



RATIONAL 2002 – Rekordergebnis bei Wachstum gegen den Branchentrend –



Dr. Günter Blaschke
Vorstandsvorsitzender
der RATIONAL AG
in der Hauptversammlung am 7. Mai 2003

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

herzlich willkommen zur dritten öffentlichen Hauptversammlung der RATIONAL AG, wie immer hier im schönen Ambiente der Augsburger Kongresshalle.

RATIONAL hat – wie alle anderen Unternehmen in Deutschland, aber auch weltweit – kein einfaches Jahr hinter sich. Von der konjunkturellen Aufbruchstimmung, die noch die ersten Monate des vergangenen Jahres kennzeichnete, ist nichts mehr übrig. Die Wirtschaft in den wichtigsten Industriestaaten ist weit hinter allen Prognosen zurückgeblieben. Investitionszurückhaltung und Personalabbau prägen das Bild. Dies gilt für USA, für Japan, aber auch für die wichtigsten europäischen Länder und hier insbesondere für Deutschland.

Die Stimmung in der Bevölkerung war selten so schlecht wie heute. Auslöser dieser Stimmungseintrübung war unter anderem die andauernde weltweite Aktienmarktschwäche, die

viele Milliarden an Vermögen und Kaufkraft vernichtet hat. Aber auch Bilanzskandale in USA und Europa haben das Vertrauen der Anleger zusätzlich erschüttert.

Vor dem Hintergrund dieser negativen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben wir in 2002 der Konsolidierung, der Produktivitäts- und Effizienzsteigerung und somit gleichzeitig der Verbesserung der Unternehmensqualität insgesamt den Vorrang vor weiteren Investitionen in die weltweite Expansion eingeräumt.

Investitionen in neue innovative Technologien standen in 2002 im Vordergrund. Auf dieser neuen Technologieplattform wird sich unser Technologievorsprung in Zukunft noch weiter vergrößern.

RATIONAL 2002: Deutliches Umsatzwachstum trotz Krise

Trotz enormem weltweitem Gegenwind haben wir aufgrund der eingeleiteten Aktivitäten ein absolutes Rekordergebnis in der Firmengeschichte von RATIONAL erzielt und

sind erneut gegen den allgemeinen Branchentrend deutlich gewachsen.

Dieser wirtschaftliche Erfolg bestätigt damit einmal mehr die stabile und kontinuierliche Erfolgsgeschichte unseres Unternehmens.

Gegenüber dem Vorjahr konnte der Umsatz in 2002 um 6 % auf 177 Millionen Euro gesteigert werden.

Rekordergebnis und Liquidität auf Spitzenniveau

Gleichzeitig haben insbesondere die gezielten Qualitätsverbesserungen in allen Unternehmensbereichen zu einem Rekordergebnisanstieg um 28 % auf 26,6 Millionen Euro geführt. Die Bruttoumsatzrendite (Ergebnis vor Steuern) erhöht sich von 19 % auf 22 % und die Nettoumsatzrendite von 12 % auf 15 %.

Die Liquidität unseres Unternehmens hat in 2002 ein absolutes Spitzenniveau erreicht. Der Cashflow verbesserte sich um 62 % und damit weit überproportional zur Umsatz- und der sehr guten Ergebnisentwicklung.

1,30 Euro Dividende pro Aktie

Meine Damen und Herren,

an diesem Erfolg möchten wir Sie, falls Sie nachher zustimmen, mit einer entsprechend hohen Dividende beteiligen.

Als Bardividende für 2002 schlagen wir 1,30 Euro je Aktie vor. Im Vergleich zum Vorjahr ist das eine Steigerung von 30 %.

Ausländische Tochtergesellschaften besonders erfolgreich

Auch in 2002 waren wir bei der Markterschließung mit unseren ausländischen Tochtergesellschaften besonders erfolgreich. Die Wachstumsrate von 13 % bestätigt eindrucksvoll unsere weltweite Strategie, die potenzialstärksten Märkte mit eigenen, hochspezialisierten Organisationen krisensicher und stabil zu erschließen.

Jede ausländische Tochtergesellschaft ist im Jahr 2002 gewachsen. Durch dieses überproportionale Wachstum steigt ihr Umsatzanteil jährlich und beträgt in 2002 bereits 53 %.

Die Grundlage für unser Wachstum in Krisenzeiten ist der hohe Rationalisierungsvorteil beim Einsatz der RATIONAL-Technologie. Die geringe Investitionssumme, verbunden mit einer extrem kurzen Amortisationszeit von durchschnittlich 4 bis 12 Monaten, macht die RATIONAL-Technologie auch und gerade in schwierigen Zeiten sehr attraktiv.

Besonders eindrucksvoll wird dies von unserer japanischen Tochtergesellschaft bestätigt. Die japanische Wirtschaft schrumpft seit mehreren Jahren. RATIONAL dagegen wächst in Japan gegen diesen Trend auch in 2002 um 20 %.

Aber auch in den für die Zukunft wichtigen Schwellenländern China und der Russischen Föderation haben wir in 2002 den Durchbruch geschafft und eine solide Plattform für eine erfolgreiche Zukunft geschaffen.

Dominierender Weltmarktanteil weiter ausgebaut

In 2002 konnte RATIONAL erneut gegen den Branchentrend wachsen und seinen Weltmarktanteil von 46 % auf 47 % weiter ausbauen.

Die Konzentration unserer Ressourcen auf die potenzialstärksten Länder der Welt, die überlegene RATIONAL-Produkttechnologie und der weltweit einzigartige Vertriebs- und Marketingprozess waren dabei auch in 2002 die entscheidenden Erfolgsfaktoren.

Höchste weltweite Akzeptanz

RATIONAL ist heute ein weltweit erfolgreich tätiges Unternehmen mit folgender regionaler Umsatzverteilung:

- 19 % Deutschland
- 56 % übriges Europa
- 12 % Asien
- 10 % Amerika
- 3 % sonstige Länder

Über 85 Millionen Essen werden täglich mit RATIONAL-Technologie zubereitet.

Dies reflektiert gleichzeitig die weltweit hohe Akzeptanz unserer Kunden. Dies schafft aber auch Sicherheit, da mit der steigenden Internationalisierung unseres Geschäftes die Abhängigkeit von Negativentwicklungen in einzelnen Ländern sinkt.

Sicherheit durch kontinuierlich steigende Unternehmens- und Mitarbeiterqualität

Meine Damen und Herren,

der RATIONAL-Unternehmenserfolg ist keine Eintagsfliege. Er ist die direkte Konsequenz unserer langfristigen strategischen Unternehmensausrichtung.

Im Mittelpunkt steht dabei die messbare kontinuierliche Verbesserung der Unternehmensqualität über alle Teilprozesse hinweg. Verbesserte Unternehmensqualität bedingt seinerseits entsprechend steigende Mitar-

beiterqualität. Kein Unternehmen der Welt ist besser als seine Mitarbeiter. Kontinuierlich steigende Mitarbeiterqualität ist gleichzeitig der Garant für mehr Sicherheit und gerade Sicherheit ist in wirtschaftlich schwierigen Zeiten besonders gefragt.

Das RATIONAL-Sicherheitsnetzwerk als weltweiter Erfolgsgarant

RATIONAL hat in den letzten 30 Jahren systematisch und weltweit ein immer engmaschigeres Sicherheitsnetzwerk geknüpft.

Es ist organisch gewachsen und kann nicht einfach kopiert werden, denn die zu Grunde liegende Unternehmens- und Mitarbeiterqualität muss reifen, man kann sie nicht einfach anordnen.

Die Kernbausteine dieses RATIONAL-Sicherheitsnetzwerkes heißen:

- ▷ Spezialisierung und Kernkompetenz
- ▷ Produktführerschaft
- ▷ weltweite Distribution
- ▷ Servicequalität
- ▷ Anwendungsberatung
- ▷ weltweites Kundenwissen
- ▷ Vertriebs- und Marketing-Know-How
- ▷ absolute Weltmarktführerschaft und
- ▷ großes freies Weltmarktpotenzial

In dieses Sicherheitsnetzwerk sind alle eingebettet, ob Kunde, Händler, Planer, Mitarbeiter, aber auch Sie als Aktionär.

Spezialisierung verstärkt den Kundennutzen

Die betriebliche Leistung eines Unternehmens muss der Gesellschaft dienen und damit einen nachhaltigen Nutzen bieten. Tut sie das nicht, ist sie im Grunde wertlos, hat keine Existenzberechtigung und wird früher oder später wieder vom Markt verschwinden. Der Garant für die langfristig erfolgreiche Entwicklung eines Unternehmens ist daher die Konzentration aller Ressourcen auf Produkte und Dienstleistungen, die der Befrie-

digung eines dauerhaften menschlichen Grundbedürfnisses dienen.

RATIONAL hat sich von Anfang an auf ein menschliches Bedürfnis, den Außer-Haus-Verzehr von warmen Speisen, konzentriert. Unsere Kernkompetenz ist die Übertragung von Wärmeenergie auf Lebensmittel aller Art. Wir verstehen uns somit in erster Linie nicht als Maschinenbauer, sondern als innovativer Problemlöser für unsere Kunden weltweit.

Mit RATIONAL-Technologie vom ersten Tag an mehr Geld verdienen

Der Einsatz der RATIONAL-Technologie optimiert den Kundennutzen sofort und in jeder Beziehung, sei es

- ▷ Speisenqualität,
- ▷ Flexibilität, durch die Schaffung völlig neuer Möglichkeiten bei der Garprozessautomation und -gestaltung,
- ▷ Zeit oder
- ▷ Kosten

Der enorme sofortige Einspareffekt lässt sich für jeden Betriebstyp einfach errechnen.

Ein typisches Betriebsrestaurant mit 2.000 Essen pro Tag spart monatlich 13.365 Euro bei Wareneinsatz, Energie und Arbeitszeit.

Zieht man die monatlichen Abschreibungen der benötigten RATIONAL KlimaPlus Combi®s ab, so bleibt unterm Strich ein monatliches Zusatzeinkommen von 12.291 Euro.

Das überzeugt unsere Kunden auch in wirtschaftlich schwächsten Zeiten.

Die Amortisationszeit beträgt in diesem Fallbeispiel gerade mal 4,5 Monate.

Keine Maschine in unserer Fertigung kann einen solchen Traumwert vorweisen.

RATIONAL wächst organisch

Meine Damen und Herren,

RATIONAL wächst schon immer organisch, d.h. aus sich selbst heraus.

Auch dieses unterscheidet uns sehr wesentlich von anderen Unternehmen in unserer Branche.

RATIONAL-Mitarbeiter erzeugen eigenständig das Wachstum, indem sie permanent mehr und mehr Neukunden für unsere Technologie begeistern.

Natürliches, organisches Wachstum ist aber nicht nur gesünder und in der Regel preiswerter, sondern vor allem deutlich risikofreier.

Die Erschließung des freien Weltmarktpotenzials steht erst am Anfang

Der Raum für zukünftiges Wachstum ist noch riesig.

Trotz aller Erfolge der letzten Jahre ist das weltweit adressierbare Marktpotenzial bis heute erst zu 18 % ausgeschöpft. D.h. über zwei Millionen potenzielle Kunden mit derzeit vorhandener Kaufkraft warten auf die schlagenden Argumente für den sofortigen Systemwechsel von „Low-Tech“ zu High-Tech. Oder: Vom Heißluftbackofen zum KlimaPlus Combi®.

Die RATIONAL-Aktie als stabiler Wachstums- und Ertragswert

Die RATIONAL-Aktie hat sich seit dem Börsengang im März 2000 als stabiler Wachstums- und Ertragswert bewiesen.

Aufgrund des niedrigen Bedarfs an Working Capital, verbunden mit der hohen Ertragskraft, erwirtschaften wir einen jährlich steigenden Cashflow.

Wir sind damit in der Lage, unser organisches Wachstum aus Eigenmitteln zu finanzieren und gleichzeitig eine attraktive Dividende auszuschütten. Bei einem Kurs der RATIONAL-Aktie von derzeit rund 34,00 Euro beträgt die Dividendenrendite 3,8 % und auf der Basis des Ausgabekurses von 23,00 Euro sogar 5,6 %.

Die geplante positive Geschäftsentwicklung wird den RATIONAL-Unternehmenswert auch in Zukunft kontinuierlich weiter erhöhen. Wir gehen davon aus, dass sich diesem positiven

Trend auch die Kursentwicklung nicht verschließen wird.

RATIONAL Research Coverage erheblich ausgeweitet

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wir durch weiter verstärkte Investor Relationsaktivitäten auch unsere Research Coverage deutlich ausbauen.

Inzwischen schreiben 10 meinungsbildende Institute regelmäßig Berichte über RATIONAL. Alle Analysten sehen für die RATIONAL-Aktie Kurspotenzial nach oben und empfehlen die Aktie zum Kauf.

Wegen der geringen Ergebnisvolatilität sowie der weit überdurchschnittlichen, langfristigen Wachstumsaussichten bestätigt z.B. HSBC Trinkaus & Burkhardt, dass das derzeitige Kursniveau unserer Aktie sowohl für Value- als auch für Growth-Investoren eine attraktive Anlagechance mit geringem Risiko ist.

Dank der sehr guten Fundamentaldaten und der daraus abgeleiteten hohen Wertschätzung der RATIONAL-Aktie bei den Anlegern hält sie heute einen Spitzenplatz im SDAX. Auch dies ist eine gute Ausgangslage für weitere positive Entwicklungen.

RATIONAL, ein typischer Hidden Champion

Fassen wir nun kurz zusammen:

- ▷ Wir haben einen erfolgreichen "Track Record" von rund 30 Jahren stabilem organischem Wachstum. Die kontinuierliche Verbesserung der Unternehmensqualität ist die Voraussetzung dieses Erfolges und gleichzeitig der Garant für die Zukunft.
- ▷ Unsere Produkttechnologie ist weltweit führend.
- ▷ Wir sind Spitzenleister in Vertrieb und Marketing mit einem globalen Vertriebs- und Servicenetzwerk.
- ▷ Wir sind mit großem Abstand Weltmarktführer.
- ▷ Repräsentative Kundenbefragungen bescheinigen RATIONAL eine sehr hohe Kundenzufriedenheit

und -loyalität. Im Vergleich zum Wettbewerb liegen die RATIONAL-Stärken aus Kundensicht insbesondere bei der Gesamtqualität, der Langlebigkeit, der Nutzenvielfalt und dem Anwendungsspektrum unserer Produkte.

- ▷ RATIONAL ist ertragsstark und kann sein zukünftiges Wachstum aus eigener Kraft finanzieren. Wir sind damit ein stabiler Wachstums- und Ertragswert für die Aktionäre.
- ▷ Das Marktpotenzial für RATIONAL-Technologie ist weltweit erst zu 18 % ausgeschöpft. Über 2 Millionen potentielle Kunden mit vorhandener Kaufkraft haben bis heute noch keinen Combi-Dämpfer.

Mittelständische Unternehmen mit diesen positiven Eigenschaften werden in der Literatur als typische Hidden Champions beschrieben.

Konsolidierung und weitere Verbesserung der Unternehmensqualität stehen auch in 2003 im Vordergrund

Auch das Jahr 2003 wird wieder ein schwieriges Jahr. Insgesamt erwarten wir keine wesentliche Änderung der gesamtwirtschaftlichen Situation und damit auch keinen konjunkturellen Rückenwind.

Im Vordergrund unserer Aktivitäten steht daher in diesem Jahr die

weitere weltweite Konsolidierung und die Qualitätsverbesserung aller Unternehmensprozesse.

Investitionen in Forschung und Entwicklung haben auch in 2003 Priorität.

Bei der Marktbearbeitung konzentrieren wir uns auf die tiefere Erschließung der potenzialstärksten Märkte über bestehende Tochtergesellschaften, aber auch die Schwellenländer China und die Russische Föderation stehen im Fokus unserer Aktivitäten.

Zweistelliges Wachstum bei Umsatz und Ergebnis für 2003 angepeilt

Vor dem Hintergrund der beschriebenen Maßnahmen und auf der Basis des ersten Quartalsergebnisses sind wir optimistisch, in diesem Jahr sowohl bei Umsatz als auch beim Ergebnis wieder zweistellig wachsen zu können.

Positiv unterstützt werden wir dabei durch den größten Einzelauftrag in der Firmengeschichte RATIONAL's von rund 4 Millionen Euro, der im 2. Quartal 2003 zur Auslieferung kommt.

Alle Kentucky Fried Chicken (KFC) Filialen in China werden bis Ende Juli mit einem RATIONAL KlimaPlus Combi® ausgestattet sein. Damit ist uns der Durchbruch im chinesischen Fast Food-Markt ein-

drucksvoll gelungen. Wir gehen davon aus, dass dies auch eine Signalfunktion für unser sonstiges asiatisches Geschäft haben wird.

Unsere mittelfristige strategische Gesamtausrichtung bleibt unverändert bestehen. Im Vordergrund steht vor allem die Ausschöpfung der potenzialstärksten und damit zukunftsträchtigsten Märkte der Welt verteilt über Amerika, Asien und Europa.

Aufgrund unseres erfolgreichen Vertriebs- und Marketingkonzeptes zur immer effizienteren Überbringung unserer einzigartigen RATIONAL-Nutzenbotschaft an die potenziellen neuen Kunden sind wir überzeugt, dass wir auch in den kommenden Jahren unseren Weltmarktanteil kontinuierlich Jahr für Jahr weiter ausbauen können. Langfristig sind so auch 60 % Weltmarktanteil erreichbar.

Meine Damen und Herren,

auch mittelfristig planen wir ein durchschnittlich zweistelliges Wachstum pro Jahr, und zwar gleichzeitig bei Umsatz und Ergebnis.

Dieses wird unseren Unternehmenswert Jahr für Jahr entsprechend steigern und damit letztlich auch den Wert Ihrer Aktien.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.