



**Dr. Günter Blaschke**  
Vorstandsvorsitzender  
der RATIONAL AG

## **RATIONAL 2003 – Erfolgskurs fortgesetzt –**

in der Hauptversammlung  
am 12. Mai 2004  
(Zusammenfassung der Reden)



**Erich Baumgärtner**  
Vorstand Kaufm. Bereich  
der RATIONAL AG

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, verehrte Damen und Herren der Presse, liebe Gäste,

herzlich willkommen zur diesjährigen Hauptversammlung der RATIONAL AG in der Augsburger Kongresshalle. Ich werde Ihnen nun die Entwicklung der Gesellschaft im Jahr 2003 und die damit zusammenhängenden Geschäftszahlen näher erläutern.

### **Schwache Konjunktur in 2003**

Auch im Jahr 2003 haben sich die hochgesteckten Erwartungen hinsichtlich einer raschen Erholung der Weltkonjunktur nicht erfüllt. Gesamtwirtschaftliche Prognosen konnten nicht erreicht werden. Trotz Senkung der Leitzinsen auf historische Tiefstände blieb die staatliche und private Investitionsbereitschaft mäßig und generierte nicht die erhofften Impulse für einen konjunkturellen Aufschwung.

Europa steckte im Gesamtjahr 2003 in der Flaute. Mit einem Plus

von lediglich 0,5 Prozent blieb die Wachstumsrate in den Euroländern praktisch auf Vorjahresniveau.

Positiver entwickelte sich die US-Wirtschaft mit einem Zuwachs des Bruttoinlandsproduktes von 3,1 Pro-

---

**Die Umsatzerlöse  
sind im Berichtsjahr  
um 9,2 Mio. Euro auf  
186,6 Mio. Euro gestiegen.**

---

zent. Asien – und hier vor allem China – hat sich in den letzten Jahren zu einer treibenden Kraft der Weltkonjunktur entwickelt.

### **Langjähriger organischer Wachstumskurs setzt sich fort**

Dennoch konnte die RATIONAL AG auch im Jahr 2003 ihren internationalen Wachstumskurs erfolgreich weiter fortsetzen. Das Wachstum ist dabei ausschließlich organisch. Als überzeugter Spezialist halten wir wenig von zugekauften Umsätzen aus

Akquisitionen oder möglichen Synergien als Folge der Diversifikation. Im Jahr 2003 sind die Absatzzahlen und damit die eigentliche Vertriebsleistung um 9 Prozent gestiegen, dies bei gleichzeitig auch absolut gesunkenen Vertriebskosten. Wir haben das Wachstum also ausschließlich durch Effizienzsteigerungen realisiert.

### **Starker Euro belastet Umsatzwachstum**

Die Umsatzerlöse sind im Berichtsjahr um 9,2 Mio. Euro von 177,3 Mio. Euro auf 186,6 Mio. Euro gestiegen.

Das unterproportionale Wachstum von 5,2 Prozent ist eine Folge des gestiegenen Euro-Kurses. Der Euro hat im Jahr 2003 im Verhältnis zu vielen Auslandswährungen, insbesondere aber zum US-Dollar, zum britischen Pfund und zum japanischen Yen stark an Wert gewonnen. Diese – von uns nicht beeinflussbare – Entwicklung hat unser Umsatzwachstum nicht unmaßgeblich belastet.

## Vertriebs-Highlights 2003

Nahezu unbeeinflusst durch die Konjunktur wachsen unsere Auslandstöchter in Landeswährung auch im Jahr 2003 beim Umsatz um 10 Prozent. Dies bestätigt die Richtigkeit der Strategie wichtige Absatzmärkte mit eigenen auf RATIONAL-Produkte spezialisierten Vertriebsorganisationen immer tiefer zu erschließen.

## Hohes Absatzpotenzial bei noch geringen Erschließungsgraden kennzeichnet unsere Wachstumschancen vor allem in Asien und Amerika.

Hohes Absatzpotenzial bei noch relativ geringen Erschließungsgraden kennzeichnet unsere Wachstumschancen vor allem in Asien und Amerika. Mit einem Umsatzwachstum von 39 Prozent in Asien und 16 Prozent in Amerika hat das Geschäft in diesen strategischen Zukunftsmärkten weit überproportional zugelegt. In China, einem der wichtigsten Zukunftsmärkte der Welt, ist uns in 2003 der Durchbruch im Fast-Food-Kettengeschäft gelungen. Jedes der über Tausend Kentucky-Fried-Chicken-Restaurants wurde mit RATIONAL Technologie ausgestattet. Wir konnten uns hier insbesondere aufgrund unserer Kochkompetenz gegen alle Wettbewerber durchsetzen.

Eine täglich wachsende Anzahl von KFC-Restaurants in China, aber auch die Möglichkeit, mehrere Geräte in jedem bestehenden Restaurant aufzustellen, eröffnet für uns zusätzliche Wachstumsperspektiven.

Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung in Russland, insbesondere in den Ballungsgebieten um Moskau und St. Petersburg, haben wir uns entschlossen, in 2003 eine eigene Verkaufsrepräsentanz in Moskau zu eröffnen. Mit Vertriebsmitarbeitern vor Ort wird der Markt jetzt systematischer und potenzialorientierter bearbeitet. Dies führte bereits im 2. Halb-

jahr 2003 zu einer noch stärkeren Steigerung der Absatzzahlen.

## RATIONAL ist global

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

RATIONAL ist ein weltweit erfolgreich tätiges Unternehmen. Wir erzielen heute nur noch 18 Prozent unseres Umsatzes in Deutschland, 54 Prozent im übrigen Europa, bereits 10 Prozent in Amerika und 15 Prozent in Asien sowie 3 Prozent in sonstigen Ländern der Welt. Der Erfolg in Asien und Amerika zeigt, dass unsere Technologie auch in diesen wichtigen Zukunftsmärkten immer besser ankommt.

Über 85 Millionen Essen werden weltweit täglich mit RATIONAL Technologie zubereitet. Die hohe Zahl der Anwender zusammen mit der zunehmenden Internationalisierung reduziert die Abhängigkeit von

## Wir erzielen heute nur noch 18 Prozent unseres Umsatzes in Deutschland.

Entwicklungen in Einzelmärkten immer weiter. Dies schafft zusätzliche Sicherheit für eine – auch in Zukunft – erfolgreiche Entwicklung.

## Weltmarktanteil in 2003 weiter ausgebaut

Unser Technologievorsprung verbunden mit der kontinuierlich steigenden Effizienz bei der Überbringung der einzigartigen RATIONAL-Nutzenbotschaft an potenzielle Kunden haben dazu geführt, dass wir in den letzten Jahren unseren Marktanteil Jahr für Jahr deutlich weiter ausbauen konnten. So stieg der Marktanteil von RATIONAL in 2003 von 47 auf 49 Prozent. Jedes zweite Gerät, das heute weltweit installiert wird, ist bereits ein RATIONAL. Dies spiegelt die hohe Kundenakzeptanz unserer Produkte und Dienstleistungen ein-drucksvoll wider.

Trotz aller Erfolge der letzten Jahre ist das weltweit adressierbare Markt-

potenzial erst zu rund 20 Prozent ausgeschöpft. Große Absatzmärkte stehen erst am Beginn ihrer Erschließung. Rund zwei Millionen potenzielle Kunden, mit bereits vorhandener Kaufkraft, würden heute kaufen, wenn wir Sie mit unserer einzigartigen Nutzenbotschaft alle gleichzeitig erreichen könnten.

## EBIT-Marge mit 23 Prozent auf neuem Rekordniveau

Die enorme Ertragskraft der RATIONAL AG zeigt sich besonders im vergleichsweise schwierigen konjunkturellen Umfeld der letzten beiden

## Im Berichtsjahr konnte das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) um 11 Prozent auf 42,3 Millionen Euro gesteigert werden.

Jahre. So konnte im Berichtsjahr das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) gegenüber dem Vorjahr um 4,1 Millionen Euro oder 11 Prozent auf 42,3 Millionen Euro gesteigert werden. Trotz negativer Währungseinflüsse stieg die EBIT-Marge damit auf die neue Rekordmarke von 22,7 Prozent nach 21,5 Prozent im Vorjahr.

## Ertragsstruktur nochmals verbessert

Die Ertragsstruktur der RATIONAL AG hat sich auch im Jahr 2003 weiter verbessert. Die Herstellungskosten pro Stück konnten durch Produktivitätssteigerungen in der Fertigung im Jahresvergleich gesenkt werden. Dennoch liegt die Rohertragsmarge im Berichtszeitraum mit 58,1 Prozent etwas unter dem Vorjahreswert von 59,2 Prozent. Ursache hierfür sind die negativen Währungseffekte des starken Euros bei den Umsatzerlösen.

Die Aufwendungen für Vertrieb, Marketing und Service wurden im Vergleich zum Vorjahr nicht nur in Prozent vom Umsatz, sondern sogar absolut reduziert. Die trotzdem erreichte Absatzsteigerung von

9 Prozent ist damit ausschließlich ein Ergebnis der Effizienzsteigerungen und Qualitätsverbesserungen im Vertrieb.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten sind im Vergleich zum Vorjahr von 10,1 auf 11,4 Mio. Euro wie geplant gestiegen. Ursache hierfür waren unter anderem die zusätzlichen Aufwendungen in Zusammenhang mit der Einführung unserer neuen Produktlinie. RATIONAL ist mit großem Abstand Produkt- und

---

### **RATIONAL ist mit großem Abstand Produkt- und Technologieführer.**

---

Technologieführer. Als Spezialist sind die Innovationskraft und das technologische Know-how entscheidend für den Unternehmenserfolg. Durch die Verstärkung der Entwicklungsaktivitäten wird der bestehende Technologievorsprung zum Wettbewerb weiter ausgebaut. Wir investieren damit ganz gezielt in eine erfolgreiche Zukunft.

In den Verwaltungskosten sind im Jahr 2003 einmalige Aufwendungen für die Integration aller Tochtergesellschaften in das zentrale EDV-System enthalten. Durch diese Investition konnten wir sowohl die Datensicherheit als auch die Datenqualität in der Gruppe verbessern. Gleichzeitig wurden alle Insellösungen in den Tochtergesellschaften, die letztendlich im Betrieb auch teurer sind, überflüssig und abgeschaltet.

### **Die solide Bilanz – eine gute Basis für weiteres Wachstum**

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

die Bilanz der RAZTIONAL AG ist solide und damit eine gute Basis für weiteres Wachstum. Das Anlagevermögen hat sich in 2003 von 26,0 Mio. Euro auf 27,5 Mio. Euro erhöht. Ursache hierfür war die Neuanschaffung von Maschinen und Werkzeugen in Zusammenhang mit der Einführung unserer neuen Produktlinie. Wir haben bei einer Anlageintensität von

21,5 Prozent nur wenig langfristig gebundenes Kapital und können uns damit den jeweiligen Marktsituationen flexibel anpassen. Die niedrige Anlageintensität ist eine unmittelbare Konsequenz unserer geringen Fertigungstiefe. Wir fertigen grundsätzlich nur die Komponenten selbst, die wir billiger oder besser produzieren können als andere. Wir besitzen aber das komplette System-Know-how und verfügen über eine vielfach ausgezeichnete Endmontage.

Das Working Capital ist im Berichtsjahr von 33,6 auf 37,0 Mio. Euro gestiegen. Die wesentliche Ursache für den Anstieg ist der durch das Wachstum in den Exportmärkten gestiegene Forderungsbestand.

Der Kassenbestand konnte, trotz weiterem Abbau der Verbindlichkeiten und der getätigten Investitionen im Berichtsjahr, um 9 Mio. Euro von 41 auf 50 Mio. Euro erhöht werden. Die entsprechenden Guthabenbestände sind bei verschiedenen Banken in kurzfristig verfügbaren Geldmarktfonds angelegt und werden derzeit zu Zinssätzen zwischen 2,0 und 2,4 Prozent verzinst. Wir haben auch im Jahr 2003 bei unserer Anlagepolitik der Sicherheit den Vorrang vor einer höheren Verzinsung gegeben.

---

### **Der Kassenbestand konnte um 9 Mio. Euro von 41 auf 50 Mio. Euro erhöht werden.**

---

Ein Teil des Kassenbestandes wird auch in diesem Jahr in Form der Dividende an unsere Aktionäre ausgeschüttet. Trotzdem bleibt ein relativ hoher Bestand an Eigenmitteln im Unternehmen. Dies ermöglicht es uns auch in Zukunft unser Wachstum ohne den Einsatz von Fremdkapital zu finanzieren.

Die Eigenkapitalquote zum Bilanzstichtag beträgt 71 Prozent nach 69 Prozent im Jahr 2002.

Die Rückstellungen liegen mit 17 Mio. Euro um 4 Mio. Euro über Vor-

jahr. Ursache für den Anstieg ist eine Erhöhung der Steuerrückstellungen.

Die sonstigen Rückstellungen liegen auf Vorjahresniveau und beinhalten neben ausstehenden Rechnungen Abgrenzungen für Personalkosten, Händlerboni und Garantieraufwendungen.

---

### **Die Eigenkapitalquote zum Bilanzstichtag beträgt 71 Prozent nach 69 Prozent im Jahr 2002.**

---

Infolge unserer hohen Liquidität nutzen wir bei den Lieferantenverbindlichkeiten weitestgehend alle Skontomöglichkeiten. Lieferantenverbindlichkeiten werden von uns deswegen nach durchschnittlich 13 Tagen ausgeglichen.

### **Nachhaltig hoher Gewinn pro Aktie**

Auf Basis eines Aktienbestandes von 11,37 Mio. Stück ergibt sich für das Geschäftsjahr 2003 ein Gewinn pro Aktie von 2,36 Euro. Der Vergleichswert des Vorjahres lag bei 2,34 Euro. In 2003 wurde das Ergebnis wesentlich durch eine erhöhte Steuerquote von 37,1 Prozent nach 30,6 Prozent im Vorjahr belastet. Ursachen für den höheren Steuersatz sind neben dem Wegfall von Steuerrückerstattungen in Zusammenhang mit der Dividendenausschüttung auch ein hoffentlich einmaliger Solidaritätszuschlag für die Flutopfer in Ostdeutschland von 1,5 Prozent sowie die durch die Anhebung des Hebesatzes bedingte Erhöhung der Gewerbesteuer.

### **Spitzendividende im Jubiläumsjahr**

Der hohe Cash Flow und die damit zusammenhängende hervorragende Liquiditätssituation geben uns die Möglichkeit, Sie in diesem Jahr mit einer entsprechend hohen Dividende ganz besonders an unserem Geschäftserfolg zu beteiligen.

Wir schlagen Ihnen für das Geschäftsjahr 2003 die Ausschüttung ei-



ner Dividende von 1,85 Euro pro Aktie vor. Darin enthalten ist ein Jubiläumsbonus in Höhe von 0,45 Euro pro Aktie anlässlich des dreißigjährigen Bestehens der Gesellschaft. Ihre Zu-

---

## Wir schlagen für das Geschäftsjahr 2003 die Ausschüttung einer Dividende von 1,85 Euro pro Aktie vor.

---

stimmung vorausgesetzt, liegt die Dividende damit um 42 Prozent über Vorjahr. Auf dem derzeitigen Kursniveau der Aktie beträgt die Dividendenrendite mehr als 3 Prozent.

Der Vorwurf, der in der Vergangenheit immer wieder mal kam, wir seien zu knauserig, kann uns in diesem Jahr ganz sicher nicht gemacht werden.

### Mit qualifizierten Mitarbeitern zum Erfolg

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

die RATIONAL-Gruppe beschäftigte zum Bilanzstichtag 2003 689 Mitarbeiter, davon rund 200 im Ausland. Nach Jahren, in denen der Konsolidierung der Vorrang vor Expansion eingeräumt wurde, ist zum Jahresende 2003 vor allem im Bereich Vertrieb wieder Personal aufgebaut worden.

Der Umsatz pro Mitarbeiter ist im Berichtsjahr von 265 T Euro auf 275 T Euro weiter gestiegen.

Anspruchsvolle Ziele erfordern außergewöhnliche Mitarbeiter. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten sind Qualifikation, Kreativität und Engagement der Mitarbeiter im In- und Ausland erfolgsentscheidend. Die Mitarbeiter bei RATIONAL arbeiten hocheffizient wie Unternehmer im Unternehmen. Sie treffen die für ihr Arbeitsgebiet erforderlichen Entscheidungen selbst. Die durchgängige Prozessorganisation vermeidet unnötige Schnittstellen und ermöglicht so ganzheitliche, in sich geschlossene Verantwortungsbereiche. Dies führt zu einer ausgeprägten Identifikation

der Mitarbeiter mit ihrer Aufgabe und zu einer ganz außergewöhnlich hohen und leistungsfördernden Mitarbeiterzufriedenheit.

### Unternehmensqualität ist Mitarbeiterqualität

Bei der im Oktober 2003 durchgeführten Mitarbeiterbefragung haben wir zur eigenen Standortbestimmung und zum branchenübergreifenden Vergleich der Befragungsergebnisse mit dem Institut NFO/Infratest zusammengearbeitet.

---

## Die Mitarbeiter bei RATIONAL arbeiten hocheffizient wie Unter- nehmer im Unternehmen.

---

Die Schwerpunktthemen waren:

- ▷ die generelle Zufriedenheit mit der Arbeit,
- ▷ die Weiterempfehlung von RATIONAL als Arbeitgeber an Freunde und Bekannte,
- ▷ die Bereitschaft zur erneuten Bewerbung,
- ▷ die Beurteilung der Einsatzbereitschaft von Kollegen und
- ▷ die Wettbewerbsfähigkeit von RATIONAL als Unternehmen insgesamt.

### Traumergebnis im deutschen Gesamtvergleich

RATIONAL erreicht dabei ein hervorragendes Ergebnis und gehört mit einer Index-Bewertung von 91 zu den besten der besten Unternehmen in Deutschland. Zum Vergleich erreichen die Top 10% Unternehmen im Schnitt einen Indexwert von 76, der Durchschnittswert aller Unternehmen in Deutschland beträgt sogar nur 60 Punkte.

### Auszeichnungen für herausragende Innovationen und Leistungen

Für herausragende Innovationen und Leistungen wurde die RATIONAL AG auch im Jahr 2003 wieder

vielfach ausgezeichnet. Besonders herausheben möchte ich den deutschen GEO-Award, der jährlich von der Unternehmensberatung A.T. Kearney in Zusammenarbeit mit dem Fachmagazin „Produktion“ verliehen wird.

GEO steht für „Global Excellence in Operations“. Bewertet werden dabei das gesamte Supply Chain Management sowie der Geschäftserfolg in Bezug auf Kundenzufriedenheit, Qualität, Wirtschaftlichkeit, Agilität und Innovation.

Nach Meinung der Expertenjury hat RATIONAL diese Auszeichnung insbesondere wegen seiner hervorragenden, unternehmensweiten Prozessorganisation erhalten. Ausgezeichnet wurde der Gesamtprozess, von der Produktentwicklung über die zielgerichtete Kundenfindung und Kundenbindung bis hin zur auftragsbezogenen Produktion einschließlich der nahtlosen Integration der Lieferanten.

---

## Nach Meinung der Expertenjury hat RATIONAL den deutschen GEO-Award insbesondere wegen seiner hervorragenden, unternehmensweiten Pro- zessorganisation erhalten.

---

Diese Auszeichnung bestätigt, dass der Satz in unserem Leitbild: „Wir spielen in der Weltspitze um die Weltmeisterschaft!“ durch die gesamte Belegschaft und das Management täglich gelebt wird.

### RATIONAL, der ertrags- starke Wachstumswert

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich fasse nun die wesentlichen Geschäftszahlen des Jahres 2003 noch einmal zusammen.

Mit einem Umsatzwachstum von 5 Prozent auf 187 Mio. Euro – und dies trotz der negativen Währungseinflüsse –, einer EBIT-Steigerung von 11 Prozent auf 42 Mio. Euro und da-

mit einer EBIT-Marge von 23 Prozent und einer Erhöhung der Dividende um 42 Prozent auf 1,85 Euro pro Aktie haben wir auch im Berichtsjahr einmal mehr unter Beweis gestellt, dass RATIONAL der, ertragsstarke Wachstumswert ist.

Es gelingt uns, auch unter schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen Jahr für Jahr sowohl den Umsatz als auch das Ergebnis erheblich zu steigern. Dies führt zu einem steigenden Unternehmenswert, der sich letztendlich auch in der positiven Kursentwicklung der Aktie widerspiegelt.

### Positive Kursentwicklung in 2003

Die RATIONAL-Aktie ist ihrer Ausnahmestellung als Perle im SDAX mit einer Kurssteigerung von rund 50 Prozent auch in 2003 einmal mehr gerecht geworden. Wir gehören damit zu der kleinen Spitzengruppe von Unternehmen, die seit dem Börsengang im Jahr 2000 nie unter den Emissionskurs von 23 Euro gefallen sind.

**Wir gehören zu der kleinen Spitzengruppe von Unternehmen, die seit dem Börsengang im Jahr 2000 nie unter den Emissionskurs von 23 Euro gefallen sind.**

Wie aus einer aktuell veröffentlichten Emissionsstatistik der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger hervorgeht, hat sich der Kauf neuer Aktien für die Anleger in den vergangenen Jahren meist nicht ausgezahlt und war noch dazu höchst riskant.

Anders bei RATIONAL. Wer bei uns zum Börsengang eingestiegen ist, konnte sich jedes Jahr über eine gute Dividende und die positive Kursentwicklung freuen. Wir sind der ideale Wert für die Anleger, die weniger an kurzfristigen Spekulationsgewinnen, sondern vielmehr an einer nachhaltigen,

kontinuierlichen Wertsteigerung interessiert sind. Qualität, Kontinuität und Spitzenleistung zahlen sich letztendlich überall aus, im Sport, im Geschäftsleben und selbst an der Börse.

### Stabilität hatte klaren Vorrang vor Wachstum und Expansion

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

vor dem Hintergrund der unsicheren Weltkonjunktur haben wir in den letzten 2 Jahren einen strikten Konsolidierungskurs gefahren, unsere Unternehmensqualität erheblich verbessert und praktisch ausschließlich in neue Produkttechnologie investiert.

Trotzdem ist es uns gelungen, den Absatz unserer Geräte in den letzten 2 Jahren deutlich weiter zu steigern und dies bei gleichzeitig um 3% gesunkenen Vertriebskosten. Wir haben dieses Wachstum also ausschließlich durch Effizienzsteigerung realisiert.

Höhere Effizienz heißt gestiegene Unternehmensqualität – die ja letztlich nichts anderes ist als die Qualität der Mitarbeiter, die damit ein neues Rekordniveau erreicht hat.

### Wir sind für die Zukunft bestens gerüstet

Unser Motto für das Jahr 2004 lautet daher: „Take Off“.

**Unser Motto für das Jahr 2004 lautet: „Take Off“.**

Wir verlassen den strikten Konsolidierungskurs der letzten Jahre und investieren gezielt und verstärkt in unser weltweites Unternehmenswachstum. Unsere Erwartungen für 2004 sind dementsprechend anspruchsvoll, nämlich:

„Zweistelliges Umsatzwachstum bei gleichzeitiger zweistelliger Ergebnissteigerung.“

Das bedeutet in konkreten Zahlen:

10% Umsatzwachstum, von 187 Mio. Euro auf 205 Mio. Euro

▷ Wir durchbrechen damit die psychologisch wichtige 200 Mio. Euro Schallmauer – und

10% Ergebnissteigerung, von 42 Mio. Euro auf 47 Mio. Euro

Der RATIONAL-Unternehmenswert steigt dadurch gleichzeitig um 10%.

### Wachstumsmotor Asien

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

diese hohen Erwartungen halten wir aus folgenden Gründen für realistisch. Zunächst gehen wir von einer positiveren Entwicklung der Weltkonjunktur in 2004 aus. Mit 3% Wachstum wird sich die Weltkonjunktur wieder deutlich erholen.

**Unsere Erwartungen für 2004: „Zweistelliges Umsatzwachstum bei gleichzeitiger zweistelliger Ergebnissteigerung.“**

Neben den USA hat sich inzwischen Asien – und hier vor allem China – zur treibenden Kraft der Weltkonjunktur entwickelt. Aber auch in Europa sollte sich die Situation leicht verbessern und ein Wachstum von 2,4% erreichbar sein. Überproportionales Wirtschaftswachstum erwarten wir vor allem in den Entwicklungsländern

▷ China mit 8% und

▷ Russland mit 4,5%

Das Gravitationszentrum der globalen Wirtschaft wird sich in den nächsten Jahren insgesamt in Richtung Osten verschieben.

Waren es die Japaner, die in den 60'er und 70'er Jahren die Weltkonjunktur bewegten, so taten dies die Tigerstaaten wie Südkorea, Singapur, Hongkong und Taiwan in den 80'ern.

Die Amerikaner übernahmen dann die Führungsrolle und gaben in den 90'er Jahren das Tempo der Weltwirtschaft vor.

Heute gibt das riesige China mit seinen fast 1,3 Mrd Menschen den

Takt bei der wirtschaftlichen Entwicklung Asiens vor. Seitdem sich China Ende der 70'er Jahre öffnete, wächst seine Wirtschaft um atemberaubende 7% durchschnittlich Jahr für Jahr.

---

## Das asiatische Jahrhundert hat also bereits begonnen und RATIONAL ist in Japan und China bestens aufgestellt.

---

Bereits 2011 könnte China somit Deutschland als die drittgrößte Volkswirtschaft der Welt ablösen und bis 2015 sogar Japan und auch die USA:

Das asiatische Jahrhundert hat also bereits begonnen und RATIONAL ist in Japan und China bestens aufgestellt.

## Schwerpunktaktivitäten 2004

Neben der allgemeinen Konjunktur sind jedoch vor allem unsere Schwerpunktaktivitäten in 2004 erfolgsbestimmend.

Ab 2004 steht der systematische Ausbau unseres weltweiten Vertriebs- und Marketingnetzwerkes wieder klar im Vordergrund. Vertriebsinvestitionen haben Priorität, sowohl beim Ausbau von bestehenden Tochtergesellschaften als auch bei der Erschließung von Zukunftsmärkten, wie z.B. China, Russland und Lateinamerika.

Aber auch die konsequente Verbesserung unserer Unternehmensqualität, also der Mitarbeiterqualität, bleibt weiterhin im Fokus. Die erfolgreiche RATIONAL-Führungskultur wollen wir in 2004 verstärkt in den internationalen Tochtergesellschaften verankern. Gleichzeitig werden wir den Sportsgeist und die Transparenz in allen Unternehmensbereichen weltweit weiterentwickeln und vor allem:

Wir stellen in 2004 wieder einmal den Umgang mit unseren Kunden

weltweit in den Vordergrund. Die zentralen Herausforderungen dazu sind überall die gleichen

1. Jeder Kontakt eines Kunden mit RATIONAL ist für ihn ein positives Erlebnis und
2. Im „Dienst am Kunden“ lassen wir uns von niemandem überbieten.

Daran muss sich jeder RATIONALer der Welt messen lassen. So leben wir unser Leitbild von Jahr zu Jahr mit zunehmender Perfektion.

## Revolutionäre neue Produkttechnologie in 2004

Der wichtigste Erfolgsfaktor für 2004 ist jedoch unsere neue revolutionäre Produkttechnologie.

Seit der Entdeckung des Feuers vor 500.000 Jahren hat es so etwas noch nicht gegeben. Ein epochales Ereignis also, das den sowieso schon großen technologischen Vorsprung zum Wettbewerb noch einmal dramatisch vergrößern wird.

---

## Der wichtigste Erfolgsfaktor für 2004 ist unsere neue revolutionäre Produkttechnologie.

---

Die Produkteinführung läuft planmäßig und ist in Europa bereits mit großem Erfolg abgeschlossen worden. Die Reaktion von Handel, Endkunden und der Fachpresse war überwältigend. Die Einführung in Amerika und Asien folgt im Mai und im Juni.

## 1. Quartal 2004 erfolgreich im Trend

Obwohl die Vorankündigung einer völlig neuen Produktfamilie in Europa durch entsprechende Kaufzurückhaltung das Ergebnis des 1. Quartals 2004 negativ beeinflusst hat, konnte die RATIONAL AG in den ersten 3 Monaten des Jahres 2004 ih-

ren weltweiten Wachstumskurs fortsetzen.

Mit Umsatzerlösen in Höhe von 45,2 Mio. Euro wurde gegenüber dem Vorjahr ein Plus von 5% erreicht. Das währungsbereinigte Wachstum und damit die eigentliche Vertriebsleistung liegt sogar bei Plus 6%.

Der negative Umsatzeffekt durch die Kaufzurückhaltung in Europa betrug im 1. Quartal rund 2 Mio Euro. Hierbei handelt es sich aber gleichzeitig um Nachholbedarf, der im April wieder zu entsprechend höheren Auftragseingängen geführt hat. Wir liegen beim Auftragseingang per Ende April bereits wieder voll im geplanten Wachstumskorridor von 10%.

---

## RATIONAL konnte im 1. Quartal 2004 seine Ertragskraft weiter verbessern.

---

Einmalige Sonderaufwendungen für die komplette Produktionsumstellung und für die Vorbereitung der weltweiten Markteinführung haben das Ergebnis im 1. Quartal 2004 zusätzlich mit insgesamt rund 1 Mio. Euro negativ belastet. Dennoch konnte RATIONAL seine Ertragskraft weiter verbessern und ein um 4% gesteigertes Ergebnis vor Steuern (EBT) von 7,9 Mio. Euro erwirtschaften.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

auch beim Ergebnis erwarten wir, dass das neue Produkt in den nächsten Monaten für den zusätzlichen Schub in Richtung Planerfüllung sorgt.

So wird aus unserem Plan am Ende Realität und aus der neuen revolutionären Produkttechnologie ein weltweiter, langfristiger Erfolgsverstärker für RATIONAL.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.