

Brief des Vorstands zum ersten Quartal 2022



„Während die ganze Welt gebangt auf die schrecklichen Bilder der Ukraine blickt, denken unsere ukrainischen Mitarbeiter nicht ans Aufgeben. Sie halten weiterhin intensiven Kontakt zu unseren Partnern und Endkunden und zwei unserer Kollegen betreiben unser Trainings-Center in Kiew aus eigenem Antrieb teilweise als öffentliche Küche für Bedürftige. Dieser Einsatz verdient unseren höchsten Respekt und Anerkennung.“

Dr. Peter Stadelmann
Vorstandsvorsitzender der RATIONAL AG

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, verehrte Kunden und Geschäftspartner,

zur weiteren Intensivierung der Kommunikation mit unseren Aktionären führen wir unter anderem den Quartalsbrief des Vorstands ein. Wir hoffen, Ihnen damit einen Nutzen zu bieten und freuen uns über Ihre Rückmeldung.

Die ersten drei Monate 2022 verliefen für RATIONAL sehr erfolgreich. Der Quartalsumsatz ist mit 225 Mio. Euro der zweithöchste der Unternehmensgeschichte. Nur im letzten Quartal 2019 haben wir – mit dem wie üblich starken Jahresendgeschäft – noch mehr Umsatz (231,1 Mio. Euro) erzielt.

Noch erfreulicher zeigte sich der Auftragseingang in den ersten drei Monaten von 2022. Mit rund 300 Mio. Euro haben wir auch hier einen Rekordwert erreicht. Seit Ende 2021 profitieren unsere Auftragseingänge von den angekündigten Preiserhöhungen und steigenden Lieferzeiten aufgrund der Versorgungslücken. Jede Preisanpassung wird bei RATIONAL sorgfältig abgewogen. Generell versuchen wir, bevor wir höhere Kosten an unsere Kunden weitergeben, zuerst uns selbst zu verbessern. Aufgrund der aktuellen Umstände war uns das aber nicht mehr in ausreichendem Maße möglich. Ab 1. April 2022 haben wir daher weltweit die Preise unserer Geräte um 6 %, des Zubehörs um 9 % und des Reinigers um 15 % erhöht. Viele Kunden haben deshalb bis Ende des ersten Quartals bestellt, um sich das noch niedrigere Preisniveau zu sichern. Dies hat den Auftragseingang des ersten Quartals positiv beeinflusst. Wir gehen davon aus, dass sich der Auftragseingang ab April normalisiert.

Während das Auftragsbuch am Bilanzstichtag bereits über 300 Mio. Euro betrug, summierten sich die offenen Aufträge zum 31. März 2022 auf rund 380 Mio. Euro. Einerseits freut uns die positive Auftragsentwicklung, da sie auch in schwierigen Zeiten das hohe Vertrauen unserer Kunden in unsere Produkte und unser Unternehmen unterstreichen. Andererseits sind die Lieferzeiten aufgrund der angespannten Lieferketten deutlich über dem von uns angestrebten Niveau. Durch das weiter hohe Auftragsvolumen wird es noch einige Monate dauern, bis sich unsere Lieferzeiten normalisieren.

Wir bedauern diese für unsere Endkunden unangenehmen Situation zutiefst und setzen alles daran, dies unverzüglich zu verbessern.

Seit rund zwei Jahren arbeiten unsere Kolleginnen und Kollegen im Einkauf, in der Produktentwicklung, in der Produktion und im Vertrieb an Lösungen, um die negativen Einflüsse der Lieferkrise zu mindern. Seit März erhalten wir zusätzliche Unterstützung durch einen zweiten Lieferanten für Prozessoren. Aktuell liefert dieser noch vergleichsweise geringe Stückzahlen. In den kommenden Monaten erhoffen wir uns dadurch eine Entspannung in der Komponentenbeschaffung. Dadurch können wir die teils fertig produzierten Geräte komplettieren und an unsere Kunden ausliefern.

So schwer uns die aktuelle Situation auch erscheinen mag, ist sie nicht zu vergleichen mit den schrecklichen Bildern, die wir aus der Ukraine erhalten. Weder Worte noch Bilder können ausdrücken, welchem Leid die Menschen ausgesetzt sind. Wir verurteilen alle militärischen Auseinandersetzungen zutiefst.

Wir beschäftigen sechs Mitarbeiter in der Ukraine und rund 40 Mitarbeiter in Russland. Wir sind froh, alle Familien unserer ukrainischen Mitarbeiter sicher in Polen zu wissen. Trotz dieser Umstände denken unsere in der Ukraine verbliebenen Mitarbeiter nicht ans Aufgeben. Während unsere Kollegen weiterhin intensiven Kontakt zu unseren Partnern und Endkunden halten, betreiben zwei Kollegen parallel unser Trainings-Center in Kiew aus eigenem Antrieb teilweise als öffentliche Küche für Bedürftige. Dieser Einsatz verdient unseren höchsten Respekt und Anerkennung. Als weitere humanitäre Hilfe sind wir dabei, mit unseren Partnern einen Küchencontainer in der Nähe von Lwiw bereitzustellen, der für die Versorgung von bis zu 500 Flüchtlingen genutzt werden soll.

Durch die Ukraine-Krise zusätzlich verstärkt, beschäftigt uns die hohe Inflation. Angesichts der starken inflationären Effekte wird es für unsere Kunden immer wichtiger, die Effizienz ihrer Küchenprozesse zu steigern. Intelligente Gargeräte wie der iCombi und der iVario helfen durch ihre hohe Effizienz Energie, Rohware, Wasser, Reiniger, Platz und Arbeitszeit und damit Geld zu sparen. Neben niedrigeren Kosten helfen die geringeren Verbräuche auch Ressourcen und damit die Umwelt zu schonen.

Eine weitere große Herausforderung, vor der unsere Kunden stehen, sind die Auswirkungen des Fachkräftemangels in der Großküchenbranche. Während der Corona-Krise haben sich viele Beschäftigte in andere Branchen umorientiert. Viele werden nicht mehr in ihre alten Jobs zurückkehren. Deshalb werden Kunden vermehrt ihre Speisekarten anpassen und ihre Prozesse optimieren müssen, um mit weniger oder ungelerntem Personal den Betrieb aufrecht zu erhalten. Hier können die autonom garenden Geräte aus unserem Haus helfen, diese schwierige Situation zu meistern.

Ein tolles Beispiel dafür ist unsere Kunde Freson Brothers, eine Supermarktkette in Kanada. In allen 16 Filialen wird mit dem iCombi Pro und in einigen nun auch mit dem iVario gekocht. Der für die Kulinarik verantwortliche Leiter Kyle Amos sagt: „Ein RATIONAL ist ein extra Koch.“ Überzeugen Sie sich gerne selbst, was unser zufriedener Kunde in einem [Interview](#) über unsere intelligenten Geräte zu sagen hat.

Dieser einzigartige Nutzen versetzt uns in eine sehr gute Marktposition und wird uns helfen, zukünftig noch mehr Kunden von unseren Produkten zu überzeugen. Deshalb werden wir auch im Jahr 2022 weiter in unser zukünftiges Wachstum, insbesondere an den Produktionsstandorten in Wittenheim und Landsberg am Lech, investieren. Im ersten Quartal betragen die Investitionen rund 9 Mio. Euro. Der größte Teil davon fließt in das neue Werk und Kunden- und Verwaltungszentrum in Wittenheim.

Nach drei von zwölf Monaten gehen wir davon aus, dass wir unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2022 erreichen können. Es gibt einige Risiken, aber auch viele Chancen. Die größte Chance ist das weltweit freie Marktpotenzial von mehr als vier Millionen Combi-Dämpfer-Kunden und mehr als 1,5 Millionen neuen Kunden für das iVario.

Ich bedanke mich im Namen des Vorstands und aller Mitarbeiter von RATIONAL bei unseren Kunden und Geschäftspartnern für ihre Treue und das entgegengebrachte Vertrauen und Verständnis. Wir werden auch weiterhin alles für sie geben, ihnen den größtmöglichen Nutzen zu bieten.

Besonders in schwierigen Zeiten sind langfristige und nachhaltige Geschäftsbeziehungen besonders wertvoll. Auch Ihnen verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, danken wir für Ihr Vertrauen.

Mit freundlichen Grüßen

A handwritten signature in black ink, appearing to read "P. Stadelmann".

Dr. Peter Stadelmann
Vorstandsvorsitzender
der RATIONAL AG