



EINFACH

machen.

IR-Präsentation  
9M 2020

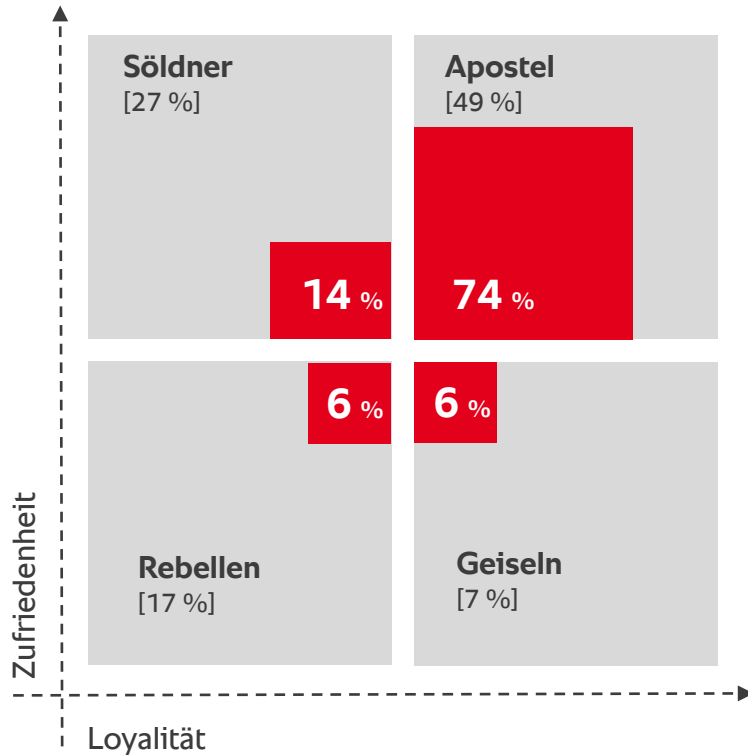
# Unsere Erfolgsgrundlagen

In der Vergangenheit und auch in Zukunft



# Hohe Kundenzufriedenheit

Überdurchschnittlich viele „Apostel“



Quelle:  
Kantar TNS / MI (2016-2019) –  
in 14 Märkten mit RATIONAL TG

[x]: Durchschnitt des  
produzierenden Gewerbes  
weltweit





**7,8**

Mrd. Menschen leben  
auf der Erde

**+ 80**

Mio. kommen jährlich hinzu

**140.000.000**



Speisen werden täglich in RATIONAL-Geräten zubereitet

**4.000.000**

potenzielle Profiküchen

**> 90 %**

Weiterempfehlungsrate



„Ich bestimme das Wunschergebnis,  
RATIONAL macht den Rest und auf die  
Qualität kann ich mich zu 100 %  
verlassen.“

**BMW Gruppe**  
Kurt Rass , Küchenmanager München,  
Deutschland



„Ohne RATIONAL könnten wir nicht 20.000 Peking-Enten pro Tag in einer derart hohen Qualität zubereiten.“

**Quanjude Gruppe**  
Yan Dajian, Head of R&D, P.R. China



„Sie wissen, was sie tun  
und verstehen, was wir brauchen.  
Unserer Meinung nach ist  
**RATIONAL** einfach der perfekte  
Partner.“

**Nando's International**  
Partner seit mehr als 25 Jahren

> 1.000.000

produzierte Combi-Dämpfer seit 1976



> 40.000

produzierte multifunktionale Kochsysteme seit 2005





# Weltweite Präsenz

Nah am Kunden

Lokale Präsenz in über  
**120**  
Ländern

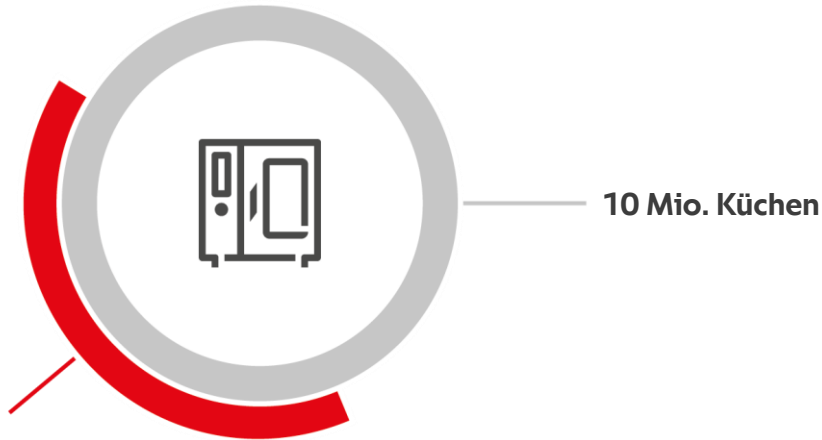


**31**  
Tochtergesellschaften

Mehr als  
**4.000**  
Partner weltweit

# Das Weltmarktpotenzial

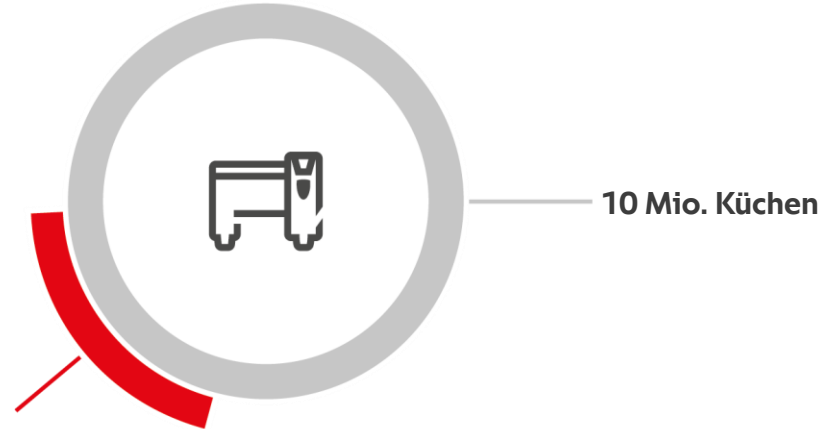
Mehr als 4 Millionen Profiküchen



**Potenzial Combi-Dämpfer**

4 Mio. Küchen

10 Mio. Küchen



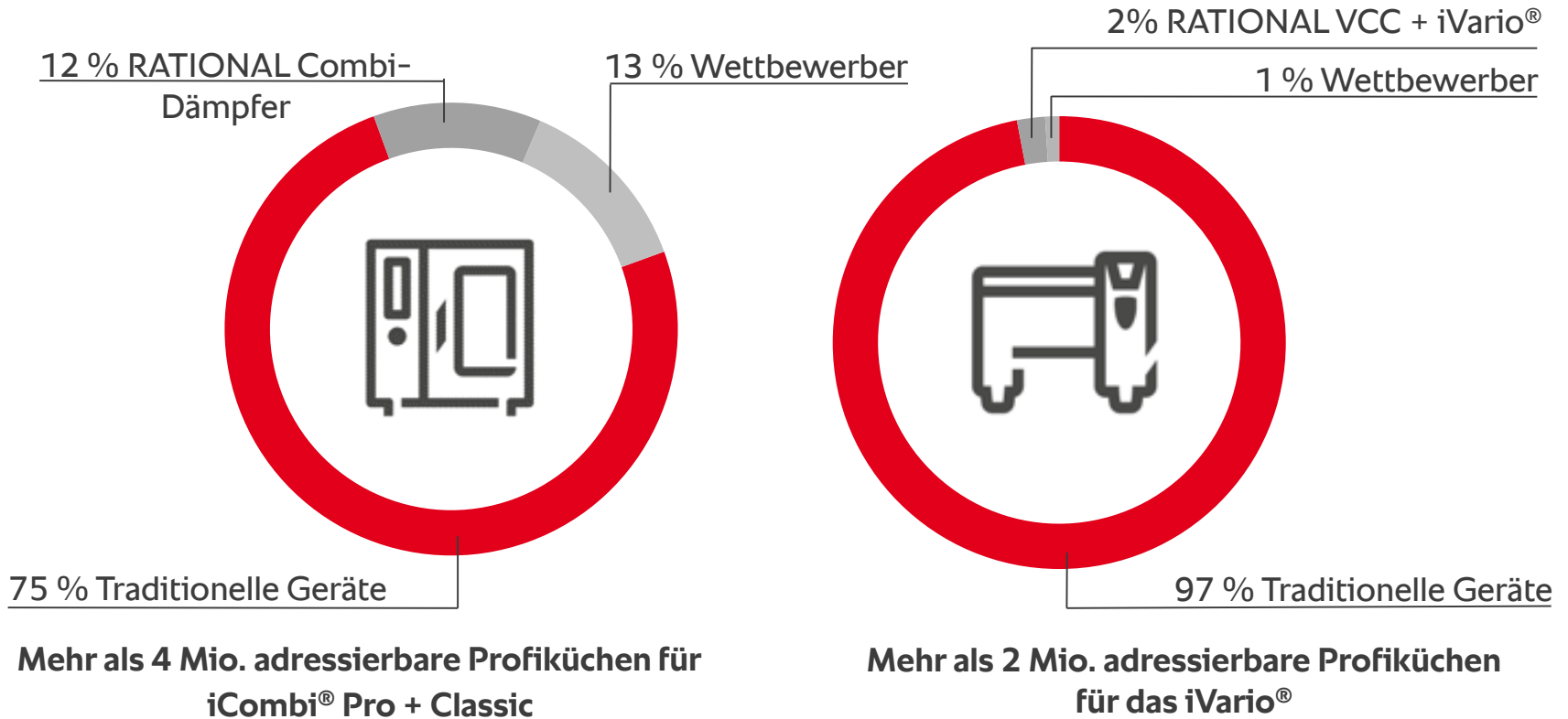
**Potenzial iVario®**

2 Mio. Küchen

10 Mio. Küchen

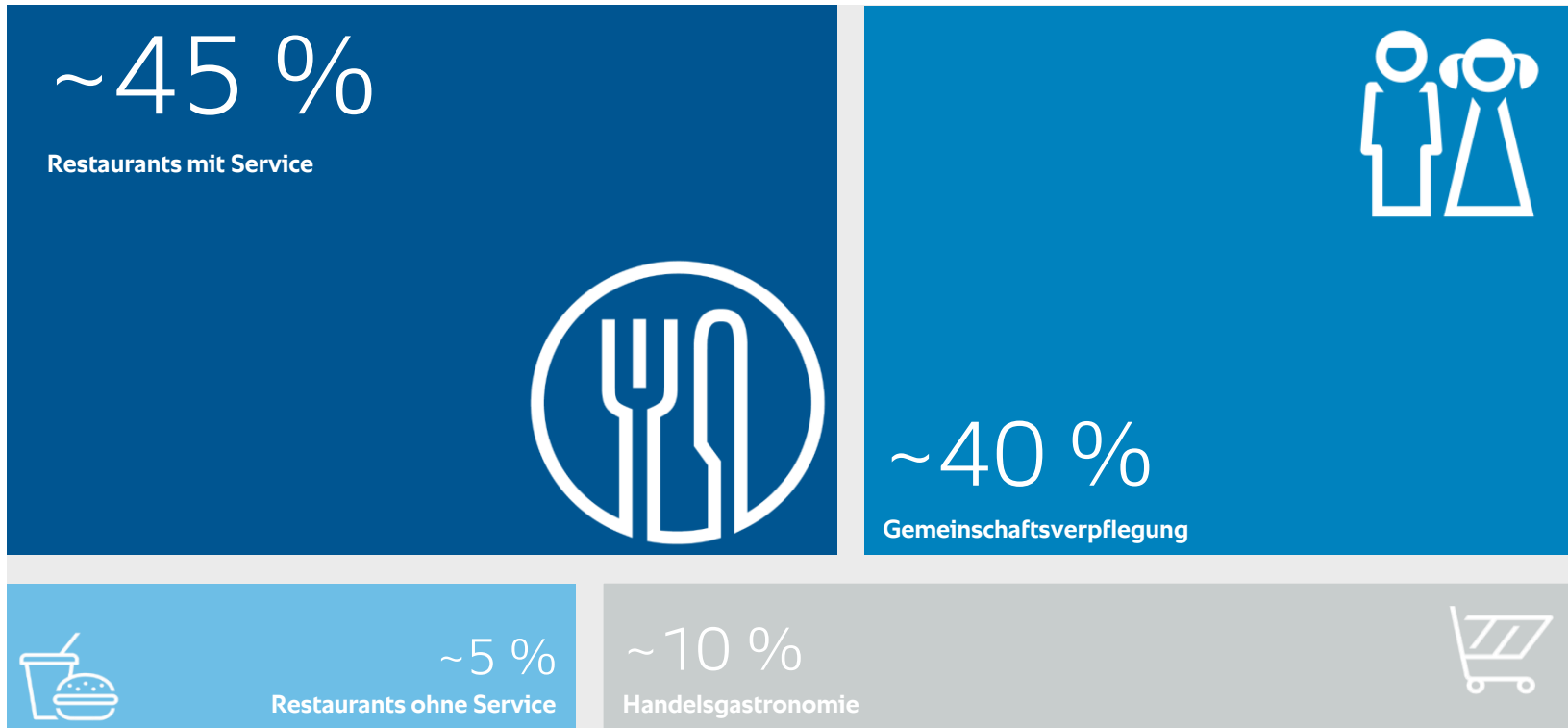
# Großes freies Marktpotenzial für beide Gerätetypen

Ziel ist die Substitution der traditionellen Geräte in Profiküchen



# Unsere Kunden weltweit

Betriebe mit mehr als 20 Essen pro Service



Die Darstellung bezieht sich auf die Anzahl verkaufter Geräte

**Mehr Kundennutzen**

Höherer Gewinn

Kosten-  
degression

Größere  
Attraktivität

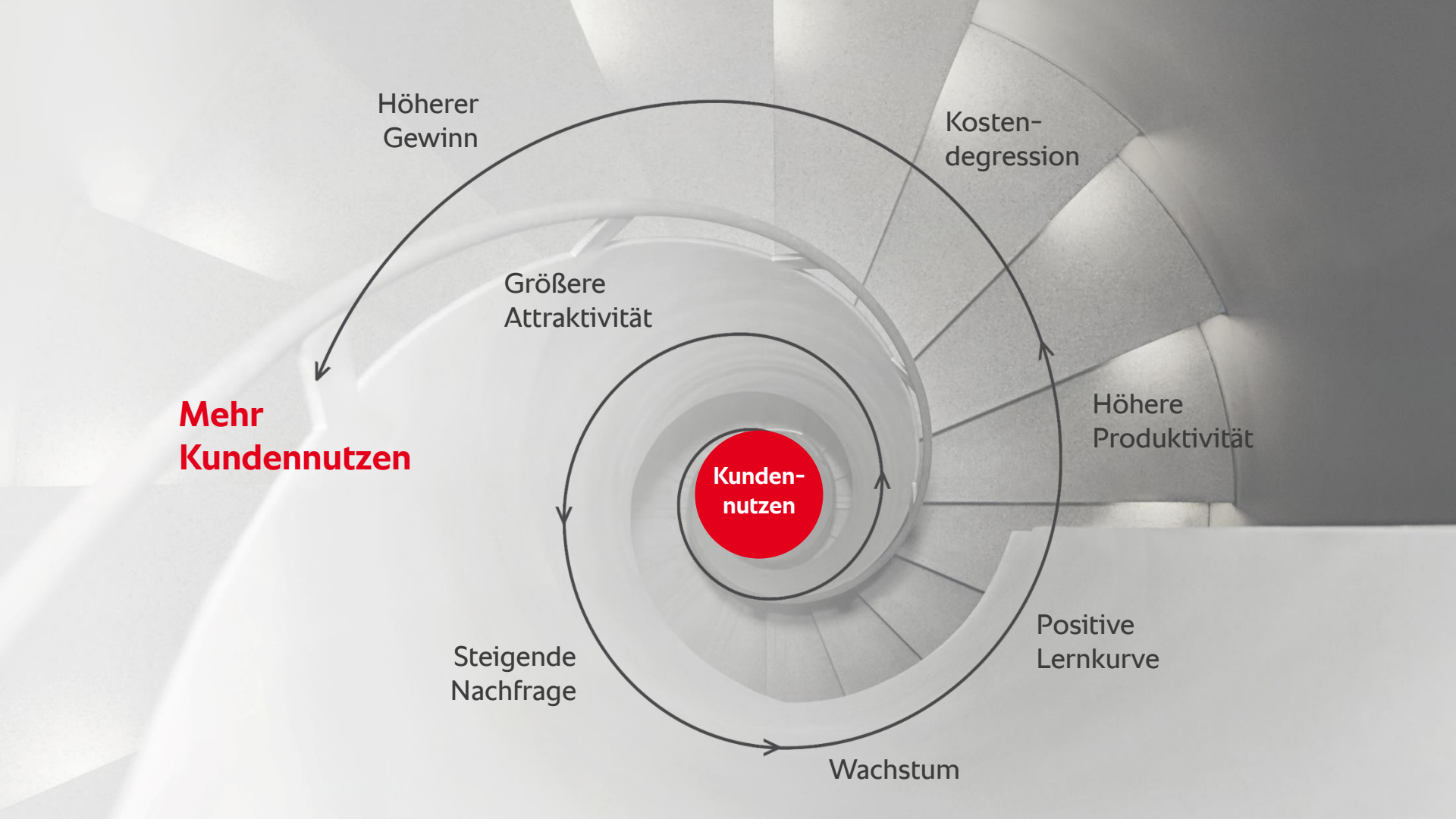
Höhere  
Produktivität

**Kunden-  
nutzen**

Steigende  
Nachfrage

Positive  
Lernkurve

Wachstum





Für Speisen

Deren Qualität Maßstäbe setzt



# Für Kundennutzen

Der alle Erwartungen übertrifft



# Für gesunde Ernährung

Mit mehr Nährstoffen und weniger Schadstoffen



# Für Küchen

In denen 20 oder 20.000 Essen  
zubereitet werden

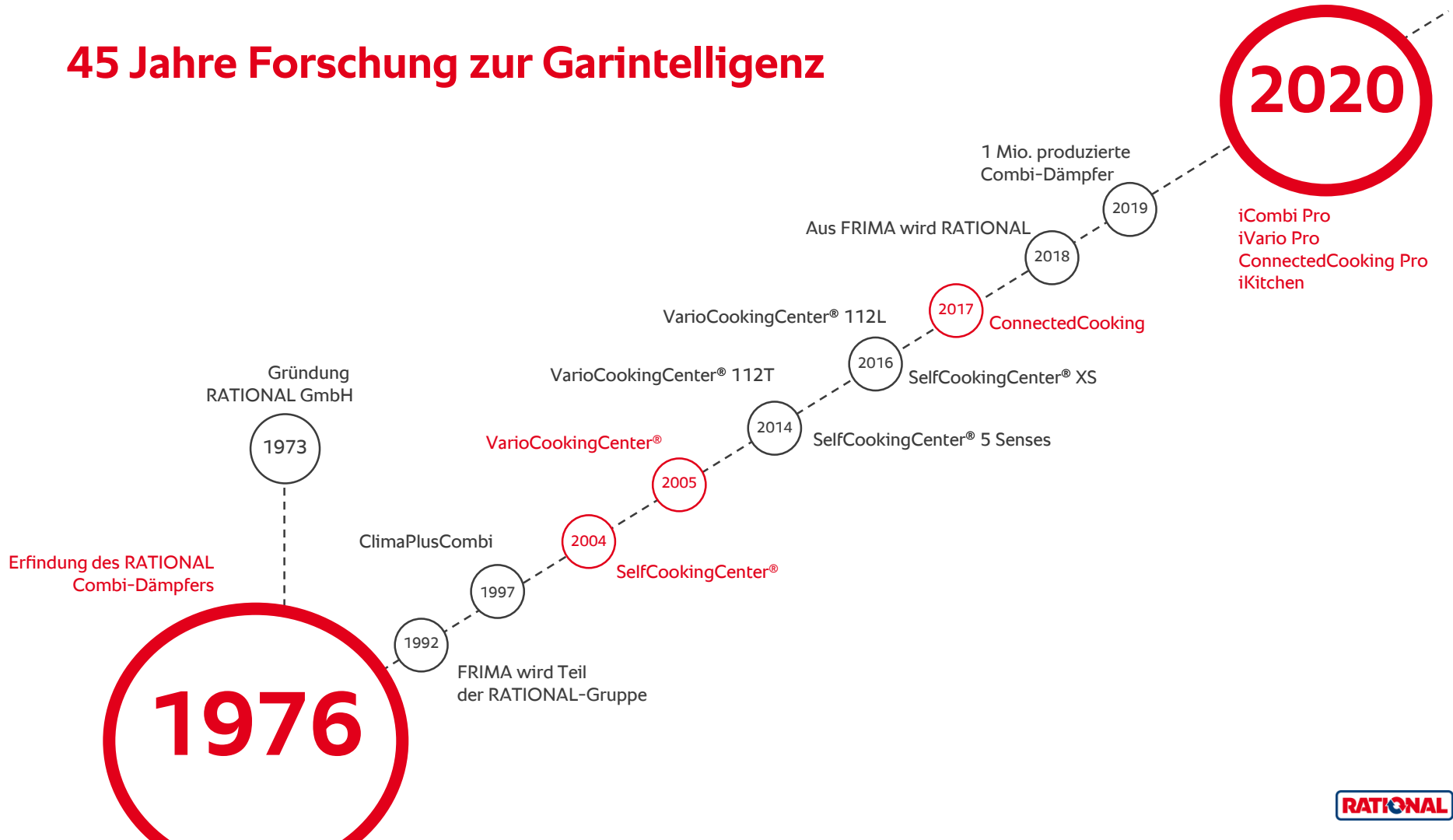




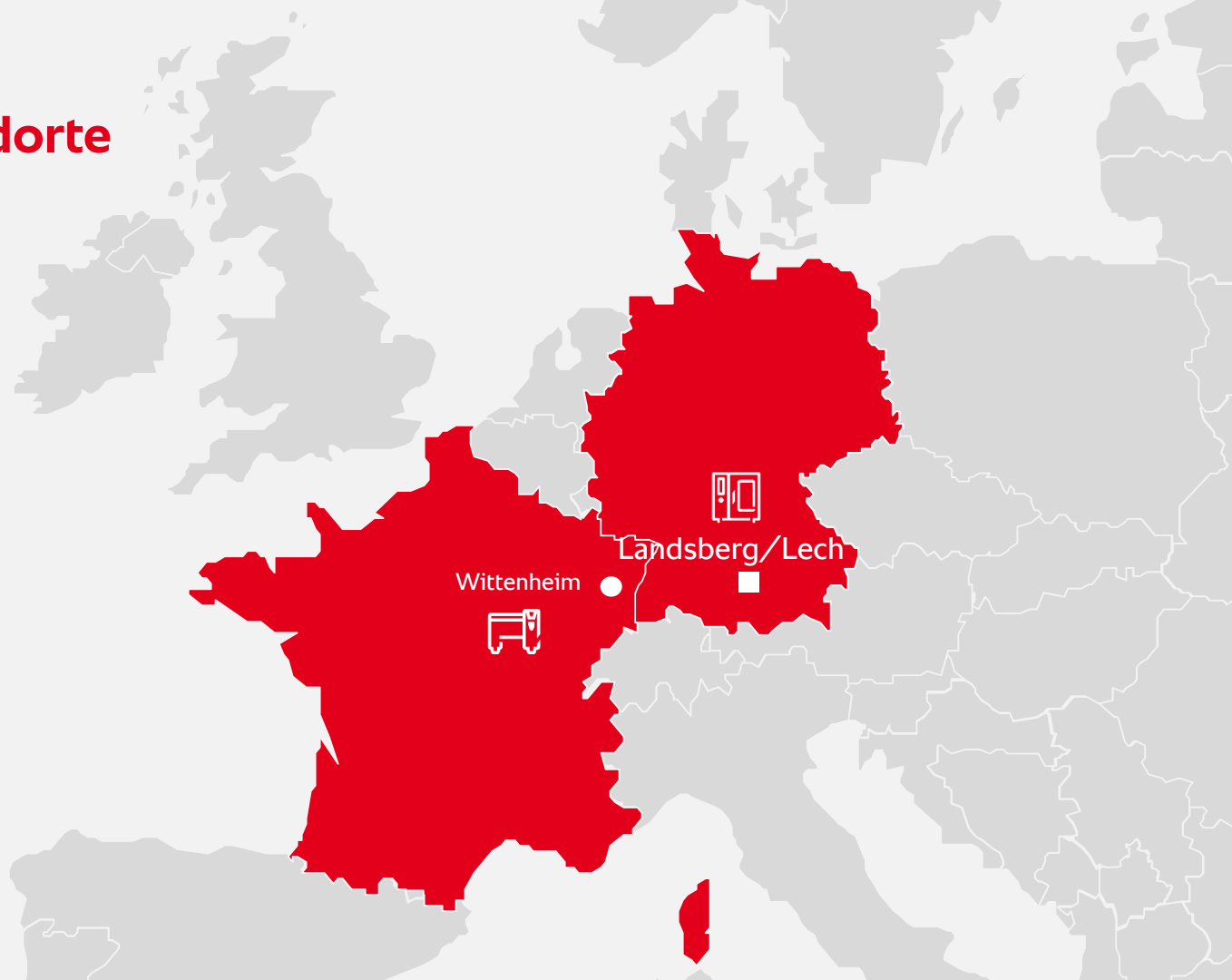
# Für Menschen

Die in Groß- und Gewerbeküchen  
thermisch Speisen zubereiten

# 45 Jahre Forschung zur Garintelligenz




# RATIONAL- Produktionsstandorte



# Der iCombi Pro

Der neue „Gold Standard“ in der Küche.


Sicheres Wunschergebnis.

iCookingSuite 


Hohe Produktivität.

iDensityControl 

Optimale Planung.

iProductionManager 

Effektive Reinigung.

iCareSystem 



# Intelligent und leistungsstark

Grillen. Braten. Backen. Dämpfen. Alles in einem Gerät



# Der iVario® Pro

Das multifunktionale Kochsystem mit Kontakthitze



Sicheres Wunschergebnis.

iCookingSuite 

Effektives Energiemanagement.

iVarioBoost 

Für mehr Effizienz und Flexibilität.

iZoneControl 

## **Braten. Kochen. Frittieren**

Bis zu 4-mal schneller, bis zu 40 % weniger Stromverbrauch





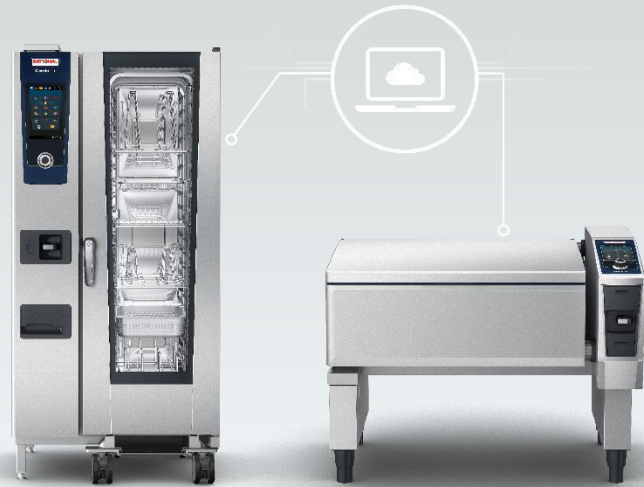


# Connected Cooking

Die vernetzte Küche made by RATIONAL


# Ein eingespieltes Team

Für 90 % aller Kochanwendungen in Profiküchen



# Erstklassige Services

Für mehr Kundennutzen

- 
- › Kompetente Beratung
  - › Persönliches Starttraining
  - › Academy RATIONAL
  - › ConnectedCooking
  - › ChefLine®



# Für Dienstleistungen

Die nachhaltig begeistern

# RATIONAL Technischer Service

Immer für den Kunden da



- › Originalserviceteile
- › Zertifizierte Servicepartner
- › Fachmännische Installation
- › Weltweites Servicenetz

Wie machen die das?

A woman with blonde hair tied back, wearing a grey blazer over a white collared shirt, is laughing heartily. She is seated at a table and gesturing with her hands while talking to another woman. The background is blurred, showing other people at a social event.

# Mit Mitarbeitern

Die engagiert sind und begeistern



# Mit dem U.i.U.-Prinzip

Entscheidungen treffen, Verantwortung übernehmen





Mit Mut

Um Kundennutzen neu zu denken

A professional kitchen scene where a chef in a white uniform with 'RATIONAL' and 'M. Fischer' on it is gesturing while talking to a group of men in dark blue uniforms. They are gathered around a large stainless steel appliance, possibly a combi oven. The background shows a busy kitchen with various equipment and supplies.

Mit 1.000 Köchen

Täglich im Einsatz

A large group of young people, including students and trainees, are running joyfully on a paved path in front of a modern, multi-story building with a curved facade and large windows. The group is diverse in age and appearance, with some wearing blue polo shirts and trousers, others in casual shirts and jeans, and one woman in a bright red shirt. The scene is bright and sunny, with shadows cast on the ground. The text 'Mit Nachwuchs' is overlaid in large white letters on the left side of the image.

# Mit Nachwuchs

80 Auszubildende und Studenten



**Mit Verantwortung**

Für Mensch und Natur

# Ergebnisse

Zahlen, Daten, Fakten



# Wichtige Kennzahlen 9M 2020

Im Überblick

**-24 %**

Rückgang der  
Auftragseingänge

**-24 %**

Rückgang der  
Umsatzerlöse

**55 %**

Rohertrags-  
marge

**14 %**

EBIT-  
Marge

**46** Mio. Euro

Operativer  
Cash Flow

**78 %**

Eigenkapital-  
quote

**22** Mio. Euro

Investitionen

**200** Mio. Euro

Liquidität

# RATIONAL ist Weltmarktführer bei Combi-Dämpfern

Weil wir uns auf das konzentrieren, was wir am besten können

RATIONAL

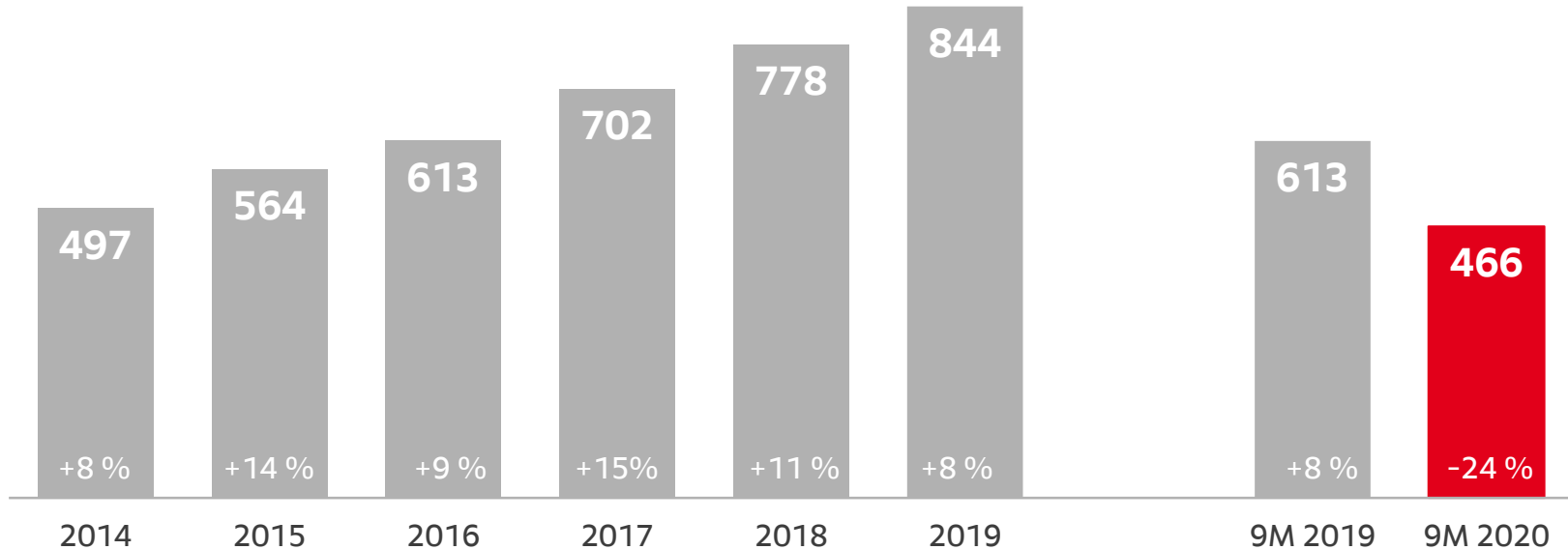


Mitbewerber (gesamt 100 weltweit)

Convotherm (Welbilt), Blodgett Middleby, MKN,  
Lainox (Ali Group), Eloma (Ali Group), Electrolux,  
Alto-Shaam, Unox

# 9M 2020 im Zeichen der Coronakrise

24 % Umsatzrückgang

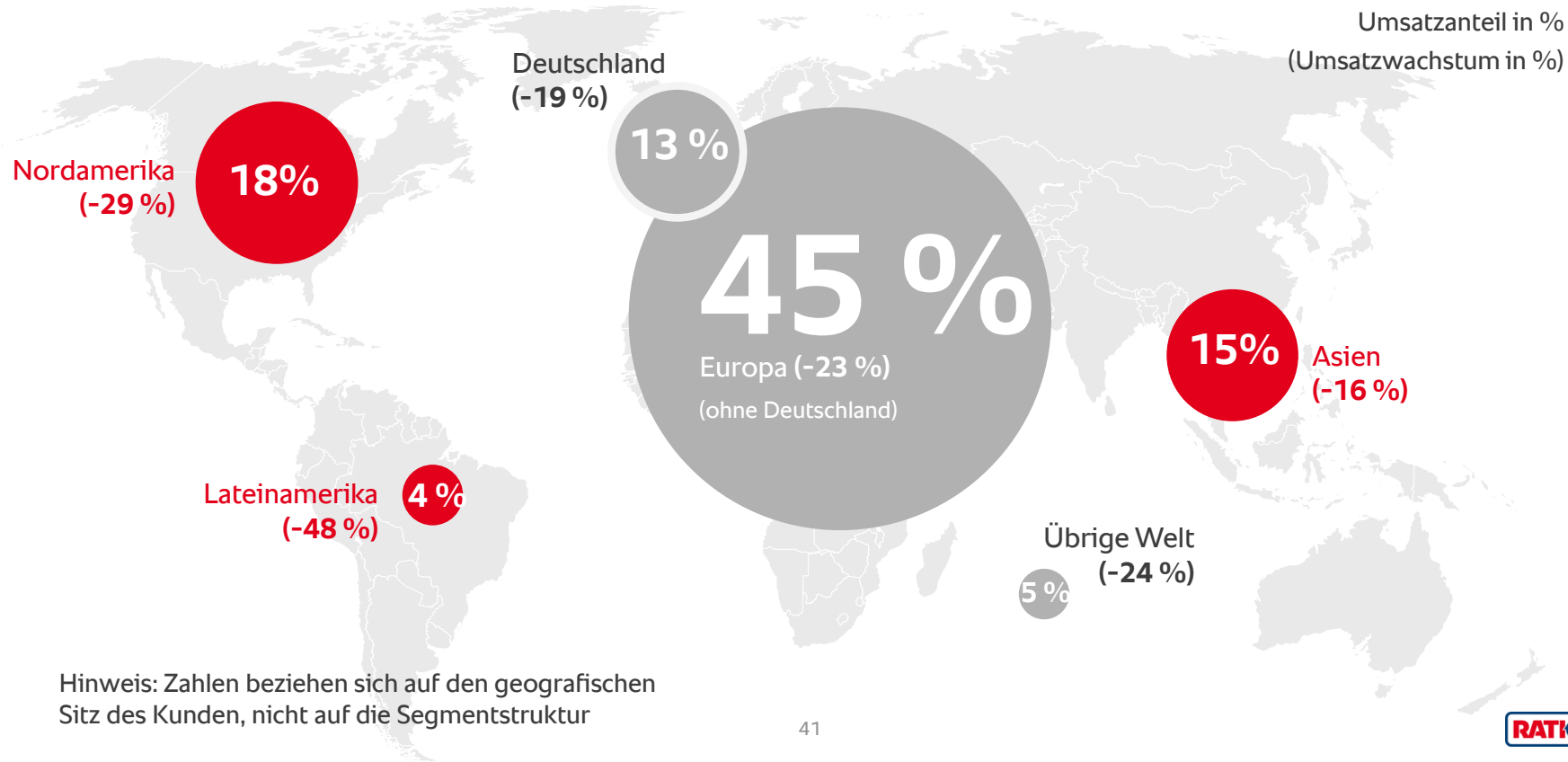


Umsatz in Mio. Euro  
Umsatzwachstum in %



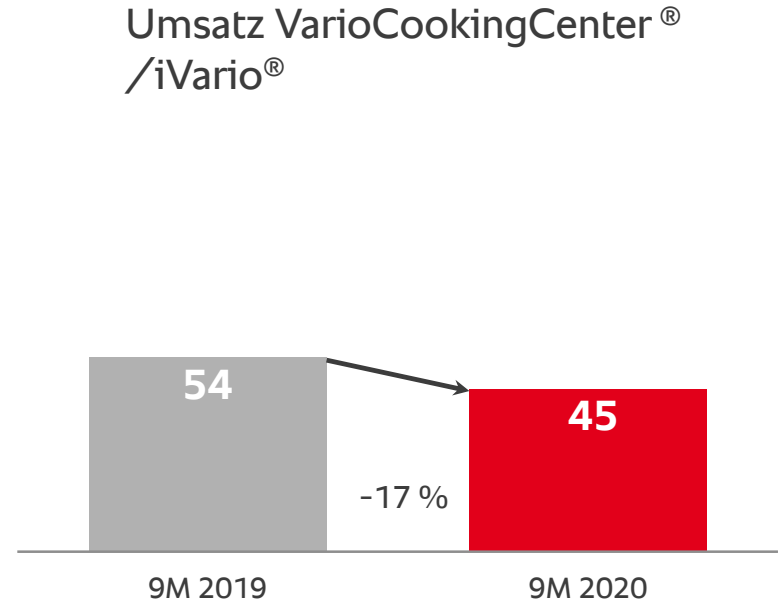
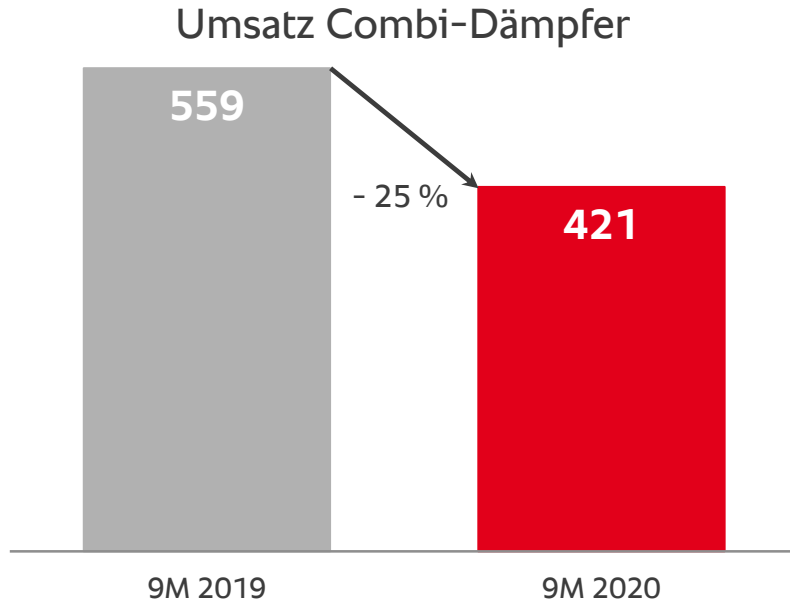
# 9M 2020 im Zeichen der Coronakrise

Alle Regionen durch die Coronakrise erfasst



# Erstes Halbjahr 2020 im Zeichen der Coronakrise

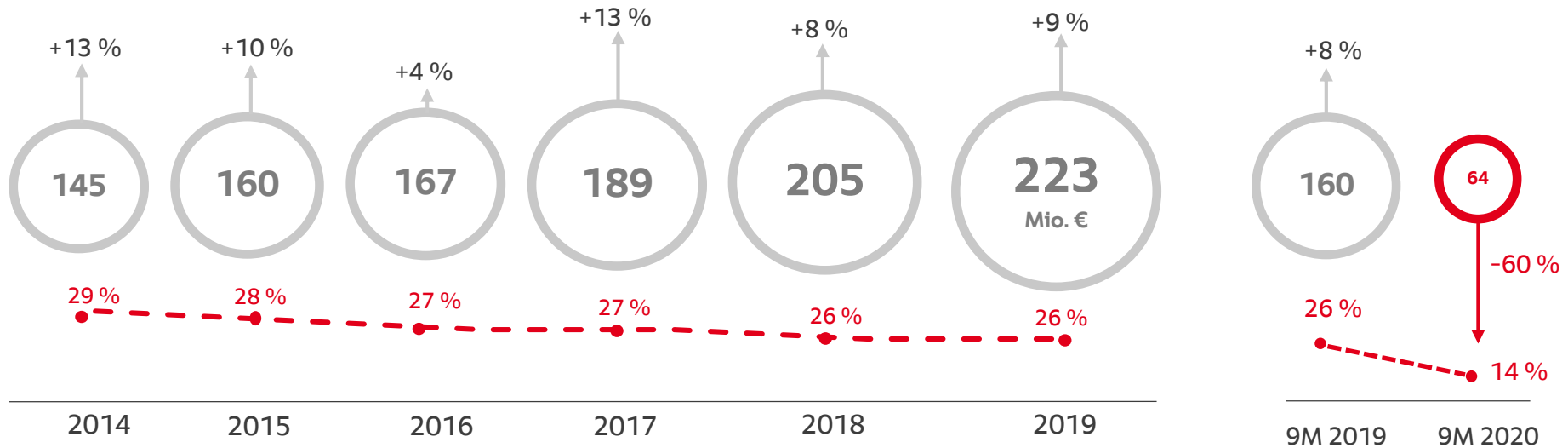
Beide Produktgruppen mit deutlichen Einbußen



Umsatz in Mio. Euro  
Umsatzwachstum in %

# 14 % EBIT-Marge in 9M 2020 trotz Umsatzeinbruch um 24 %

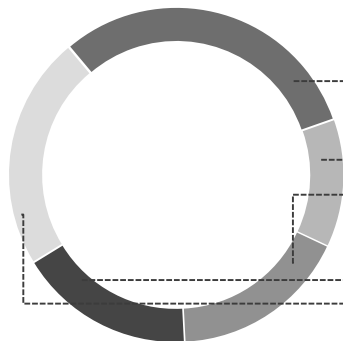
Kosteneinsparprogramm, Einstellungsstopp, Kurzarbeit etc.



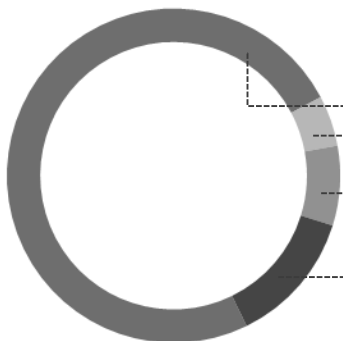
Veränderung in %  
EBIT-Marge in %

# Solide Bilanz gibt Sicherheit und Flexibilität

200 Mio. Euro Liquidität



	9M 2020	9M 2019
Langfristige Vermögenswerte	212	198
Vorräte	79	66
Forderungen aus LuL	101	125
Sonstige Vermögenswerte	53	95
Kasse und Bankguthaben	201	168
Summe Aktiva	646	652

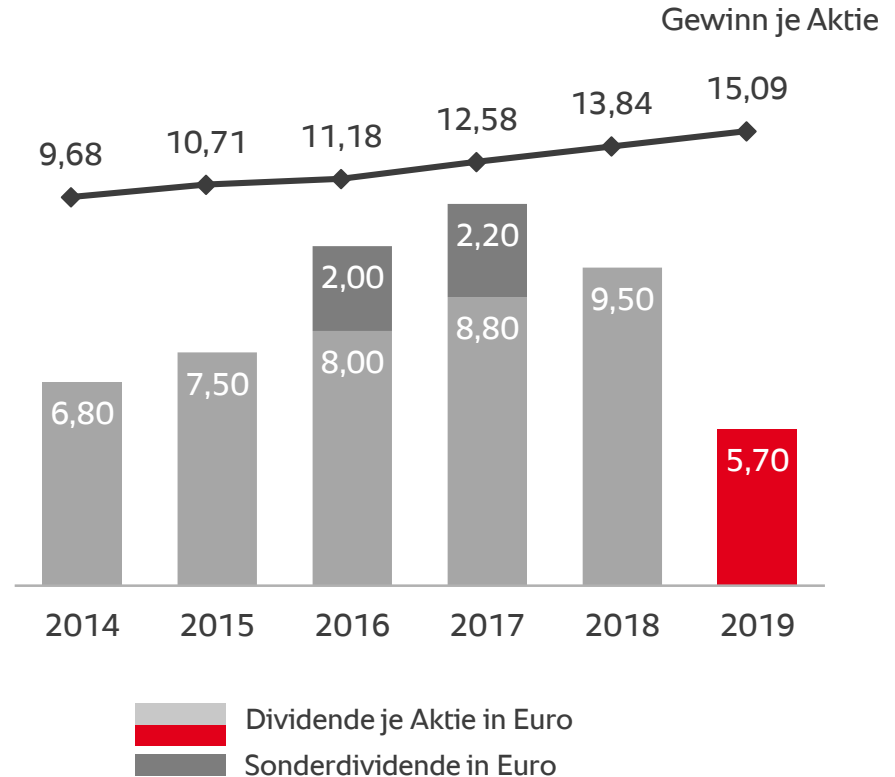


Eigenkapital	501	471
Langfristige Schulden	33	37
Kurzfristige Rückstellungen	50	64
Kurzfristige Schulden	62	80
Summe Passiva	646	652

# Reduzierte Dividende Geschäftsjahr 2019

## Liquiditätssicherung im Vordergrund

Aufgrund des weltweiten Ausbruchs der Coronakrise und der unschätzbaren Risiken für die zukünftige Entwicklung wurde eine reduzierte Dividende von 5,70 Euro Dividende je Aktie ausgeschüttet.

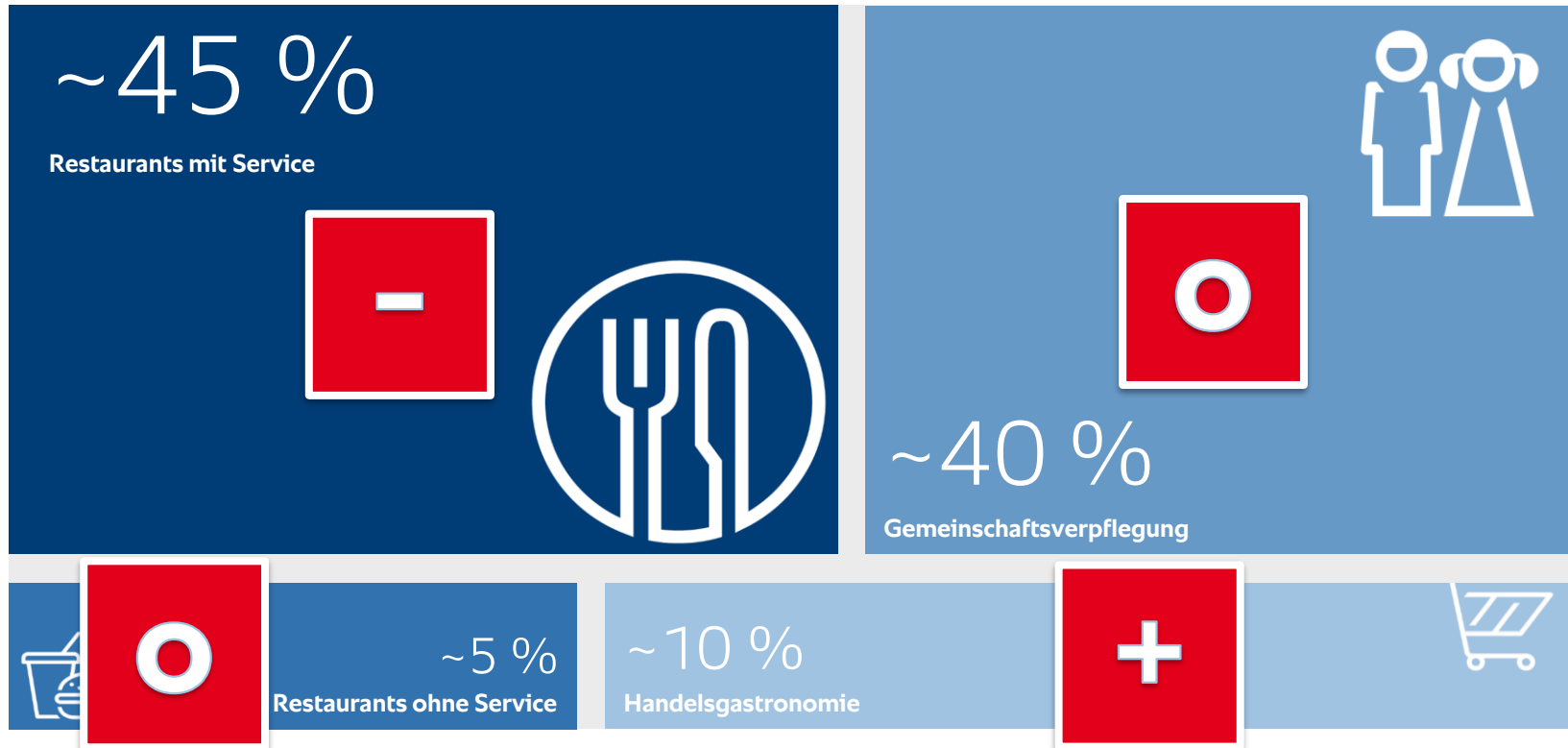


**Was bringt die  
Zukunft?**



# Gegenmaßnahmen Corona und Auswirkungen auf unsere Kunden

Effekte unterschiedlich je Segment



Die Darstellung bezieht sich auf die Anzahl verkaufter Geräte

## Die Krise birgt Risiken ...

- Sinkende Kaufkraft der Gäste unserer Kunden
- Weniger Tourismus, Veranstaltungen, Restaurantbesuche etc.
- Weniger Geschäftsreisen, mehr Home Office
- Mehr Essen zuhause und Kaltspeisen
- Konsolidierung bei Händlern und Kunden
- Wachsender Gebrauchtgerätemarkt
- Sinkende Investitionsneigung von Kunden
- Unterbrechung von Lieferketten
- Und .....



**... aber auch  
zahlreiche  
Chancen.**

- Neue Kundengruppen gewinnen an Bedeutung (Retail, Lieferdienste, etc.)
- Mehr Fokus auf hygienischem und gesundem Kochen
- Höherer Effizienzdruck in Profiküchen
- Jobs in Küchen zunehmend unattraktiver
- Höhere Bedeutung von Garintelligenz und Vernetzung
- Konsolidierung von Wettbewerbern erwartet
- Sinkende Innovations- und Vertriebskraft von Wettbewerbern wegen hoher Schulden
- Effizientere Vertriebsprozesse als Lerneffekte aus der Krise
- Und .....

# Megatrends für RATIONAL

So lebt die Welt von morgen

- 
- › Weltweites Bevölkerungswachstum
  - › Vielfältige Orte, an denen gegessen wird
  - › Steigende Kaufkraft in Schwellenländern
  - › Hohe Nachfrage nach gesunden und vielfältigen Speisen
  - › Steigende Hygieneanforderungen an Großküchen
  - › Zunehmende Bedeutung effizienter Küchenprozess
  - › Zunehmender Anteil an Single-Haushalten
  - › Steigende Miet-, Energie- und Personalkosten
  - › Weiter abnehmende Attraktivität des Ausbildungsberufs Koch

# Investmentstory

## RATIONAL- Stärkenprofil

- › Hohe Markenbekanntheit in der Profiküche
- › Weltmarktführer, freies Marktpotenzial
- › Hohe Kundenzufriedenheit und -loyalität
- › Globales Vertriebs- und Servicenetzwerk, skalierbares Geschäftsmodell
- › Flexible und schlanke Produktion, geringe Fertigungstiefe
- › Hohe Ertragskraft, solide Bilanz, hohe Eigenkapitalquote, stabile Eigentümerstruktur
- › Hohe Mitarbeiterzufriedenheit und -bindung
- › Zwei technologisch führende Produkte, marktführende Vernetzungslösungen

# Langzeitentwicklung im Vergleich zu Referenzindizes

Starker Kurseinbruch, schnelle Erholung

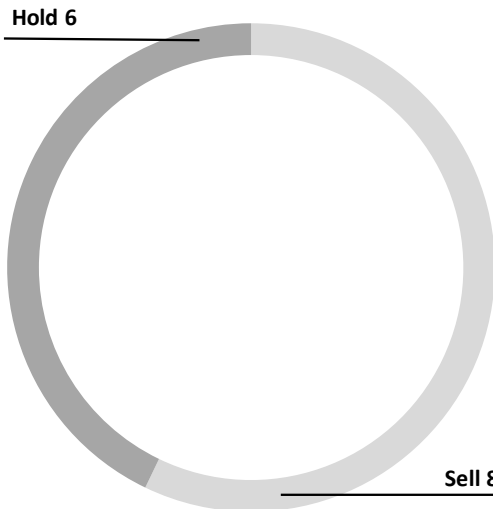


# Anlageempfehlung der Analysten

## Breite Coverage



Median-Kursziel = 428 Euro



Stand: Oktober 2020



Bankhaus Lampe



# Investor Relations Kontakt

## Finanzkalender

### Unternehmensinformationen

RATIONAL AG  
Siegfried-Meister-Straße 1  
86899 Landsberg am Lech  
Germany  
[www.rational-online.com](http://www.rational-online.com)

### Investor Relations Kontakt

Stefan Arnold, CFA  
Tel.: +49 8191 327 2209  
[ir@rational-online.com](mailto:ir@rational-online.com)

### Finanzkalender 2020

24.03.2020	Finanzzahlen Geschäftsjahr 2019
06.05.2020	Finanzzahlen Q1 2020
26.06.2020	Virtuelle Hauptversammlung 2020
30.07.2020	Finanzzahlen Halbjahr 2020
27.10.2020	Finanzzahlen 9 Monate 2020
05.11.2020	RATIONAL-Analystentag 2020 (virtuell)

### Roadshows und Konferenzen

20.10.2020	RBC Fireside Chat (virtuell)
12.11.2020	ESN - CIC Market Solutions (virtuell)
17.11.2020	Eigenkapitalforum (virtuell)
24.11.2020	Konferenz DZ Bank (virtuell)

