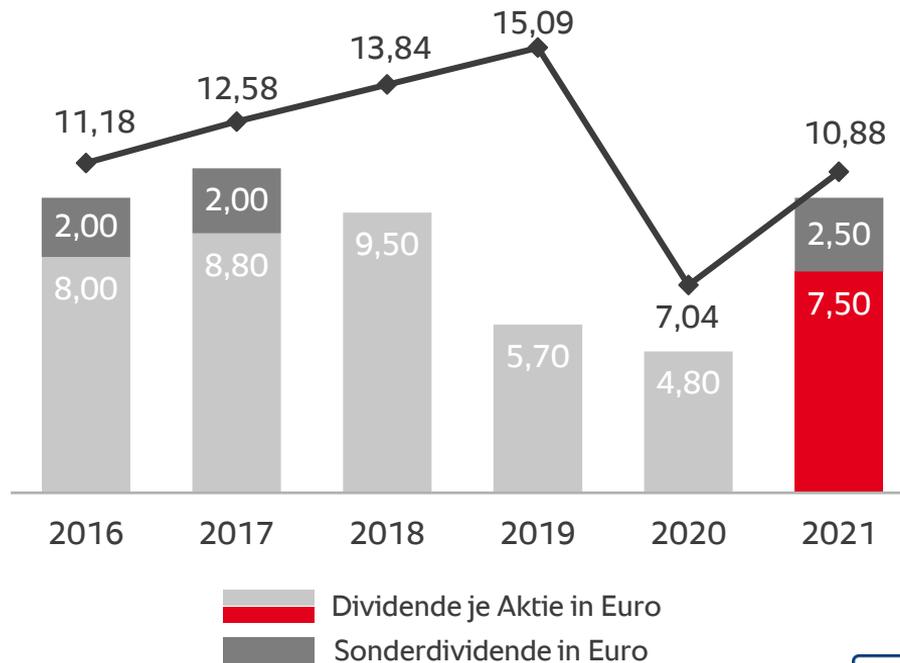
Dividendenvorschlag 2021

7,50 EUR zuzüglich einer Sonderdividende von 2,50 Euro.



Gewinn je Aktie

- › Coronabedingte Dividendenkürzung in 2020 wird durch Sonderdividende teilweise ausgeglichen.
- › Reguläre Dividende von 7,50 Euro pro Aktie entspricht einer Ausschüttungsquote von rund 70 %.
- › Zusätzlich Sonderdividende von 2,50 EUR pro Aktie. Ausschüttungsquote gesamt bei 92 %.



Ausblick 2022

Das laufende Geschäftsjahr ist weiter herausfordernd...

- › Für 2022 sehen wir **keine grundsätzliche Änderung** der aktuellen **Herausforderungen**.
- › Ein weiter **starker Auftragseingang** führt zu neuen Höchstständen beim Auftragsbestand.
- › Die **Volatilität** sowohl in der **Beschaffung** als auch in der **Logistik** ist weiterhin sehr hoch.
- › Die **inflationäre Kostenentwicklung** für Material, Komponenten und Logistik setzt sich auch in 2022 fort.
- › Wir haben daher ab April 2022 eine **zweite Preiserhöhung umgesetzt** (6 % auf Geräte, 9 % auf Zubehör und 15 % auf Reinigungsmittel).

Ausblick 2022

Prognose 2022 bestätigt.

- › Wir erwarten, dass wir die **Umsatzerlöse** im Vergleich zu 2021 um **10 bis 15 % steigern** können.
- › Die **Rohhertragsmarge** erwarten wir **auf dem Niveau** von **2021**.
- › Mit unterproportional zum Umsatzwachstum steigenden operativen Kosten erwarten wir eine **EBIT-Marge leicht über dem Vorjahresniveau**.

