VOGEL & DETAMBEL

Unternehmensdossier

RATIONAL AG

2. November 2026

VERTRAULICHKEITSHINWEIS: DIESES DOKUMENT ENTHÄLT VERTRAULICHE INFORMATIONEN UND DARF OHNE VORHERIGE SCHRIFTLICHE GENEHMIGUNG DURCH VOGEL & DETAMBEL IN KEINER FORM, WEDER GANZ NOCH TEILWEISE WEITERVERBREITET WERDEN.

Inhaltsverzeichnis

1 Unternehmen und Gruppe 3

1.1 RATIONAL AG 4

2 Kennzahlen und Jahresabschluss 5

2.1 Fünf Jahre in Zahlen 6

2.2 Konzernabschluss 2025 7

2.3 Erstes Halbjahr 2026 8

3 Gesprächspartner 9

3.1 Dr. Peter Stadelmann 10

3.2 Markus Paschmann 11

4 Einblick und Ausblick 12

4.1 Ein erfolgreiches Modell wird breiter 13

4.2 Wer RATIONAL im Markt begegnet 14

4.3 Wo der Wettbewerb entschieden wird 15

4.4 Worauf es in den nächsten Jahren ankommt 16

5 Quellen 17

5.1 Quellen und Redaktion 18

01

Unternehmen und Gruppe

RATIONAL AG

UNTERNEHMEN UND GRUPPE

RATIONAL AG

1.259,6	332,6	2.838
Mio. EUR	Mio. EUR	Personen
Konzernumsatz 2025	Konzern-EBIT 2025	Konzern | 31.12.2025

RATIONAL entwickelt und vertreibt professionelle Garsysteme. Der iCombi kombiniert Heißluft und Dampf. Der iVario deckt unter anderem Kochen, Braten und Frittieren ab. Der iHexagon ergänzt Heißluft und Dampf um Mikrowellenleistung. Kunden sind Restaurants, Hotels, Gemeinschaftsverpfleger und Betreiber standardisierter Filialküchen.

Geschäftsmodell

Vorführungen und Schulungen helfen Kunden, die Geräte in ihre Abläufe zu integrieren. Zubehör, Reinigungsmittel, Ersatzteile und Dienstleistungen ergänzen das Gerätegeschäft. ConnectedCooking vernetzt Geräte und ermöglicht unter anderem die Verteilung von Garprogrammen.

Sitz und Standorte

Siegfried-Meister-Straße 1, 86899 Landsberg am Lech. Amtsgericht Augsburg, HRB 2001. Zu den Fertigungsstandorten zählen Landsberg am Lech, Wittenheim in Frankreich und Suzhou in China.

Vorstand	Ressort
Dr. Peter Stadelmann	CEO und Vorstandsvorsitzender
Markus Paschmann	Marketing und Vertrieb (CSMO), stellvertretender Vorstandsvorsitzender
Dr. Martin Hermann	Technik (CTO)
Jörg Walter	Finanzen (CFO)

Geschäftsbericht 2025 | Unternehmensprofil und Kennzahlen

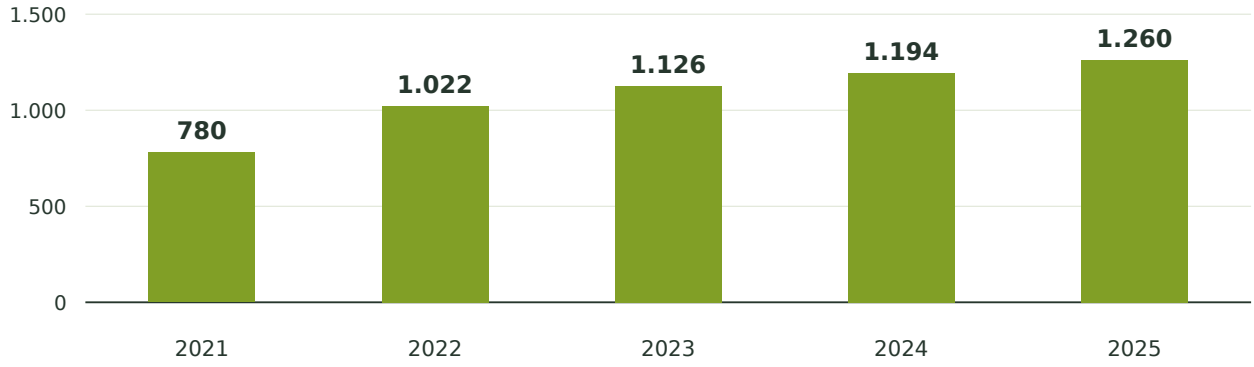
02

Kennzahlen und Jahresabschluss

Fünf Jahre in Zahlen

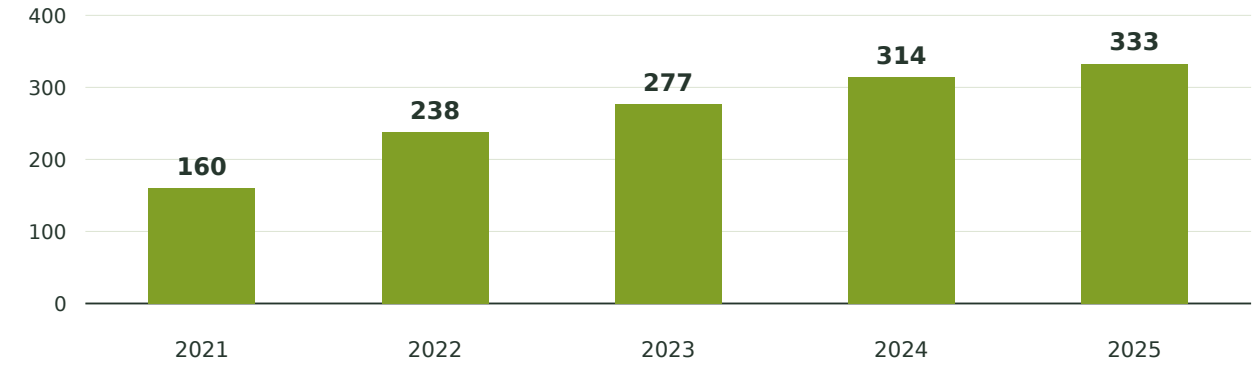
Umsatz

Mio. EUR | Konzern



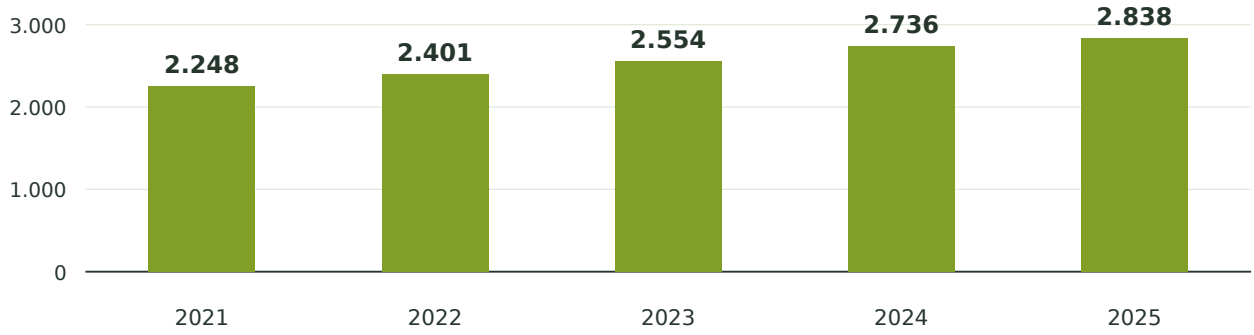
EBIT

Mio. EUR | Konzern



Beschäftigte

Personen | Konzern | jeweils 31.12.



Geschäftsbericht 2025 | Zeitreihe S. 187

KENNZAHLEN UND JAHRESABSCHLUSS

Konzernabschluss 2025

Kennzahl	2025	2024	Einheit
Umsatz	1.259,6	1.193,5	Mio. EUR
EBIT	332,6	314,2	Mio. EUR
EBIT-Marge	26,4	26,3	%
Jahresüberschuss	253,8	250,5	Mio. EUR
Operativer Cashflow	253,1	283,1	Mio. EUR
Freier Cashflow	219,4	251,4	Mio. EUR
Bilanzsumme	1.183,1	1.106,2	Mio. EUR
Eigenkapital	940,8	856,9	Mio. EUR
Eigenkapitalquote	79,5	77,5	%

Umsatz und operatives Ergebnis stiegen, die EBIT-Marge blieb nahe am Vorjahresniveau. Der operative und der freie Cashflow gingen zurück. Zugleich stieg die Eigenkapitalquote. Die Kennzahlen beziehen sich auf den RATIONAL-Konzern.

Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht erhielten einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk. Gesetzlich ausgenommene Inhalte wie die Konzernnachhaltigkeitserklärung waren vom inhaltlichen Prüfungsurteil ausgenommen.

Geschäftsbericht 2025 | Kennzahlen und Bestätigungsvermerk, S. 6 und 146–151

KENNZAHLEN UND JAHRESABSCHLUSS

Erstes Halbjahr 2026

641,5	169,9	2.913
Mio. EUR	Mio. EUR	Personen
Konzernumsatz	Konzern-EBIT	Konzern | 30.06.2026

Der Umsatz stieg um 6 %, währungsbereinigt um rund 8 %. Deutschland und das übrige Europa wuchsen jeweils um 9 %. iCombi kam auf 562,2 Mio. EUR Umsatz, iVario auf 79,4 Mio. EUR. iVario wuchs mit 14 % schneller als iCombi mit 5 %, blieb aber deutlich kleiner.

Eine US-Zollerstattung von rund 14 Mio. EUR erhöhte das Ergebnis. Die berichtete EBIT-Marge von 26,5 % lag ohne die Erstattung nach Unternehmensangaben bei 24,3 %.

Halbjahresmeldung vom 06.08.2026

03

Gesprächspartner

RATIONAL AG

GESPRÄCHSPARTNER

Dr. Peter Stadelmann

Vorstandsvorsitzender

Seit Januar 2014 Vorstandsvorsitzender der RATIONAL AG. Dem Vorstand gehört er seit Dezember 2012 an. Zu Beginn verantwortete er Personalentwicklung und Personalmanagement.

Beruflicher Hintergrund

Vor dem Wechsel zu RATIONAL war Stadelmann bei Malik Management in St. Gallen tätig. Von 2006 bis 2012 war er operativer Geschäftsführer der Gruppe. Er studierte Volkswirtschaftslehre und promovierte in Betriebswirtschaft. Geburtsjahr 1965.

RATIONAL | Geschäftsbericht 2014, Vorstandsprofil

GESPRÄCHSPARTNER

Markus Paschmann

Marketing und Vertrieb

Seit Dezember 2013 Vorstandsmitglied für Marketing und Vertrieb, seit Februar 2023 stellvertretender Vorstandsvorsitzender. Der Aufsichtsrat verlängerte seinen Vertrag bis Februar 2029. RATIONAL bezeichnet die Funktion als Chief Sales & Marketing Officer (CSMO).

Beruflicher Hintergrund

Paschmann studierte Wirtschaftsingenieurwesen und begann seine Laufbahn bei Siemens. Bei HARTING leitete er die Global Business Unit Electronics. Von 2006 bis 2013 war er Mitglied des Vorstands der SICK AG. Geburtsjahr 1966.

Münchner Management Kolloquium | Profil Markus Paschmann

04

Einblick und Ausblick

RATIONAL AG

EINBLICK UND AUSBLICK

Ein erfolgreiches Modell wird breiter

RATIONAL baut sein Geschäft an zwei Enden aus. In China geht es mit einem lokal entwickelten Einstiegsgerät um Kunden, für die der bisherige Preis oder das Produktangebot eine Hürde war. Am oberen Ende soll der iHexagon dort überzeugen, wo kurze Garzeiten und hoher Durchsatz besonders wertvoll sind. Dazwischen bleibt der iCombi das wirtschaftliche Rückgrat. Im ersten Halbjahr 2026 entfielen knapp 88 % des Konzernumsatzes auf die Produktgruppe iCombi.

Die technische Nachfolge ist vollzogen

Mit dem Ausscheiden von Peter Wiedemann Ende 2024 ging eine lange Übergabe zu Ende. Martin Hermann verantwortet die Technik, sein Vertrag läuft bis August 2030. Auch im Vertrieb setzt der Aufsichtsrat auf Kontinuität. Markus Paschmann bleibt nach der Vertragsverlängerung bis Februar 2029 bestellt.

Was die Standorte zur Strategie beitragen

Wittenheim baut die Fertigungsbasis des iVario aus. Das neue Serviceteilezentrum in Landsberg soll die Versorgung der installierten Geräte unterstützen. Suzhou hat eine andere Funktion. Dort verbindet RATIONAL lokale Entwicklung und Fertigung mit einem eigenen Angebot für den chinesischen Festlandsmarkt. Das ist ein Test dafür, wie weit sich das bewährte Vertriebsmodell auf ein preissensibleres Segment übertragen lässt.

Kennzahl | Halbjahresmeldung 2026, Umsatz nach Produktgruppen

EINBLICK UND AUSBLICK

Wer RATIONAL im Markt begegnet

Der engste Wettbewerb beginnt beim Kombidämpfer. Hier treffen spezialisierte Hersteller auf Anbieter mit einem breiten Küchenportfolio. Beim iVario verschiebt sich der Vergleich zu multifunktionalen Pfannen, Kochkesseln und anderen Garsystemen. Die folgende Auswahl bildet diese Überschneidungen ab.

Anbieter	Relevantes Angebot	Wo die Angebote aufeinandertreffen
UNOX	CHEFTOP-Kombidämpfer, SPEED-X für beschleunigtes Garen	Direkte Alternative zum iCombi. Bei schnellen Garprozessen auch Überschneidung mit dem iHexagon.
Convotherm / Welbilt	maxx pro und weitere Kombidämpfer	Direkte Alternative bei professionellen Kombidämpfern. Teil eines größeren Foodservice-Portfolios.
Electrolux Professional	SkyLine-Kombidämpfer und Schnellkühler, ProThermetic-Garsysteme	Wettbewerb bei Einzelgeräten und bei Küchenprojekten mit aufeinander abgestimmten Gar- und Kühlprozessen.
MKN	FlexiCombi und FlexiChef	Direkte Überschneidung in beiden RATIONAL-Kernkategorien, besonders relevant beim Vergleich kompletter Garstationen.
Alto-Shaam	Prodigi-Kombidämpfer, Vector-Mehrkammeröfen	US-Anbieter mit direkter Kombidämpfer-Alternative und einem anderen Ansatz für parallele Garprozesse.
Weitere Anbieter	Lainox, Blodgett und HOUNÖ bei Kombidämpfern. FIREX und Elro bei multifunktionaler Gartechnik.	Je nach Region, Küchenplanung und Geräteklasse zusätzliche Alternativen.

RATIONAL beziffert den eigenen weltweiten Anteil bei multifunktionalen Garsystemen auf rund 50 %. Das ist die Schätzung des Unternehmens für seine Marktabgrenzung. Aus den öffentlich verfügbaren Angaben lässt sich keine belastbare Rangfolge der genannten Wettbewerber ableiten.

Kennzahl | RATIONAL-Geschäftsbericht 2025, Marktposition

EINBLICK UND AUSBLICK

Wo der Wettbewerb entschieden wird

Einzelgerät oder Küchenprojekt

Wer einen vorhandenen Kombidämpfer austauscht, kann Angebote relativ direkt vergleichen. Im Neubau oder bei einem größeren Umbau fällt die Entscheidung früher. Dann steht zur Debatte, wie Gartechnik, Kühlung und Arbeitsplätze zusammenspielen. Electrolux Professional kann hier mehrere Teile des Projekts abdecken. MKN bietet ebenso wie RATIONAL sowohl Kombidämpfer als auch multifunktionale Garstationen an.

Filialbetrieb und Spitzenauslastung

Für Filialisten zählt, ob eine Küche auch mit wechselndem Personal verlässlich dasselbe Ergebnis liefert. Garprogramme, Schulung und Vernetzung können hier den Ausschlag geben. Bei hohem Andrang zählt außerdem, wie viele Bestellungen parallel durch die Küche laufen. Ein schnelles Gerät hilft nur, wenn es den Engpass im konkreten Ablauf beseitigt. Daher können ein iHexagon, ein Schnellgarofen und ein Mehrkammerofen trotz unterschiedlicher Technik um dieselbe Investition konkurrieren.

Was ein Gerätepreis auslässt

Wer Geräte über mehrere Jahre nutzt, muss Reinigung, Energie, Schulung und Ausfallzeiten mitrechnen. RATIONAL kann hier mit seinem Angebot aus Gerät, Einweisung und Service punkten, wenn sich der Vorteil im Betrieb belegen lässt. In China kommt eine andere Rechnung hinzu. Ein günstigeres lokales Modell kann neue Kunden gewinnen. Es muss aber ausreichend zusätzlichen Absatz bringen, damit der Ausbau der lokalen Fertigung trägt und das höherpreisige Sortiment seine Rolle behält.

Für die Einordnung zählt deshalb, welche Aufträge RATIONAL gewinnt. Ein Austausch bei bestehenden Kunden spricht für die Bindung an das System. Neue Filialkunden oder der Wechsel von konventionellen Geräten zeigen, ob das Unternehmen seinen Markt tatsächlich erweitert.

EINBLICK UND AUSBLICK

Worauf es in den nächsten Jahren ankommt

Der Vorstand erwartete im August 2026 für das Gesamtjahr ein Umsatzwachstum im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich und eine EBIT-Marge von 25 bis 26 %. Die Halbjahresmarge lag durch eine US-Zollerstattung darüber. Für die Beurteilung der laufenden Ertragskraft ist die Marge ohne diesen Effekt aussagekräftiger.

China | Erreicht das Einstiegsgerät neue Kunden?

Die Chance liegt in zusätzlichem Absatz bei Kunden, für die der bisherige Einstieg zu teuer war. Der Ausbau kann sich wirtschaftlich tragen, wenn genügend zusätzliche Geräte verkauft werden und die lokale Fertigung ausgelastet ist. Bleibt der Absatz schwach oder verlagert sich vor allem bestehende Nachfrage ins Einstiegssegment, wird der Nutzen geringer ausfallen.

USA | Wie viel Zollbelastung bleibt beim Hersteller?

Höhere Preise können die Belastung abfedern. Die offene Frage ist, wie Kunden reagieren, wenn sie Investitionen verschieben oder Alternativen prüfen können. Bestellungen und die Marge ohne Rückerstattungen sind dafür die relevanteren Größen als der berichtete Gewinn eines einzelnen Quartals.

iVario und Service | Mehr Geschäft mit der installierten Basis

iVario kann das Geschäft verbreitern, wenn Kunden zusätzlich zum Kombidämpfer auch ihre übrigen Garstationen modernisieren. Das schnellere Wachstum im Halbjahr zeigt Bewegung, während iCombi die Entwicklung des Konzerns weiterhin dominiert. Beim neuen Ersatzteilzentrum ist die praktische Frage, ob Teile häufiger sofort verfügbar sind und Ausfallzeiten sinken. Das würde das Serviceangebot gerade dort stärken, wo der Betrieb stark von wenigen Geräten abhängt.

Kennzahlen und Prognose | Halbjahresmeldung 2026

05

Quellen

RATIONAL AG

QUELLEN

Quellen und Redaktion

RATIONAL | Geschäftsbericht 2025

RATIONAL | Halbjahresmeldung 2026

RATIONAL | Impressum und Vorstand

RATIONAL | Geschäftsbericht 2014

Münchner Management Kolloquium | Markus Paschmann

RATIONAL | IR-Präsentation mit Wettbewerbsübersicht

Hinweis zur Erstellung

Dieses Dossier wurde von Vogel & Detambel manuell mit Unterstützung digitaler Werkzeuge einschließlich künstlicher Intelligenz erstellt. Die Informationen wurden sorgfältig zusammengestellt und redaktionell aufbereitet. Trotz sorgfältiger Recherche kann keine Gewähr für die Vollständigkeit und Aktualität sämtlicher Angaben übernommen werden. Zusammenfassungen von Jahresabschlüssen und Presseveröffentlichungen ersetzen nicht die jeweiligen Originalquellen.