

Präsentation Herr Dr. Stadelmann – HV 2026

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen, meinerseits hier in Augsburg.

Ich möchte über einige für Ihr Unternehmen wichtige Themen sprechen. Herr Walter wird dann ausführlich die wiederum erfreulichen Zahlen des Geschäftsjahres 2025 vorstellen.

2026 ist ein weiteres Jahr, in dem wir ein Jubiläum feiern dürfen: 50 Jahre Kombidämpfer. Gestatten Sie mir daher, Sie auf eine Kombidämpfer Zeitreise mitzunehmen.

Folie: Die ersten Schritte einer erfolgreichen Reise

Herr Siegfried Meister hat drei Jahre nach der Gründung von RATIONAL im Jahr 1976 mit dem CD 101 den weltweit allerersten Kombidämpfer entwickelt – und damit eine Idee umgesetzt, die das Garen in gewerblichen Küchen revolutionieren sollte.

Bis zu diesem Zeitpunkt hat man vor allem mit Dampfgarern gearbeitet, die seit 1920 in Großküchen verwendet wurden. Ab 1940 wurde verstärkt auch mit Heißluft gegart. Aus den Großküchen wanderten diese beiden Gartechniken – Dampf oder Heißluft – langsam auch in die Gastronomie.

Der erste und jeder folgende Kombidämpfer konnte beides: heiße Luft und Dampf einsetzen, getrennt oder gleichzeitig, um Essen zu erwärmen. Das war die Revolution.

Schon vier Jahre später haben wir das erste Standgerät auf den Markt gebracht. Den CD 201 mit 20 Einschüben. Im Unterschied zu heutigen Standgeräten mit einer Tür aus Edelstahl, noch ohne Fenster.

Folie: Engpasskonzentrierte Strategie (EKS)

Der entscheidende Schritt für den Erfolg des Kombidämpfers und damit für RATIONAL war 1983. Damals hat Herr Meister die Engpasskonzentrierte Strategie - EKS mutig umgesetzt.

EKS sagt in wenigen Worten, konzentriere Dich auf den größten Engpass Deiner Kunden und löse ihn besser als alle anderen. Dann entsteht Erfolg – fast von allein. Es ist andersrum fast unmöglich, dann keinen Erfolg zu haben.

Und der Kombidämpfer war eine bessere Lösung für das Garproblem unserer Kunden als der Heißluftofen, den wir damals auch produzierten und mit dem wir sogar mehr Umsatz machten als mit Kombidämpfern!

Und so war es sehr mutig von Herrn Meister, das größere Geschäft einzustellen und sich auf das Kleinere zu konzentrieren.

1983 wurden erstmals mehr als 1.000 Kombidämpfer pro Jahr gebaut. In den Jahren danach ist das Unternehmen so stark gewachsen wie nie mehr. Der Umsatz, jetzt nur noch mit Kombidämpfern, verdoppelte sich in den Jahren danach. Und heute nach 50 Jahren ist das Unternehmen in Stückzahl 100-mal so groß wie 1983!

Bereits 1990 wurden erstmals mehr als 10.000 Geräte pro Jahr gebaut.

Folie: Ständige Weiterentwicklung und Verbesserung

In den 80er und Anfang der 90er Jahre gab es mehr Varianten des Kombidämpfers: den CombiMaster CM, die Classic Linie und 1993 noch die C Linie.

Das waren dann auch zu viele verschiedene Modelle gleichzeitig. Zur selben Zeit wurden mehrere Tochtergesellschaften im Ausland gegründet. Wir hatten uns übernommen, die Kosten liefen aus dem Ruder. Die Rückkehr zum Erfolg lag wieder in der EKS, in der Konzentration auf weniger, statt auf immer mehr Produkte.

Folie: 20 Jahre für die ersten 100.000 Kombidämpfer

Im Jahr 1996, also 20 Jahre nach der Erfindung, wurde in Landsberg der 100.000ste Kombidämpfer gebaut – und eine limitierte Sonderausführung mit goldenem Türgriff produziert.

Folie: Spezialisierung fördert Technologieführerschaft

Ein Jahr später folgte eine weitere Innovation: Die CPC Linie, der Clima Plus Combi - mit erstmals präziser Klima- und Feuchtesteuerung. Je präziser das Klima gesteuert werden kann, umso besser für das Gargut und die Nachhaltigkeit des Kombidämpfers.

Und ein noch größerer Durchbruch war 2004: Er lag nicht in der Verbesserung der eigentlichen Garleistung, sondern der Bedienung unseres Kombidämpfers.

Das erste SelfCookingCenter. Es war das erste Kochsystem, was selbständig den Garvorgang steuert, also welches Klima, in welcher Abfolge, wie lange und bei welchen Temperaturen. Garintelligenz wie wir das schon über 20 Jahre nennen, nicht erst seitdem Künstliche Intelligenz in aller Munde ist.

Im selben Jahr bauen wir den 250.000. Kombidämpfer.

Im Jahr 2011 folgt das SelfCookingCenter whiteefficiency, mit High Density Control konnten wir die Menge an Nahrungsmitteln um bis zu 30 % erhöhen, und dabei 20 % Ressourcen gegenüber herkömmlichen Kombidämpfern einsparen. Ohne Qualitätseinbuße selbstverständlich.

Im selben Jahr bauten wir das 500.000. Gerät.

Alles Verbesserungen, die möglich waren, weil wir uns entsprechend der EKS fokussiert und damit spezialisiert haben.

Folie: Erweiterung des Produktsortiments

2014 folgte ein verbessertes SelfCookingCenter 5 Senses.

Und 2016 war es so weit, das kleinste Geräte, der SelfCookingCenter XS mit 5 2/3 Einschüben erblickte das Licht der Küche. Damit konnten wir ein neues Kundensegment, das auf kleinstem Raum garen will, noch besser bedienen.

Folie: 43 Jahre für 1 Million Kombidämpfer

35 Jahre haben wir für die ersten 500.000 Kombidämpfer gebraucht. 8 Jahre für die zweite halbe Million.

Im Jahr 2019 bauen wir somit den 1 Millionsten Kombidämpfer. Er ging damals ins Hofbräuhaus.

Folie: Unser neuester Kombidämpfer

Nach mehreren Jahren intensiver Arbeit in Einkauf, Entwicklung, Produktion, Service, Marketing und Vertrieb wollten wir anfangs 2020 zu einer weltweiten Launch-Tour einladen. Alle unsere Produkte – außer der XS – waren neu, alle Kombidämpfer und alle iVarios.

Doch noch etwas anderes war neu: eine Pandemie. Kurz vor Launch an der Internorga in Hamburg mussten wir alle Veranstaltungen absagen. Mit einem übermenschlichen Einsatz haben unsere U.i.U. Online-Produktpräsentationen organisiert und durchgeführt, um die Vorteile der neuen Kochsysteme den Kunden vorzustellen. Es folgten turbulente Jahre. Die Pandemie allein hätte schon gereicht. Aber dazu kamen noch schwerwiegende Versorgungsengpässe, vor allem bei elektronischen Bauteilen. Und steigende Preise an breiter Front. Alles kam durcheinander. 2024 kamen wir wieder in ruhigeres Fahrwasser, 2025 waren wir wieder „im Tritt“ und haben neue Rekordwerte beim Umsatz und Gewinn erzielt.

Folie: 50 Jahre – für 1,5 Millionen Kombidämpfer

Rechtzeitig zum 50 Geburtstag haben wir vor kurzem den 1.5 Millionsten Kombidämpfer in Landsberg gebaut.

Wenn Sie vorher gut aufgepasst haben, haben Sie es sich schon gemerkt:

35 Jahr für die erste Halbe

8 Jahre für die zweite Halbe

Knapp 7 Jahre (zugegebenermaßen sehr turbulente) für die dritte Halbe 😊

Prost möchte man da sagen, aber dafür ist es noch etwas zu früh.

Folie: 1.500.000 produzierte Kombidämpfer seit 1976

Auch das haben wir gefeiert: Den 101 iCombi Pro in Jubiläumsedition haben wir dem Kinderhospiz St. Niklaus im Allgäu geschenkt. Das Kinderhospiz begleitet Familien mit unheilbar und lebensverkürzend erkrankten Kindern während der Krankheits-, Sterbe- und Trauerphase. Dort ersetzt der neue iCombi Pro einen älteren RATIONAL und sorgt dafür, dass gutes Essen auf den Tisch kommt und für etwas Freude sorgt.

Folie: Kundenbesuch

Die Leistungsfähigkeit und Qualität unserer Kombidämpfer und unserer iVario sind seit nunmehr 50, bzw. 22 Jahren die Grundlage unseres Unternehmenserfolgs. Darauf haben sich unsere Kunden über Jahrzehnte verlassen können – und genau hier unterscheiden wir uns klar und dauerhaft vom Wettbewerb.

Unser Erfolg beruht nicht nur auf hervorragenden Produkten, sondern ebenso auf unserem besonderen Vertriebs- und Betreuungskonzept. Unsere über 630 RATIONAL-Vertriebsleiter sind täglich beim Endkunden vor Ort.

Im Jahr 2025 haben sie über 335.000 Kundenbesuche gemacht!

Sie überzeugen Nochnicht-Kunden durch praktische Vorführungen in unseren Trainingscentern – und begleiten unsere Kunden auch nach dem Kauf.

Dazu gehören eine persönliche Einweisung sowie ein jederzeit erreichbarer telefonischer Expertensupport mit der ChefLine. Ergänzt wird dies durch eine Betriebsbegleitung im Alltag oder durch die RATIONAL Academy, in der Anwender eine Grundausbildung für unsere Kochsysteme erhalten.

Diese enge Verbindung aus erstklassiger Technik, persönlicher Nähe zum Kunden und dessen nachhaltige Befähigung sind wesentlicher Gründe für unsere heutige hervorragende Marktstellung. Ein vergleichbares Gesamtpaket aufzubauen, wäre für viele Wettbewerber kaum realisierbar – oder würde Jahrzehnte in Anspruch nehmen.

Darauf dürfen wir alle sehr stolz sein.

Folie: iCombi One - maßgeschneiderter Kombidämpfer für die chinesische Küche

Ein ganz besonderes Ereignis fiel in das 50. Jahr des Kombidämpfers. Anfang März haben wir den iCombi One in China eingeführt. Das ist ein in China für China hergestelltes Kombidämpfer-Einstiegsmodell, mit etwas kleinerem Leistungsumfang als der iCombi Pro, niedrigeren Herstellkosten und niedrigerem Verkaufspreis. Wir haben hier früher über die Eröffnung des Werks berichtet.

Folie: Perfekt für die chinesische Küche – präsentiert in einer packenden Show

An zwei Launch-Veranstaltungen haben wir über 150 Händler, Planer, Großkunden ins Werk nach Suzhou eingeladen und ihnen demonstriert, dass der iCombi One perfekt geeignet ist für die chinesische Küche.

Sie können sich selbst ein Bild vom iCombi One machen, er steht draußen im Foyer.

Folie: Nr. 1) U.i.U.

Nun zu den Menschen, die das bei RATIONAL alles möglich machen.

Ende 2025 waren wir weltweit 2.838 U.i.U. Das waren 102 oder 3 % mehr als Ende 2024. Auch 2026 bleiben wir vorsichtig mit dem Aufbau von Personal. Wir werden weiterhin mehr Füße auf der Straße haben und dazu mehr Vertriebsleute einstellen.

Folie: Nr. 2) U.i.U.

In der Verwaltung steigern wir weiter die Effizienz und werden nur sehr zurückhaltend Stellen aufbauen.

Folie: Nr. 3) U.i.U.

Auch 2025 haben wir zahlreiche Jubilare ehren dürfen. 133 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter waren zwischen 10 und 40 Jahre bei RATIONAL beschäftigt.

Folie: Nr. 4) U.i.U.

Was uns alle antreibt, ist, dass wir unseren Kunden helfen können und wollen.

Sie können besseres Essen zubereiten, sie können sicherer garen, einfacher, mit weniger Verbrauch von Energie oder Wasser. Sie können mit weniger Stress garen und sich mehr um ihre Gäste kümmern, neue Kreationen schaffen oder mehr Freizeit genießen.

Und manchmal helfen unsere Kunden anderen Menschen, denen es nicht so gut geht. Das ist dann besonders schön für uns alle.

Ein solches Beispiel von einem Kunden, der täglich viele Essen für bedürftige Menschen zubereitet, habe ich Ihnen aus Kanada mitgebracht: Schauen Sie selbst:

Film Friendship Inn

Zum Schluss meines Teiles möchte ich danken.

Allen U.i.U. weltweit für ihren Einsatz, ihre Leistung und ihren Beitrag dazu, dass wir ein außerordentliches Unternehmen bleiben.

Auch Ihnen verehrte Aktionäre danke ich für Ihr Vertrauen und Ihre Treue.

Am meisten danke ich aber unseren Kunden für Ihre Treue und die Möglichkeit, für sie zu arbeiten. Ohne sie, wären wir alle heute nicht zur Hauptversammlung Ihrer Gesellschaft gekommen.

Präsentation Herr Walter – HV 2026

Folie: Gute Ergebnisse / Zahlen, Daten, Fakten

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

sehr geehrte Damen und Herren,

das Geschäftsjahr 2025 war für RATIONAL kein Jahr der großen Überraschungen – sondern ein Jahr der erneuten Bestätigung:

Bestätigung dafür, dass unser Geschäftsmodell funktioniert.

Bestätigung dafür, dass unser Fokus auf Kundennutzen richtig ist.

Und Bestätigung dafür, dass wir auch unter schwierigen Rahmenbedingungen auf unsere operative Stärke vertrauen können.

Bevor ich die Geschäftszahlen des letzten Jahres erläutere, möchte ich daher zunächst einen Blick auf unseren Markt werfen.

Folie: Reichweite unserer Produkte und Services

RATIONAL bewegt sich in einem Markt, der enormes Potenzial bietet.

Weltweit gibt es 4,8 Millionen professionelle Küchen, die unsere Produkte mit hohem Nutzen einsetzen könnten. Aber der überwiegende Teil davon – nämlich rund 75 % - arbeitet noch immer mit traditionellen Kochgeräten. Moderne, automatisierte Systeme wie Kombidämpfer oder iVarios sind vielerorts noch längst nicht Standard.

Dieses immense Marktpotential können wir nur erschließen, wenn wir nah am Kunden sind, wenn wir seine Bedürfnisse kennen und ihm aktiv bei der Bewältigung seiner Herausforderungen zur Seite stehen.

Heute sind wir in über 120 Ländern über unsere 22 Vertriebsgesellschaften und über Partner vertreten.

Um die Kundennähe weiter zu erhöhen, bauen dieses Vertriebsnetzwerk wir Schritt für Schritt aus.

Diesen Weg gehen wir seit der Gründung. Und wir haben ihn auch im letzten Jahr beschritten.

Wir haben im letzten Jahr 102 neue Mitarbeitende eingestellt. Davon über 80 % in den Vertriebsregionen und über 60 % in unserem direkten Vertriebsteam, wo wir mittlerweile eine Stärke von rund 630 Mitarbeitenden haben.

Und dieser Ausbau des Vertriebs zahlt sich aus! Es ist ein Grund, warum wir auch für 2025 erneut Rekordzahlen

vorlegen können und wir sehen einmal mehr die Resilienz unseres Geschäftsmodells, selbst in einem Umfeld mit geopolitischen Spannungen und wirtschaftlichen Unsicherheiten.

Folie: Umsatzanstieg um 6 % - währungsbereinigtes Wachstum von 8 %

Schauen wir nun auf die Geschäftszahlen und beginnen wir mit dem Umsatz:

Wir haben unseren Wachstumskurs auch im letzten Jahr fortgesetzt und mit 1,3 Mrd. EUR einen neuen Umsatzrekord erzielt bei einer Wachstumsrate von +6 %.

Währungseffekte haben das berichtete Wachstum beeinflusst – operativ lag das Wachstum mit 8% höher.

Durch unsere weltweiten Geschäftsaktivitäten liegt unser Fremdwährungsanteil bei 53 %, allein auf den US-Dollar entfallen 20 % unserer Umsätze.

Insbesondere die Entwicklung der nord- und südamerikanischen Währungen – allen voran die des US-Dollars – haben unser berichtetes Umsatzwachstum gebremst.

Folie: Nordamerika und Europa als Wachstumstreiber

Schauen wir auf die regionale Entwicklung.

Europa (ohne Deutschland) und Nordamerika sind unsere beiden größten Vertriebsregionen. Zusammen stehen sie für einen

Umsatzanteil von 67 %. Und diese beiden Regionen haben mit einem Umsatzplus von +9 % in Europa und +8 % in Nordamerika maßgeblich die Umsatzentwicklung der Gruppe geprägt.

Das Wachstum in Europa wurde durch eine gute Umsatzentwicklung in den großen Märkten Großbritannien und Frankreich getragen. Hinzu kamen zweistellige Wachstumsraten in Skandinavien, Italien, Benelux, Österreich sowie in den osteuropäischen Märkten Polen und Ungarn.

In Nordamerika wurde unser Wachstum mit 8 % sehr deutlich von den veränderten Währungsrelationen gedämpft. Währungsbereinigt konnten wir in dieser Region sogar um 14 % zulegen. Wir haben damit Marktanteile gewonnen und sehen darin eine Bestätigung unserer Strategie, die unerwarteten Zölle nicht durch schnelle Preisanpassungen am Markt zu kompensieren.

Deutschland erzielte mit einem Umsatz von 129 Mio. EUR einen neuen Umsatzrekord und kann die Wachstumsrate verdoppeln.

Asien verzeichnete einen Umsatzrückgang von 11 %. Dieser ist auf zwei Sondereffekte, zum einen bei einem großen chinesischen Kettenkunden sowie zum anderen auf den Lagerabbau bei unserem japanischen OEM-Partner zurückzuführen. Bereinigt ergab sich auch hier ein Wachstum von 6 %. Erfreuliche Impulse mit zweistelligen Wachstumsraten verzeichneten wir im chinesischen Straßengeschäft, in Korea sowie in Indien.

Auch die kleinsten Regionen Lateinamerika und Rest of World zeigten mit jeweils 6 % die gleiche Wachstumsrate wie die Gruppe. Ich möchte hier den brasilianischen Markt hervorheben.

Hier konnten wir mit einem Umsatzplus von +18 % die positive Entwicklung der letzten 5 Jahre fortsetzen.

Zusammenfassend sehen wir, dass wir in unseren etablierten Märkten, also Märkten wo wir seit vielen Jahren mit einer breiten Vertriebsmannschaft tätig sind, unverändert gute Wachstumschancen haben und auch in Nordamerika trotz der schwierigen Bedingungen mit unserer hohen Kundennähe gegen den Trend neue Kunden finden und diese von unseren Produkten überzeugen können.

Folie: Solides Wachstum in beiden Produktgruppen

Ein Blick auf die Entwicklung unserer Produktgruppen:

Wir rechnen üblicherweise damit, dass das iVario aufgrund der kürzeren Zeit im Markt mit der doppelten Wachstumsrate im Vergleich zum iCombi zulegen kann. Dies hat sich im letzten Jahr erneut bewahrheitet.

Das iVario legt mit einem Umsatzplus von 10 % doppelt so hoch zu, wie der iCombi einem soliden Zuwachs von 5 %.

Vor allem die Regionen Nord- und Lateinamerika waren für das iVario besonders erfreulich. Hier konnten wir Wachstumsraten von 30 bzw. 40 % erzielen.

Folie: Stabile EBIT-Marge trotz anspruchsvoller Rahmenbedingungen

Kommen wir zum Ergebnis.

Das EBIT erreichte mit 333 Millionen Euro ebenfalls einen neuen Rekordwert und wuchs – analog zum Umsatz – um 6 %.

Die EBIT-Marge lag bei 26,4 % und damit am oberen Rand unserer Ergebnisprognose und leicht über dem Vorjahreswert.

Die Rohertragsmarge konnten wir trotz der zusätzlichen Belastungen durch US-Zölle nahezu stabil halten. Möglich war dies durch Produktivitätsverbesserungen sowie durch niedrigere Rohstoff- und Einkaufspreise.

Die operativen Kosten stiegen um 7 %, insbesondere durch gezielte Investitionen:

- F&E: +15 %
- Vertrieb: +8 %

Demgegenüber standen Einsparungen in der Verwaltung und bei den Logistikkosten.

Insgesamt sind wir - Aufsichtsrat und Vorstand - mit dem neuen EBIT-Rekord und dem Halten der EBIT-Marge vor dem Hintergrund der anspruchsvollen Rahmenbedingungen sehr zufrieden.

Ich möchte an dieser Stelle allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danken, die mit hohem Einsatz und viel Leidenschaft dieses gute Ergebnis gemeinsam erwirtschaftet haben.

Folie: Langfristig niedrige Investitionsintensität – gezielte Großprojekte

Unser Geschäftsmodell besitzt eine niedrige Investitionsintensität und das trotz des steigenden Geschäftsvolumens der letzten Jahre.

Im letzten Jahr haben wir 34 Millionen Euro investiert – im gewohnten Korridor zwischen 30 bis 35 Millionen Euro.

Besonders hervorheben möchte ich zwei Projekte:

Da ist zum einen unser neues Serviceteile-Versandzentrum in Landsberg, die größte Sachinvestition in der Geschichte von RATIONAL mit einem Investitionsvolumen von 60 Mio. EUR.

Es beinhaltet ein hochautomatisiertes Logistikzentrum zur langfristigen Stärkung unserer weltweiten Ersatzteilversorgung, ein wichtiger Bestandteil für unseren Kundennutzen.

Im letzten Jahr im Januar hatten wir den Spatenstich und heute im April 2026 haben wir Halbzeit in der Umsetzungsphase. Sie sehen auf dem Luftbild, dass die Gebäudeteile bereits stehen. Der

Innenausbau und die Installation der Lagertechnik hat begonnen und wir sind zuversichtlich, dass wir in einem Jahr im Frühjahr 2027 die Eröffnung feiern können.

Das zweite Projekt ist der Werksneubau in Wittenheim: Aufgrund von Problemen mit der Qualität des Betonbodens hatte sich der Umzug der Produktion zunächst verzögert. Im Oktober 2025 ist dieser nun erfolgt, womit das Projekt vollständig abgeschlossen ist.

Folie: Hohe Eigenkapitalquote und Liquidität

Unsere solide Bilanzstruktur haben wir im letzten Jahr nochmals verbessert.

Die Bilanzsumme ist um +7 % auf 1,2 Mrd. EUR gewachsen.

Hintergrund ist der Anstieg des Eigenkapitals um gut 80 Mio. EUR aufgrund der guten Ertragssituation der letzten Jahre und einer im Vergleich dazu niedrigeren Dividendenausschüttung.

Die Eigenkapitalquote ist daher auf nunmehr 80 % gestiegen.

Auf der Aktivseite wirkt sich dies in einem hohen Bestand an liquiden Mittel von knapp 540 Mio. EUR aus.

Mit dieser hohen Liquidität sind wir sehr robust aufgestellt. Dies gibt uns eine hohe Flexibilität – sowohl für Investitionen als auch für die Dividendenpolitik.

Folie: Dividende 2025 von 20,00 Euro vorgeschlagen

Unsere Dividendenpolitik sieht grundsätzlich eine Ausschüttung von 70 % des Gewinns je Aktie vor.

Aufgrund der sehr hohen Liquidität schlagen wir der Hauptversammlung in diesem Jahr eine reguläre Dividende von 16,00 EUR zuzüglich einer Sonder-Dividende von 4,00 EUR pro Aktie vor. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 90 % und einer Dividendenerhöhung zum Vorjahr um +33 %.

Und natürlich verbleibt auch nach der Ausschüttung genügend Liquidität im Unternehmen, um in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten reagieren zu können und gleichzeitig in die Zukunft zu investieren.

Wir würden uns freuen, wenn Sie - verehrte Aktionärinnen und Aktionäre - diesen Vorschlag unterstützen.

Folie: US Zoll-Diskussion und Währungseffekte bringen Aktie unter Druck

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

nach dem Dividendenvorschlag möchte ich die Entwicklung unserer Aktie einordnen.

Die langjährigen Aktionäre von Ihnen schätzen unsere Wachstumsgeschichte: Seit dem Börsengang im März 2000 hat sich der Wert der RATIONAL-Aktie um den Faktor 29 erhöht. Die ersten Aktionärinnen und Aktionäre haben mit Ihrem Investment

eine Rendite von erfreulichen 17 % pro Jahr erzielt. Und mit dem Dividendenvorschlag des abgelaufenen Geschäftsjahres erhalten Anteilseigner der ersten Stunde fast 90 % ihres ursprünglichen Kapitaleinsatzes zurück.

Der Kursverlauf im vergangenen Jahr war jedoch spürbar von Volatilität geprägt. Ausschlaggebend waren dabei neben einer vorsichtigen Prognose zu Jahresbeginn vor allem externe Faktoren – die unerwarteten US-Zölle sowie ungünstige Wechselkursentwicklungen.

Diese Schwankungen der Aktie spiegeln nicht die operative Stärke von RATIONAL wider, sondern ein insgesamt nervöses Marktumfeld.

Im vierten Quartal hat sich der Kurs stabilisiert. Mit der Veröffentlichung der Zahlen Anfang Februar kam es zu einer deutlichen Erholung – ausgelöst durch mehrere Quartale mit starkem währungsbereinigtem Wachstum. Aber auch danach wurde die Kursentwicklung erneut von den geopolitischen Ereignissen im Nahen Osten überlagert.

Aus heutiger Sicht halten wir fest: Unser Geschäftsmodell ist stabil, unsere Bilanz stark, und die Aktie ist bewertet auf einem Niveau, das wir so seit längerer Zeit nicht gesehen haben. Entsprechend positiv sind auch die Einschätzungen der Analysten: Heute empfehlen 70 % der Analysten die Aktie zum Kauf. Vor einem Jahr lag dieser Wert noch bei 20 %.

Für uns im Vorstand gilt: Wir steuern RATIONAL nicht nach kurzfristigen Kursbewegungen, sondern nach nachhaltigem Kundennutzen. Unsere daraus gewonnene operative Stärke ist aus

unserer Sicht die beste Grundlage für die langfristige positive Wertentwicklung Ihrer Aktie.

Lassen Sie uns daher in die Zukunft auf das laufende Geschäftsjahr blicken.

Folie: Geopolitische Unsicherheiten – Begrenzter Einfluss auf RATIONAL

Zunächst zu den besonderen Herausforderungen, denn die geopolitischen Unsicherheiten nehmen aktuell zu – sowohl handelspolitisch als auch durch die Spannungen im Nahen Osten. Diese Entwicklungen beobachten wir sehr genau.

Für RATIONAL ist dabei entscheidend: Unsere Lieferfähigkeit ist jederzeit sichergestellt. Es gibt aktuell keine Unterbrechung unserer Zuliefer- oder Logistikketten, und mögliche Umsatz- oder Kostenwirkungen sind bislang begrenzt und werden aktiv gesteuert.

Aus heutiger Sicht sehen wir daher keine wesentlichen strukturellen Auswirkungen auf unser Geschäftsmodell.

Folie: Umsatz- und Ergebnisprognose - Zuversichtlich für 2026

Denn, die strukturellen Treiber für die Großküchenindustrie sind unverändert: Die Außer-Haus-Verpflegung wächst. Durch den Fachkräftemangel sind automatisierte und effiziente Lösungen wie Kombidämpfer und iVarios sehr gefragt.

Wir erwarten daher, dass 2026 erneut ein Jahr des Wachstums wird und wir unseren langfristigen Wachstumstrend beim Umsatz im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich fortsetzen.

Die Rohstoff- und Logistikpreise haben sich in den letzten Jahren stabilisiert. Aktuell sehen wir allerdings eine Trendumkehr. Hinzu kommen die Ganzjahresbelastungen aus den veränderten Wechselkursrelationen und den Zöllen für unsere Exporte in die USA. Wir erwarten daher die Bruttomarge leicht unter Vorjahr.

Auch in diesem Jahr werden wir unsere operativen Aufwendungen im Vertrieb zur Steigerung der Kundennähe bewusst erhöhen. Im Gegenzug setzen wir unser Mitte 2024 gestartetes Effizienzprogramm in allen anderen Funktionen fort.

So dass wir insgesamt für das laufende Jahr eine weiterhin hohe – wenn auch leicht niedrigere EBIT-Marge – zwischen 25 und 26 % erwarten.

Sehr geehrte Damen und Herren,

Ich bin damit am Ende meines Vortrags. Sie sehen, wir blicken trotz aller Herausforderungen optimistisch in die Zukunft und freuen

uns, wenn wir diese Zukunft gemeinsam mit Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, gestalten können.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und gebe das Wort zurück an den Versammlungsleiter, Herrn Baumgärtner.

=====