

Brief des Vorstands zum ersten Quartal 2026



„Makroökonomische und geopolitische Unsicherheit verändern unser Umfeld, nicht jedoch die Grundlagen unseres Geschäfts. Die gewerbliche Speisenzubereitung bleibt ein stabiler, wachsender Markt. Mit seinen technologisch führenden Kochsystemen bietet RATIONAL seinen Kunden gerade in schwierigen Zeiten einen klaren wirtschaftlichen Mehrwert. Diese strukturelle Nachfrage, kombiniert mit Innovationskraft, einem leidenschaftlichen Team von U.i.U. und Skaleneffekten, machen RATIONAL robuster und planbarer als viele andere Unternehmen im Industriebereich und damit zu einem attraktiven Investment.“

Dr. Peter Stadelmann
CEO RATIONAL AG

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, verehrte Kunden und Geschäftspartner,

RATIONAL steht seit jeher für eine klare Mission: Wir wollen den höchstmöglichen Nutzen für unsere Kunden schaffen. Dieser Anspruch prägt unser Denken und Handeln, unsere Kochsysteme und Dienstleistungen – und ganz wesentlich auch unseren Vertriebsansatz. Denn selbst die beste Technologie entfaltet ihren vollen Mehrwert nur, wenn sie im Küchenalltag richtig verstanden und genutzt wird.

Unsere Kunden arbeiten unter hohem Zeitdruck, mit steigenden Kosten und wachsenden Anforderungen an Qualität, Effizienz und Nachhaltigkeit. In diesem Umfeld erwarten sie mehr als ein Produkt. Sie erwarten einen Partner, der ihre Abläufe versteht, ihre Sprache spricht und sie im täglichen Betrieb der Kochsysteme unterstützt. Genau hier setzt unser Vertriebsmodell an.

Ein zentrales Alleinstellungsmerkmal von RATIONAL ist die Nähe zum Kunden. Unsere Vertriebsmitarbeiter sind regelmäßig vor Ort in den Küchen – nicht im Besprechungsraum, sondern dort, wo gekocht, geplant und entschieden wird. Sie erleben die Herausforderungen unmittelbar und können Lösungen gemeinsam mit ihren Kunden entwickeln. Da lässt sich ein Küchenchef auch gern mal von einem RATIONAL-Vertriebskollegen nachmittags bei der Vorbereitung des Abendgeschäfts „stören“. Während er seine Kalbsbacken oder das Gemüserisotto vorbereitet, werden Herausforderungen diskutiert und Tipps ausgetauscht, Software-Updates durchgeführt und gleich noch ein Eimer Reinigungsmittel bestellt.

Dass die meisten RATIONAL-Vertriebler gelernte Köche sind, ist dabei kein Zufall, sondern Ausdruck unseres Anspruchs, Beratung auf Augenhöhe zu bieten. Fachlich kompetent, glaubwürdig und praxisnah müssen sie sein, denn das ist die Basis für langfristige Kundenbeziehungen. Dieser persönliche Vertriebsansatz ist zeitintensiv und anspruchsvoll, aber er ist ein entscheidender Faktor der mehr als 50-jährigen RATIONAL-Erfolgsgeschichte. Keiner unserer Wettbewerber kann oder macht das auf unserem Niveau.

Wir investieren verstärkt in den Ausbau unserer Vertriebsorganisation: in zusätzliche Mitarbeiter, in Ausbildung und Weiterbildung sowie in noch bessere Unterstützungsprozesse für unsere Teams weltweit. Denn egal ob potenzielle Neukunden in Asien oder Bestandskunden in Europa, ob Vorteile der Kombidämpfertechnologie insgesamt oder bahnbrechende Neuheiten, es braucht immer kompetente Beratung durch erfahrene Küchenexperten – beim Kauf und bei der Nutzung von intelligenten, multifunktionalen Kochsystemen.

Jose Manuel Anon del Campo, Executive Chef der Josef-Schwarz-Schule in Heilbronn, brachte diesen Mehrwert kürzlich treffend auf den Punkt: „Die RATIONAL-Systeme liefern immer ein perfektes Ergebnis, sparen viel Zeit und reinigen sich sogar selbst. Sie sind immer einsatzbereit und meckern nicht“, lacht der Küchenchef. Sollte es doch einmal eine Rückfrage geben, sei der Außendienst bzw. der Service jederzeit erreichbar. „Für uns ist das ein Rundum-Sorglos-Paket, in jeder Hinsicht.“

Für uns ist der Verkauf eines Kochsystems nicht der letzte Schritt im Prozess, sondern der Beginn einer langfristigen Partnerschaft. Beratung, Schulung, Optimierung von Prozessen und kontinuierlicher Austausch sind integraler Bestandteil unseres Leistungsversprechens. In einer zunehmend digitalen Welt bleibt der persönliche Kontakt ein entscheidender Erfolgsfaktor – gerade in der gewerblichen Küche. Damit helfen wir unseren Kunden ihre Kochsysteme jederzeit in bester Weise nutzen zu können.

Wir sind überzeugt: Nachhaltiges Wachstum entsteht dort, wo Bedarf, Technologie, Service und menschliche Nähe zusammenspielen. Mit einer gestärkten Vertriebsorganisation, hochmotivierten Mitarbeitern und einem klaren Fokus auf den Nutzen unserer Kunden sehen wir RATIONAL sehr gut aufgestellt, um auch in den kommenden Jahren erfolgreich zu wachsen.

Die Wirkung dieser Investitionen in unsere Vertriebs- und Serviceinfrastruktur wird nun zunehmend sichtbar. Die Fortsetzung des Wachstumspfad im laufenden Geschäftsjahr bestätigt unsere positive Markteinschätzung. Seit dem zweiten Quartal 2025 bewegen sich unsere organischen Wachstumsraten wieder im oberen einstelligen Prozentbereich, im vierten Quartal 2025 und im ersten Quartal 2026 konnten wir organisch sogar zweistellig wachsen. 317 Mio. Euro Umsatzerlöse standen für die ersten drei Monate zu Buche. Dies bedeutete ein Wachstum von rund 8 % im Vorjahresvergleich. Ohne Währungseffekte lag die Umsatzsteigerung sogar bei 11 %. Allen Unsicherheiten zum Trotz.

Wir sind sehr zufrieden mit diesem Ergebnis. Demnach können wir nach diesem guten Start ins Jahr 2026 auch die Wachstumsprognose im mittleren bis hohen einstelligen Bereich bestätigen.

Aufgrund der höheren Zollbelastungen, negativer Währungseffekte sowie steigender Kosten für Rohstoffe, Logistik und Energie gehen wir für das Geschäftsjahr 2026 von niedrigeren Margen als im Jahr 2025 aus und bestätigen auch unsere Prognose einer EBIT-Marge zwischen 25 % und 26 %.

Speziell in diesen schwierigen Zeiten ist es wichtig, dass wir uns auf die Dinge konzentrieren, die wir selbst steuern können und die unser Geschäft positiv beeinflussen. Da Menschen auch in Krisenzeiten essen müssen und wollen, haben unsere Kunden auch in diesen Zeiten Bedarf an hochwertigen Kochsystemen. Mit mehr Menschen im Vertrieb können wir mehr Kunden erreichen, damit eine höhere Nachfrage erzeugen und weiterhin wachsen. Damit heben wir uns ab, von vielen anderen Unternehmen, deren Entwicklung stärker von der geopolitischen und weltwirtschaftlichen Situation abhängt.

Ich würde mich sehr freuen, wenn wir Sie auch weiterhin zu unseren Aktionärinnen und Aktionären zählen dürfen und freuen uns auf eine gemeinsame erfolgreiche Zukunft mit Ihnen.

Mit herzlichen Grüßen



Peter Stadelmann
CEO RATIONAL AG