

HV-Bericht RATIONAL AG

Details zu RATIONAL AG

WKN:

701080

ISIN:

DE0007010803

Straße, Haus-Nr.:

Siegfried-Meister Straße 1,
D-86899 Landsberg am Lech, Deutschland

Telefon:

+49 (0)8191 / 327 - 0

Internet: www.rational-online.com

IR Ansprechpartner:

Herr Stefan Arnold

ir@rational-online.com

+49 (0)8191 / 327 - 2209

HV-Bericht RATIONAL AG - Aktie so günstig bewertet wie lange nicht – Dividende steigt auf 20 Euro

Die RATIONAL AG hatte für den 29. April 2026 zur Hauptversammlung wie gewohnt in die Schwabenhalle der Messe Augsburg eingeladen. Mit etwa 800 Aktionären und Gästen, darunter Matthias Wahler für GSC Research, hatte sich eine neue Rekordzahl an Teilnehmern eingefunden. Im Versammlungsraum waren deshalb noch mehr Stühle aufgestellt worden, Tische nur noch im vorderen Bereich.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Walter Kurtz eröffnete die Versammlung kurz nach 10 Uhr und teilte mit, dass die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat vollzählig anwesend sind. Sodann übergab er die Versammlungsleitung an seinen Stellvertreter Erich Baumgärtner, der die Versammlung noch einmal offiziell eröffnete und die Formalien erläuterte.

Für ergänzende Erläuterungen zum Bericht des Aufsichtsrats übergab er dann wieder an Herrn Kurtz. Dieser teilte mit, dass sich der Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2025 zu elf ordentlichen und weiteren elf internen Sitzungen zusammengefunden hat. Überdies hat sich der Prüfungsausschuss siebenmal getroffen. Stichpunktartig nannte er im Folgenden die wichtigsten Themen der Aufsichtsratsarbeit.

Im Anschluss an diese Erläuterungen übergab Herr Baumgärtner das Wort an den Vorstand.

Bericht des Vorstands

Der Vorstandsvorsitzende Dr. Peter Stadelmann freute sich, von einem erneuten Jubiläum berichten zu können. 2026 feiert RATIONAL, wie auch dem Titelblatt des Geschäftsberichts zu entnehmen ist, „50 Jahre Kombidämpfer“. Der Vorstandsvorsitzende nahm dies zum Anlass, die Aktionäre mit auf eine kleine Zeitreise zu nehmen.

Wie er aufzeigte, hat Siegfried Meister im Jahr 1976, also drei Jahre nach der Gründung des Unternehmens, mit dem RATIONAL CD101 den weltweit ersten Kombidämpfer entwickelt, was das Garen in den gewerblichen Küchen revolutionierte. Bis dahin wurde auch im professionellen Bereich vor allem mit Dampfgeräten und Heißluftgeräten gearbeitet – der Kombidämpfer brachte Hitze und Dampf in einem Kochsystem zusammen, was in der Branche einer Revolution gleichkam.

Vier Jahre später brachte RATIONAL das erste Standgerät auf den Markt. Der entscheidende Schritt für den Erfolg war dann aber 1983 die Umsetzung der sogenannten engpasskonzentrierten Strategie (EKS), was bedeutet, dass sich ein Unternehmen auf den größten Engpass seiner Kunden konzentrieren und dieses Problem besser lösen soll als die Wettbewerber.

Ganz nach dieser Maßgabe fokussierte Herr Meister das Geschäft im Folgenden auf den Kombidämpfer. Dieser stellte eine bessere Lösung als der Heißluftofen dar, den RATIONAL bis dahin auch produzierte und mit dem sogar mehr Umsatz erwirtschaftet wurde als mit dem Kombidämpfer. Es war aus heutiger Sicht zweifellos ein mutiger Schritt, dieses größere Geschäft einzustellen und sich komplett auf das kleinere Segment zu konzentrieren. Der Mut zahlte sich aber aus, wie das rasante Wachstum seither zeigt.

1983 wurden Dr. Stadelmann zufolge erstmals mehr als 1.000 Kombidämpfer pro Jahr gebaut und 1990 waren es bereits über 10.000

Geräte. Als Problem erwies sich jedoch, dass über die Jahre immer mehr Varianten des Kombidämpfers entwickelt wurden und letztlich zu viele Modelle gleichzeitig verfügbar waren. Als dann auch noch diverse Tochtergesellschaften im Ausland gegründet wurden, liefen die Kosten aus dem Ruder. Die Rückkehr zum Erfolg ebnete der erneute Einsatz der EKS mit der Fokussierung auf weniger Produkte.

1996 wurde bereits der 100.000ste Kombidämpfer produziert und 1997 mit dem ClimaPlus Combi, der über eine noch präzisere Klima- und Feuchtesteuerung verfügte, eine weitere Innovation vorgestellt. Ein weiterer Durchbruch gelang 2004 mit dem ersten SelfCookingCenter und damit dem ersten Kochsystem, das den Garvorgang selbständig steuerte. Wenig später folgte das SelfCookingCenter whiteefficiency, mit dem ohne Qualitätseinbußen noch mehr Nahrungsmittel zubereitet und gleichzeitig Ressourcen eingespart werden konnten.

Im Jahr 2011 wurde laut Dr. Stadelmann bereits das 500.000ste Gerät gebaut. 2014 gab es dann mit dem SelfCookingCenter „5 Senses“ ein weiter verbessertes SelfCookingCenter und 2016 die Erweiterung des Produktsortiments mit dem SelfCookingCenter XS. Damit wurde ein neues Kundensegment erschlossen, das in beengten Küchen auf kleinstem Raum arbeiten muss. Ein Meilenstein war dann im Jahr 2019 die Produktion des 1.000.000sten Kombidämpfers, der ans Münchner Hofbräuhaus geliefert wurde.

Der Plan für das Jahr 2020 war es, zu einer weltweiten Launch-Tour einzuladen und alle Produkte vorzustellen. Mit dem Ausbruch der Corona-Pandemie musste dieses Event aber mit großer Anstrengung komplett auf online umgestellt werden. Die folgenden Jahre waren bekanntlich herausfordernd. Insbesondere bei elektronischen Bauteilen kam es zu Versorgungsengpässen und dadurch steigenden Preisen. 2024 lief das Geschäft wieder in ruhigerem Fahrwasser und für 2025 können nun wieder Rekordwerte bei Umsatz und Gewinn präsentiert werden.

Gerne informierte Dr. Stadelmann, dass pünktlich zu dessen 50. Geburtstag vor Kurzem auch der 1,5millionste Kombidämpfer in Landsberg gebaut worden ist. Beachtlich findet er in diesem Zusammenhang die immer rasantere Entwicklung. Hat es noch 35 Jahre bis zum 500.000sten Kombidämpfer gebraucht, waren es nur noch acht Jahre bis zu 1 Million und knapp sieben Jahre bis zur jüngsten Rekordmarke. Das 1,5millionste Gerät wurde dem Kinderhospiz St. Nikolaus im Allgäu geschenkt, wo es ein älteres RATIONAL-Gerät ersetzt.

Als Basis für den anhaltenden Unternehmenserfolg sieht Dr. Stadelmann, dass sich die Kunden seit 50 Jahren auf die Leistungsfähigkeit und Qualität der Geräte verlassen können. Als weiteren wichtigen Baustein sieht er das umfassende Vertriebs- und Betreuungskonzept, mit dem die Kunden kontinuierlich begleitet und Interessenten durch Vorführungen in den Trainingscentern vom Kauf überzeugt werden. Die enge Verbindung aus erstklassiger Technik und persönlicher Nähe zum Kunden sieht er als wesentlichen Grund für die heutige hervorragende Marktstellung von RATIONAL. Etwas Vergleichbares aufzubauen, würde nach seiner Überzeugung Jahrzehnte in Anspruch nehmen – wenn es denn überhaupt möglich ist.

Sodann berichtete Dr. Stadelmann von einem weiteren besonderen Ereignis, nämlich der Einführung des neuen iCombi One in China Anfang März. Es handelt sich nach seiner Aussage um ein in China für den chinesischen Markt hergestelltes Einstiegsmodell des Kombidämpfers mit einem etwas kleineren Leistungsumfang, dafür aber niedrigeren Herstellkosten und einem geringeren Verkaufspreis, der perfekt geeignet für die chinesische Küche ist. Im Rahmen von zwei Launch-Veranstaltungen wurde das neue Produkt über 150 Händlern und Großkunden vorgestellt.

Möglich machen dies alles laut Dr. Stadelmann die weltweit inzwischen 2.838 Mitarbeiter oder besser Unternehmerinnen und Unternehmer im Unternehmen (U.i.U.), das sind 102 mehr als im Vorjahr. Aufgebaut werden neue Stellen vor allem im Vertrieb, möglichst wenig in der Verwaltung. Alle U.i.U. treibt an, dass sie den Kunden helfen wollen, dass sie mit weniger Wasser- und Energieverbrauch und weniger Stress besseres Essen zubereiten können. Damit bleibt mehr Zeit, sich um die Gäste zu kümmern oder neue Kreationen zu schaffen.

An dieser Stelle übernahm CFO Jörg Walter mit dem Zahlenwerk. Er sieht das Geschäftsjahr 2025 als Bestätigung dafür, dass das Geschäftsmodell auch unter schwierigen Rahmenbedingungen funktioniert. RATIONAL bewegt sich nach Überzeugung des Finanzchefs in einem Markt, der enormes Potenzial bietet. Wie er aufzeigte, gibt es weltweit 4,8 Millionen professionelle Küchen, die RATIONAL-Produkte mit hohem Nutzen einsetzen könnten. Rund 75 Prozent davon arbeiten aber noch immer mit traditionellen Kochgeräten. Damit eröffnet sich noch ein immenses Marktpotenzial, das erschlossen werden kann.

Heute ist RATIONAL über Vertriebsgesellschaften oder Partner in 120 Ländern aktiv. Um die Kundennähe noch zu erhöhen, soll dieses Netzwerk Schritt für Schritt weiter ausgebaut werden. Um dies zu erreichen, wurden im vergangenen Jahr 102 neue Mitarbeiter eingestellt und davon 80 Prozent in den Vertriebsregionen und über 60 Prozent im direkten Vertrieb, in dem mittlerweile 630 Mitarbeiter tätig sind. Die starke Vertriebsfokussierung sieht der Finanzvorstand mit als Grund dafür, dass auch das Geschäftsjahr 2025 trotz geopolitischer Spannungen und wirtschaftlicher Unsicherheiten sehr erfolgreich abgeschlossen werden konnte.

Der Umsatz wuchs um weitere 6 Prozent auf 1,26 (Vorjahr: 1,19) Mrd. Euro, was einen neuen Rekordwert bedeutet. Bereinigt um Währungseffekte erreichte das Wachstum sogar 8 Prozent. Der Fremdwährungsanteil liegt nach seiner Angabe mittlerweile bei 53 Prozent, allein auf den US-Dollar entfallen 20 Prozent des Umsatzes.

Die größten Vertriebsregionen sind unverändert Europa und die USA, die zusammen 67 Prozent zum Umsatz beisteuern und die mit

einem Umsatzplus von 9 Prozent in Europa und 8 Prozent in Nordamerika maßgeblich zur Entwicklung der Gruppe beigetragen haben. Währungsbereinigt legten die USA sogar um 14 Prozent zu, womit trotz der Zölle Marktanteile gewonnen werden konnten. Erfreulich war auch die Entwicklung in Deutschland, wo die Wachstumsrate verdoppelt werden konnte.

In Asien war hingegen ein Umsatzrückgang um 11 Prozent zu verzeichnen, wofür laut Herrn Walter zwei Sondereffekte ausschlaggebend waren. Neben dem Wegfall eines großen chinesischen Kettenkunden, der den Vorjahreswert positiv beeinflusst hatte, nannte er an dieser Stelle den Lagerabbau bei einem japanischen OEM-Partner. Auf bereinigter Basis konnte auch in Asien ein Wachstum von 6 Prozent erzielt werden und damit ebenso stark wie in Lateinamerika und dem Rest der Welt. In Brasilien setzte sich die positive Entwicklung mit einem Umsatzplus von 18 Prozent fort.

Nach Produktgruppen war beim iCombi ein Wachstum von 5 Prozent zu verzeichnen, während es beim deutlich jüngeren iVario ausgehend von einer niedrigeren Basis sogar 10 Prozent waren. Eine besonders erfreuliche Entwicklung verzeichnete der iVario in Nord- und Südamerika mit Zuwachsraten von 30 bzw. 40 Prozent.

Das EBIT erreichte mit einem Plus von 6 Prozent auf 333 (314) Mio. Euro ebenfalls einen neuen Rekordwert. Die Marge bewegte sich mit 26,4 (26,3) Prozent am oberen Rand der Prognose. Die Rohertragsmarge konnte trotz der zusätzlichen Belastungen durch die US-Zölle dank Produktivitätsverbesserung und niedrigere Rohstoff- und Einkaufspreise nahezu stabil gehalten werden. Einsparungen konnten vor allem in der Verwaltung und bei den Logistikkosten erzielt werden. Herr Walter zeigte sich vor dem Hintergrund der anspruchsvollen Rahmenbedingungen sehr zufrieden mit dem erzielten Ergebnis.

Die Investitionen bewegten sich mit 34 (32) Mio. Euro im gewohnten Korridor. An dieser Stelle hob der Finanzchef zwei Projekte hervor. Zum einen das neue Serviceteile-Versandzentrum in Landsberg, das der langfristigen Stärkung der weltweiten Ersatzteilversorgung dient und das mit einem Volumen von 60 Mio. Euro die größte Investition der Firmengeschichte darstellt. Die Fertigstellung ist für Frühjahr 2027 geplant. Daneben nannte er den Werksneubau in Wittenheim, bei dem im Oktober 2025 der Umzug erfolgte.

Die solide Bilanzstruktur im RATIONAL-Konzern hat sich, wie Herr Walter gerne mitteilte, noch weiter verbessert. Das Eigenkapital wuchs mit dem guten Ergebnis auf 941 (857) Mio. Euro deutlich an, woraus sich bei einer Bilanzsumme von 1,18 (1,11) Mrd. Euro eine nochmals höhere Eigenkapitalquote von 79,5 (77,5) Prozent errechnet. Die liquiden Mittel beliefen sich zum Bilanzstichtag auf sehr solide 540 Mio. Euro, womit die Gruppe sehr robust aufgestellt ist und ausreichend Geld für Investitionen zur Verfügung steht.

In diesem Zusammenhang kam Herr Walter auf den Dividendenvorschlag zu sprechen. Grundsätzlich sieht die Dividendenpolitik vor, dass 70 Prozent des Gewinns ausgeschüttet werden. Mit Blick auf den hohen Cashbestand soll in diesem Jahr aber zusätzlich zur regulären Dividende von 16 Euro eine Sonderzahlung von 4 Euro geleistet werden, woraus sich bezogen auf das Ergebnis je Aktie von 22,33 (22,03) Euro eine Ausschüttungsquote von 90 Prozent errechnet. Dennoch stehen weiterhin ausreichend liquide Mittel für die anstehenden Investitionen zur Verfügung.

Unzufrieden ist der Finanzvorstand indes mit der Entwicklung der Aktie. Nachdem der Kurs sich seit dem Börsengang im März 2000 um den Faktor 29 erhöht hat, was eine beachtliche Rendite von 17 Prozent p.a. bedeutet, war die Kursentwicklung in den letzten Jahren von einer hohen Volatilität geprägt. Ursächlich waren nach Einschätzung von Herrn Walter in erster Linie externe Faktoren wie die unerwarteten US-Zölle und Wechselkursrelationen sowie ein insgesamt nervöses Marktumfeld. Der Finanzvorstand ist jedoch zuversichtlich, dass eine Fortsetzung der positiven operativen Entwicklung eine gute Grundlage für eine wieder positive Entwicklung der Aktie sein müsste.

Sodann kam der Finanzvorstand auf das laufende Jahr zu sprechen, welches sich ebenfalls herausfordernd darstellt. Die geopolitischen Unsicherheiten nahmen mit den Spannungen im Nahen Osten zuletzt sogar noch zu. Die Lieferfähigkeit sieht Herr Walter aber als sichergestellt an und es gibt keinerlei Unterbrechung bei Zulieferern und Logistikketten. Die Umsatz- und Kostenwirkung ist bislang ebenfalls begrenzt. Stand heute geht er davon aus, dass die Krise im Nahen Osten keine wesentlichen strukturellen Auswirkungen auf das Geschäftsmodell hat.

Die Markttreiber sind ohnehin intakt. Die Außer-Haus-Verpflegung wächst und durch den Fachkräftemangel sind effiziente und automatisierte Lösungen in den Großküchen sehr gefragt. Er erwartet deshalb für 2026 erneut ein Umsatzwachstum im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich. Die Bruttomarge dürfte infolge der Belastungen aus Zollpolitik und Währungskursen etwas niedriger ausfallen. Hinzu kommen höhere Aufwendungen im Vertrieb, die EBIT-Marge wird deshalb mit 25 bis 26 Prozent ebenfalls etwas niedriger, aber weiterhin auf einem hohen Niveau erwartet. Trotz aller Herausforderungen blickt der Vorstand weiterhin optimistisch in die Zukunft.

Allgemeine Aussprache

In der folgenden Aussprache meldeten sich zunächst Dr. Günter Hausmann von der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) und Daniel Bauer als Vertreter der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK) zu Wort. Im Anschluss sprach noch Andreas Frintrup, der als Gastronom auf RATIONAL-Geräte setzt und nun auch als Aktionär an der Gesellschaft beteiligt ist.

Alle Redner gratulierten zu dem erfolgreichen Geschäftsjahr 2025. Dr. Hausmann zeigte sich beeindruckt, dass trotz der schwierigen Rahmenbedingungen alle wesentlichen Kennzahlen weiter verbessert werden konnten. Herr Bauer hob insbesondere die bei anhaltendem Umsatzwachstum sogar nochmals etwas höhere Marge hervor. Alle drei Redner äußerten sich erfreut über den sehr großzügigen Dividendenvorschlag von 20 Euro, mit dem die Aktionäre sehr zufrieden sein können.

Auffällig fand Herr Bauer allerdings den Umsatzrückgang um 11 Prozent in Asien. Die Erklärung des Vorstands mit dem Wegfall eines Großauftrags in China hatte er vernommen. Er bat jedoch um ergänzende Angaben zum Hintergrund des Lagerabbaus des OEM-Partners in Japan. Ursächlich könnte seiner Einschätzung nach eine veränderte Vertriebsstrategie sein, vielleicht entwickelt sich das Geschäft aber auch unter Plan.

Wie Vertriebsvorstand Markus Paschmann aufzeigte, ist RATIONAL im japanischen Markt mit einer eigenen Vertriebsgesellschaft aktiv. Zusätzlich wird der Markt zusammen mit einem Küchengesamtanbieter als strategischem Partner bearbeitet. Der Umsatzrückgang resultiert aus dessen veränderter Lagerhaltungspolitik, auf die man keinen Einfluss habe. In Summe entwickelt sich der japanische Markt nach Angabe von Herrn Paschmann positiv. Die immer wieder auftretenden Schwankungen versuche man zu kompensieren, Anpassungen sind nicht notwendig.

Dr. Hausmann thematisierte die Markteinführung des iCombi One in China, was seiner Auffassung nach eines der großen Ereignisse des vergangenen Jahres war. Ihn interessierte, wie die dortige Produktion angelaufen ist und welche Erwartungen der Vorstand an das neue Produkt hinsichtlich Verkaufsvolumen und Marge hat.

Nach Aussage von Dr. Stadelmann ist der Produktionsstart gut gelungen, das gesamte Team ist sehr zufrieden. Bereinigt um Währungs- und Sondereffekte ist der Umsatz auch in China um 6 Prozent gewachsen und es gibt großes Potenzial für noch höhere Wachstumsraten. Die Marge ist derzeit noch durch die Markteinführung belastet, sie wird sich perspektivisch aber auf einem vergleichbaren Niveau mit den anderen Produkten bewegen.

Beide Aktionärsschützer erkundigten sich nach den Auswirkungen der US-Zölle auf das Geschäft. Dr. Hausmann hatte den Eindruck, dass noch kein negativer Effekt zu spüren ist, die Wachstumsraten sind weiterhin hoch. Ihn interessierte, ob der Mehraufwand auf die Kunden übergewälzt werden kann. Herr Bauer wollte konkret wissen, wie viel im letzten Jahr an Zoll bezahlt worden ist und ob diese Beträge nach dem Urteil des Obersten Gerichtshofs zurückgefordert werden.

In seiner Antwort informierte Dr. Stadelmann, dass das Geschäft in den USA weiterhin gut läuft. Ein negativer Einfluss ist derzeit nicht zu verzeichnen. Auch die Preiserhöhung um 4,9 Prozent im Februar hatte bisher keinen negativen Effekt, was auch daran liegen dürfte, dass RATIONAL einer der letzten Anbieter war, der die Preise angehoben hat. In der Zeit vorher hatte man insoweit einen Wettbewerbsvorteil. Mit der Preiserhöhung wird ein Teil der Zölle aufgefangen, komplett wurde der Mehraufwand aber nicht weitergegeben.

Seit April 2026 gilt laut Dr. Stadelmann ein Zollsatz von 25 Prozent für die in den USA verkauften Geräte. Dr. Stadelmann erwartet daraus aber keine signifikant erhöhte Belastung. Nachdem 2025 rund 15 Mio. US-Dollar an Zöllen bezahlt worden sind, wird für das laufende Jahr ein Betrag von rund 25 Mio. US-Dollar erwartet. Für die bereits gezahlten Beträge wurde nach der Entscheidung des Obersten Gerichtshofs, dass die Zölle rechtswidrig waren, die Rückzahlung beantragt. Dies wird in Tranchen erfolgen. In der Prognose ist dies nicht einkalkuliert.

Dem Geschäftsbericht hatte Dr. Hausmann entnommen, dass Fremdwährungseffekte im vergangenen Jahr 25 Mio. Euro Umsatz gekostet haben. Befragt nach den Erwartungen für das laufende Jahr informierte Herr Walter, dass im ersten Quartal noch einmal größere Währungsverluste zu verzeichnen waren. Im weiteren Jahresverlauf wird mit der sich verändernden Basis aber eine stabilere Entwicklung zu verzeichnen sein. Im Gesamtjahr erwartet der Finanzvorstand einen leicht negativen Effekt von etwa 1 Prozent der Umsatzerlöse.

Des Weiteren erkundigte sich Dr. Hausmann nach den Auswirkungen der höheren Energie- und Rohstoffpreise auf die Produktionskosten. Hierzu führte Technikvorstand Dr. Martin Hermann aus, dass RATIONAL als wenig energieintensives Unternehmen von dieser Entwicklung nur in geringem Umfang betroffen ist. Gerechnet wird allerdings mit höheren Rohstoff- und Logistikkosten, was der Grund dafür ist, dass im laufenden Jahr von einer leicht rückläufigen Rohertragsmarge ausgegangen wird.

Thematisierte wurde ferner der Aktienkurs. Dr. Hausmann fand es erstaunlich, dass die Notierung in den letzten zwei Jahren per Saldo um mehr als 30 Prozent nachgegeben hat, obwohl sich Umsatz und Ergebnis weiter verbessert haben. Ihn interessierte, wie der Vorstand diese Situation einschätzt und wie die Stimmung derzeit auf den Investorenveranstaltungen ist.

Herr Walter versicherte dem DSW-Vertreter, dass der Vorstand mit dieser Entwicklung auch nicht glücklich ist. Die operative Entwicklung geht aber in die richtige Richtung, was nach seiner Überzeugung früher oder später wieder im Aktienkurs reflektiert werden sollte. Letztlich ist es so, dass die Aktie in der Niedrigzinsphase Anfang der 2020er-Jahre deutlich höher bewertet worden war. Zeitweise hat das KGV bei über 80 gelegen. Heute bewegt es sich wieder im Bereich um die 30, von wo aus es nach Einschätzung des Finanzvorstands wieder Potenzial nach oben geben sollte. Die Stimmung in Investorenkreisen ist gut, das Interesse an der Aktie hoch.

Weiterhin war Dr. Hausmann aufgefallen, dass sich das Gehalt mehrerer Vorstandsmitglieder im vergangenen Jahr reduziert hat, obwohl sich alle wesentlichen Kennzahlen weiter verbessert haben. Befragt nach dem Grund teilte Dr. Stadelmann mit, dass die Zielerreichung für

die variable Komponente der Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2024 noch höher gelegen hatte als 2025. Deshalb war die Gesamtvergütung im Vorjahr noch höher gewesen.

Herrn Bauer interessierte, ob in der Forschung und Entwicklung größere Vorhaben umgesetzt werden sollen, nachdem der Personalbestand in diesem Bereich deutlich ausgebaut worden ist. Dies betreffend informierte Dr. Hermann, dass in den letzten Jahren insbesondere im Bereich Softwareentwicklung investiert worden ist und eigene Kompetenzen im Bereich KI und Reinigungskemie aufgebaut worden sind. Zudem ergaben sich höhere Aufwendungen im Bereich Regulatorik, um die Produkte weiterhin zulassungskonform entwickeln zu können.

Überrascht zeigte sich der SdK-Vertreter, dass der Vorstand zum neuesten Produkt, dem iHexagon, gar nichts gesagt hat. Ihn interessierte, welche Stückzahlen bereits verkauft wurden und wie die weiteren Erwartungen sind. In seiner Antwort bat Herr Paschmann um Verständnis, dass zum iHexagon keine konkreten Umsatzzahlen veröffentlicht werden. Der Vorstand ist aber sehr zufrieden mit der Nachfrage nach diesem neuen Produkt. Es gehen täglich Bestellungen ein und der Vertrieb wird sukzessive erweitert. Stück für Stück soll der iHexagon zu einem Weltprodukt entwickelt werden.

Großes Interesse hatte Herr Bauer zudem an einer Einschätzung der Auswirkungen des Krieges im Iran. Schließlich ist RATIONAL auch in dieser Region vertreten, was Herr Paschmann bestätigte. Wie er ausführte, werden in der Region mit rund 30 Mio. Euro etwa 2 bis 3 Prozent der Gesamtumsätze erwirtschaftet, also ein recht überschaubarer Betrag. Im laufenden Jahr wird der Umsatz im Nahen Osten mit der Krise zurückgehen, was aber zu verschmerzen ist. Langfristig wird RATIONAL auch in dieser Region wieder auf den Wachstumspfad zurückkehren.

Weiter interessierte den Aktionärsschützer, welche Auswirkungen sich auf das Geschäft dadurch ergeben, dass auch in Profiküchen immer weniger gut ausgebildetes Personal zu finden ist. Nach seiner Beobachtung gehen Wettbewerber in diesem Umfeld mit Kochrobotern auf Kundenzugfang. Er bat um eine Einschätzung, wie der Vorstand die Perspektiven von vollautomatisierten Kochsystemen ohne Personaleinsatz sieht. Bedeutet dies echte Konkurrenz oder wird damit nur eine Nische bedient?

Dies war auch das wesentliche Thema von Aktionär Andreas Frintrup, der in der Region Braunschweig mit mehreren gastronomischen Betrieben aktiv ist. Er hat dort vor Kurzem RATIONAL-Geräte installieren lassen und ist sehr zufrieden. Begeistert zeigte er sich vor allem von der Möglichkeit, dass alle Produkte in den Schulungszentren vorher erprobt werden können. Seit einiger Zeit ist er nun auch Aktionär der RATIONAL AG. Sein Plan ist es, über die Jahre mit den Dividendenzahlungen die Anschaffungskosten für die Geräte zu refinanzieren.

Als Gastronom erkennt er ebenfalls den Fachkräftemangel als eine der großen Herausforderungen in der Branche. Die RATIONAL-Geräte liefern dies betreffend zwar beste Unterstützung. Die Zukunft sieht er aber in noch mehr Automatisierung, KI und Robotik, um die fehlende Kompetenz der Mitarbeiter auszugleichen.

In seiner Antwort versicherte Dr. Stadelmann, dass man sich bei RATIONAL intensiv mit den neuen Technologien auseinandersetze. Dank der umfangreichen Trainings ist sichergestellt, dass auch ungelerntes Personal in kurzer Zeit mit RATIONAL-Geräten einen reibungslosen Betrieb sicherstellen kann. Vollautomatisierte Kochsysteme bedienen nach Einschätzung des Vorstandsvorsitzenden eher Nischen wie Supermärkte, wo nur gelegentlich Essen ausgegeben wird. Für einen klassischen Gastronomiebetrieb sind die heutigen Systeme nur sehr bedingt geeignet, da meist nur eine kleine Anzahl von Gerichten und nur wenig gleichzeitig hergestellt werden kann. Natürlich beschäftigt sich RATIONAL aber auch mit Themen wie KI und Robotik.

Zwischenzeitlich trat auch noch Herr Wilm Diedrich Müller an das Rednerpult. Er ist in der HV-Szene hinlänglich bekannt. Seine Anträge wurden vom Versammlungsleiter Erich Baumgärtner als rechtlich nicht zulässig festgestellt, so dass nach seinem Redebeitrag wie geplant mit der Hauptversammlung weiter verfahren werden konnte.

Abstimmungen

Vor Eintritt in die Abstimmungen informierte Herr Baumgärtner über die aktuelle Präsenz. Auf der Hauptversammlung waren 10.011.851 Aktien vertreten. Bezogen auf das gesamte Grundkapital in Höhe von 11.370.000 Euro, eingeteilt in ebenso viele Aktien, entsprach dies einer Quote von 88,05 Prozent.

Alle Beschlüsse wurden mit großer Mehrheit gefasst. Am höchsten war die Zustimmungquote bei TOP 2 mit annähernd 100 Prozent, am niedrigsten bei den TOP 5 und 6 mit 72 bzw. 69 Prozent.

Im Einzelnen beschloss die Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende von 16 Euro zuzüglich einer Sonderdividende von 4 Euro (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4), die Billigung des Vergütungsberichts (TOP 5) und des Vergütungssystems (TOP 6) sowie die Bestellung der PricewaterhouseCoopers GmbH zum Abschlussprüfer (TOP 7) und zum Prüfer für die Nachhaltigkeitsberichterstattung (TOP 8).

Gegen 12:30 Uhr war die Versammlung beendet.

Fazit

Die positive Geschäftsentwicklung der RATIONAL AG setzt sich auch in herausfordernden Zeiten fort. Im Geschäftsjahr 2025 wurden einmal mehr neue Bestwerte bei Umsatz und Ergebnis erzielt. In allen Regionen war zum Teil deutliches Wachstum zu verzeichnen mit Ausnahme von Asien, was aber einem Sondereffekt geschuldet war. Auf bereinigter Basis geht es auch dort weiter voran. Von den höheren Energiekosten ist RATIONAL als wenig energieintensives Unternehmen nur in geringem Umfang betroffen.

Die Aussichten bleiben ebenfalls positiv. Der Trend zu mehr Außer-Haus-Verpflegung hält an und wird tendenziell weiter zunehmen. Die Problematik mit dem wenig qualifizierten oder komplett fehlenden Personal in den gastronomischen Betrieben hat ebenfalls Bestand und scheint sich eher noch zu verschärfen. Die Geräte von RATIONAL, mit denen auch ungelernete Mitarbeiter dank der umfangreichen Trainings einen reibungslosen Ablauf sicherstellen können, sind da eine enorme Hilfe, womit beste Voraussetzungen für weiteres Wachstum gegeben sind.

Kontaktadresse

RATIONAL AG
Siegfried-Meister Str. 1
D-86899 Landsberg am Lech

Tel.: +49 (0)81 91 / 327-0

Internet: www.rational-online.com

Ansprechpartner Investor Relations

Stefan Arnold

Tel.: +49 (0)81 91 / 327-22 09

E-Mail: ir@rational-online.com

Veröffentlichungsdatum: 08.05.2026 - 08:00

Redakteur: mwa