

Präsentation Herr Dr. Stadelmann – HV 2024

Keine Folie

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,

Ich freue mich, Ihnen zuerst einen Rückblick über unser Jubiläumsjahr, in dem wir das 50-jährige Bestehen der RATIONAL AG gefeiert haben, zu geben.

Dazu gehörte ein tolles Jubiläumsbuch für unsere Partner und Mitarbeitenden, ein Tag der offenen Tür im Juli in Landsberg, Feierlichkeiten bei unseren Vertriebsgesellschaften im Ausland, eine Einladung für die 800 weltweit wichtigste Händler und Partner im Herbst nach Landsberg und als krönender Abschluss ein Jubiläumsfestakt und das Siegfried Meister Konzert mit 1.800 Besuchern in Werk 3 in Landsberg. Doch sehen Sie selbst...

Film Jubiläum

<https://www.youtube.com/watch?v=FCu32qR5Odo>

Von 1:24 min bis 2:53 min

Keine Folie

Wenn es schmeckt, sprechen alle dieselbe Sprache.

Das war unser Motto für das Jubiläumsjahr. Das wir nicht nur 50 Jahre feiern durften, sondern auch 50 sehr erfolgreiche Jahre, ist unserer kompromisslosen Ausrichtung auf den Kunden, unserem Willen und unserer Bereitschaft, diesem zu dienen, geschuldet.

Das tun einige Unternehmen. In unserer Branche hat jedoch niemand ein so großes und so dichtes Netz an Mitarbeitenden, die sich um den Kunden kümmern, wie wir. Sei es im Außendienst, sei im Innendienst oder im technischen Kundendienst.

Das führt zu einer besseren Betreuung der Kunden, der intensiven Unterstützung der Kunden im Gebrauch unserer Kochsysteme und der besseren Versorgung der Kunden durch unsere Servicepartner.

Unsere Kunden können mit uns erfolgreicher werden und bleiben. Der Erfolg unserer Kunden ist uns das Wichtigste – wenn wir ihn erfolgreich machen und erhalten, werden wir erfolgreich sein.

Es ist viel besser, dazu einen Kunden reden zu lassen. Schenken Sie Ihre Aufmerksamkeit Lucky Maurer, der in Rattenberg in Niederbayern in der Landwirtschaft seiner Eltern einen alten Stall zum Gasthof Stoi, zu einem Catering Unternehmen und einer Kochschule umgebaut hat uns zu unseren treuen Kunden gehört.

Film: Ludwig Maurer

<https://www.youtube.com/watch?v=8tG4e1YXri4>

Keine Folie

„Das Beste daran ist, dass wir ohne diese Geräte gar nicht mehr arbeiten könnten. Das Gute daran ist, dass jeder diese Geräte versteht.“

Schöner als Lucky Maurer kann man es nicht sagen.

Damit das so bleibt, sind wir ständig auf der Suche, Neues zu entwickeln und Bestehendes zu verbessern.

Im Jahr 2023 und 2024 haben wir weitere Innovationen angekündigt und eingeführt. Ich möchte zwei davon ausführlicher vorstellen. Eine, die schnell bei vielen Kunden Nutzen stiften wird. Eine zweite, die so revolutionär ist, dass sie etwas Zeit brauchen wird.

Folie 2: iHexagon

Die Innovation mit größerem Neuigkeitscharakter wurde während der Händlerbesuche in Landsberg im September vorgestellt und an der Internorga in Hamburg im März eingeführt: es ist der iHexagon – eine neue RATIONAL-Produktkategorie – eine Weltpremiere.

Nach dem ersten Combi-Dämpfer 1976 und dem ersten VarioCookingCenter im Jahr 2005 haben wir eine dritte Produktkategorie geschaffen. Der iHexagon ist das weltweit erste und einzige Kochsystem, welches die drei Energiearten Heißluft, Dampf und Mikrowelle intelligent auf sechs Einschüben kombiniert. Er ist also nicht ein besserer Combi-Dämpfer, sondern etwas völlig Neues!

Folie 3: iHexagon

Mit der zusätzlichen Mikrowellentechnologie können Speisen bis zu über 30 % schneller gegart werden. Und das ohne Qualitätsverlust und bei höchster Gleichmäßigkeit. Die drei Garquellen werden im iHexagon intelligent kombiniert. Was heißt das? Dass der Koch nicht wissen muss, welche Energieart in welcher Dosis, in welcher Reihenfolge, in welcher Kombination und wie lange eingesetzt wird, um sein

Wunschergebnis zu erreichen! Das macht der iHexagon ganz allein. So begegnen wir mit unserer Garintelligenz dem akuten Fachkräftemangel in der Gewerbeküche. Übrigens schon seit 2004 im damaligen SelfCookingCenter, im aktuellen iCombiPro Combi-Dämpfer und im iVario.

Wir haben rund zehn Jahre mit wechselnder Intensität an der Entwicklung des iHexagon gearbeitet. Weil es keine einfache Sache ist, überhaupt eine weitere Energiequelle zu integrieren. Und von einer Garintelligenz für Heißluft und Dampf auf eine Garintelligenz von Heißluft, Dampf und Mikrowelle aufzurüsten. Es gab zahlreiche Herausforderungen zu überwinden.

An der diesjährigen Internorga waren wir, bzw. der iHexagon denn auch das Messthemata. Dort haben wir ihn ausgewählten Kunden vorgeführt – sie waren alle restlos begeistert. Und es freut uns sehr, dass zwei Monate danach schon erste Kaufzusagen vorliegen.

Wir gehen davon aus, dass es dauern wird, bis die Kunden den Nutzen des iHexagon selbst erfahren und realisiert haben, was er für ihre Abläufe bei der Speisenproduktion bedeutet.

Folie 4: iHexagon

Er ist ein Spezialist für Kunden, die Flexibilität brauchen und große Mengen schnell produzieren wollen, beispielsweise im Snack Bereich für Grab & Go – früher hat man Takeaway dazu gesagt – oder für frisches Kochen, um bedarfsgerecht frisch nachzuproduzieren.

Folie 5: iCareSystem AutoDose

Die zweite Innovation ist iCareSystem Autodose. Was steckt da dahinter? Seit 2004, mit dem ersten SelfCookingCenter, haben wir dem damals üblichen, aber sehr umständlichen Flüssigreiniger Tschüss gesagt. Seitdem verwenden wir Reinigertabs, ähnlich wie Sie sie von Ihrem Geschirrspüler zu Hause kennen. Seit Oktober 2023 können unsere Kunden für alle Tischgeräte des iCombi Pro eine neue Option erhalten: Dabei wird die Reiniger- und Entkalkungssubstanz in Kartuschen im Gerät vorgehalten und automatisch dosiert abgegeben. Je nach Verwendung der Combi-Dämpfer reicht eine Kartusche bis zu 3 Monate. Die Vorteile stellen wir Ihnen gerne in einer kurzen Animation vor:

Film: iCareSystem Autodose

<https://www.youtube.com/watch?v=77dnGo65GHo>

Folie 6: Zukunftspreis

Die Jury der Internorga in Hamburg war so überzeugt von der Innovation, dass wir dafür den Zukunftspreis gewonnen haben.

Die Reinigung spielt die Reinigung beim Koch- oder Reinigungspersonal praktisch keine Rolle mehr, sie ist entkoppelt von den täglichen Arbeiten und damit können unsere Kunden ihre Geräte noch leichter sauber und hygienisch einwandfrei halten.

Keine Folie

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

sehr geehrte Damen und Herren,

Um weiterhin innovativ bleiben zu können, müssen wir investieren und brauchen wir die richtigen Menschen, die als U.i.U. bei uns arbeiten und RATIONAL dabei helfen, seine Kunden erfolgreich zu machen.

Lassen Sie mich noch kurz über die wichtigsten Investitionen sprechen, die wir im Jahr 2023 unternommen haben.

Folie 7 bis 9: Wittenheim

Wir sind dabei, den Werksneubau in Wittenheim dieses Jahr abzuschließen, das neue Heim für den iVario, mit einer Produktionskapazität von rund 25.000 Geräten pro Jahr. Für

unsere Kunden wird es neue top eingerichtete Trainingscenter geben und für unsere U.i.U. moderne Arbeitsplätze und zum ersten Mal auch ein Betriebsrestaurant wie in Landsberg.

Folie 10 bis 12: China

Wir werden in China im zweiten Halbjahr 2025 ein lokal gefertigtes Einsteigermodell eines Combi-Dämpfers welches preislich unter unseren heutigen Modellen liegen wird, einführen. Dazu haben wir in den Umbau eines Fertigungsstandortes in Suzhou investiert. Sie sehen hier Bilder vom Gebäude, aus der Fertigungshalle und der offiziellen Eröffnungsfeier am 26. März.

Folie 13: Mitarbeiter

Für das Unternehmen sind unsere Kunden die Wichtigsten. Im Unternehmen sind unsere U.i.U. die Wichtigsten. Sie machen alles erst möglich: unsere Innovationen, unsere Produkte, unsere Kundengewinnung und -betreuung und alles, was es an internen Dienstleistungen braucht, damit RATIONAL funktioniert.

Ende 2023 haben wir weltweit 2.554 U.i.U. beschäftigt. Das ist ein Wachstum von 6 %.

Als Arbeitgeber tun wir sehr vieles, um unsere Attraktivität zu steigern und so die für uns richtigen Menschen zu gewinnen.

Dazu haben wir auch im Jahr 2023 eine überdurchschnittliche hohe Gehaltserhöhung durchgeführt, um die Inflationseffekte zu mildern. In Deutschland betrug sie 5 %.

Unsere Personalfuktuation war im Jahr 2023 auf einem neuen Rekordtief von 6 % weltweit.

Folie 14: Pyramid Messe

Wenn Sie sich selbst einen Eindruck verschaffen wollen, wie wir neue U.i.U., vor allem junge Menschen gewinnen: In Halle 5 findet heute die Firmenkontaktmesse Pyramid statt, wo wir mit einem begeisternden Team, unserem Food Truck und 1.000 Bretzen vertreten sind. Sollten Sie also nach dem Mittagessen bei uns noch hungrig sein, was ich kaum glauben kann, gibt es in Halle 5 auch was Kleines zu essen aus dem RATIONAL.

Keine Folie

Das Jubiläumsjahr hat uns allen wunderbare Momente beschert. Gemeinsames feiern, Gastgeber zu sein für Kunden und Partner, der Öffentlichkeit unsere preisgekrönte Fabrik zu zeigen.

Und 94 U.i.U. konnten im Jahr 2023 zusätzlich ihr persönliches Dienstjubiläum feiern. 24 mehr als dreißig Jahre, davon vier vierzig Jahre. Es ist lange und wichtige Tradition, dass wir unsere treuen Kolleginnen und Kollegen feiern, sie ehren und ihnen ein schönes, wertvolles Geschenk machen. Das passiert an zwei Feiern, von denen Ihnen ein kurzer Film einen Eindruck vermittelt

Film: Jubilarfeier

<https://www.youtube.com/watch?v=Jz1QMagSfR8>

Keine Folie

Ja, ich durfte auch feiern. Ganz persönlich war für mich ein ebenso schöner Moment im Jahr 2023, als ich im November allen U.i.U. im Namen des Aufsichtsrates und des Vorstands die frohe Botschaft mitteilen konnte, dass jede und jeder weltweit zum 50. Geburtstag von RATIONAL eine außerordentliche Zusatzzahlung von 1.973 Euro – oder diesen Betrag umgerechnet in Landeswährung – erhalten wird. Die Freude über diese Überraschung war sehr groß und ebenso die Dankbarkeit.

Zum Schluss möchte ich unseren Kunden auch in Ihrem Namen für ihr Vertrauen und ihre Treue danken. Und ich bedanke mich bei allen Kolleginnen und Kollegen für ihren bemerkenswerten Einsatz im Jahr 2023 und in den ersten Monaten von 2024, wo wir erfolgreich gestartet sind.

Schließlich danke ich ganz besonders Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre für Ihr anhaltendes Vertrauen und Ihre Unterstützung.

Präsentation Herr Walter – HV 2024

Folie 15: Zahlen, Daten, Fakten

Sehr geehrte Damen und Herren,

sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Neben unserem 50-jährigen Firmenjubiläum war im letzten Jahr ein weiterer Grund zu feiern, dass wir im Geschäftsjahr 2022 erstmals in der Firmengeschichte die wichtige Marke von 1 Mrd. Umsatz übersprungen haben.

Und natürlich war es für uns ein großer Ansporn, auch im Jubiläumsjahr die Umsatzmilliarde zu halten und mehr noch, mit einem weiteren Umsatzzuwachs unseren langfristigen Wachstumstrend fortzusetzen.

Dass wir hierin erfolgreich waren, haben wir bereits am 11. Januar mit einer Ad-hoc Meldung veröffentlicht. Lassen Sie uns nun gemeinsam einen detaillierteren Blick auf die finanziellen Resultate des Jubiläumsjahres und der Ergebnisse des ersten Quartals 2024 werfen:

Folie 16: Umsatzerlöse

Beginnen wir mit dem Umsatz: Sie sehen hier die Entwicklung der Umsatzerlöse der Jahre 2018 bis 2023. Wir haben mit 1,126 Mrd. EUR mit unseren erstklassigen Produkten und Dienstleistungen einen neuen Umsatzrekord erreicht und konnten den Vorjahresumsatz um +10 % bzw. um mehr als 100 Millionen EUR übertreffen. Wir kehren damit nach zwei Jahren mit außergewöhnlich hohen Wachstumsraten im Nachgang zur Corona-Pandemie zu unserem normalem Wachstumstrend der Zeit vor 2020 zurück.

Zur guten Umsatzentwicklung haben bei gleichbleibend hohen Geräte-Absatzzahlen vor allem notwendige Preiserhöhungen aufgrund gestiegener Einkaufspreise sowie ein vorteilhafter Regionen-Mix beigetragen.

Folie17: Auftragseingänge

Die außergewöhnliche Dynamik der Jahre 2021 bis 2023 war durch die Versorgungskrise und in Folge ungewöhnlich langen Lieferzeiten für unsere Produkte für uns alle - unsere Kunden und unsere Mitarbeiter - sehr herausfordernd. Diese Dynamik möchte ich Ihnen an dieser Darstellung erläutern:

Sie zeigt die quartalsweise Entwicklung des Auftragseingangs (die linke hellgraue Säule), der Umsatzerlöse (die rechte dunkelgraue Säule) und in Folge die Entwicklung unseres Auftragsbestands (die rote Linie).

In den Jahren 2019 und 2020 hielten sich Auftragseingang und Umsatzerlöse die Waage, der Auftragsbestand lag bei ca. 70 Mio. EUR. Unsere Lieferzeiten betragen damals im Durchschnitt 1-2 Wochen.

Aufgrund der schwierigen Versorgungssituation mit Rohmaterial und Komponenten kam es ab dem zweiten Quartal 2021 zu deutlich höheren Lieferzeiten und infolgedessen zu einem hochschnellen der Auftragseingänge. Bis zum zweiten Quartal 2022 stieg unser Auftragsbestand auf einen Rekordwert von 430 Mio. EUR.

Es hat nun bis zum dritten Quartal 2023 gedauert, diesen hohen Auftragsberg abzuarbeiten und wieder auf ein normales Niveau zu kommen.

Im letzten Quartal 23 sehen wir nun die Normalisierung: Auftragseingang und Umsatz liegen auf gleichem Niveau und der Auftragsbestand hat sich bei ca. 120 Mio. EUR stabilisiert.

Diese Normalisierung des Auftragsbestands ist entscheidend für unsere Kunden. Denn nur so können wir ihnen unsere gewohnt niedrigen Lieferzeiten zusichern und einhalten. Mit Hilfe unserer sehr flexiblen Produktionsprozesse können wir auch kurzfristig – wenn nötig innerhalb von zwei Tagen – ein dringend benötigtes Gerät produzieren und ausliefern.

Ich möchte an dieser Stelle erneut ein Dank an alle Mitarbeitenden senden, die mit hohem persönlichem Einsatz und Flexibilität dazu beigetragen haben, diese dynamische und für uns alle schwierige Geschäftsentwicklung der letzten drei Jahre bestmöglich zu meistern.

Folie 18: Umsatzerlöse nach Produktgruppen

Mit dem Wissen der besonderen Dynamik der letzten drei Geschäftsjahre schauen wir auf die Entwicklung unserer Produktgruppen.

Denn - die Produktgruppen iCombi und iVario waren in der Versorgungskrise mit unterschiedlichen Situationen konfrontiert.

Das iVario war im Jahr 2021 besonders und im Jahr 2022 nicht mehr von den Liefereinschränkungen mit Prozessoren betroffen.

So konnten wir beim iVario den hohen Auftragsbestand aus 2021 schon im Jahr 2022 in Umsatz überführen und ein fulminantes

Umsatzwachstum von +57 % ausweisen. Ohne

Versorgungseinschränkung hätte sich dieses Umsatzwachstum

auf die beiden Geschäftsjahre 2021 und 2022 verteilt. Vor

diesem Hintergrund relativiert sich der Umsatzrückgang im

abgelaufenen Geschäftsjahr von -8 %.

Ich möchte dabei ausdrücklich betonen, dass wir in diesem

Umsatzrückgang keine Veränderung der langfristigen

Erfolgsaussichten des iVario am Markt sehen und das freie

Marktpotential weiterhin sehr hoch ist.

Das Umsatzwachstum des Konzerns ist damit im Wesentlichen

auf die gute Umsatzentwicklung der Produktgruppe iCombi

zurückzuführen. Diese ist mit +13 % gewachsen und überschreitet erstmals als Produktgruppe die Umsatzmilliarde.

Folie 19: Umsatz nach Regionen

Schauen wir auf die Geschäftsentwicklung nach Regionen.

Europa inklusive Deutschlands bleibt mit einem Umsatzanteil von mehr als 50 % unsere größte Region. Aufgrund der höheren Marktdurchdringung mit unseren Produkten sind die Wachstumsraten hier geringer als in den Übersee-Märkten.

Europa ohne Deutschland kann dabei einen Umsatzzuwachs von 5% vorweisen, vor allem getrieben durch die wichtigen Märkte Großbritannien, Frankreich und Spanien.

Der Einzelmarkt Deutschland lag mit 122 Mio. EUR um -3 % leicht unter dem hohen Niveau des Vorjahres. Gegenüber 2021 konnten wir hier allerdings um 19 % zulegen, was den geringen Umsatzrückgang relativiert.

Zweistellige Wachstumsimpulse kamen 2023 erneut aus den Übersee-Regionen. Die wichtigste Wachstumsregionen ist für uns weiter Nordamerika, wo wir um +18 % zulegen konnten.

Einerseits haben wir hier noch eine geringe Marktdurchdringung unserer Geräte, andererseits war das wirtschaftliche Umfeld im Straßengeschäft sehr dynamisch.

Das höchste prozentuale Wachstum konnten wir in Asien mit +24 % erzielen. Besonders erfreulich war der Umsatzzuwachs in China mit +38 % u.a. aufgrund eines zusätzlichen Großauftrags eines großen Kettenkunden. Auch die weiteren asiatischen Märkte konnten im Umsatz zweistellig zulegen. Lediglich in dem für uns kleinen Markt Korea konnten wir den Vorjahresumsatz nicht erreichen.

Zum Schluss noch die Region Rest der Welt. Hier legten unsere Umsätze um +8 % zu, insbesondere im Nahen Osten und Australien.

Folie 20: EBIT

Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen – das EBIT – hat im letzten Jahr mit 277 Mio. EUR analog zum Umsatzrekord ebenfalls einen neuen Rekordwert erreicht. Wir konnten im Vergleich zum Vorjahr das EBIT um +17 % steigern und damit die EBIT-Marge auf 24,6 % erhöhen.

Wesentlicher Treiber für die gute Ergebnisentwicklung war in erster Linie die gute Umsatzsituation (+10 %). Gleichzeitig konnten wir die Rohertragsmarge um 1,4%-Punkte auf 56,7 % steigern. Hier spiegelten sich zwei Effekte wider: Einerseits wurden unsere Preiserhöhungen für unsere Produkte nach dem Abbau des hohen Auftragsbestands am Markt wirksam.

Gleichzeitig profitierten wir – z. B. beim Legierungszuschlag und bei chemischen Produkten – von rückläufigen Einstandspreisen.

Die operativen Kosten stiegen im Vergleich zum Umsatz leicht unterproportional um +9,3 %. Den höchsten Anstieg verzeichneten wir bei den Forschungs- und Entwicklungskosten, wo wir überproportional um +17,5 % zugelegt und damit weiter die Innovationskraft von RATIONAL gestärkt haben.

Insgesamt sind wir – Vorstand und Aufsichtsrat – mit dem neuen EBIT-Rekord und der weiteren Normalisierung der EBIT-Marge sehr zufrieden.

Folie 21: Bilanz

Aus der Vergangenheit kennen Sie unsere solide Bilanzstruktur. Das hat sich auch im letzten Jahr nicht verändert:

Mit einer Eigenkapitalquote von 76 % und einer Liquiditätsquote von 42 % – die Summe aus Bankguthaben und kurzfristigen Geldanlagen – sind wir sehr robust aufgestellt.

Die Bilanzsumme ist im letzten Jahr um +8 % auf 966 Mio. EUR gewachsen.

Verantwortlich ist hierfür der Anstieg des Eigenkapitals um 63 Mio. EUR aufgrund der guten Ertragssituation des letzten Jahres und einer im Vergleich dazu niedrigeren Dividendenausschüttung.

Auf der Aktivseite wirkt sich dies in liquiden Mitteln einschließlich kurzfristiger Geldanlagen von über 400 Mio. EUR aus.

Folie 22: Investitionen 2022

Wie in den Vorjahren haben wir auch im Jahr 2023 im üblichen Umfang Investitionen in die Zukunft von RATIONAL getätigt. Insgesamt lag das Investitionsvolumen bei 35 Mio. EUR, was aufgrund von Verzögerungen bei einigen unserer Projekte etwas unter unserer Erwartung lag.

Ein Großteil der Investitionen, nämlich 28 Mio. EUR, betrafen reine Sachinvestitionen. Weitere 7 Mio. EUR entfielen auf die Aktivierung von Entwicklungskosten. Herr Dr. Stadelmann hat bereits über unserer Produktneuheiten – das iCareSystem Autodose und den iHexagon – berichtet. Für diese beiden Projekte haben wir einen Teil der Entwicklungskosten aktiviert. Wichtige Sachinvestitionsprojekte im vergangenen Jahr waren die Fortsetzung der Standorterweiterung in Wittenheim, die Investition in den Aufbau unseres Produktionsstandorts in China, die Fertigstellung der Büroerweiterung in Landsberg sowie zwei Photovoltaikanlagen in Landsberg und Wittenheim im Zuge unseres Nachhaltigkeitsprogramms.

Folie 23: Entwicklung der RATIONAL Aktie

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Kommen wir zur Entwicklung der RATIONAL Aktie, Ihrer Aktie:

Die langjährigen Aktionäre von Ihnen schätzen unsere

Wachstumsgeschichte: Seit dem Börsengang im März 2000 hat sich der Wert der RATIONAL-Aktie um den Faktor 35 erhöht. Die ersten RATIONAL-Aktionäre haben mit Ihrem Investment inklusive Dividenden eine Rendite von erfreulichen 18 % pro Jahr erzielt.

In diese Erfolgsgeschichte reiht sich auch das letzte Börsenjahr ein: Sie sehen auf dem Chart die Entwicklung der RATIONAL-Aktie im Vergleich zu DAX und MDAX seit dem 01.01.2023.

Die Aktie ist mit einem Kurs von rund 555 EUR in das Geschäftsjahr gestartet und konnten zum Jahreswechsel mit einem Kurs von nahezu 700 EUR einen stolzen Kurszuwachs von +26 % verzeichnen. Dabei war die Kursentwicklung durchaus volatil und lag für kurze Zeit im Oktober unter dem Wert zu Jahresbeginn.

Nach der Anhebung der Ergebnisprognose mit den Q3-Zahlen Anfang November und der Ankündigung des iHexagon hat sich der Kurs sehr dynamisch auf aktuell rund 810 EUR - einem weiteren Wertzuwachs seit Jahresbeginn um 16 % - entwickelt.

Wir schlagen damit einmal mehr die Vergleichsindizes DAX und MDAX. Dass RATIONAL seit dem 06. März vorübergehend nicht Teil des MDAX-Indexes ist, hatte auf die Kursentwicklung keine Auswirkung.

Lassen Sie mich an dieser Stelle den Hintergrund für den vorübergehenden Indexausschluss erläutern:

Wir haben Anfang des Jahres auf unserer Internetseite die Entsprechenserklärung zum Deutschen Governance Kodex, wie von börsennotierten Unternehmen gefordert, veröffentlicht. Darin haben wir mitgeteilt, dass Herr Dr. Maerz aufgrund seiner nunmehr mehr als 12-jährigen Mitgliedschaft im Aufsichtsrat im Sinne des Deutschen Governance Codexes nicht mehr als unabhängig gilt.

Innerhalb des Aufsichtsrats nimmt Herr Dr. Maerz die Funktionen des stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden und des Vorsitzenden des Prüfungsausschusses wahr.

Die Deutsche Börse allerdings verlangt seit 2021 für eine Index-Mitgliedschaft in ihren Kriterien einen unabhängigen Vorsitzenden des Prüfungsausschusses.

Herr Dr. Maerz kandidiert nicht für eine weitere Amtsperiode und scheidet mit dieser Hauptversammlung aus dem Aufsichtsrat aus.

Im Nachgang zu dieser Hauptversammlung wird daher der

Vorsitz des Prüfungsausschusses neu besetzt werden. Wir erfüllen dann wieder alle Indexkriterien und rechnen mit einer Wiederaufnahme in dem MDAX im Juni 2024.

Folie 24: Dividende 2023

Unsere Dividendenpolitik sieht vor, dass wir langfristig ca. 70 % des Gewinns je Aktie an unsere Aktionäre ausschütten.

Im letzten Jahr haben wir 13,50 EUR pro Aktie ausgeschüttet.

Darin enthalten war eine Sonderdividende von 2,50 EUR, mit der wir die coronabedingte Dividendenkürzung von 2019 ausgeglichen haben. Inklusive Sonderdividende lagen wir bei einer Ausschüttungsquote von 83 %.

Für 2023 kehren wir zu unserer langfristigen Dividendenpolitik zurück und schlagen der Hauptversammlung eine reguläre Dividende von 13,50 Euro pro Aktie vor. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 71%. Wir können die absolute Höhe der Dividende gegenüber dem Vorjahr konstant halten und die Sonder-Dividende des Vorjahres nun als Bestandteil der regulären Dividende abbilden.

Wir würden uns freuen, wenn Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, diesen Vorschlag unterstützen.

Folie 25: Erfolgreicher Start ins Jahr 2024 / Umsatz

Kommen wir nun zum laufenden Geschäftsjahr: Wir haben letzte Woche am 2. Mai die Ergebnisse des 1. Quartals veröffentlicht. Der Start ins Geschäftsjahr 2024 ist gut gelungen. Mit Umsatzerlösen von 286 Mio. EUR konnten wir den hohen Vorjahreswert, der damals durch den Abbau des hohen Auftragsbestands erhöht war, um 1 % übertreffen. Dabei kann das iVario mit einem Umsatzanstieg um +7 % eine etwas höhere Wachstumsrate aufweisen und kehrt nach dem Umsatzrückgang im letzten Jahr in den Wachstumsmodus zurück.

Gut entwickelt haben sich einmal mehr Nordamerika und Asien mit jeweils zweistelligen Wachstumsraten. Diese können Umsatzrückgänge in Europa aufgrund der hohen Vergleichsbasis im Vorjahr kompensieren.

Folie 26: Erfolgreicher Start ins Jahr 2023 / Ergebnis

Ergebnisseitig haben wir im ersten Quartal 71 Mio. EUR erzielt, ein Zuwachs gegenüber Vorjahr von 7 %.

Hintergrund für den überproportionalen Ergebnisanstieg im Vergleich zum Umsatzwachstum ist eine höhere Rohertragsmarge aufgrund der weiteren Entspannung bei den Einkaufspreisen.

Die EBIT-Marge steigt dadurch auf 24,8 % und wir können damit sogar den Wert von 2019 - das letzte normale Jahr vor der Pandemie – übertreffen.

Folie 27: Ausblick 2024

Wie sieht nun unsere laufende Prognose für 2024 aus?

Wir erwarten, dass 2024 nach den sehr volatilen letzten drei Geschäftsjahren wieder ein ganz normales Jahr für uns wird. Wir blicken optimistisch auf die nahe Zukunft und erwarten ein Absatz- und Umsatzwachstum ohne Preiserhöhungen im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich.

Bei der Rohertragsmarge gehen wir von einer Fortsetzung des Trends von 2023 aus und erwarten eine weitere Entspannung unserer Beschaffungspreise.

Auf der anderen Seite planen wir einen leicht überproportionalen Anstieg der Operativen Kosten:

Einerseits durch den weiteren Ausbau unserer Vertriebs- sowie Entwicklungskapazitäten.

Andererseits setzen wir unsere strategischen Projekte fort, allen voran das Projekt „Road to China“.

In Summe erwarten einen EBIT-Anstieg in etwa proportional zur Entwicklung der Umsatzerlöse und werden damit die EBIT-Marge auf dem guten Niveau von 2023 halten.

Folie 28: RATIONAL am Kapitalmarkt

Das bringt mich zum Schluss meines Vortrags:

Der langjährige Trend nach mehr Außerhausverpflegung bei weltweitem Bevölkerungswachstum ist unverändert vorhanden.

Die aktuellen Herausforderungen – Stichworte sind der sich verschärfende Fachkräftemangel insbesondere im Beruf der Köche, hohe Energiekosten, steigende Lebensmittelpreise und der Bedarf nach nachhaltigem Garen – sehen wir als Chance, die unsere Geschäftsaussichten unterstützen.

Mit unserer konsequenten Ausrichtung am Kundennutzen und mit unseren technologisch führenden Produkten, mit unseren hochqualifizierten und motivierten Mitarbeitern, unseren U.i.U.s, mit unserer weltweiten Marktpräsenz mit eigenen Tochtergesellschaften und Handelspartnern sind wir in diesem attraktiven Markt gut aufgestellt.

Wir blicken daher optimistisch auf die vor uns liegenden Jahre und freuen uns, wenn wir diese Jahre gemeinsam mit Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, gestalten können.

Sehr geehrte Damen und Herren,

damit bin ich am Ende meines Vortrags. Ich bedanke mich sehr herzlich für Ihre Aufmerksamkeit und gebe das Wort zurück an den Versammlungsleiter, Herrn Dr. Maerz

Disclaimer

Diese Veröffentlichung dient ausschließlich dem Zweck, die ursprünglich Hauptversammlungspräsentation des Vorstands schriftlich zur Verfügung zu stellen. Diese Rede wurde im Rahmen der ordentlichen Hauptversammlung am 8. Mai 2024 gehalten. Die gehaltene Präsentation ist führend. Die enthaltenen Informationen erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit und dienen weder als Grundlage für unternehmerische Entscheidungen noch als Anlageberatung.

Wir übernehmen keine Gewährleistung, Garantie oder Haftung für die Vollständigkeit der in dieser Präsentation gemachten Informationen, Aussagen, Schätzungen und Prognosen, insbesondere im Hinblick auf die zukünftige Entwicklung der Unternehmen der RATIONAL-Gruppe. Diese Präsentation enthält Einschätzungen für die Zukunft, die auf den Annahmen und Schätzungen des Vorstands der RATIONAL AG beruhen. Auch wenn der Vorstand davon überzeugt ist, dass diese Annahmen und Planungen richtig sind, können die tatsächliche Entwicklung und die zukünftigen Ergebnisse erheblich von diesen Annahmen und Schätzungen abweichen. Die RATIONAL AG übernimmt keine Gewähr oder Haftung für zukünftige Entwicklungen und zukünftige Ergebnisse, die den in dieser Präsentation getroffenen Annahmen und Schätzungen entsprechen.