

Brief des Vorstands zum ersten Halbjahr 2026



„Die Keynote von Andre Agassi auf der NRA Show 2026 hat Parallelen zwischen Spitzensport und Geschäftswelt aufgezeigt, die er als ehemaliger Tennisstar und heutiger Gastronomiebetreiber aus erster Hand kennt: Spitzenleistungen entstehen selten über Nacht – sie sind das Ergebnis einer klaren Vision, konsequenter Zielverfolgung, harter Arbeit und des Anspruchs, Bewährtes stets weiterzuentwickeln. Wegen dieser Haltung haben uns unsere Kunden zum Weltmarktführer für innovative Kochsysteme in der gewerblichen Speisenzubereitung gemacht.“

Dr. Peter Stadelmann
CEO RATIONAL AG

**Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
verehrte Kunden und Geschäftspartner,**

jedes Jahr im Mai trifft sich die internationale Gastronomiebranche in Chicago zur National Restaurant Association Show (NRA Show). Mit 55.000 Besuchern, 5.000 vertretenen Unternehmen und 2.300 Ausstellern aus 44 Ländern gilt die NRA Show als wichtigste Fachmesse der nordamerikanischen Foodservice-Industrie. In diesem Jahr standen Themen im Mittelpunkt, die unsere Branche nachhaltig prägen: Produktivität, Energieeffizienz, Automatisierung und die Frage, wie Küchen mit weniger Personal mehr leisten können. Genau dort liegt seit jeher die Stärke von RATIONAL.

Für RATIONAL ist die NRA Show ein Spiegelbild der Möglichkeiten in unserem wichtigsten Wachstumsmarkt. Die hohe Zahl der Anbieter von Herden, Dämpfern, Fritteusen und anderem herkömmlichen Kochequipment verdeutlichen das hohe Potenzial für unsere intelligenten Kochsysteme. Diese werden die meisten davon ersetzen. Branchenexperten schätzen die Verbreitung von Kombidämpfern in den USA auf lediglich rund 15 %. In Europa liegt dieser Wert in vielen Märkten bereits deutlich über 50 %, weltweit im Durchschnitt bei rund 25 %. Mit dieser Ausgangssituation ergibt sich für RATIONAL eine außergewöhnliche Wachstumschance für viele Jahrzehnte.

Auch die Beobachtungen eines unserer Aktienanalysten auf der NRA Show bestätigen unsere Einschätzung. Der RATIONAL-Messestand gehörte nach seiner Einschätzung zu den professionellsten Auftritten der gesamten Messe und bewegte sich in seiner Präsenz auf Augenhöhe mit deutlich größeren Konzernen. Besonders hervorgehoben wurden die klare Kundenorientierung, die stündlichen Live-Kochshows sowie die hohe Besucherfrequenz während der gesamten viertägigen Messe. Mehr als 1.000 potenzielle Kunden konnten die Leistungsfähigkeit unserer Systeme unter anderem in 52 Kochshows unmittelbar erleben. Unsere Vertriebskollegen beantworteten die Fragen der interessierten Messeteilnehmer in unserem Restaurant und im Rahmen der Produktvorführungen.

Dies bestätigte unsere Überzeugung, dass sich unsere Strategie der konsequenten Kundennähe auszahlt. Die Kombination aus modernster Technologie, kompetenter Beratung und persönlich erlebbarem Kundennutzen bleibt ein wichtiger Erfolgsfaktor unseres Geschäftsmodells.

Nach über 50 Jahren brennt in den RATIONAL-Mitarbeitern noch immer das Feuer der Leidenschaft, unseren Kunden bei Ihren Engpässen zu helfen – aktuell vor allem explodierende Energiekosten und Fachkräftemangel. Dieses Ziel verfolgen wir konsequent durch energieeffiziente und autonome Kochsysteme in Kombination mit einem umfassenden Ausbildungs- und Beratungsangebot für unsere Kunden.

Ein Höhepunkt auf der NRA Show 2026 war die Keynote von Andre Agassi. Die Tennislegende ist heute auch als Unternehmer in der Gastronomie tätig und sprach über Erfahrungen, die weit über den Sport hinaus relevant sind. Er sprach über die Anforderungen, die nachhaltigen Erfolg ermöglichen – unabhängig davon, ob auf dem Tennisplatz oder in der Unternehmenswelt: eine klare Zielsetzung, konsequente Umsetzung, kontinuierliche Weiterentwicklung und die Fähigkeit, sich an veränderte Rahmenbedingungen anzupassen. Ebenso wichtig ist der konstruktive Umgang mit Rückschlägen sowie der Mut, Veränderungen als Chance zu begreifen.

Viele dieser Gedanken spiegeln wider, was auch die Entwicklung von RATIONAL geprägt hat. Unser Erfolg basiert auf langfristigem Denken, konsequenter Kundenorientierung und der Bereitschaft, Bewährtes immer wieder zu hinterfragen und weiterzuentwickeln. Genau mit dieser Haltung haben uns unsere Kunden zum Weltmarktführer für innovative Kochsysteme in der gewerblichen Speisenzubereitung gemacht. Für den „Mut in Zeiten globaler Verwerfungen, wachsender Unsicherheit und rasanten technologischen Wandels eine klare Haltung zu entwickeln und langfristig zu denken, mitunter sogar in Generationen“ wurden wir im Mai 2026 zum vierten Mal mit dem Best Managed Companies Award durch die Beratungsgesellschaft Deloitte und die UBS AG ausgezeichnet.

Die NRA Show 2026 hat einmal mehr bestätigt: Die besten Wachstumschancen liegen dort, wo echter Kundennutzen entsteht. Und genau darauf konzentrieren wir uns auch in Zukunft. Wir sehen deshalb unverändert hervorragende Chancen, neue und mehr Kunden für unsere Produkte zu gewinnen. Mit der Ausweitung unseres internationalen Vertriebs, kontinuierlichen Produktinnovationen und der hohen Relevanz unserer Lösungen für die täglichen Herausforderungen von Profiküchen bleiben wir zuversichtlich für die weitere Unternehmensentwicklung.

Im ersten Halbjahr 2026 erreichten wir ein organisches Umsatzwachstum von 8 % und festigten damit die Rückkehr zu unserem langfristigen Wachstumspfad. Aufgrund der negativen Währungseffekte lag das Umsatzwachstum der ersten 6 Monate 2026 bei 6 %. Bei der EBIT-Marge von 26,5 % profitierten wir von einer Zollrückerstattung in Höhe von rund 14 Mio. Euro. Aber auch bereinigt darum lag die EBIT-Marge des ersten Halbjahres 2026 mit 24,3 % im Rahmen unserer Erwartungen. Nach schwächerer Geschäftsentwicklung zum Start des zweiten Quartals konnten wir im Juni einen neuen Rekordwert beim Auftragseingang erzielen und starten mit einem höheren Auftragsbestand ins zweite Halbjahr 2026.

Aufgrund dieser positiven Ausgangssituation bestätigen wir unseren Wachstumsausblick im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich. Auf der Kostenseite erwarten wir weitere Belastungen bei Edelstahl, Logistik, Komponenten und Zöllen. Durch die gegenläufige Zollrückerstattung gehen wir aber davon aus, die Margenprognose von 25-26 % zu erreichen.

Ich bedanke mich bei allen Kolleginnen und Kollegen für ihr unvergleichliches Engagement und ihre Bereitschaft unseren Kunden immer bestmöglich zu helfen und bei unseren Kunden für Ihre langjährige Treue. Und ich bedanke mich bei unseren Aktionären und freue mich darauf, sie auch in den kommenden Quartalen und Jahren an unserer Seite zu haben.

Mit herzlichen Grüßen



Peter Stadelmann
CEO RATIONAL AG