

# GESCHÄFTSBERICHT 2013

KUNDEN

PRODUKTION  
&  
VERSAND

SERVICE

VERTRIEB

FORSCHUNG  
&  
ENTWICKLUNG

ZULIEFERER

**KONZENTRATION  
AUF DAS WESENTLICHE**



# Unternehmensprofil RATIONAL AG

## Nachhaltig und effizient: thermische Speisenzubereitung mit RATIONAL

Wir sind der weltweite Marktführer für innovative Lösungen zur thermischen Speisenzubereitung. Unser oberstes Unternehmensziel ist: „Wir bieten den Menschen, die in den Profiküchen der Welt Speisen thermisch zubereiten, den höchstmöglichen Nutzen.“

Unsere zukunftsweisenden Innovationen setzen den Weltstandard hinsichtlich Garintelligenz, Garqualität, Bedienerfreundlichkeit und Ressourceneffizienz.

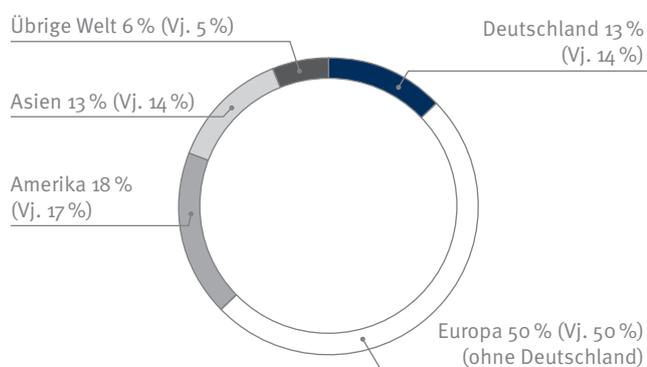
Das SelfCookingCenter® whiteefficiency® und das VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® sind in der Lage, praktisch alle Kochprozesse abzubilden. Sie können grillen, dämpfen, gratinieren, backen, gären, braten, schmoren, simmern, dünsten, pochieren, blanchieren, niedertemperaturgaren, frittieren und noch vieles mehr. Damit

ersetzen sie praktisch alle traditionellen Gargeräte in der Profiküche und überzeugen immer mehr Kunden weltweit. Über eigene Vertriebsgesellschaften und -partner sind wir in mehr als 100 Ländern vertreten.

Unsere Geräte sind ideal für Betriebe ab 30 Essen pro Tag. Zu unseren Kunden zählen Restaurants, Hotels, Betriebskantinen, Krankenhäuser, Schulen, Universitäten, Militär, Gefängnisse und Seniorenheime, aber auch Fastfood-Ketten, Caterer, Supermärkte, Metzgereien und Back- und Snackshops. Das weltweite Marktpotenzial liegt bei mehr als 2,5 Millionen Profiküchen, von denen bisher nur rund 30 % mit Kombidämpfertechnologie kochen. 70 % aller potenziellen Kunden verwenden noch traditionelle Kochgeräte.

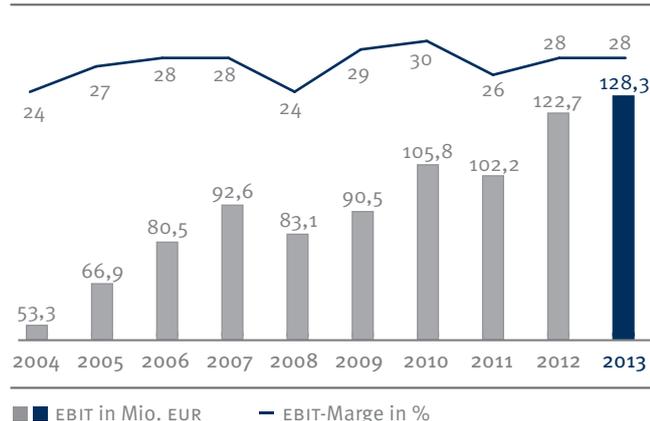
## Globale Präsenz

### Umsatz nach Regionen 2013



## Wichtige Finanzkennzahlen

### EBIT-Entwicklung und EBIT-Marge 2004 bis 2013



### Kennzahlen 2013/2012

		2013	2012
Umsatzerlöse	Mio. EUR	461,1	435,0
Bruttoergebnis vom Umsatz	Mio. EUR	280,7	261,7
Abschreibungen	Mio. EUR	7,2	6,8
EBIT	Mio. EUR	128,3	122,7
EBIT-Marge	%	27,8	28,2
Eigenkapitalrentabilität (nach Steuern)	%	38,4	42,0
Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROIC)	%	34,6	38,4
Eigenkapitalquote	%	71,2	72,8
Cashflow aus operativer Tätigkeit	Mio. EUR	102,8	111,4

### 10-Jahresübersicht

		2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
Umsatzerlöse	Mio. EUR	461,1	435,0	391,7	350,1	314,4	343,0	336,6	283,7	246,4	221,8
EBIT	Mio. EUR	128,3	122,7	102,2	105,8	90,5	83,1	92,6	80,5	66,9	53,3
Jahresüberschuss	Mio. EUR	97,2	93,3	78,7	79,8	67,3	61,7	61,2	51,8	42,4	33,8
Ergebnis je Aktie	EUR	8,55	8,20	6,93	7,02	5,92	5,42	5,38	4,55	3,73	2,98
Cashflow aus operativer Tätigkeit	Mio. EUR	102,8	111,4	67,7	86,9	83,2	71,0	61,1	49,1	32,8	39,2
Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROIC)	%	34,6	38,4	33,2	33,9	35,5	40,7	48,0	49,6	40,4	32,1
Bilanzsumme	Mio. EUR	377,3	326,2	283,2	305,7	265,7	209,0	187,4	146,6	132,1	146,8
Eigenkapitalquote	%	71,2	72,8	73,1	75,3	71,4	63,9	66,2	72,2	68,1	70,9
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)		1.320	1.258	1.184	1.058	1.031	1.090	965	864	792	742
Dividende je Aktie*	EUR	6,00	5,70	5,50	9,00	3,50	1,00	4,50	3,75	3,00	5,00

\* Ausschüttung jeweils im Folgejahr, 2013 vorbehaltlich der Genehmigung durch die Hauptversammlung 2014

## Höchster Kundennutzen durch einfache Bedienung, beste Garqualität und Effizienz



### Perfekt konstruiert: das SelfCookingCenter® whiteefficiency®

Das SelfCookingCenter® whiteefficiency® überträgt die Wärme durch Dampf, Heißluft oder die Kombination aus beidem. Das wesentliche Alleinstellungsmerkmal ist die Garintelligenz, die den optimalen Garverlauf selbstständig ermittelt, sodass das Wunschergebnis ohne Aufsicht immer punktgenau erreicht wird. Der Koch wird benachrichtigt, sobald der Garprozess beendet ist. Ihm bleibt Zeit für das Wesentliche: Kreativität und das Wohl seiner Gäste.



### Schlau kochen: das VarioCookingCenter MULTIFICIENCY®

Das VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® gart in Flüssigkeiten oder mit Kontakthitze. Es ist bis zu viermal schneller als vergleichbare Produkte und dies bei 40 % weniger Energieverbrauch. Die Garintelligenz steuert vollautomatisch den Garverlauf und passt diesen optimal an die jeweiligen Speisen an. Der Koch wird benachrichtigt, sobald er selbst aktiv werden muss. Nichts kocht über, nichts brennt an. Wer die Vorteile erkannt hat, wird nie mehr darauf verzichten wollen.

## Wichtige Daten zur RATIONAL-Aktie

### Kennzahlen 2012/2011

		2013	2012
Höchstkurs <sup>1)</sup>	EUR	269,15	221,70
Tiefstkurs <sup>1)</sup>	EUR	200,00	166,15
Jahresendkurs <sup>1)</sup>	EUR	241,10	218,00
Marktkapitalisierung <sup>2)</sup>	Mio. EUR	2.741,3	2.478,7
Dividendenrendite <sup>3)</sup>	%	2,5	2,6
Beta-Faktor (1 Jahr) zum 31.12. <sup>4)</sup>		0,78	0,84
Umsatz je Aktie	EUR	40,56	38,26
Kurs-Umsatz-Verhältnis <sup>2)</sup>		5,9	5,7
Ergebnis je Aktie	EUR	8,55	8,20
Kurs-Gewinn-Verhältnis <sup>2)</sup>		28,2	26,6
Cashflow je Aktie	EUR	9,05	9,80
Kurs-Cashflow-Verhältnis <sup>2)</sup>		26,7	22,2

<sup>1)</sup> Gesamter deutscher Aktienmarkt <sup>2)</sup> Zum Bilanzstichtag

<sup>3)</sup> In Relation zum Jahresendkurs des Vorjahres <sup>4)</sup> Zum MDAX-Performance-Index

### Basisdaten der RATIONAL-Aktie

Anzahl der zugelassenen Aktien <sup>1)</sup>	11.370.000
Aktionärsstruktur <sup>1)</sup>	Festbesitz 70,8 %, Streubesitz 29,2 %
ISIN	DE0007010803
WKN	701 080
Börsenkürzel	RAA

<sup>1)</sup> Stand: 20. Februar 2014

## Vorstand und Aufsichtsrat

### Der Vorstand

Dr. Peter Stadelmann, CEO  
 Erich Baumgärtner, CFO  
 Peter Wiedemann, CTO  
 Markus Paschmann, CSO

### Der Aufsichtsrat

Siegfried Meister, Vorsitzender  
 Walter Kurtz, Stellvertreter  
 Dr. Hans Maerz, Stellvertreter

### Kursverlauf der RATIONAL-Aktie seit dem Börsengang 2000



### Finanzkalender 2014

Bilanzpressekonferenz GJ 2013	München	20.03.2014
DVFA-Konferenz	Frankfurt	20.03.2014
Finanzzahlen Q1/2014	Landsberg	30.04.2014
Hauptversammlung 2014	Augsburg	30.04.2014
Finanzzahlen Q2/2014	Landsberg	30.07.2014
Finanzzahlen Q3/2014	Landsberg	29.10.2014

## Ansprechpartner

Erich Baumgärtner  
 Vorstand kaufmännischer Bereich  
 Tel.: +49 8191 327-209  
 ir@rational-online.com

Stefan Arnold  
 Leiter Konzernrechnung/  
 Investor Relations  
 Tel.: +49 8191 327-2209  
 s.arnold@rational-online.com

# Kennzahlen

Angaben in Mio. EUR	2013	2012	Veränderung absolut	Veränderung in %
<b>Umsatz und Ergebnis</b>				
Umsatzerlöse	461,1	435,0	+26,1	+6
Auslandsanteil in %	87	86	+1	–
Herstellungskosten	180,4	173,3	+7,1	+4
Vertriebs- und Servicekosten	111,2	105,8	+5,4	+5
Forschungs- und Entwicklungskosten	16,7	13,6	+3,1	+23
Allgemeine Verwaltungskosten	21,3	18,8	+2,5	+13
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	128,3	122,7	+5,6	+5
Jahresüberschuss	97,2	93,3	+3,9	+4
Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROIC) in %	34,6	38,4	–3,8	–
<b>Bilanz</b>				
Bilanzsumme	377,3	326,2	+51,1	+16
Working Capital <sup>1)</sup>	78,9	69,8	+9,1	+13
Eigenkapital	268,8	237,4	+31,4	+13
Eigenkapitalquote in %	71,3	72,8	–1,5	–
<b>Cashflow</b>				
Operativer Cashflow	102,8	111,4	–8,6	–8
Investitionen	12,0	9,4	+2,6	+29
Freier Cashflow <sup>2)</sup>	90,8	102,0	–11,2	–11
<b>Kennzahlen zur RATIONAL-Aktie</b>				
Gewinn je Aktie (in EUR)	8,55	8,20	+0,35	+4
Jahresendkurs <sup>3)</sup> (in EUR)	241,10	218,00	+23,10	+11
Marktkapitalisierung	2.741,3	2.478,7	+262,6	+11
<b>Mitarbeiter</b>				
Mitarbeiter zum 31.12.	1.341	1.263	+78	+6
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	1.320	1.258	+62	+5
Umsatzerlöse je Mitarbeiter (in TEUR)	349,4	345,8	+3,6	+1

<sup>1)</sup> Ohne liquide Mittel

<sup>2)</sup> Operativer Cashflow abzüglich Investitionen

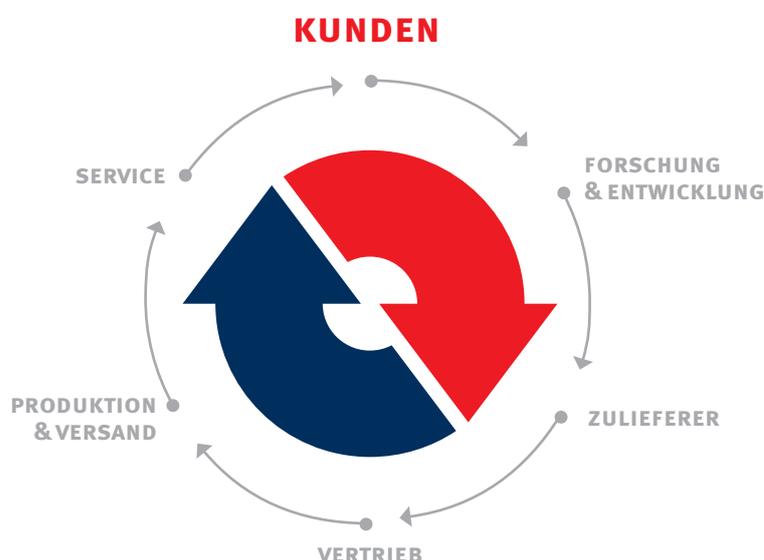
<sup>3)</sup> Gesamter deutscher Aktienmarkt



Folgen Sie dem QR-Code oder dem Link  
[www.rational-online.com/de/investor\\_relations](http://www.rational-online.com/de/investor_relations)  
zum IR-Center der RATIONAL AG

# KONZENTRATION AUF DAS WESENTLICHE

Die konsequente Ausrichtung auf die klar definierte Zielgruppe der Profiköche und deren Herzstück – die thermische Speisenzubereitung – hat dazu geführt, dass wir die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden bis ins kleinste Detail kennen. Wir sind Teil ihrer Welt und dadurch in der Lage, ihre Probleme in bester Weise – besser als andere – zu lösen. Wir konzentrieren uns auf unsere Stärken und Kernkompetenzen und bündeln unsere Kräfte in anderen Bereichen durch Partnerschaften mit kompetenten Spezialisten. Mit dieser Strategie erzielen wir den größtmöglichen Nutzen für unsere Kunden.



## Inhalt

1	An die Aktionäre	34	Die RATIONAL-Aktie
2	Vorwort des Aufsichtsrats	38	Bericht zur Corporate Governance
4	Brief des Vorstands	40	Entsprechenserklärung der RATIONAL Aktiengesellschaft
		42	Bericht des Aufsichtsrats
	<b>KONZENTRATION AUF DAS WESENTLICHE</b>	<b>45</b>	<b>Konzernlagebericht</b>
8	Höchstmöglicher Kundennutzen	<b>77</b>	<b>Konzernabschluss</b>
12	Forschung & Entwicklung		
14	Entwicklungspartnerschaften	<b>118</b>	<b>Weitere Informationen</b>
16	Partnerschaft der Erfolgreichen	118	10-Jahres-Übersicht
24	Produktions- und Lieferprozess	119	Finanzkalender 2014
26	Der Servicepartner	120	Impressum
28	40 Jahre RATIONAL-Innovationsgeschichte		
30	FRIMA – das VarioCookingCenter MULTIFICIENCY®		
32	Begeisterte Mitarbeiter für maximalen Kundennutzen		

## Vorwort des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Damen und Herren,

als unser Unternehmen vor 40 Jahren mit gerade einmal 18 Mitarbeitern an den Start ging, konnte niemand erahnen, welche Erfolgsgeschichte wir schreiben würden. Es bewusst besser zu machen als andere, war von Anfang an unsere Motivation und prägte das Leitbild unseres unternehmerischen Handelns. Deshalb lautete die zentrale Fragestellung auch nicht: „Wie können wir unseren Gewinn maximieren?“, sondern: „Wie schaffen wir es, den Menschen in den Großküchen dieser Welt mit innovativer Gartechnologie die Arbeit zu erleichtern?“ Dieser konsequenten Ausrichtung des gesamten Unternehmens auf den größtmöglichen Kundennutzen sind wir bis heute treu geblieben.

### Erfolg durch Spezialisierung und Fokussierung

Die Spezialisierung auf die thermische Zubereitung von Speisen hat es RATIONAL von Anfang an erleichtert, seine eigenen Stärken auszubauen und so einen völlig neuen Markt zu kreieren und erfolgreich zu besetzen.

Maximalen Nutzen für seine Kunden kann ein Unternehmen aber nur bieten, wenn es in der Lage ist, die Wünsche und Bedürfnisse seiner Zielgruppe zu verstehen und die passenden Lösungen dafür zu entwickeln. Das funktioniert am besten durch die Fokussierung auf eine klar definierte Kundengruppe. Nur wer seine Kräfte konzentriert, kann sich innig mit seinen Kunden verbinden und so Teil ihrer Welt werden.

Wir haben in den vergangenen vier Jahrzehnten unter Beweis gestellt, dass wir maximalen Kundennutzen bieten, und uns dadurch den Ruf erarbeitet und verdient, einer der besten Lösungsanbieter der Branche zu sein. Dass RATIONAL heute mit großem Abstand weltweiter Marktführer ist, liegt an unserer Fähigkeit, die Kunden durch unsere Leistungskraft immer wieder positiv zu überraschen. Das ist und bleibt der Maßstab für unseren Erfolg auch in den nächsten 40 Jahren.

### Generationswechsel an der Führungsspitze

Nach 17 erfolgreichen Jahren an der Spitze der Unternehmensleitung hat Herr Dr. Günter Blaschke zum Ende des Geschäftsjahres 2013 sein Mandat als Vorstandsvorsitzender in beiderseitigem Einvernehmen niedergelegt. Mit unternehmerischer Weitsicht und Engagement ist es ihm gelungen, die Internationalisierung des Unternehmens erfolgreich voranzutreiben und RATIONAL zu einem der besten Unternehmen an der deutschen Börse zu entwickeln.



Siegfried Meister

Herr Dr. Peter Stadelmann, der 2012 in unseren Vorstand eingetreten ist, hat den Vorstandsvorsitz zum 1. Januar 2014 übernommen. Als herausragende Persönlichkeit und erfahrene Führungskraft wird er zusammen mit seinen Vorstandskollegen für eine konsequente Fortführung und Weiterentwicklung der bisherigen Unternehmensstrategie und -philosophie sorgen. Ich wünsche ihm und seinen Kollegen dabei viel Erfolg.

Mein ganz besonderer Dank gilt zum Abschluss unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, denn ohne ihren unermüdlichen Einsatz und ihre Loyalität würde es die Erfolgsgeschichte von RATIONAL so nicht geben.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Siegfried Meister'.

Siegfried Meister  
Vorsitzender des Aufsichtsrats

## Brief des Vorstands

Sehr geehrte Aktionäre, verehrte Kunden und Geschäftspartner,

das Jahr 2013 war gekennzeichnet von unterschiedlichen Konjunkturverläufen in den großen Regionen der Welt. Während die Schwellenländer mit rund 5 % überdurchschnittlich zulegten und Nordamerika sowie Japan mit 2 % immerhin solide wuchsen, stagnierte die Wirtschaftsleistung in der Eurozone.

### 6 % Umsatzwachstum, 28 % EBIT-Marge

RATIONAL konnte im Jahr 2013 seinen internationalen Wachstumskurs erfolgreich fortsetzen. Als stark exportabhängiges Unternehmen machte sich bei unserer Umsatzentwicklung allerdings die Schwäche maßgeblicher Währungen negativ bemerkbar. Gegenüber dem Euro verloren der japanische Yen, das britische Pfund, der us-Dollar und der brasilianische Real im Jahresverlauf deutlich an Wert. Da aus diesen Ländern rund ein Drittel unserer Erlöse stammt, belasteten diese Währungen das Gesamtwachstum. Insgesamt stiegen die Umsatzerlöse 2013 um 6 % auf 461 Mio. Euro, bereinigt um die Währungseinflüsse lag der Zuwachs bei 9 %.

Das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) übertraf mit 128,3 Mio. Euro das bereits gute Niveau des Vorjahres leicht (Vj. 122,7 Mio. Euro). Die EBIT-Marge beträgt 28 % (Vj. 28 %).

### 54 % Weltmarktanteil

Durch die von Beginn an konsequente Orientierung am Kundennutzen ist es uns gelungen, zum unangefochtenen Weltmarktführer aufzusteigen. Heute kommt bereits jeder zweite weltweit verkaufte Combi-Dämpfer aus dem Hause RATIONAL. Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wir diese herausragende Marktstellung bestätigen und weiter festigen.

Grundlagen des Erfolgs bleiben unsere wettbewerbsüberlegenen Produkte, das RATIONAL SelfCookingCenter® whiteefficiency®, der RATIONAL CombiMaster® Plus und das FRIMA VarioCookingCenter MULTIFICIENCY®. Unsere Kunden erhalten mit unseren Produkten stets die bestmögliche Technologie und Qualität zu einem attraktiven Preis.

### Technologieführerschaft bei höchster Kundenzufriedenheit

Die Produktführerschaft wurde uns 2013 einmal mehr durch eine Kundenzufriedenheitsbefragung von TNS Infratest bestätigt. Für 98 % der befragten Kunden bietet RATIONAL den höchstmöglichen Nutzen. Das ist für uns Ansporn und Verpflichtung zugleich, die Erwartungen unserer Kunden nicht nur zu erfüllen, sondern auch künftig zu übertreffen.



Dr. Günter Blaschke



Dr. Peter Stadelmann

Auch die Besitzer des FRIMA VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® sind begeistert von dieser neuen, zum Combi-Dämpfer komplementären Technologie. Nahezu jeder von ihnen würde das VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® sofort wiederkaufen.

#### **Solide finanzwirtschaftliche Grundlagen**

Durch die guten Umsatz- und Ergebniskennzahlen hat sich unsere solide Bilanzstruktur weiter gefestigt. Eine Eigenkapitalquote von mehr als 70 % bei gleichzeitig hoher freier Liquidität unterstreicht die Stabilität und Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens. Dies honorieren unsere Aktionäre mit einer Steigerung des Unternehmenswerts auf über 2,7 Mrd. Euro zum Bilanzstichtag.

#### **6,00 Euro Dividende vorgeschlagen**

Wie jedes Jahr wollen wir auch unsere Aktionäre angemessen am Erfolg des Unternehmens beteiligen. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der am 30. April 2014 stattfindenden Hauptversammlung daher die Ausschüttung einer Dividende von 6,00 Euro für das Geschäftsjahr 2013 vor. Daraus errechnet sich auf Basis des Aktienkurses per Jahresende 2013 eine Dividendenrendite von 2,5 %, die Ausschüttungsquote beträgt 70 %.

#### **Unternehmensqualität ist Mitarbeiterqualität**

Das tragende Fundament für den nachhaltigen Unternehmenserfolg sind unsere weltweit mehr als 1.300 engagierten Mitarbeiter, die wie Unternehmer im Unternehmen (U.i.U.®) denken und handeln. Das heißt, sie arbeiten wie selbstständige Unternehmer, beherrschen und erfüllen ihre Aufgaben, entwickeln ihre Arbeitsmethoden weiter, treffen notwendige Entscheidungen und übernehmen dafür die Verantwortung.

91% aller RATIONAL-Mitarbeiter weltweit sind nicht nur zufrieden, sondern stolz bei RATIONAL zu arbeiten. Dies bildet die Basis für höchste Kundenzufriedenheit auch in Zukunft, denn nur begeisterte Mitarbeiter können mit ihren besonderen Leistungen die Kunden nachhaltig begeistern.

#### Vorsichtig optimistisch in die Zukunft

Die aktuellen Prognosen von Konjunktexperten gehen für das Jahr 2014 von einer Steigerung der globalen Wirtschaftsleistung um knapp 4% aus. Vor diesem Hintergrund und mit Blick auf unsere wettbewerbsüberlegenen Produkte und Dienstleistungen, das große freie Kundenpotenzial und unsere soliden finanzwirtschaftlichen Grundlagen sind wir vorsichtig optimistisch für das Jahr 2014 und gehen davon aus, den erfolgreichen Wachstumskurs weiter fortzusetzen.

Unser Dank, auch im Namen aller Vorstandskollegen, gilt unseren Kunden und Geschäftspartnern sowie Ihnen, unseren Aktionären, da Sie uns auch im Berichtsjahr wieder Ihr Vertrauen geschenkt haben.

Ganz besonders möchten wir uns jedoch bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedanken. Mit ihrem großen Engagement haben sie einmal mehr den Gesamterfolg des Unternehmens entscheidend geprägt.



**Dr. Günter Blaschke**  
Vorstandsvorsitzender der RATIONAL AG  
(bis zum 31. Dezember 2013)



**Dr. Peter Stadelmann**  
Vorstandsvorsitzender der RATIONAL AG  
(seit 1. Januar 2014)

## Der Vorstand



**Markus Paschmann**  
Vorstand Vertrieb und Marketing

Geb. 1966, begann seine berufliche Karriere bei der Siemens AG. Von dort wechselte er zur Harting Technologie Gruppe, wo er die Global Business Unit Electronics leitete und als Vorsitzender der Geschäftsführung der Harting Electronics GmbH tätig war. 2006 wurde er Mitglied des Vorstands der sick AG mit der Segmentverantwortung Fabrikautomation und Marketing. Seit dem 1. Dezember 2013 verantwortet Markus Paschmann im Vorstand der RATIONAL AG den Bereich Vertrieb und Marketing.

**Dr. Peter Stadelmann**  
Vorstandsvorsitzender

Geb. 1965, war nach Studium und Promotion an der Universität St. Gallen über 20 Jahre in unterschiedlichen leitenden Funktionen für das Malik Management Zentrum St. Gallen tätig. Von 2006 bis 2012 war er operativer Geschäftsführer der Malik-Gruppe. Seit Dezember 2012 ist er im Vorstand der RATIONAL AG für die Personalentwicklung und das Personalmanagement zuständig. Seit 1. Januar 2014 ist Dr. Stadelmann Vorstandsvorsitzender der RATIONAL AG.

**Peter Wiedemann**  
Vorstand technischer Bereich

Geb. 1959, trat nach dem Studium des Maschinenbaus an der Technischen Universität München als Ingenieur 1988 in die RATIONAL GmbH ein. Von 1990 bis 1993 war er Produktmanager, anschließend unterstützte er den Aufbau der amerikanischen Tochtergesellschaft. Seit Januar 1996 ist er in der Geschäftsleitung für den technischen Bereich zuständig. Im September 1999 wurde er in den Vorstand der RATIONAL AG berufen.

**Erich Baumgärtner**  
Vorstand kaufmännischer Bereich

Geb. 1954, war von 1979 bis 1987 in verschiedenen kaufmännischen Funktionen bei der Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH tätig. 1988 wechselte er zur Digital Equipment GmbH, München, wo er ab 1996 als Geschäftsführer für den kaufmännischen Bereich zuständig war. Im Oktober 1998 kam er zu RATIONAL. Seit Dezember 1998 verantwortet er als Vorstand den kaufmännischen Bereich.

# KONZENTRATION AUF DAS WESENTLICHE – HÖCHSTMÖGLICHER KUNDENNUTZEN

Das Geheimnis unseres Erfolgs in den letzten 40 Jahren liegt insbesondere im Grundprinzip der intelligenten Differenzierung. Der deutsche Physiker und Schriftsteller Georg Christoph Lichtenberg hat dieses Grundprinzip um 1775 mit folgendem Satz treffend formuliert:

**»Es ist nicht gesagt, dass es besser wird, wenn es anders wird, wenn es aber besser werden soll, muss es anders werden.«**

## **RATIONAL ist anders**

Wenn ein Unternehmen deutlich besser sein will als andere Unternehmen, muss es in jedem Falle zunächst einmal anders sein. Und RATIONAL ist anders. Das beginnt bereits bei der grundlegenden strategischen Ausrichtung.

Nicht Umsatz oder Gewinn sind unsere obersten Unternehmensziele – wie allgemein üblich –, sondern stets der höchstmögliche Kundennutzen. Nur ständig mehr Kundennutzen führt zu kontinuierlich steigender Anziehungskraft einer Marke und schließlich zu steigender Nachfrage und Wachstum. Wir sind davon überzeugt, dass nur die konsequente Orientierung am Kundennutzen zu einer nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts führt.

Damit wir unseren eigenen Anspruch bestmöglich erfüllen können, konzentrieren wir uns konsequent auf eine Zielgruppe – die Menschen, die in den Profiküchen der Welt Speisen thermisch zubereiten – und bieten ihnen den maximal möglichen Nutzen: die besten am Markt verfügbaren Produkte und Dienstleistungen zu attraktiven Preisen.

Wir beschäftigen 300 ausgebildete Küchenchefs im Vertrieb sowie in der Anwendungsberatung und -entwicklung. Wir verbinden uns innigst mit unserer Zielgruppe, kennen ihre Wünsche und Bedürfnisse genau und sind in der Lage, ihre Herausforderungen und Probleme in bester Weise zu lösen.

## **Unser Anspruch: maximaler Kundennutzen durch die beste Technologie**

Seinen Kunden höchstmöglichen Nutzen zu bieten gelingt nur mit der besten Technologie zur optimalen Lösung ihrer Probleme. Das 2011 neu eingeführte SelfCookingCenter® whiteefficiency® setzt neue Maßstäbe hinsichtlich Garperfektion, Effizienz, Flexibilität, Bedienerfreundlichkeit und einfacher Reinigung. Die steigende Anziehungskraft bei unseren Kunden wird durch die jährlich wachsende Zahl verkaufter Geräte bewiesen.

Dass höchster Kundennutzen nicht nur unser Anspruch ist, sondern von unseren Kunden unmittelbar erlebt wird, zeigt das Ergebnis einer Kundenbefragung von TNS Infratest aus dem Jahr 2013. 98% aller RATIONAL-Kunden bescheinigen unseren Produkten im Vergleich zu allen anderen in der Küche eingesetzten Geräten mit Abstand den höchsten Nutzen.

## **Unser Anspruch: maximaler Kundennutzen durch die besten Dienstleistungen**

Unser genereller Anspruch im Umgang mit Kunden ist: „Jeder Kontakt mit RATIONAL ist für den Kunden ein positives Erlebnis.“ Und dies gelingt nur, wenn man die Erwartungen der Kunden deutlich übertrifft.

Wir bieten unseren Kunden und Interessenten eine Vielzahl von maßgeschneiderten Dienstleistungen vor dem Kauf, aber vor allem auch nach dem Kauf, also über die gesamte Geschäftsbeziehung hinweg.



»Auf der Wiesn müssen innerhalb kürzester Zeit unvorstellbar große Mengen an Speisen zubereitet werden. Die Geräte von RATIONAL haben mich dabei noch nie im Stich gelassen.«

*Pascal Heide-Nigg, Junior und Executive Chef, „Pschorr-Bräuerosl“, München, Deutschland*



»Kein Gericht verlässt unsere Küche, ohne auf irgendeine Weise mit unseren RATIONAL-Geräten in Berührung gekommen zu sein.«

*Barbara Lynch, Founder & CEO, Barbara Lynch Gruppo, Massachusetts, USA*



»RATIONAL bedeutet Vielfalt. Seit wir mit RATIONAL arbeiten, sind wir für unsere Kunden noch attraktiver geworden.«

*Irina Razumovskaya, Deputy Manager, Gazprom Neft, Moskau, Russland*





»Auf Knopfdruck bekommen wir immer exakt das gleiche Ergebnis. Eine derartige Kochperfektion können wir nur mit RATIONAL erreichen.«

*Nicolas Tsimidakis, Executive Chef,  
Majestic Hotel Tower, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate*



»Nachdem ich das erste Mal mit RATIONAL gekocht hatte, wusste ich, was ich in meiner Küche bislang vermisst hatte. Ich kann RATIONAL nur empfehlen – Ihr Küchenalltag wird nicht mehr derselbe sein.«

*Purity Waihumbu, Director, Heritage Grill Limited, Nairobi, Kenia*



»Was RATIONAL aus Lebensmitteln macht, ist einfach verblüffend.«

*Julia Carmen Desa, Co-Owner, Tres, Delhi, Indien*

Weltweit 76.000 Besucher unserer GarenLive-Seminare dokumentieren das große Interesse an unseren Technologien. In einer mehrstündigen Kochvorführung zeigen unsere RATIONAL-Küchenchefs potenziellen Kunden die Vorteile unserer Geräte. Diese können aber auch selbst ausprobieren und so den Mehrnutzen unmittelbar erleben.

Nach dem Kauf begleiten und unterstützen wir die Nutzer unserer Technologie durch den inzwischen weltweit über 46.000 Mitglieder umfassenden ClubRATIONAL mit vielen kostenlosen Dienstleistungen, wie internationale Kochrezepte, RATIONAL-Software-Updates für verbesserte Garergebnisse und vieles mehr.

In der Academy RATIONAL kochen unsere Küchenmeister mit Kunden nach dem Kauf deren spezielle Menüs, damit sie unsere Technologie möglichst zu 100 % in ihrer Küche Tag für Tag optimal nutzen können.

Diese Dienstleistungen bieten wir unseren Kunden natürlich kostenlos an. Dadurch schaffen wir es, sie optimal zu unterstützen, ihre Geräte bestmöglich einzusetzen und ihren Nutzen nachhaltig zu steigern, ganz ohne Zusatzkosten.

Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden seit 2013 einen besonderen Service. Über unsere Homepage können sie sich direkt an den Vorstandsvorsitzenden wenden und Wünsche äußern, Anregungen platzieren oder Kritik üben, sollten sie einmal nicht 100-prozentig zufrieden sein.

Unser breites Dienstleistungsprogramm wurde 2013 besonders ausgezeichnet. Unter rund 100 teilnehmenden

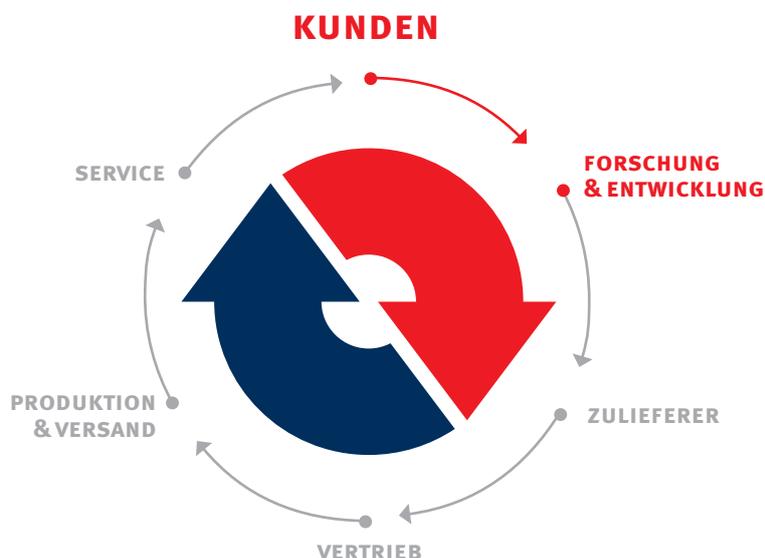
Firmen aus unterschiedlichen Branchen wurde RATIONAL mit dem ersten Preis für seine Dienstleistungsqualität geehrt. Besonders stolz sind wir darauf, dass dadurch unser eigener Anspruch, jeden Kontakt mit RATIONAL für den Kunden zum Erlebnis zu machen, in höchstem Maße bestätigt wurde.

#### **Unser Anspruch: maximaler Kundennutzen zu attraktiven Preisen**

Gemäß der allgemeinen betriebswirtschaftlichen Lehre rechtfertigt ein höherer Nutzen durch ein besseres Produkt einen höheren Preis. RATIONAL geht hier jedoch einen anderen Weg, da diese Lehre nicht der Kundennutzenphilosophie des Unternehmens entspricht.

In unserem Leitbild steht: „Wir sind ein Siegerteam, wir spielen in der Weltspitze um die Weltmeisterschaft.“ Unsere Spezialdisziplin heißt Kundennutzen, und beim Kundennutzen lassen wir uns von niemandem überbieten. Jeder Kunde soll es sich leisten können, das beste Produkt zu einem attraktiven Preis zu erwerben. Deshalb haben wir im Jahr 2011 das SelfCookingCenter® whiteefficiency® auch ohne Preiserhöhung auf den Markt gebracht.

So schaffen wir es, möglichst vielen Kunden den maximalen Nutzen zu bieten. Dass uns dies zunehmend besser gelingt, bestätigten 2.000 Entscheider aus Hotellerie, Gastronomie und Gemeinschaftsverpflegung im Rahmen des „Best of Market“-Awards 2013 der Fachmagazine „first class“, „gvmanager“ und „24 Stunden Gastlichkeit“, aus dem wir nach den Kriterien Qualität, Service und bestes Preis-Leistungs-Verhältnis als Gesamtsieger hervorgingen.



## KONZENTRATION AUF DAS WESENTLICHE IN DER FORSCHUNG & ENTWICKLUNG

In unserem Unternehmensleitbild ist die Produkt- und Technologieführerschaft fest verankert. Hier wird gefordert: „Wir versprechen unseren Kunden die bestmögliche Technologie und Qualität zu einem angemessenen Preis.“

### Tiefes eigenes Wissen als Voraussetzung für Produktführerschaft

Dauerhaft mehr Produktnutzen zu bieten als andere und diesen Nutzen kontinuierlich spürbar zu steigern, verlangt regelmäßige, echte Innovationen. Die Grundvoraussetzung hierfür ist tiefes eigenes Wissen, gepaart mit Kreativität und Leidenschaft.

Tiefes eigenes Wissen verlangt zusätzlich die Anwendungsorientierung, das heißt für uns vollautomatisches Kochen. Intelligente Garprofile ermöglichen die einfachste Bedienung unserer Geräte. Wir verstehen uns daher nicht in erster Linie als exzellenten Maschinenbauer, sondern als das Unternehmen der Köche. In unserer Forschung und Entwicklung beschäftigen wir deshalb Küchenmeister, Physiker, Lebensmittelwissenschaftler sowie Ingenieure – z. B. in den Bereichen Hardware, Software und Elektronik.

Durch die Spezialisierung des gesamten Unternehmens auf die Profiküchen der Welt und auf deren Herzstück – das Kochen – haben wir die besten Voraussetzungen für Erfindungen geschaffen. Dadurch haben wir es geschafft, das Segment der thermischen Speisenzubereitung immer wieder aufs Neue zu revolutionieren. So hat der Combi-Dämpfer ab 1976 traditionelle Gargeräte, wie Heißluftgeräte oder Kochkessel, ersetzt. Und das SelfCookingCenter® whiteefficiency® ersetzt inzwischen zusätzlich die großen Bestände an älteren Combi-Dämpfern.

Die Konzentration auf ein menschliches Grundbedürfnis, „warmes Essen außer Haus“, das mit zunehmendem Wohlstand der Menschen stetig wächst, gibt uns zusätzliche Sicherheit für die Zukunft.

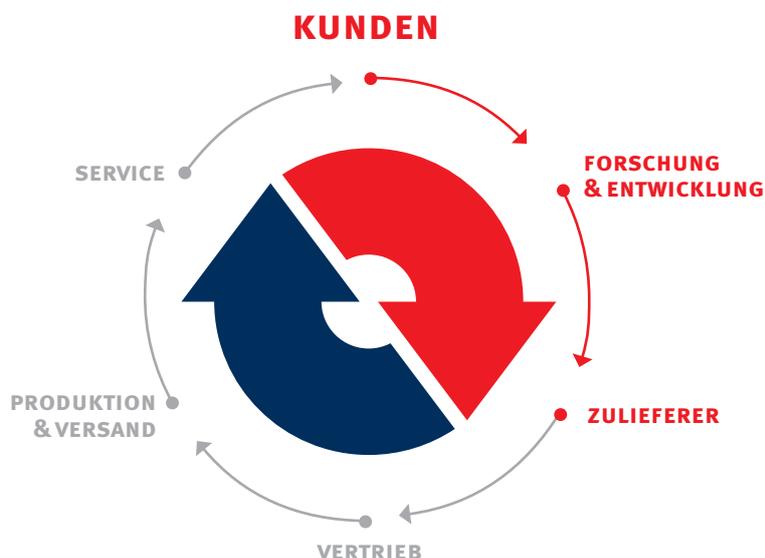
### Best Innovator 2012/2013

Die besondere Innovationskraft wird uns regelmäßig durch zahlreiche Auszeichnungen bestätigt. 2013 wurden wir durch A.T. Kearney und die Fraunhofer-Gesellschaft in einem hochkarätigen Feld aus europäischen Spitzenunternehmen als Best Innovator 2012/2013 in den Kategorien Innovationsstrategie, Innovationsprozess und Innovationserfolg ausgezeichnet.

»Durch die 100-prozentige Konzentration auf das Kochen und unsere langjährige Erfahrung verfügen wir in der Produktentwicklung über tiefes Expertenwissen, sodass wir unsere Kunden verstehen und ihre Wünsche in maßgeschneiderte Lösungen überführen können. Dass ich durch meine kreative und innovative Tätigkeit den Erfolg unserer Kunden wesentlich unterstützen kann, begeistert mich jeden Tag aufs Neue und spornt mich zu Höchstleistungen an.«

*Andrea Jürgens, Leiterin Anwendungsentwicklung RATIONAL AG*





## KONZENTRATION AUF DAS WESENTLICHE DURCH ENTWICKLUNGSPARTNERSCHAFTEN

Langfristige Lieferantenpartnerschaften sind im RATIONAL-Leitbild fest verankert. Ein starker RATIONAL-Partner besitzt innovative Entwicklungs- und Fertigungskompetenzen und baut diese kontinuierlich aus.

Wir bieten unseren Systemlieferanten eine langfristige Geschäftsbeziehung und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Durch etablierte Werkzeuge für das Lieferantenmanagement, wie z. B. Partnerpläne, sichern wir von Beginn an eine ziel- und erfolgsorientierte Zusammenarbeit.

Nach der Konzeptionsphase wird der spätere Lieferant ausgewählt und die Serienentwicklung gestartet. Gemeinsam werden Meilensteine definiert und eine entwicklungsbegleitende Herstellkostenkalkulation implementiert, um Abweichungen frühzeitig zu erkennen und gegensteuern zu können. Das Fertigungslayout, inklusive der notwendigen Prüfmittel, wird durch den Serien-Entwicklungspartner erarbeitet und bereitgestellt. Benötigte Werkzeuge und Fertigungsmittel werden definiert und zur Serienreife gebracht.

Als Ergebnis steht am Ende des gemeinsamen Entwicklungsprozesses ein Vorprodukt, das unser Streben, stets den höchstmöglichen Kundennutzen zu bieten, optimal unterstützt. Denn ein wettbewerbsüberlegenes Produkt

wie das SelfCookingCenter® whiteefficiency® kann nur entstehen, wenn auch die einzelnen Komponenten höchste Qualitätsstandards erfüllen.

Wir kombinieren die Kernkompetenzen unserer auf einzelne Komponenten spezialisierten Lieferanten mit unserem System-Know-how. Dies führt letztendlich dazu, dass wir das Kundenversprechen der besten Technologie zum attraktiven Preis jederzeit erfüllen können.

Zur gemeinsamen Entwicklung und Produktion elektronischer Baugruppen für das SelfCookingCenter® whiteefficiency® arbeiten wir seit vielen Jahren in einer engen Partnerschaft mit TQ-Systems, einem führenden deutschen Elektronikdienstleister, erfolgreich zusammen. Gemeinsam wurde an der Entwicklung der beiden SelfCookingCenter®-Gerätegenerationen gearbeitet. Durch die zuverlässige Belieferung mit Serienbaugruppen hat TQ-Systems hier wesentlich zum Gesamterfolg beigetragen.

Zuverlässigkeit, Vertrauen und respektvoller Umgang – und natürlich Technik, die höchste Qualitätsansprüche erfüllt – sind die Basis der langjährigen, erfolgreichen Zusammenarbeit. Aufgrund dessen können wir TQ-Systems regelmäßig mit Auszeichnungen beim alljährlichen RATIONAL-Lieferantentag ehren.



»Wir sind stolz auf die erfolgreiche, zehn Jahre andauernde Partnerschaft mit RATIONAL. Dabei konzentrieren wir uns auf unsere Kernkompetenzen, die Entwicklung komplexer Key-Baugruppen und -Systeme und der Umsetzung dafür maßgeschneiderter Produktions- und Logistikprozesse. Damit erfüllen wir die anspruchsvollen Produkthanforderungen für die optimale Leistungsfähigkeit des SelfCookingCenter®.

Durch die gemeinsame Entwicklung anspruchsvoller Hard- und Software für beide SelfCookingCenter®-Generationen haben wir Maßstäbe in puncto Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Zukunftsfähigkeit gesetzt.«

*Friedrich Maier, Dipl. Ing. (Univ.), TQ-Systems, Werksleiter Murnau/Peißenberg*

# KONZENTRATION AUF DAS WESENTLICHE – PARTNERSCHAFT DER ERFOLGREICHEN

Best Innovator  
2012/2013

## LIEFERANTENTAG BEI RATIONAL

**AUSGEZEICHNETE PARTNER** Am 15. Mai 2013 fand der diesjährige Lieferantentag statt. 170 Teilnehmer kamen unserer Einladung nach und wurden an diesem Tag über die jüngsten Entwicklungen bei RATIONAL informiert. Abschließend wurden die besten Lieferanten besonders ausgezeichnet. Die drei Erstplatzierten, die punker GmbH, RAWE ELECTRONIC und Stolz Aufrolltechnik, erhielten die begehrten RATIONAL-Pokale als beste Lieferanten des Jahres.



Unsere Unternehmensphilosophie des maximalen Kundennutzens zielt auf nicht nur zufriedene, sondern auf begeisterte Kunden ab. Mit diesem Anspruch vor Augen haben wir unsere Attraktivität Jahr für Jahr gesteigert, was nachhaltiges Wachstum sichert. Die Symbiose aus Kundennähe und Marktkenntnis unserer spezialisierten Partner mit unserer Innovationskraft und Beratungsleistung vor Ort bildet die Basis für stabile und erfolgreiche Geschäftsbeziehungen.

### Zuverlässige Partnerschaften

RATIONAL setzt bei der weltweiten Markterschließung auf zuverlässige Partner, denn nachhaltigen Erfolg erreicht man nur mit Partnerschaften, die auf gegenseitigem Vertrauen aufbauen und bei denen alle gewinnen. Dies sind spezialisierte Fachhandels- und OEM-Partner – OEM-Partner verkaufen RATIONAL-Produkte als Bestandteil ihres Produktsortiments unter ihrer eigenen Marke – sowie Küchenplaner und Servicepartner.

### Konzentration auf Kernkompetenzen

Auch künftig werden wir uns gemäß der Devise „Wir machen nur das selbst, was wir besser können als andere“ darauf konzentrieren, die besten Geräte zur thermischen Speisenzubereitung in Profiküchen zu entwickeln und zu produzieren. Mit unserer Produkt- und Innovationsführer-

schaft geben wir den Händlern, Planern und OEM-Partnern die Sicherheit, dass sie stets die wettbewerbsfähigsten und besten Geräte am Markt erhalten. Wir wiederum profitieren von deren Kundennähe. Unsere Partner kennen die lokalen Märkte am besten und können darauf aufbauend den Vertrieb und das Marketing optimal auf die Kundenbedürfnisse auslegen. Sie haben hohe Kompetenz, wenn es um Planung, Installation und Inbetriebnahme der Geräte geht. Sie helfen bei der Auswahl der richtigen Produkte und stehen nach dem Kauf bereit, um Probleme zu lösen und Fragen zu klären.

### Maximaler Kundennutzen durch Bündelung der Kräfte

Jeder Partner konzentriert sich in dieser Partnerschaft der Erfolgreichen auf seine eigene Kernkompetenz. Die einzelnen Stärken ergänzen sich in optimaler Weise. Durch die Bündelung der Kräfte – unsere Technologieführerschaft und Markenbekanntheit mit der Vertriebskraft unserer Partner und Planer – gelingt es uns gemeinsam, den Markt besser zu durchdringen. Da sich jeder auf seine Stärken besinnt, profitieren alle, vor allem aber der Kunde. Er erhält ein optimales Gesamtangebot, das ihm dabei hilft, Kosten zu sparen, die Speisenqualität zu verbessern und seinen Gästen kreative Menüvariationen anzubieten. Oder anders gesagt: Der Kunde gewinnt immer!



**BEST INNOVATOR 2012/2013** Die besondere Innovationskraft wird uns regelmäßig durch zahlreiche Auszeichnungen bestätigt. 2013 wurden wir durch A.T. Kearney und die Fraunhofer-Gesellschaft in einem hochkarätigen Feld aus europäischen Spitzenunternehmen als Best Innovator 2012/2013 in den Kategorien Innovationsstrategie, Innovationsprozess und Innovationserfolg ausgezeichnet.

## Best of Market Award 2013

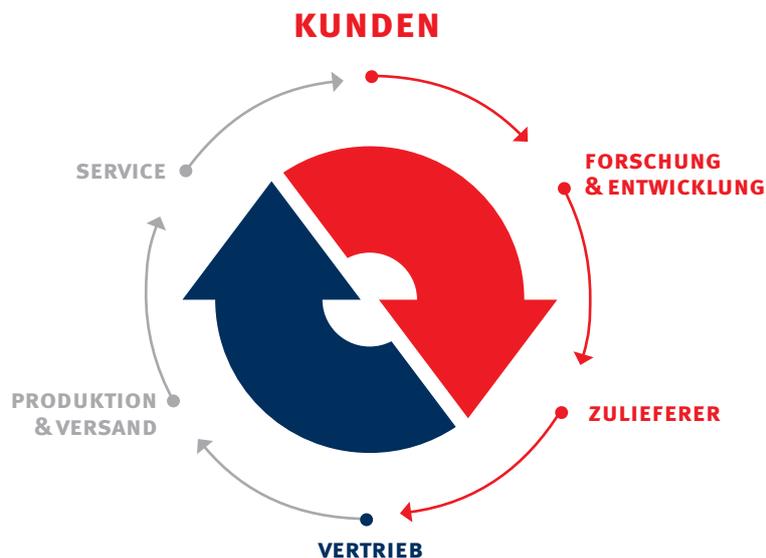
## Industriepreis 2013 RATIONAL ist „Best of 2013“



**BEST OF MARKET 2013** 2.000 Entscheider aus Hotels, Restaurants und der Gemeinschaftsverpflegung wählten uns im Rahmen des Best of Market Awards 2013, der von den Fachmagazinen „first class“, „GVmanager“, und „24 Stunden Gastlichkeit“ verliehen wird, auf den ersten Platz.



**INDUSTRIEPREIS 2013** Unser Produktions- und Lieferprozess wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr im Rahmen des Industriepreises 2013 als „Best of 2013“ in der Kategorie Produktionstechnik und Maschinenbau ausgezeichnet. Hier messen wir uns mit den besten europäischen Industrieunternehmen beispielsweise aus der Automobilzulieferbranche oder der Medizintechnik.



## DER FACHHANDELSPARTNER

Von Anfang an nutzt RATIONAL zur optimalen Markterschließung weltweit einen zweistufigen Vertriebsweg. Durch den Verkauf unserer Produkte über den Fachhandel haben wir den nötigen Freiraum für unsere Küchenchefs im Vertrieb geschaffen, sich intensiv um die Belange der Endanwender zu kümmern. In mehrstündigen Kochvorführungen beraten sie diese vor dem Kauf umfassend über ihren Nutzen durch die Verwendung unserer Technologien. Die Abwicklung des Verkaufsprozesses, die Installation und die Betreuung nach dem Kauf übernimmt der Fachhändler.

Unsere Partner profitieren von der Technologie- und Marktführerschaft, von der Qualität und Zuverlässigkeit der Produkte, aber auch von der großen Markenbekanntheit, der hohen Kundenzufriedenheit und Kundenloyalität.

RATIONAL profitiert im Gegenzug von den Stärken der Handelspartner, vor allem der breiten Kundenbasis und der lokalen Präsenz, dem umfassenden Dienstleistungsangebot und der hohen Kompetenz bei der Planung, Installation, Inbetriebnahme und dem technischen Service vor Ort.

Die Summe aller Stärken multipliziert den Kundennutzen und eröffnet zusätzliche Perspektiven für alle Beteiligten. Die Attraktivität und die Einzigartigkeit des SelfCookingCenter® whiteefficiency® werden von vielen Partnern als ideale Plattform zur Neukundengewinnung eingesetzt. Die besondere Anziehungskraft von eigenen GarenLive-Seminaren eröffnet dem Partner auch die Chance, neuen Kunden sein gesamtes Leistungsspektrum zu präsentieren. Zufriedene RATIONAL-Kunden kaufen bei unseren Partnern auch sonstige Küchentechnik und werden so zu neuen Stammkunden.

In Spanien arbeiten wir seit 2001 mit Oms y Viñas zusammen, einem spezialisierten Händler für Großküchenausstattung für Hotellerie, Gastronomie und Gemeinschaftsverpflegung. Durch unterstützende Aktivitäten und eine intensive Betreuung seiner Kunden möchte Geschäftsführer Jonathan P. Gilboy Rubio diesen ermöglichen, den größtmöglichen Nutzen aus ihren RATIONAL-Geräten zu ziehen. Davon profitieren RATIONAL und Oms y Viñas, aber letztlich gewinnt der Kunde.



»Mit unserer über 100-jährigen Unternehmensgeschichte und Erfahrung in der Gastronomie- und Tourismusbranche spezialisieren wir uns bewusst auf diesen Kernbereich. Diese Fokussierung stellt sicher, dass wir dem Kunden weit mehr bieten als er erwartet. Der Kundennutzen ist, was RATIONAL und uns antreibt. So erreichen wir gemeinsam begeisterte Kunden.«

*Jonathan P. Gilboy Rubio, Managing Director, Oms y Viñas, Spanien*



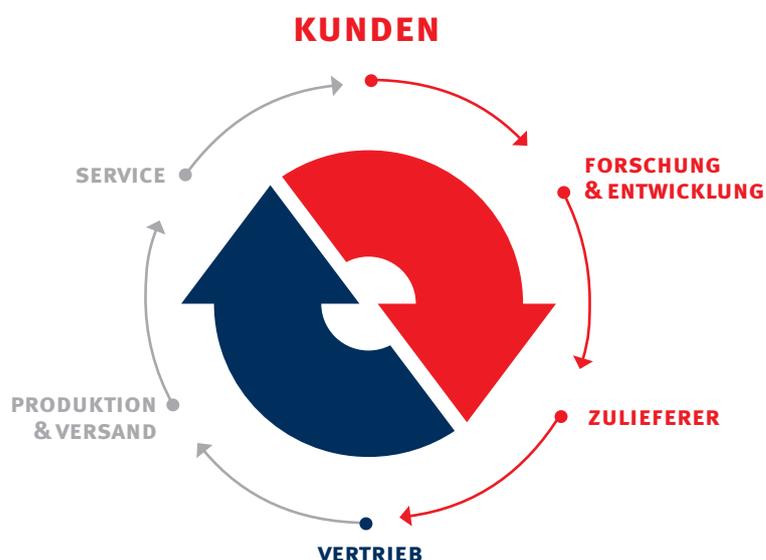
FUJIMAK



SelfCookingCenter  
whitaffii

»Wir kennen die Bedürfnisse der japanischen Kunden, die in Profiküchen arbeiten, im Detail. Weil wir den hohen Qualitätsansprüchen unserer Kundschaft mit innovativen Produkten dauerhaft gerecht werden wollen, wir aber nicht alles selbst entwickeln und herstellen können, ist es unserer Meinung nach der beste Weg, mit einem spezialisierten Partner wie RATIONAL zusammenzuarbeiten. Aus unserer Sicht bietet das RATIONAL SelfCookingCenter® den größten Nutzen. Deshalb sind wir sehr glücklich über unsere langjährige und nachhaltig erfolgreiche Partnerschaft mit RATIONAL und freuen uns auf die zukünftige Zusammenarbeit.«

*Toshinori Kumagai, Präsident der Fujimak Corporation, Japan*



## DER OEM-PARTNER\*

Die Zusammenarbeit zwischen RATIONAL und unseren OEM-Partnern basiert auf großem Vertrauen. Beide Partner konzentrieren sich auf ihre jeweiligen Stärken und können sich jederzeit auf den anderen verlassen.

Unser OEM-Partner vertraut darauf, dass RATIONAL stets die beste am Markt verfügbare Technologie anbietet, um seinen Kunden dadurch eine wettbewerbsüberlegene Gesamtlösung anbieten zu können. Deshalb konzentrieren wir uns auf die kontinuierliche Weiterentwicklung der Combi-Dämpfer-Technologie sowie die Produktion und Lieferung.

Die OEM-Partner unterstützen uns ganz wesentlich dabei, bei großen Projekten wie Küchenneuausstattungen oder -renovierungen unsere Produkte abzusetzen. Wir vertrauen auf ihre lokale Marktkennntnis und die hohe Markenreputation und übertragen ihnen in dieser Partnerschaft die aktive Vermarktung unserer Produkte als Teil ihres Produktsortiments.

In Japan arbeiten wir seit mehr als 20 Jahren in einer engen Partnerschaft mit Fujimak zusammen, einem der bekanntesten und erfolgreichsten Großküchenausrüster in Japan mit 1.200 Mitarbeitern.

Fujimak bietet seinen Kunden durch kontinuierliche Qualitätsverbesserung stets die besten Lösungen zu attraktiven Preisen. Aufgrund dieses hohen eigenen Qualitätsanspruchs geht das Unternehmen nur Partnerschaften mit den Besten der Branche ein. Der Combi-Dämpfer kommt dabei von RATIONAL.

Eigentümer und Präsident Toshinori Kumagai schätzt vor allem den hohen Nutzen, den das SelfCookingCenter® whiteefficiency® seinen Kunden bietet. Es unterstützt Fujimak, den hohen Ansprüchen der Kunden hinsichtlich innovativer Produkte dauerhaft gerecht zu werden.

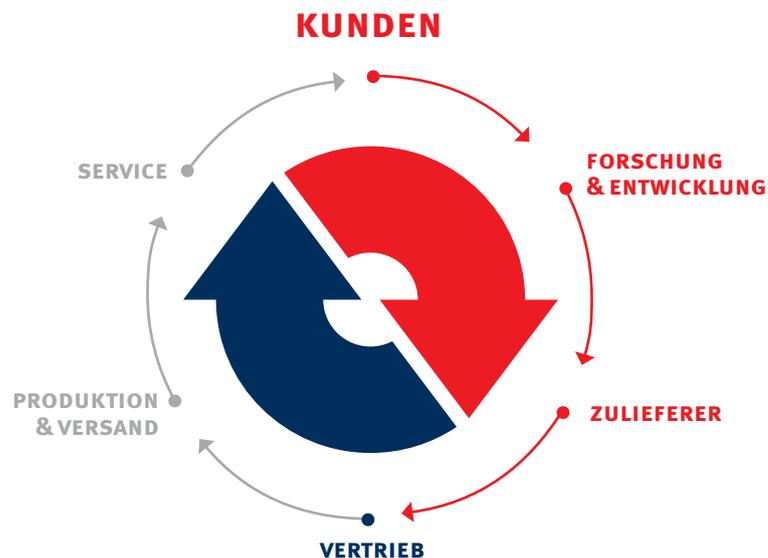
Bei einer solchen Partnerschaft gewinnen alle Beteiligten. Fujimak hat als Combi-Dämpfer das Spitzenprodukt im Angebot, das seine Komplettlösung abrundet. Durch die vertrauensvolle Zusammenarbeit verbessern wir unsere Chancen bei Großküchenprojekten und Ausschreibungen und erhalten darüber hinaus wichtige Impulse für die technologische Weiterentwicklung. Doch am meisten gewinnen die Kunden durch ein exzellentes Gesamtangebot, das ihnen hilft, Kosten einzusparen, die Speisenqualität zu verbessern und ihren Gästen kreative Menüvariationen anzubieten.

\* Original Equipment Manufacturer; OEM-Partner verkaufen RATIONAL-Produkte als Bestandteil ihres Produktsortiments unter ihrer eigenen Marke.



»Als unabhängige Küchenexperten genießen wir aufgrund unserer Kompetenz und Erfahrung mit innovativen Systemen das Vertrauen unserer Kunden. Um diesem Vertrauen gerecht zu werden, empfehlen wir natürlich nur Produkte, die dem Kunden den größten Mehrwert bieten. Wenn es um Kochkunst geht, setzen wir daher auf das RATIONAL SelfCookingCenter® whiteefficiency®.«

*Doug Feltmate, Director – Food Service & Hospitality, WSP Group, Kanada*



## DER KÜCHENPLANER

Damit in einer Großküche dauerhaft Speisen auf hohem Niveau wirtschaftlich und in hoher Qualität zubereitet werden können, ist eine optimale Küchenplanung von entscheidender Bedeutung. Küchenplaner sind wichtige unabhängige Meinungsbildner und Entscheider bei der Spezifizierung von Großküchentechnik in Projekten und Ausschreibungen.

Bei der Planung von Küchen mit einer großen Anzahl von Speisen, die in kürzester Zeit serviert werden müssen, leisten Planer mit ihrer Kompetenz und Erfahrung wertvolle Unterstützung. Beispiele hierfür sind Restaurants, Hotels, Supermärkte, Militär-, Schul-, Krankenhaus- und Altenverpflegung bis hin zu großen Kongress-Centern.

Höchste Qualitätsanforderungen, straffe Zeitvorgaben, immense Umsätze an wertvollen Lebensmitteln, Energie und Wasser erfordern eine akribische Organisation und perfekt aufeinander abgestimmte Arbeitsabläufe. Der Planer verfügt über das nötige Know-how und eine große Erfahrung in der Gestaltung der Aufbau- und Ablauforganisation. Er kennt die am Markt verfügbaren Produkte bzw. Technologien, die einen reibungslosen und stressfreien Ablauf des Küchenalltags bestmöglich unterstützen.

RATIONAL bietet dem Planer die beste im Markt verfügbare Technologie und Qualität zum angemessenen Preis. Mit Hilfe der Produkte aus dem Hause RATIONAL kann er für seine Kunden ein maßgeschneidertes Gesamtpaket schnüren, welches diese in optimaler Weise entlastet – beispielsweise das Finishing®. Egal ob 20 oder 10.000 Teller, in weniger als zehn Minuten werden die Speisen ohne Stress und Hektik kurz vor dem Servieren auf den Punkt gegart.

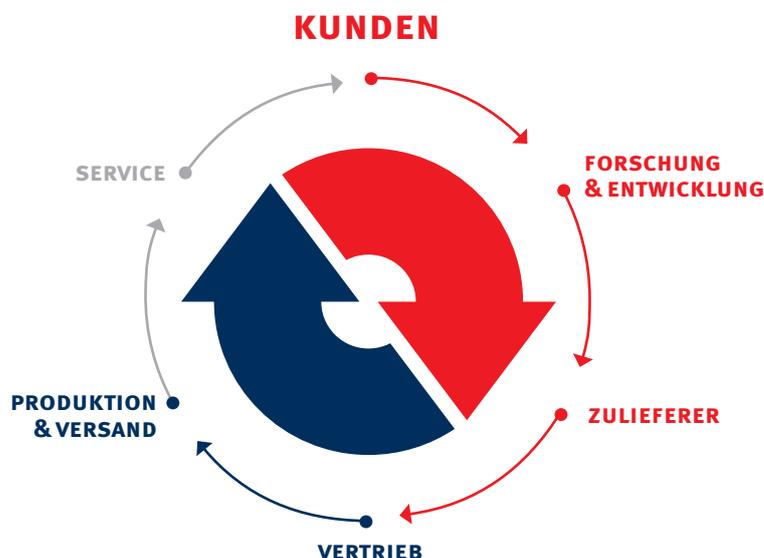
In Kanada arbeiten wir beispielsweise mit der WSP Group, einem erfahrenen und anerkannten Küchenplaner, zusammen. Eines der anspruchsvollsten Projekte der letzten Jahre war die Ausstattung der Küche des Ottawa Convention Centers. Zwölf SelfCookingCenter® whiteefficiency® ermöglichen es dem Küchen- und Serviceteam, bis zu 7.000 Essen in kürzester Zeit und bester Speisenqualität zu servieren.

Von der Zusammenarbeit profitieren letztlich alle Beteiligten. RATIONAL erreicht den Marktzugang durch einen kompetenten Partner mit großer Expertise und lokaler Marktkennntnis. Die WSP Group begeistert ihre Kunden durch optimale Lösungen und bietet ihnen dadurch den höchstmöglichen Nutzen.

»Meine Aufgaben erfülle ich Tag für Tag mit großer Begeisterung. Dabei kann ich mich auf das Wesentliche konzentrieren: mein Gerät! Auf die hohe Qualität bin ich stolz und durch meinen Namen auf dem Typenschild übernehme ich persönlich die Verantwortung dafür.«

*Stephan Pompe, RATIONAL Montage GmbH, Insel 3, Landsberg*





## KONZENTRATION AUF DAS WESENTLICHE IM PRODUKTIONS- UND LIEFERPROZESS

Konzentration auf das Wesentliche in der Fertigung bedeutet für uns nur das selbst zu machen, was wir selbst besser oder kostengünstiger herstellen können als andere oder wo wir systemkritisches Know-how besitzen. Alles andere beziehen wir von spezialisierten, hochkompetenten Zulieferern. Die daraus resultierende geringe Komplexität und niedrige Kapitalbindung sind entscheidende Treiber für die Flexibilität und den Erfolg unseres Unternehmens.

### Konzentration durch das „One-Piece-Flow“-Prinzip

Als Unternehmen mit geringerer Fertigungstiefe übernehmen wir in der Fertigung im Wesentlichen die Endmontage der Geräte. Nach dem „One-Piece-Flow“-Prinzip montiert ein Mitarbeiter „sein“ Gerät von der ersten bis zur letzten Schraube und bürgt mit seinem Namen auf dem Typenschild für die Qualität. Die Ergebnisse sind eine hohe Identifikation der Mitarbeiter mit dem Produkt und kontinuierlich beste Qualität.

Unsere Kunden profitieren von kurzen Lieferzeiten. „Heute bestellt, morgen geliefert“ ist bei RATIONAL kein leeres Slogan, sondern Realität.

### Vertrauensvolle Partnerschaft mit Lieferanten

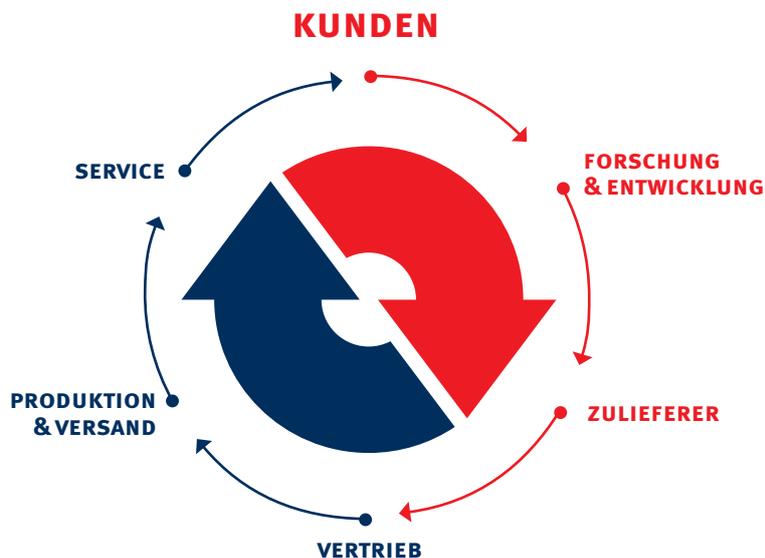
Nach dem Prinzip der verlängerten Werkbank arbeiten wir eng mit unseren Lieferanten zusammen, bieten ihnen eine langfristige Partnerschaft und erwarten dafür Loyalität, Qualität, Engagement, Flexibilität und Innovationskraft.

Anstatt ständig Druck auf Einkaufspreissenkungen zu machen, arbeiten wir mit unseren Lieferanten auf der Basis jährlicher Partnerpläne an gemeinsamen Qualitäts-, Produktivitäts- und Kostensenkungszielen. Nachhaltig attraktive Einkaufspreise und langfristige Lieferantenbindung sind die Ergebnisse.

Auf dem diesjährigen Lieferantentag informierten wir die 170 Teilnehmer über die jüngsten Entwicklungen bei RATIONAL und zeichneten die besten Lieferanten besonders aus.

### Industriepreis 2013 – RATIONAL ist „Best of 2013“

Unser Produktions- und Lieferprozess wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr im Rahmen des Industriepreises als „Best of 2013“ in der Kategorie Produktionstechnik und Maschinenbau ausgezeichnet. Hier messen wir uns mit den besten europäischen Industrieunternehmen beispielsweise aus der Automobilzuliefererbranche oder der Medizintechnik.



## DER SERVICEPARTNER

Die thermische Speisenzubereitung ist das Herzstück jeder Küche. Die jederzeitige Verfügbarkeit der Gargeräte ist ein absolutes Muss. Deshalb sind RATIONAL-Geräte auf Zuverlässigkeit und Langlebigkeit ausgelegt.

Zu unserer Kundennutzenstrategie gehört das RATIONAL-Servicepartner-Konzept. Dies umfasst die regelmäßige Schulung, Zertifizierung und dauerhaft enge Zusammenarbeit mit spezialisierten Servicepartnern, die sich ausschließlich auf einen exzellenten technischen Service konzentrieren und so den reibungslosen Betrieb der Geräte sicherstellen.

Unsere Partner verfügen über technischen Sachverstand und zeichnen sich durch Erreichbarkeit, kurze Reaktionszeiten und hohe Qualifikation der Mitarbeiter aus. Sie erledigen 80% der Aufträge noch am selben Tag. Über eine spezielle Serviceseite stehen ihnen im Internet alle notwendigen technischen Informationen zur Verfügung. Die Techniker sind so immer auf dem aktuellsten Stand und können technische Probleme ohne Rücksprachen und zeitaufwändige Recherchen sofort lösen. Kurzum: Auf den RATIONAL-Service ist jederzeit Verlass.

Seit rund acht Jahren arbeiten wir in Mexiko mit ServIndustrial, einem auf technischen Service spezialisierten Partner, zusammen. „Unsere oberste Priorität ist die uneingeschränkte Zufriedenheit unserer Kunden“, erklärt Unternehmensgründer Gregorio Gonzalez. „Dies erreichen wir dadurch, dass wir uns auf das konzentrieren, was wir am besten können: erstklassigen technischen Service.“ ServIndustrial profitiert in der Partnerschaft von der hohen Qualität, dem guten Image und der Zuverlässigkeit der RATIONAL-Geräte. RATIONAL gewinnt durch die hohe Reputation von ServIndustrial und dessen gute Servicequalität, die einen wesentlichen Einfluss auf die Kaufentscheidung hat. Den größten Nutzen hat der Kunde, der das beste am Markt verfügbare Produkt nutzt, dessen zuverlässige Verfügbarkeit jederzeit von einem kompetenten Partner sichergestellt wird.

In Kundenzufriedenheitsbefragungen bescheinigen rund 95% unserer Kunden weltweit, dass sie mit dem Einsatz eines RATIONAL-Servicepartners hochzufrieden sind und in jedem Fall wieder ein RATIONAL-Produkt kaufen würden.



» Unsere oberste Priorität ist die uneingeschränkte Zufriedenheit unserer Kunden. Dies erreichen wir dadurch, dass wir uns auf das konzentrieren, was wir am besten können: erstklassigen technischen Service. Durch die Vorteile der Zusammenarbeit mit spezialisierten, kompetenten Partnern erhalten unsere Kunden eine zuverlässige Komplettlösung.«

*Gregorio González, Unternehmensgründer und Inhaber von ServIndustrial, Mexiko*

# 40 JAHRE RATIONAL- INNOVATIONSGESCHICHTE

Nach dem Prinzip „Never me too“ oder „Niemals kopieren“ haben wir in den vergangenen vier Jahrzehnten das Segment der thermischen Speisenzubereitung immer wieder aufs Neue revolutioniert und uns zum bevorzugten Lösungsanbieter entwickelt. Angetrieben vom Ehrgeiz, das jeweils beste Gerät seiner Zeit zum Garen von Lebensmitteln zu entwickeln, halten die RATIONAL-Küchenmeister engen Kontakt zu den Forschungslaboren und zu den Entwicklungsingenieuren.



1976

**Ein neuer Weltmarkt ist entstanden**

Unsere Erfolgsgeschichte begann mit der Erfindung des RATIONAL-Combi-Dämpfers im Jahr 1976. Er war zurückblickend die seit vielen Jahrzehnten größte und wichtigste Innovation in der Groß- und Gewerbeküche, die die Profiküche und ihre Produktionsprozesse grundlegend verändert hat. Dies war zugleich die Geburtsstunde eines neuen Weltmarktes. Der RATIONAL-Combi-Dämpfer ersetzt rund die Hälfte aller traditionellen Gargeräte und eröffnet den Köchen weltweit völlig neue Möglichkeiten.

1997

**Der neue Weltstandard für perfekte Speisenqualität**

Mit der Erfindung der KlimaPlus-Control®-Technologie im Jahr 1997 schuf RATIONAL einen neuen Weltstandard für perfekte Speisenqualität. Als Grundidee diente die Erkenntnis, dass Qualitätsprodukte nur bei idealem Klima heranreifen. Wärme und Feuchtigkeit bestimmen dieses Klima in der Natur. Die RATIONAL-KlimaPlus-Control®-Technologie sorgte erstmals für das produktspezifische Idealklima im Garraum. Der Klimakreislauf von der Natur bis auf den Teller wurde erstmals geschlossen. Dank einer bis dahin unbekanntenen Leistungsfähigkeit und Garperfektion stieg der weltweite Anteil des KlimaPlus Combi® am Gesamtumsatz bei RATIONAL auf über 70 %. Der KlimaPlus Combi® hat den traditionellen Combi-Dämpfer damit weitgehend abgelöst.

2004

**Einfachste Bedienung – das erste SelfCookingCenter® der Welt**

Mit der Erfindung des SelfCookingCenter® hat RATIONAL im Jahr 2004 eine erneute Revolution ausgelöst. Diese spektakuläre RATIONAL-Erfindung folgte dem Prinzip „Keep it simple“. Einfache und intuitive Bedienung sowie die Faszination des Kochens standen ab sofort im Vordergrund.

Das SelfCookingCenter® machte die Einstellung von Klima, selbst von Garzeit, Temperatur oder Luftgeschwindigkeit im Garraum ab sofort überflüssig.

SelfCooking Control® erkennt selbstständig alle produktspezifischen Anforderungen wie Größe und Art des Garguts und die Beschickungsmenge. 60 Mal pro Minute kontrolliert und optimiert SelfCooking Control® feinfühlig den Garverlauf. Das perfekte Garergebnis wird ohne Aufsicht punktgenau erreicht – und dies jederzeit wiederholbar.

2011

**Konkurrenzlose Ressourceneffizienz mit dem SelfCookingCenter® whiteefficiency®**

Mit der Markteinführung des SelfCookingCenter whiteefficiency® im Jahr 2011 haben wir einen Quantensprung in Sachen Ressourceneffizienz gemacht. Mit dem patentierten HiDensityControl® setzt das SelfCookingCenter® whiteefficiency® neue Maßstäbe. Selbst bei Vollbeschickung ist gleichmäßiges Garen jetzt kein Problem mehr.

Möglich machen das die extrem hohe Energie- und Dampfdichte sowie die dynamische Luftverwirbelung. So bekommt jedes einzelne Gargut die exakt nötige Energie- und Dampfmenge, um gleichmäßig zu garen und zu bräunen.

Die enorme Leistungsfähigkeit von HiDensityControl® erlaubt eine gegenüber herkömmlichen Combi-Dämpfern mit gleich großem Garraum um bis zu 30 % höhere Beladung. Zusätzlich sinkt der Energieverbrauch um bis zu 20 %. Der ganzheitliche Ansatz, aus jeder eingesetzten Ressource den maximalen Nutzen zu ziehen – das ist whiteefficiency®.

# FRIMA

## KONZENTRATION AUF DAS WESENTLICHE – DAS VARIOCOOKINGCENTER MULTIFICIENCY®

HÖCHSTE FLEXIBILITÄT AUF  
KLEINSTER FLÄCHE



Unsere Tochtergesellschaft FRIMA fokussiert sich zu 100 % auf Gartechologie, die Speisen in Flüssigkeit oder mit direkter Kontakthitze gart. Mit dem VarioCookingCenter® ist es uns gelungen, ein völlig neuartiges, revolutionäres Komplementärprodukt zu entwickeln und dieses erfolgreich in ausgewählten Märkten zu etablieren.

Seit dem Jahr 2011 haben wir die zweite Produktgeneration, das VarioCookingCenter MULTIFICIENCY®, im Markt. Mit verbesserter Ressourceneffizienz und noch einfacherer Bedienung bietet es unseren Kunden spürbar größeren Nutzen.

Das VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® ist die ideale Ergänzung zum SelfCookingCenter® whiteefficiency® und zum CombiMaster® Plus. Es deckt die restlichen Garprozesse einer Profiküche ab, z. B. für Milchspeisen, Nudeln, Suppen oder Gulasch. Konventionelle Gargeräte, aber auch Töpfe, Pfannen und Fritteusen werden praktisch überflüssig.

### **Kein Anbrennen bei konkurrenzloser Geschwindigkeit**

Die patentierte Heiztechnologie des VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® ermöglicht eine deutlich schnellere Wärmeübertragung in bisher nicht gekannter Stärke, Präzision und Regelbarkeit. Im Vergleich zu traditioneller Gartechologie ist es bis zu viermal schneller. Alles gelingt ohne Anbrennen oder Überkochen und kompliziertes Reinigen.

Dies entlastet den Koch von langen Wartezeiten und vielen monotonen Routinetätigkeiten. Können, Erfahrung und Kreativität erhalten so bei der täglichen Arbeit den notwendigen Stellenwert.

### **VarioCooking Control® – die Intelligenz, die dem Koch zuarbeitet**

VarioCooking Control® ist die eingebaute Intelligenz des VarioCookingCenter MULTIFICIENCY®. Herkömmliche Eingaben wie Temperatur, Zeit oder kompliziertes Programmieren entfallen. Manuelle Routinearbeiten wie Befüllen oder Entleeren sowie das Überwachen der Garprozesse werden überflüssig. Einfach Gargut wählen und los geht's. VarioCooking Control® überwacht den Garprozess vollautomatisch und ruft den Koch, wenn er selbst aktiv werden muss, z. B. um etwas zu wenden oder umzurühren.

### **VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® – passend für jeden Kunden**

Der Kundenwunsch nach einer leistungsfähigen Tischvariante konnte durch unsere erfahrenen Mitarbeiter in der Entwicklung und Produktion in enger Interaktion mit unseren Partnern und Kunden maßgeschneidert realisiert werden.

Nach dem Motto „Außen mini, innen MAXI“ bietet das VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® 112T maximale Möglichkeiten auf kleinster Aufstellfläche. Durch die

**DAS NEUE VARIOCOOKINGCENTER  
MULTIFICIENCY® 112T AUF  
DER INTERGASTRA IN STUTTGART**



**DAS VARIOCOOKINGCENTER  
MULTIFICIENCY® 112T  
AUSSEN MINI, INNEN MAXI**



kompakte Größe und Handlichkeit ist es vielseitig und jederzeit ohne umfangreiche Umbaumaßnahmen genau dort einsetzbar, wo der Kunde es benötigt.

Durch die Einführung dieser kleinen Variante des VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® bieten wir unseren Kunden eine Produktpalette analog zum SelfCookingCenter® whiteefficiency®. Neben Standgeräten, die vor allem in großen Betrieben der Gemeinschaftsverpflegung eingesetzt werden, können wir mit dem Tischgerät insbesondere auch kleine und mittlere Restaurants adressieren. Für jeden Kunden gibt es so nun das passende VarioCookingCenter MULTIFICIENCY®.

**VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® – begeisterte Kunden**

Die Nutzer des FRIMA VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® sind begeisterte Botschafter dieser neuen Technologie. Dies unterstreichen die Ergebnisse unserer letzten Kundenbefragung in Deutschland, Frankreich und der Schweiz. 96% der von uns befragten Besitzer würden das VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® jederzeit wieder kaufen.

600 Köche und Manager aus Profiküchen bestätigten dieses Ergebnis im Rahmen des „KÜCHE AWARDS 2013“ des renommierten deutschen Fachmagazins „KÜCHE“. Das VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® belegte hier in der Kategorie „Gar- und Herdtechnik“ den ersten Platz.



**DAS VARIOCOOKINGCENTER MULTIFICIENCY® 112T** kann überall eingesetzt werden: auf einem Tisch, einer Arbeitsfläche oder auf dem zentralen Herdblock ... exakt so wie es unsere Kunden benötigen.

# BEGEISTERTE MITARBEITER ALS FUNDAMENT FÜR MAXIMALEN KUNDENNUTZEN

RATIONAL VON KUNUNU ALS „TOP COMPANY“ UND „OPEN COMPANY“ AUSGEZEICHNET



RATIONAL-FÜHRUNGSKRÄFTE GEBEN IN INTERNEN SEMINAREN IHR WISSEN UND IHRE ERFAHRUNG AN ZUKÜNFTIGE LEISTUNGSTRÄGER WEITER



Die Quellen für maximalen Kundennutzen sind wettbewerbsüberlegene Produkte in Verbindung mit ausgezeichneten Dienstleistungen, und das alles zu einem attraktiven Preis. Nur durch die Spezialisierung auf unsere Kernkompetenz, die thermische Speisenzubereitung, und die Fokussierung auf eine einzige, klar definierte Zielgruppe ist es uns in den letzten 40 Jahren gelungen, zu einem der besten Problemlöser in der Großküche und dem unangefochtenen Weltmarktführer im Combi-Dämpfer-Segment aufzusteigen.

Die wichtigste Erfolgsquelle und das Fundament für die Erfolgsgeschichte von RATIONAL sind die begeisterten Mitarbeiter, die weltweit wie Unternehmer im Unternehmen (U.i.U.®) arbeiten.

Höchste Unternehmensqualität entsteht durch leidenschaftlich denkende U.i.U.®, die komplette Aufgaben übernehmen und erledigen, die notwendigen Entscheidungen treffen, aus Fehlern lernen, sich auf Augenhöhe ohne Hierarchieschranken im Unternehmen bewegen und dabei den Blick für das Ganze niemals aus den Augen verlieren.

Damit alle Mitarbeiter als U.i.U.® denken und handeln, bedarf es der richtigen Führung. Führen heißt für uns, gemeinsam eine klare Vorstellung zu entwickeln, was man erreichen will. Unsere Führungskräfte verstehen sich als Erste unter Gleichen und ermöglichen es jedem Einzelnen, auf Augenhöhe zu agieren.

RATIONAL-Führungskräfte verhalten sich wie Gärtner, die das richtige Klima für die bestmögliche persönliche und berufliche Entfaltung ihrer Mitarbeiter schaffen. Sie schaffen eine vertrauensvolle Umgebung, geben ihren Mitarbeitern Freiräume und erkennen Erfolge an. Durch konstruktives und positives Denken unterstützen sie ihre Mitarbeiter, ihre Stärken in bester Weise zu nutzen und weiter auszubauen. Kurzum: Sie dienen ihren Mitarbeitern und schaffen die Basis dafür, dass sie als erfolgreiche U.i.U.® denken und handeln.

91% aller Mitarbeiter sind nicht nur zufrieden, sondern stolz darauf, bei RATIONAL zu arbeiten. Dies belegt, dass das Gärtnerprinzip auf fruchtbaren Boden fällt.



EINFÜHRUNG DER NEUEN PRODUKTGENERATION im Herbst 2011

## Die RATIONAL-Aktie

Seit dem Börsengang im März 2000 hat sich der Wert der RATIONAL-Aktie mehr als verzehnfacht (+948 %). Die ersten RATIONAL-Aktionäre können sich somit über jährliche Kursgewinne von durchschnittlich 19 % freuen. Nach Berücksichtigung der ausgeschütteten Dividenden beträgt die Jahresdurchschnittsrendite sogar 22 %.

---

Durchschnittliche Jahresrendite für RATIONAL-Aktionäre  
seit dem Börsengang (inkl. Dividenden)

**22 % \***

---

\* Bezogen auf den Jahresendkurs 2013

### RATIONAL-Aktie erreicht Spitzenwert im abgelaufenen Geschäftsjahr

Die expansiv orientierte Geldpolitik der Zentralbanken wirkte sich positiv auf die weltweiten Aktienmärkte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2013 aus. Insbesondere die europäischen Aktienmärkte wurden mit der Senkung der Leitzinsen durch die Europäische Zentralbank auf einen historischen Tiefstwert von 0,25 % belebt. So entwickelten sich die weltweiten Leitindizes an den Aktienmärkten durchweg positiv. Auch die deutschen Leitindizes DAX 30 (+25 %) und MDAX (+39 %) stiegen deutlich im Wert.

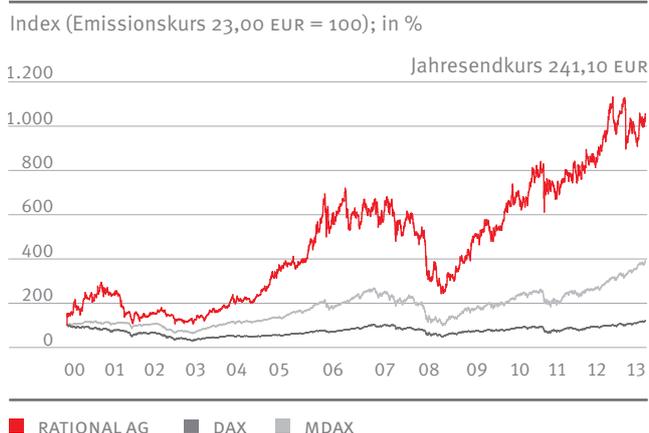
Im Geschäftsjahresverlauf 2013 konnte die RATIONAL-Aktie zwischenzeitlich starke Wertzuwächse verzeichnen und erreichte ein erneutes Allzeithoch von 269,15 Euro. Per Geschäftsjahresende war die Aktie mit 241,10 Euro bewertet. Im Vergleich zum Jahresendkurs 2012 (218,00 Euro) entspricht dies einer Kurssteigerung von 11 %. Inklusive der ausgeschütteten Dividende von 5,70 Euro ergibt dies für die RATIONAL-Aktionäre eine Gesamttrendite von +13 % im Jahr 2013.

### Weitsichtige Unternehmensführung mündet in stabiler Wertentwicklung der Aktie

Die kontinuierliche Wertsteigerung seit dem Börsengang im Jahr 2000 zeigt das Vertrauen der Anleger in die langfristig und nachhaltig orientierte Unternehmenspolitik der letzten Jahre sowie in die zukünftigen Wachstumschancen des Unternehmens. Dies drückt sich auch in der traditionell hohen Bewertung – gemessen am Kurs-Gewinn-Verhältnis – im Vergleich zu den relevanten Referenzindizes aus.

Seit dem Börsengang im März 2000 hat sich der Kurs inzwischen mehr als verzehnfacht (+948 %). Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Kurssteigerung von 19 %. Zudem wurden seit Beginn der Börsennotierung 45,75 Euro Dividenden je Aktie an die Aktionäre ausgeschüttet. Investoren der ersten Stunde erreichen somit eine Gesamttrendite von rund 22 % pro Jahr.

#### Kursverlauf der RATIONAL-Aktie seit dem Börsengang 2000



#### Historische Wertentwicklung der RATIONAL-Aktie und relevanter Vergleichsindizes zum 30. Dezember 2013

Angaben in %	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	5 Jahre	Seit Börsengang
RATIONAL AG (Kursentwicklung)	+11	+43	+49	+192	+948
RATIONAL AG (inkl. Dividenden) <sup>1)</sup>	+13	+51	+65	+237	+1.450
DAX 30	+25	+62	+38	+99	+20
MDAX	+39	+86	+64	+196	+288

<sup>1)</sup> Annahme: Reinvestition der Dividenden zum Eröffnungskurs des Ex-Dividende-Tages

### RATIONAL bereits fünf Jahre im MDAX gelistet

Die RATIONAL-Aktie ist seit dem Börsengang im „Prime Standard“ gelistet und wird an allen deutschen Börsenplätzen gehandelt. Nachdem wir zunächst im SDAX gelistet waren, sind wir nun seit rund fünf Jahren im MDAX notiert und konnten uns auch in diesem Jahr innerhalb des Index behaupten.

Gemessen an der Marktkapitalisierung des Streubesitzes lag die Aktie zum Jahresende auf Platz 50 (Vj. 41), beim Handelsvolumen wurde Rang 58 (Vj. 58) erreicht. Das tagesdurchschnittliche Handelsvolumen über alle Börsenplätze lag im Jahr 2013 bei 7.044 Stück (Vj. 6.085 Stück). Die HSBC Trinkaus & Burkhardt AG unterstützt als „Designated Sponsor“ die Liquidität der Aktie.

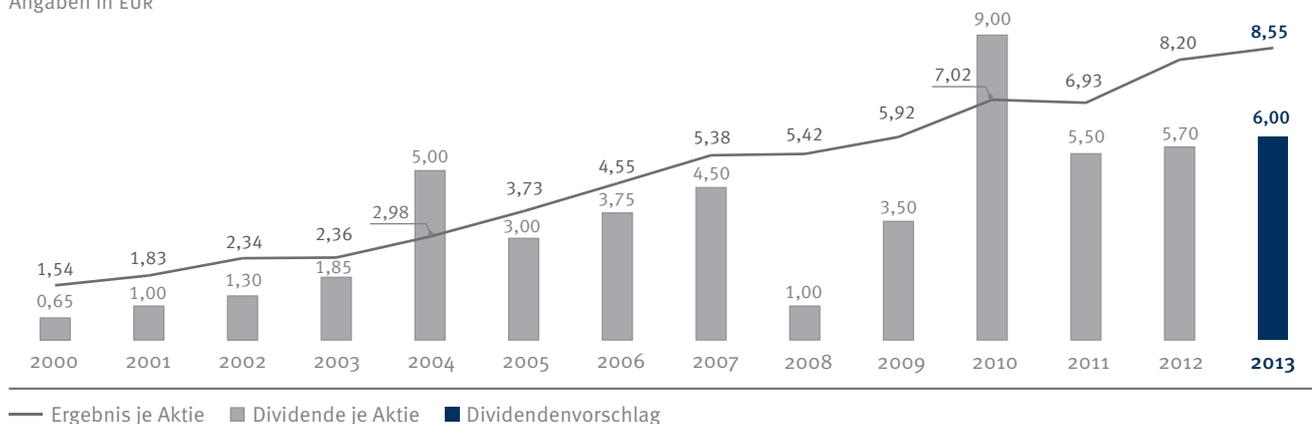
Erweitert wird die Handelbarkeit der RATIONAL-Aktie seit September 2013 in Form von ADRs (American Depositary Receipts) für Investoren am US-Kapitalmarkt. ADRs sind Hinterlegungsscheine nicht amerikanischer Aktien, die an den US-Börsen anstelle der Originalwertpapiere über eine Depotbank gehandelt werden können. Zwischen RATIONAL und der Depotbank Citigroup besteht kein Depotvertrag („unsponsored ADR“), für RATIONAL resultieren keine Folgepflichten.

#### Kursverlauf der RATIONAL-Aktie 2013



## Ergebnis/Dividende je Aktie seit dem Börsengang

Angaben in EUR



### Ergebnis je Aktie

Mit 8,55 Euro Gewinn je Aktie konnten wir im Jahr 2013 den Vorjahreswert von 8,20 Euro leicht übertreffen. Grund hierfür sind das Umsatzwachstum des abgelaufenen Geschäftsjahres und die hohe Ertragskraft des Unternehmens. Die Anzahl der ausgegebenen Aktien beträgt 11.370.000. Verwässerungseffekte gab es nicht.

### Dividende von 6,00 Euro vorgeschlagen

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2013 eine Dividende von 6,00 Euro je Aktie auszuschütten. Insgesamt sind 68,2 Mio. Euro für die Ausschüttung vorgesehen. Die Dividendenrendite beträgt 2,5 % (bezogen auf den Schlusskurs 2013).

### Kennzahlen der RATIONAL-Aktie

	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
Grundkapital <sup>1)</sup> (in Mio. EUR)	11,37	11,37	11,37	11,37	11,37	11,37	11,37	11,37	11,37	11,37
Anzahl Aktien <sup>1)</sup> (in Mio. Stück)	11,37	11,37	11,37	11,37	11,37	11,37	11,37	11,37	11,37	11,37
Höchstkurs <sup>2)</sup> (in EUR)	269,15	221,70	193,90	170,75	118,39	142,80	161,24	167,38	109,89	64,10
Tiefstkurs <sup>2)</sup> (in EUR)	200,00	166,15	134,65	103,75	54,82	66,68	112,64	98,67	62,39	39,87
Jahresendkurs <sup>2)</sup> (in EUR)	241,10	218,00	168,20	161,89	115,99	82,61	137,54	138,61	109,89	63,28
Marktkapitalisierung <sup>1)</sup> (in Mio. EUR)	2.741,3	2.478,7	1.912,4	1.840,7	1.318,8	939,3	1.563,8	1.576,0	1.249,4	719,5
Free-Float-Marktkapitalisierung <sup>1), 2)</sup> (in Mio. EUR)	799,5	722,9	546,7	524,5	374,8	266,9	445,9	439,0	348,3	199,3
Durchschnittl. Handelsvolumen <sup>2)</sup> (in Stück)	7.044	6.085	9.479	7.994	10.962	18.176	14.425	11.109	6.853	4.234
Dividende je Aktie für das Geschäftsjahr <sup>5)</sup> (in EUR)	6,00	5,70	5,50	9,00	3,50	1,00	4,50	3,75	3,00	5,00
Gesamtausschüttung <sup>5)</sup> (in Mio. EUR)	68,2	64,8	62,5	102,3	39,8	11,4	51,2	42,6	34,1	56,9
Dividendenrendite <sup>4)</sup>	2,5 %	2,6 %	3,3 %	5,6 %	3,0 %	1,2 %	3,3 %	2,7 %	2,7 %	7,9 %
Jahresperformance ohne Dividende	10,6 %	29,6 %	3,9 %	39,6 %	40,4 %	-39,9 %	-0,8 %	26,1 %	73,7 %	53,4 %
Jahresperformance inkl. Dividende	13,2 %	32,9 %	9,5 %	42,6 %	41,6 %	-36,7 %	1,9 %	28,9 %	81,6 %	57,9 %
Beta-Faktor (1 Jahr) zum 31.12. <sup>3)</sup>	0,78	0,84	0,38	0,67	0,75	0,63	0,77	1,25	0,52	0,21
Umsatz je Aktie (in EUR)	40,56	38,26	34,45	30,79	27,65	30,17	29,60	24,95	21,67	19,51
Kurs-Umsatz-Verhältnis <sup>1)</sup>	5,9	5,7	4,9	5,3	4,2	2,7	4,6	5,6	5,1	3,2
Ergebnis je Aktie (in EUR)	8,55	8,20	6,93	7,02	5,92	5,42	5,38	4,55	3,73	2,98
Kurs-Gewinn-Verhältnis <sup>1)</sup>	28,2	26,6	24,3	23,1	19,6	15,2	25,6	30,5	29,5	21,2
Cashflow je Aktie (in EUR)	9,05	9,80	5,96	7,64	7,32	6,24	5,37	4,32	2,88	3,45
Kurs-Cashflow-Verhältnis <sup>1)</sup>	26,7	22,2	28,2	21,2	15,9	13,2	25,6	32,1	38,1	18,4

<sup>1)</sup> Zum Bilanzstichtag

<sup>2)</sup> Gesamter deutscher Aktienmarkt

<sup>3)</sup> Zum MDAX-Performance-Index

<sup>4)</sup> In Relation zum Jahresendkurs des Vorjahres

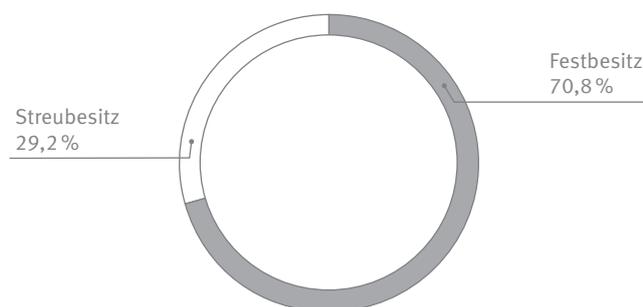
<sup>5)</sup> Ausschüttung im Folgejahr, 2013 vorbehaltlich Zustimmung der Hauptversammlung 2014

Quellen: HSBC, Bloomberg, RATIONAL

### Stabile Aktionärsstruktur

Die Altaktionäre des Unternehmens hielten mit ihren Familien zum Bilanzstichtag 70,8 % des Aktienkapitals. Im Streubesitz befinden sich 29,2 %. Es existieren keine aktiven Aktienoptionsprogramme bzw. Wandelanleihen, durch die der Aktienanteil verwässert werden könnte.

#### Aktionärsstruktur



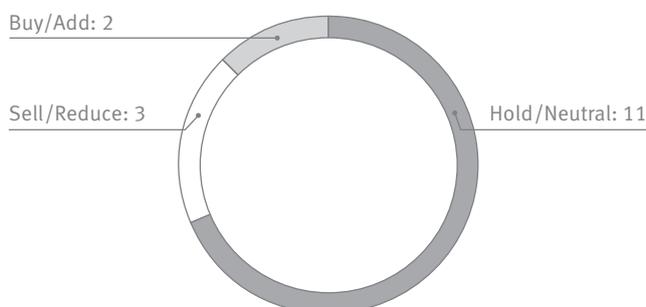
Stand: 31. Dezember 2013

### Aktuelle Analystenkommentare auf der RATIONAL-Unternehmenswebsite

Derzeit veröffentlichen 16 Institute detaillierte Analysen zur RATIONAL AG. Alle Aktienanalysten sind von der außerordentlichen Ertragskraft und der Qualität des Unternehmens überzeugt. Die Mehrzahl der Analysten empfiehlt, die Aktie auf dem aktuellen Bewertungsniveau zu halten.

Die Einschätzungen mit Anlageempfehlung finden interessierte Anleger unter [www.rational-online.com](http://www.rational-online.com) im Bereich Investor Relations in der Rubrik Analystenberichte.

#### Analystenurteile



Stand: 31. Dezember 2013

### Kapitalmarktkommunikation

Gerade in bewegten Börsenzeiten ist das Informationsbedürfnis der Kapitalmärkte besonders hoch. Wir entsprechen diesem Bedürfnis und unserem eigenen Anspruch hinsichtlich einer jederzeit offenen und transparenten Finanzkommunikation sowohl gegenüber professionellen Investoren als auch Privatanlegern.

Im Jahr 2013 war das Management an 23 Tagen auf Roadshows und Kapitalmarktkonferenzen im In- und Ausland vertreten. Im Rahmen der Veröffentlichung der Jahreszahlen wurde die Öffentlichkeit in einer Bilanzpressekonferenz und einer Analystenkonferenz informiert. Für Fragen von professionellen Investoren und privaten Aktionären stehen die Mitarbeiter aus dem Bereich Investor Relations, aber auch der Vorstand jederzeit zur Verfügung.

#### Basisdaten der RATIONAL-Aktie

ISIN (International Security Identification Number)	DE0007010803
WKN (Wertpapierkennnummer)	701 080
Börsenkürzel	RAA
Börsenplätze	Frankfurt, München, Stuttgart, Düsseldorf, Berlin, Hamburg/Hannover
Marktsegment	Regulierter Markt
Transparenzlevel	Prime Standard
Zugehörigkeit zu Indizes	MDAX, CDAX, Classic All Share, DAX International Mid 100, DAXglobal Sarasin Sustainability Germany Index, DAXplus Export Strategy, DAXPLUS FAMILY 30, DAXPLUS FAMILY, DAXsector All Industrial, DAXsector Industrial, DAXsubsector All Industrial Products & Services, DAXsubsector Industrial Products & Services, MIDCAP MKT, Prime All Share (Deutsche Börse), BayX30 (Münchener Börse)
Un-sponsored ADR (American Depositary Receipts)	Depotführende Stelle: Citigroup Global Markets DR Ticker: RATIY / DR ISIN: US75410B1017
Ende des Geschäftsjahres	31.12.
Rechnungslegungsart	IFRS
Beginn der Börsennotierung	03.03.2000
Designated Sponsor	HSBC Trinkaus & Burkhardt AG

# Bericht zur Corporate Governance

## Entsprechenserklärung

Am 13. Mai 2013 wurde eine neue Fassung des Deutschen Corporate Governance Kodex verabschiedet und am 10. Juni 2013 im Bundesanzeiger veröffentlicht. Den Empfehlungen und Anregungen des Kodex folgt die RATIONAL AG weitgehend. Als Ergebnis konnte die Entsprechenserklärung vom Februar 2014 abgegeben werden. Diese ist im Geschäftsbericht 2013 und auf der RATIONAL-Website [www.rational-online.com](http://www.rational-online.com) im Bereich Investor Relations veröffentlicht.

## Aktionäre und Hauptversammlung

An der Hauptversammlung am 8. Mai 2013 in Augsburg haben rund 630 Aktionäre, Pressevertreter und Gäste teilgenommen. Die rechnerische Präsenz lag bei 89,70 %. Alle zur Beschlussfassung stehenden Tagesordnungspunkte wurden mit großer Mehrheit durch die Hauptversammlung angenommen.

Den Vorsitz in der Hauptversammlung führt der Vorsitzende des Aufsichtsrats oder ein von ihm bestimmtes Aufsichtsratsmitglied.

## Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat

Details zum Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat werden ausführlich im Bericht des Aufsichtsrats sowie in der Erklärung zur Unternehmensführung auf der RATIONAL-Website erläutert.

## Vorstand

Nach 17 Jahren an der Spitze der Unternehmensleitung hat der bisherige Vorstandsvorsitzende, Herr Dr. Günter Blaschke, sein Amt zum Ende des Geschäftsjahres 2013 in beiderseitigem Einvernehmen niedergelegt. Mit unternehmerischer Weitsicht und Engagement ist es ihm gelungen, die Internationalisierung des Unternehmens erfolgreich voranzutreiben und RATIONAL zu einem der besten Unternehmen an der deutschen Börse zu entwickeln.

Mit Wirkung zum 1. Januar 2014 hat der Aufsichtsrat Herrn Dr. Peter Stadelmann zum neuen Vorstandsvorsitzenden bestellt. Herr Dr. Stadelmann ist seit Dezember 2012 Mitglied des Vorstands und für die Bereiche Personalentwicklung und Personalmanagement verantwortlich. Als herausragende Persönlichkeit und erfahrene Führungskraft wird er zusammen mit seinen Vorstandskollegen für eine Fortführung und Weiterentwicklung der bisherigen Unternehmensstrategie und Unternehmensphilosophie sorgen.

Herr Reinhard Banasch, Vorstand Bereich Vertrieb und Marketing, hat das Unternehmen zum 31. Januar 2014 verlassen. Seine Aufgaben werden durch Herrn Markus Paschmann übernommen, der zum 1. Dezember 2013 in den Vorstand der RATIONAL AG berufen wurde.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr sind keine Interessenkonflikte aufgetreten. Die Mitglieder des Vorstands, Dr. Peter Stadelmann (Vorstandsvorsitzender, seit 1. Januar 2014), Dr. Günter Blaschke (Vorstandsvorsitzender, bis 31. Dezember 2013), Peter Wiedemann (Vorstand technischer Bereich), Erich Baumgärtner (Vorstand kaufmännischer Bereich), Reinhard Banasch (Vorstand Vertrieb und Marketing), Markus Paschmann (Vorstand Vertrieb und Marketing) üben keine Aufsichtsrats Tätigkeit in anderen börsennotierten Unternehmen aus.

## Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der RATIONAL AG besteht aus drei Mitgliedern. Herr Siegfried Meister ist Vorsitzender des Aufsichtsrats, Herr Walter Kurtz und Herr Dr. Hans Maerz sind jeweils Stellvertreter des Aufsichtsratsvorsitzenden.

§ 8 der Satzung der RATIONAL AG gewährt Herrn Meister und Herrn Kurtz ein gemeinsames Entsendungsrecht. Solange Herr Meister und Herr Kurtz Aktionäre der RATIONAL AG sind, haben sie das gemeinsame Recht, ein Mitglied in den Aufsichtsrat zu entsenden. Das Entsendungsrecht ist durch schriftliche Erklärung an den Vorstand der Gesellschaft auszuüben.

Bei Vorschlägen für die Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern wird allein auf die besondere Kompetenz und Qualifikation Wert gelegt. Weitere Eigenschaften wie das Geschlecht oder nationale Zugehörigkeit waren und sind für diese Entscheidung ohne Bedeutung. Dementsprechend hat der Aufsichtsrat der RATIONAL AG keine konkreten Ziele für seine Zusammensetzung gemäß Ziff. 5.4.1 Abs. 2 DCGK benannt.

Aufgrund der geringen Anzahl der Mitglieder verzichtet der Aufsichtsrat auf die Bildung von Ausschüssen. Die detaillierten Informationen zu den Arbeits- und Beratungsschwerpunkten des Aufsichtsrats im Berichtszeitraum sind im Bericht des Aufsichtsrats erläutert. Dem Aufsichtsrat gehört nach eigener Einschätzung eine angemessene Zahl von unabhängigen Mitgliedern an, die über zur Wahrnehmung ihrer Aufgaben erforderliche Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen verfügen. Interessenkonflikte sind im Geschäftsjahr nicht aufgetreten.

### Aktioptionsprogramm

Die RATIONAL AG hat am 3. Februar 2000 für die Vorstandsmitglieder ein Aktioptionsprogramm über maximal 200.000 Stückaktien der Gesellschaft aufgelegt. Die Aktioptionen sind mit Sperr- und Ausübungsfristen versehen, die vom Aufsichtsrat festgelegt und beschlossen wurden. Die Ausübung ist an eine bestimmte Steigerung des Unternehmenswertes in Verbindung mit der Wertentwicklung des SDAX-Performance-Index geknüpft. In den Jahren 2000 und 2004 wurden Tranchen im Gesamtumfang von 69.000 Stückaktien begeben, die nach Ablauf der jeweiligen Sperr- und Ausübungsfristen durch Barabfindung bedient wurden. Im Berichtsjahr wurden keine Aktioptionen ausgegeben.

### Aktienbesitz der Leitungsorgane

Die Mitglieder des Aufsichtsrats hielten per 31. Dezember 2013 insgesamt 8.048.935 Aktien. Dies entspricht 70,79 % des Grundkapitals. Davon entfielen 7.161.411 Aktien, dies entspricht 62,99 % des Grundkapitals, auf Herrn Siegfried Meister und 887.524 Aktien, dies entspricht 7,81 % des Grundkapitals, auf Herrn Walter Kurtz.

Die Mitglieder des Vorstands hielten zum Bilanzstichtag insgesamt 4.493 Aktien. Dies entspricht weniger als 1 % des Grundkapitals.

### Compliance

Gesetzestreu, integres und verantwortungsbewusstes Verhalten ist die Grundlage für Sicherheit, Solidität und Zukunftserfolg eines Unternehmens. Um die konzernweite Einhaltung von gesetzlichen Bestimmungen sowie der unternehmensinternen Richtlinien sicherzustellen, wurde bei der RATIONAL AG im Geschäftsjahr 2012 mit dem Aufbau einer Compliance-Organisation begonnen.

Ausgangspunkt für die Compliance-Aktivitäten bildeten die Verhaltensgrundsätze der RATIONAL AG („Code of Conduct“), die in Form der RATIONAL-Verhaltensregeln im Geschäftsverkehr zusammengefasst und unternehmensweit kommuniziert wurden.

2013 wurde das RATIONAL-Compliance-Team gebildet und ein Compliance-Manager für die gesamte RATIONAL-Gruppe bestellt. Der Compliance-Manager hat durch erfolgreiches Ablegen einer Prüfung beim TÜV Rheinland das Zertifikat als „Compliance Officer (TÜV)“ erworben. Darüber hinaus wurde eine Compliance-Risikoanalyse durchgeführt. Die RATIONAL-Verhaltensregeln im Geschäftsverkehr wurden weiter konkretisiert. Die weitere Entwicklung der Compliance-Organisation wird auch 2014 gemäß dem RATIONAL-Compliance-Programm fortgesetzt.

### Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Die Hauptversammlung hat am 8. Mai 2013 die PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2013 gewählt. Der Prüfungsauftrag wurde durch den Aufsichtsrat erteilt. Bereits vor Unterbreitung des Wahlvorschlags an die Hauptversammlung hat der Aufsichtsrat eine Unabhängigkeitserklärung des Prüfers eingeholt. Es wurden keine Gründe erkannt, die Zweifel an der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers begründen könnten.

Der Aufsichtsrat hat mit dem Prüfer vereinbart, den Aufsichtsratsvorsitzenden unverzüglich über Ausschluss- und Befangenheitsgründe während der Prüfung zu unterrichten.

Bei einem eventuellen Auftreten wesentlicher im Rahmen der Abschlussprüfung festgestellter Schwächen des rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystems ist der Wirtschaftsprüfer zusätzlich angehalten, darüber gesondert zu berichten.

### Abhängigkeitsbericht

Der Vorstand hat einen Abhängigkeitsbericht gemäß § 312 AktG erstellt. Der Abschlussprüfer hat nach dessen Prüfung keine Einwendungen gegen den Abhängigkeitsbericht erhoben. Ebenso hat der Aufsichtsrat nach seiner Prüfung des Abhängigkeitsberichts erklärt, dass keine Einwendungen gegen die Erklärung des Vorstands am Schluss des Abhängigkeitsberichts zu erheben sind.

# Entsprechenserklärung der RATIONAL Aktiengesellschaft

Vorstand und Aufsichtsrat der RATIONAL Aktiengesellschaft, Landsberg am Lech, erklären gemäß § 161 AktG:

Die RATIONAL Aktiengesellschaft hat seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung im Februar 2013 bis zum 9. Juni 2013 den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 15. Mai 2012 und seit dem 10. Juni 2013 den an diesem Tag im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 13. Mai 2013 mit den nachfolgend genannten Ausnahmen entsprochen und wird den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 13. Mai 2013 auch künftig mit folgenden Ausnahmen entsprechen:

## Ziffer 4.2.4 und 4.2.5 des Kodex:

Ziffer 4.2.4: „Die Gesamtvergütung eines jeden Vorstandsmitglieds wird, aufgeteilt nach fixen und variablen Vergütungsteilen, unter Namensnennung offengelegt. Gleiches gilt für Zusagen auf Leistungen, die einem Vorstandsmitglied für den Fall der vorzeitigen oder regulären Beendigung der Tätigkeit als Vorstandsmitglied gewährt oder die während des Geschäftsjahres geändert worden sind. Die Offenlegung unterbleibt, wenn die Hauptversammlung dies mit Dreiviertelmehrheit anderweitig beschlossen hat.“

Ziffer 4.2.5 Abs. 1: „Die Offenlegung erfolgt im Anhang oder im Lagebericht. In einem Vergütungsbericht als Teil des Lageberichtes werden die Grundzüge des Vergütungssystems für die Vorstandsmitglieder dargestellt. Die Darstellung soll in allgemein verständlicher Form erfolgen.“

Die Hauptversammlung der RATIONAL Aktiengesellschaft hat am 11. Mai 2011 beschlossen, dass eine individualisierte Offenlegung der Vorstandsvergütung gemäß § 286 Abs. 5 HGB unterbleibt. Dieser Hauptversammlungsbeschluss wurde für fünf Jahre gefasst.

Im Übrigen entspricht die RATIONAL Aktiengesellschaft den Ziffern 4.2.4 und 4.2.5 des Kodex und beabsichtigt, ihnen auch zukünftig zu entsprechen.

## Ziffer 5.1.2 Satz 2 des Kodex:

„Bei der Zusammensetzung des Vorstands soll der Aufsichtsrat auch auf Vielfalt (Diversity) achten und dabei insbesondere eine angemessene Berücksichtigung von Frauen anstreben.“

Aufsichtsrat und Vorstand begrüßen ausdrücklich alle Bestrebungen, die einer geschlechtsbezogenen wie auch jeder anderen Form von Diskriminierung entgegenwirken und die Vielfalt (Diversity) angemessen fördern. Bei der Besetzung der Positionen von Vorstandsmitgliedern legt der Aufsichtsrat allein Wert auf die besondere Kompetenz und Qualifikation. Weitere Eigenschaften wie das Geschlecht oder nationale Zugehörigkeit waren und sind für diese Entscheidung deshalb ohne Bedeutung.

**Ziffer 5.3 des Kodex (Bildung von Ausschüssen):**

Der Aufsichtsrat der RATIONAL Aktiengesellschaft hat keine Ausschüsse gebildet. Die Bildung von Ausschüssen des Aufsichtsrats, etwa eines Prüfungsausschusses, ist für die RATIONAL Aktiengesellschaft nicht sachgerecht, da der Aufsichtsrat aus nur drei Mitgliedern besteht. Es ist daher auch in Zukunft nicht beabsichtigt, Aufsichtsratsausschüsse zu bilden.

**Ziffer 5.4.1 Abs. 2 und Abs. 3 des Kodex:**

Ziffer 5.4.1 Abs. 2: „Der Aufsichtsrat soll für seine Zusammensetzung konkrete Ziele benennen, die unter Beachtung der unternehmensspezifischen Situation die internationale Tätigkeit des Unternehmens, potentielle Interessenkonflikte, die Anzahl der unabhängigen Aufsichtsratsmitglieder im Sinn von Nummer 5.4.2, eine festzulegende Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder und Vielfalt (Diversity) berücksichtigen. Diese konkreten Ziele sollen insbesondere eine angemessene Beteiligung von Frauen vorsehen.“

Ziffer 5.4.1 Abs. 3: „Vorschläge des Aufsichtsrats an die zuständigen Wahlgremien sollen diese Ziele berücksichtigen. Die Zielsetzung des Aufsichtsrats und der Stand der Umsetzung sollen im Corporate Governance Bericht veröffentlicht werden.“

Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats der RATIONAL Aktiengesellschaft richtet sich am Unternehmensinteresse aus und gewährleistet die effektive Überwachung und Beratung des Vorstands. Die Kandidatinnen und Kandidaten für die Bestellung in den Aufsichtsrat werden ausschließlich nach Kenntnissen, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen ausgewählt. Weitere Eigenschaften wie das Geschlecht oder nationale Zugehörigkeit waren und sind ohne Bedeutung. Dementsprechend wird der Aufsichtsrat der RATIONAL Aktiengesellschaft keine konkreten Ziele für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats gemäß Ziffer 5.4.1 Abs. 2 des Kodex benennen und diese auch nicht im Corporate Governance Bericht gemäß 5.4.1 Abs. 3 des Kodex veröffentlichen.

Eine Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder ist nicht festgelegt. Wahlvorschläge an die Hauptversammlung orientieren sich ausschließlich an Kenntnissen, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen der jeweiligen Kandidatinnen und Kandidaten. Es ist beabsichtigt, daran auch in Zukunft festzuhalten, um so Erfahrung und Kompetenz zum Wohle des Unternehmens zu sichern.

**Ziffer 5.4.3 S. 1 des Kodex:**

„Wahlen zum Aufsichtsrat sollen als Einzelwahl durchgeführt werden.“

Aus zeitökonomischen Gründen ist beabsichtigt, die Mitglieder des Aufsichtsrats der RATIONAL Aktiengesellschaft auf der ordentlichen Hauptversammlung 2014 nicht im Wege der Einzelwahl, sondern im Wege der Listenwahl wählen zu lassen.

Landsberg, im Februar 2014

RATIONAL Aktiengesellschaft



**Siegfried Meister**  
für den Aufsichtsrat



**Dr. Peter Stadelmann**  
für den Vorstand

# Bericht des Aufsichtsrats

## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

auch im Geschäftsjahr 2013 konnte die RATIONAL Aktiengesellschaft ihren langjährigen Wachstumskurs fortsetzen. Dabei standen im Berichtsjahr, vor dem Hintergrund der weiterhin unsicheren weltweiten konjunkturellen Entwicklung, vor allem die Stabilität des Gesamtunternehmens und die weitere Verbesserung der Unternehmensqualität im Vordergrund.

## Dialog und Kommunikation als Grundlage für Beratung und Überwachung

Die dem Aufsichtsrat nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben haben wir im Geschäftsjahr 2013 erfüllt. Wir haben den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und seine Tätigkeit überwacht. In alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für die RATIONAL-Gruppe war der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden. Die Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat war gekennzeichnet von einer umfassenden, zeitnahen und regelmäßigen Kommunikation, sowohl schriftlich als auch mündlich. Über wichtige Geschäftsvorfälle berichtete der Vorstand auch außerhalb der Sitzungen. In Monats- und Quartalsberichten wurde der Aufsichtsrat über Marktentwicklungen, die Wettbewerbssituation und die Absatz-, Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Unternehmens informiert. Darüber hinaus ließen sich der Aufsichtsrat und der Vorsitzende des Aufsichtsrats fortlaufend über den aktuellen Geschäftsverlauf, wesentliche Geschäftsvorfälle und wichtige Entscheidungen des Vorstands in Kenntnis setzen. Zu diesem Zweck stand der Aufsichtsrat mit allen Mitgliedern des Vorstands in einem engen und regelmäßigen Informations- und Gedankenaustausch.

Der Aufsichtsrat hat zu den Berichten und Beschlussvorlagen des Vorstands, soweit dies nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung gefordert war, nach eingehender Beratung und Prüfung sein Votum abgegeben. Alle zustimmungsbedürftigen Geschäfte wurden positiv beschieden. Hier handelte es sich im Geschäftsjahr 2013 und im bisherigen Verlauf des Geschäftsjahres 2014 insbesondere um Entscheidungen in den Bereichen Produktentwicklung, Ausbau der Vertriebs- und Marketingorganisation, Weiterentwicklung der Führungsstruktur, weltweite Personalentwicklung, Risikomanagement sowie Planung und Freigabe von Baumaßnahmen am Standort Landsberg.

## Beratungen im Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat ist im Geschäftsjahr 2013 zu neun Sitzungen zusammengetreten. Im Geschäftsjahr 2014 hat bis zur bilanzfeststellenden Aufsichtsratssitzung am 26. Februar 2014 eine weitere Sitzung stattgefunden. Die Mitglieder des Aufsichtsrats haben sich auch schriftlich und fernmündlich beraten und kamen im Geschäftsjahr 2013 zu zwölf weiteren Beratungen zusammen. Sofern erforderlich, hat der Aufsichtsrat auch außerhalb der ordentlichen Sitzungen Beschlüsse gefasst. Der Aufsichtsrat hat während des vergangenen Geschäftsjahres die Effizienz seiner Tätigkeit, insbesondere die Verfahrensabläufe sowie die rechtzeitige und ausreichende Informationsversorgung, fortlaufend geprüft und weiter verbessert.

## Schwerpunkte der Beratungen

Gegenstand der Beratungen mit dem Vorstand und der internen Diskussionen waren alle relevanten Aspekte der Unternehmensentwicklung, einschließlich der Finanz-, Investitions- und Personalplanung, des Geschäftsverlaufs, der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens und des Konzerns, der Risikolage, des Risikomanagements sowie nicht zuletzt der aktuellen Kosten- und Ertragssituation. Ferner standen in den Aufsichtsratssitzungen zahlreiche Einzelthemen auf der Tagesordnung, die intensiv erörtert wurden, wie z. B.

- › das Ausscheiden des bisherigen Vorstandsvorsitzenden Herrn Dr. Günter Blaschke zum 31. Dezember 2013 und die Bestellung des bisherigen Personalvorstands Herrn Dr. Peter Stadelmanns zum neuen Vorstandsvorsitzenden mit Wirkung zum 1. Januar 2014,
- › das Ausscheiden des bisherigen Vertriebsvorstands Herrn Reinhard Banaschs zum 31. Januar 2014 sowie die Bestellung von Herrn Markus Paschmann zum Vertriebsvorstand mit Wirkung ab dem 1. Dezember 2013,
- › die Gewinnverwendung mit Dividendenvorschlag,
- › die Unternehmensplanung für das Geschäftsjahr 2014,
- › die Erschließungsstrategie für neue Märkte, insbesondere Nord- und Südamerika und China,
- › die Schwerpunkte in der Produktentwicklung,
- › die Weiterentwicklung der Controlling-Organisation,
- › die Weiterentwicklung des RATIONAL-Compliance-Programms,
- › die Bauprojekte am Standort Landsberg.

In der bilanzfeststellenden Aufsichtsratssitzung am 26. Februar 2014 waren neben der Prüfung und Feststellung bzw. Billigung des Jahres- und Konzernabschlusses insbesondere die der Hauptversammlung 2014 zu unterbreitenden Beschlussvorschläge ein zentrales Thema.

Als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2014 wird die PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, vorgeschlagen. Auch die übrigen Beschlussvorschläge für die ordentliche Hauptversammlung wurden von uns verabschiedet.

Im Rahmen unserer Tätigkeit im Geschäftsjahr 2013 und insbesondere auch in der bilanzfeststellenden Sitzung am 26. Februar 2014 befassten wir uns neben der Abschlussprüfung mit dem gesamten Rechnungslegungsprozess in der AG und im Konzern, der Überwachung des internen Kontrollsystems sowie mit der Wirksamkeit der internen Revision und des Risikomanagementsystems.

### Änderungen im Vorstand

Nach 17 Jahren an der Spitze der Unternehmensleitung hat der bisherige Vorstandsvorsitzende, Herr Dr. Günter Blaschke, sein Amt zum Ende des Geschäftsjahres 2013 in beiderseitigem Einvernehmen niedergelegt. Mit unternehmerischer Weitsicht und Engagement ist es ihm gelungen, die Internationalisierung des Unternehmens erfolgreich voranzutreiben und RATIONAL zu einem der besten Unternehmen an der deutschen Börse zu entwickeln.

Mit Wirkung zum 1. Januar 2014 hat der Aufsichtsrat Herrn Dr. Peter Stadelmann zum neuen Vorstandsvorsitzenden bestellt. Herr Dr. Stadelmann ist seit Dezember 2012 Mitglied des Vorstands und für die Bereiche Personalentwicklung und Personalmanagement verantwortlich. Als herausragende Persönlichkeit und erfahrene Führungskraft wird er zusammen mit dem Vorstand für eine Fortführung und Weiterentwicklung der bisherigen Unternehmensstrategie und Unternehmensphilosophie sorgen.

Herr Reinhard Banasch, Mitglied des Vorstands für den Bereich Vertrieb und Marketing, hat sich entschieden, das Unternehmen zum 31. Januar 2014 zu verlassen. Der bestehende Vertrag wurde in gegenseitigem Einvernehmen beendet. Als nun für Vertrieb und Marketing allein verantwortliches Vorstandsmitglied hat der Aufsichtsrat mit Wirkung zum 1. Dezember 2013 Herrn Markus Paschmann eingestellt.

### Corporate Governance

Innerhalb des Aufsichtsrats der RATIONAL AG kam es im Geschäftsjahr 2013 zu keinen Veränderungen.

Da der Aufsichtsrat der RATIONAL AG nur aus drei Mitgliedern besteht, wurde auf die Bildung von Ausschüssen verzichtet.

Der Empfehlung des Deutschen Corporate Governance Kodex, dass dem Aufsichtsrat eine nach seiner Einschätzung angemessene Zahl von unabhängigen Mitgliedern angehören soll, hat die Besetzung des Aufsichtsrats der RATIONAL AG im Geschäftsjahr 2013 durchgängig entsprochen.

Im Rahmen der Beratungen, Beschlussvorlagen und des Kontrollauftrags sind im Berichtsjahr 2013 keine Interessenkonflikte bei einzelnen Aufsichtsratsmitgliedern aufgetreten.

Am 10. Juni 2013 trat eine Neufassung des Deutschen Corporate Governance Kodex in Kraft. Der Aufsichtsrat hat sich mit den neuen Empfehlungen des Kodex eingehend befasst. Gemeinsam mit dem Vorstand wurde im Corporate-Governance-Bericht Rechenschaft für das Geschäftsjahr 2013 abgelegt. Den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex folgt die RATIONAL AG weitestgehend. Als Ergebnis konnte die Entsprechenserklärung vom Februar 2014 abgegeben werden. Über diese wurde gemäß § 161 AktG in der Sitzung des Aufsichtsrats am 29. Januar 2014 beschlossen. Die Entsprechenserklärung ist im Geschäftsbericht 2013 und auf der RATIONAL-Website ([www.rational-online.com](http://www.rational-online.com)) im Bereich Investor Relations veröffentlicht.

### Jahres- und Konzernabschlussprüfung

Wie vom Aufsichtsrat vorgeschlagen und von der Hauptversammlung am 8. Mai 2013 gewählt, hat die PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, den Abschluss der AG sowie des Konzerns für das Geschäftsjahr 2013 geprüft. Der Prüfungsauftrag wurde durch den Aufsichtsrat erteilt. Vor dem Wahlvorschlag hat der Aufsichtsrat eine Unabhängigkeitserklärung des Prüfers eingeholt. Es wurden keine Gründe erkannt, die Zweifel an der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers begründen könnten. Der Abschlussprüfer war zusätzlich verpflichtet, uns sofort über Umstände zu informieren, die seine Befangenheit begründen könnten, und uns gegebenenfalls über Leistungen, die er zusätzlich zur Abschlussprüfung erbracht hat, zu informieren. Der Aufsichtsrat hat sich vor und während der Abschlussprüfung in Gesprächen mit dem Prüfer über dessen Prüfungsansatz und den Ablauf der Prüfung unterrichtet.

Der vom Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellte Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2013 bis zum 31. Dezember 2013 und der Lagebericht der Gesellschaft, der auch auf die Erklärung zur Unternehmensführung auf der Unternehmenswebsite der Gesellschaft verweist, wurden vom Abschlussprüfer geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Für den Konzern wurde

vom Vorstand ein Konzernabschluss nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt, ergänzt um die nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften. Darüber hinaus wurde ein Konzernlagebericht erstellt. Der Abschlussprüfer hat den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Der Jahresabschluss, der Konzernabschluss, die Lageberichte, die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers sowie der Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns wurden allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig zur eigenen Prüfung zugeleitet. Sie waren in der Aufsichtsrats-sitzung am 26. Februar 2014 Gegenstand intensiver Beratungen. Insbesondere mit den Ergebnissen der Prüfung durch die Abschlussprüfer hat sich der Aufsichtsrat umfassend befasst.

Die Abschlussprüfer nahmen an der Beratung des Jahresabschlusses der Gesellschaft und des Konzernabschlusses teil. Sie berichteten über die Ergebnisse der Prüfungen, insbesondere auch über die festgelegten Prüfungsschwerpunkte, und standen dem Aufsichtsrat für Fragen und ergänzende Auskünfte zur Verfügung. Ein Schwerpunkt der Erläuterungen der Abschlussprüfer war die Beurteilung des rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystems. Sowohl Vorstand als auch die Abschlussprüfer haben uns alle Fragen umfassend und zufriedenstellend beantwortet.

Nach seinen eigenen abschließenden Ergebnissen der Beratungen und der eigenen Prüfung erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen. Der Aufsichtsrat stimmt den Ergebnissen der Abschlussprüfung zu. In seiner Sitzung vom 26. Februar 2014 billigte der Aufsichtsrat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der RATIONAL AG zum 31. Dezember 2013 mit Lagebericht für das Geschäftsjahr 2013 in seiner testierten Fassung vom 20. Februar 2014 sowie den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2013 und den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2013 in seiner testierten Fassung vom 20. Februar 2014. Der Jahresabschluss 2013 der RATIONAL AG, einschließlich des Lageberichts, ist damit gemäß § 172 Satz 1 AktG festgestellt.

#### Abhängigkeitsbericht

Der vom Vorstand gemäß § 312 AktG aufgestellte Abhängigkeitsbericht über die Beziehungen der RATIONAL AG zu verbundenen Unternehmen wurde vom Abschlussprüfer geprüft. Der Abschlussprüfer hat folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind und bei den im Bericht aufgeführten Rechtsge-schäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“

Der Bericht des Abschlussprüfers zum Abhängigkeitsbericht lag allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig vor der Bilanzsitzung vor und wurde von uns geprüft sowie mit den anwesenden Abschlussprüfern eingehend besprochen. Der Aufsichtsrat kam nach seiner Prüfung zu dem abschließen-den Ergebnis, dass keine Einwendungen gegen den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen und die darin enthaltene Schlusserklärung des Vorstands zu erheben sind.

#### Gewinnverwendung

Nach Abwägung des operativen Umfelds, der Lage an den weltweiten Finanz- und Kapitalmärkten und der Finanzlage der Gesellschaft stimmen wir dem Gewinnverwendungsvor-schlag des Vorstands zu.

Vom Bilanzgewinn der RATIONAL AG in Höhe von 177,1 Mio. Euro soll eine Dividende in Höhe von 6,00 Euro je Aktie oder insgesamt 68,2 Mio. Euro ausgeschüttet und der verbleiben-de Betrag auf neue Rechnung vorgetragen werden.

Der Aufsichtsrat dankt allen Führungskräften für die gute, vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit. Ein ganz besonderer Dank gilt jedoch allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Ihnen ist es auch im Geschäftsjahr 2013 wieder gelungen, unsere Kunden vom hohen Mehrwert der RATIONAL-Produkte und -Dienstleistungen zu überzeugen und so die sich uns bietenden Marktchancen hervorragend zu nutzen.

Landsberg am Lech, 4. März 2014



**Siegfried Meister**

Vorsitzender des Aufsichtsrats

# Lagebericht des RATIONAL-Konzerns für das Geschäftsjahr 2013

## Inhalt

46	Das Unternehmen RATIONAL
51	Wirtschaftsbericht
59	Nachtragsbericht
59	Qualitative Stärken
60	Prognose-, Chancen- und Risikobericht
69	Unternehmerische Verantwortung als Grundprinzip
75	Vergütungsbericht
75	Übernahmerelevante Angaben
76	Erklärung zur Unternehmensführung

# Konzernlagebericht

## Das Unternehmen RATIONAL

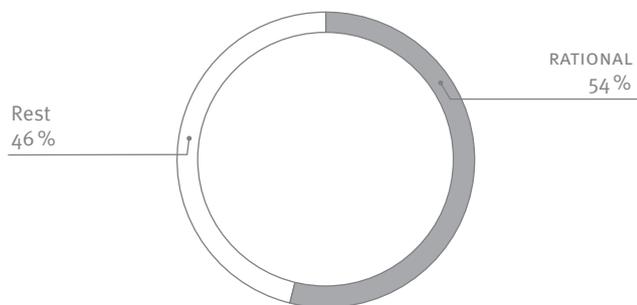
### Weltmarktführer in der thermischen Speisenzubereitung

Das 1973 gegründete Unternehmen ist heute weltweiter Markt- und Technologieführer für Produkte zur thermischen Speisenzubereitung in der Groß- und Gewerbeküche. Unser oberstes Unternehmensziel lautet:

*„Wir bieten den Menschen, die in den Profiküchen der Welt Speisen thermisch zubereiten, den höchstmöglichen Nutzen.“*

Damit wir diesem Anspruch gerecht werden, konzentrieren wir alle Ressourcen auf unsere Kernkompetenz, die Übertragung von Wärmeenergie auf Lebensmittel aller Art. Wir schaffen so die beste Voraussetzung, unseren Wettbewerbsvorsprung zu halten bzw. weiter auszubauen. Die Attraktivität unserer Produkte und Dienstleistungen verbessert sich Jahr für Jahr. Dies drückt sich in den nachhaltig wachsenden Absatz- und Umsatzzahlen, dem mit großem Abstand führenden Weltmarktanteil von über 50 % sowie den zahlreichen nationalen und internationalen Auszeichnungen aus.

#### Weltmarktanteil



Hauptgesellschaft des Konzerns ist die RATIONAL Aktiengesellschaft (RATIONAL AG) mit Firmensitz in Landsberg am Lech. Mit mehr als 1.300 Mitarbeitern in 29 Gesellschaften, davon über 700 in Deutschland, vermarkten wir unsere Produkte in allen Regionen der Welt.

Mit dem SelfCookingCenter® whiteefficiency®, dem CombiMaster® Plus und dem VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® verfügen wir über Produkte, die in ihrem Segment die weltweiten technologischen Standards setzen. Gemeinsam sind sie in der Lage, alle traditionellen Gargeräte in der Profiküche zu ersetzen.

### Zwei operative Segmente

Die RATIONAL-Gruppe ist in zwei operative Segmente gegliedert, RATIONAL und FRIMA. Diese werden jeweils als Unternehmen im Unternehmen gesteuert. Die internen Berichtsstrukturen bilden diese Gliederung ab.

#### RATIONAL

Das Segment RATIONAL konzentriert sich auf Produkte, die Wärmeenergie durch Heißluft, Dampf oder die Kombination aus beidem übertragen. Die Umsatzerlöse werden im Wesentlichen durch den Verkauf des SelfCookingCenter® whiteefficiency® und des CombiMaster® Plus erzielt.

Die Produkte werden ausschließlich am Hauptsitz in Landsberg am Lech produziert und weltweit über eigene Vertriebsgesellschaften, Vertriebsbüros und Handelspartner vermarktet.

#### FRIMA

Das Segment FRIMA erzielt den Großteil der Umsatzerlöse durch den Verkauf des VarioCookingCenter MULTIFICIENCY®, welches in Wittenheim (Frankreich) produziert wird. Dieses Komplementärprodukt kocht mit direkter Kontakthitze oder in Flüssigkeit und ist damit die ideale Ergänzung zum SelfCookingCenter® whiteefficiency® oder dem CombiMaster® Plus.

Bis 2011 wurde das VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® ausschließlich in Europa angeboten. Seit Mitte 2012 sind wir über ausgewählte Partner auch in einzelnen Überseemärkten wie z. B. Australien, Chile und Japan aktiv.

Name und Sitz der Tochterunternehmen der RATIONAL AG		Geschäftssegment	
<b>Deutschland</b>			
LechMetall GmbH	Landsberg am Lech	Deutschland	RATIONAL
RATIONAL Komponenten GmbH	Landsberg am Lech	Deutschland	RATIONAL
RATIONAL Technical Services GmbH	Landsberg am Lech	Deutschland	RATIONAL
RATIONAL Dienstleistungsgesellschaft mbH	Landsberg am Lech	Deutschland	RATIONAL
RATIONAL Montage GmbH	Landsberg am Lech	Deutschland	RATIONAL
RATIONAL Großküchentechnik GmbH	Landsberg am Lech	Deutschland	RATIONAL
FRIMA Deutschland GmbH	Frankfurt am Main	Deutschland	FRIMA
<b>Europa</b>			
RATIONAL UK Ltd.	Luton	Großbritannien	RATIONAL
FRIMA UK Ltd.	London	Großbritannien	FRIMA
RATIONAL France S.A.S.	Wittenheim	Frankreich	RATIONAL
FRIMA - T S.A.S.	Wittenheim	Frankreich	FRIMA
FRIMA France S.A.S.	Wittenheim	Frankreich	FRIMA
RATIONAL Italia s.r.l.	Mestre	Italien	RATIONAL
RATIONAL Ibérica Cooking Systems, S.L.	Barcelona	Spanien	RATIONAL
RATIONAL Austria GmbH	Salzburg	Österreich	RATIONAL
RATIONAL International AG	Balgach	Schweiz	RATIONAL
RATIONAL Schweiz AG	Balgach	Schweiz	RATIONAL
FRIMA International AG	Balgach	Schweiz	FRIMA
RATIONAL Polen Sp. z o.o.	Warschau	Polen	RATIONAL
RATIONAL Scandinavia AB	Malmö	Schweden	RATIONAL
RATIONAL RUS OOO	Moskau	Russland	RATIONAL
<b>Amerika</b>			
RATIONAL Cooking Systems, Inc.	Schaumburg	USA	RATIONAL
RATIONAL Canada Inc.	Mississauga	Kanada	RATIONAL
RATIONAL Mexico S.A. DE C.V.	Mexico City	Mexiko	RATIONAL
RATIONAL Brasil Comércio E Distribuição De Sistemas De Cocção Ltda.	São Paulo	Brasilien	RATIONAL
<b>Asien</b>			
RATIONAL Japan Co., Ltd.	Tokio	Japan	RATIONAL
RATIONAL Trading (Shanghai) Co., Ltd.	Shanghai	China	RATIONAL
RATIONAL International India Private Ltd.	Delhi	Indien	RATIONAL

## Produkte und Märkte

### Das SelfCookingCenter® whiteefficiency® ist der neue Weltstandard

1976 hat der Combi-Dämpfer von Landsberg aus seinen Siegeszug durch Deutschland und Europa und später in alle Welt angetreten und ist inzwischen aus den Profiküchen nicht mehr wegzudenken. Rund 100 Anbieter von Combi-Dämpfern gibt es weltweit, wovon jedoch nur eine Hand voll internationale Bedeutung hat. Weltweit sind aktuell rund 800.000 Combi-Dämpfer im Einsatz, davon ist jeder zweite von RATIONAL.

Den größten Anteil unserer Umsatzerlöse erzielen wir mit dem im Jahr 2011 neu eingeführten SelfCookingCenter® whiteefficiency®.

Das SelfCookingCenter® whiteefficiency® ist das einzige Gargerät mit intelligenten Garprozessen. Es ersetzt 40 bis 50 % aller herkömmlichen Gargeräte wie z. B. Heißluftöfen, Herde oder Kessel. Die Wärmeübertragung erfolgt durch Dampf, Heißluft oder die Kombination aus beiden. Die wesentlichen Alleinstellungsmerkmale sind Ressourceneffizienz, einfachste Bedienung, Flexibilität in der Nutzung und der minimale Reinigungs- und Pflegeaufwand.

Auch der CombiMaster® Plus überzeugt seine Kunden durch einfache Bedienung, grenzenlose Garvielfalt und beste Garleistung auf ganzer Linie.

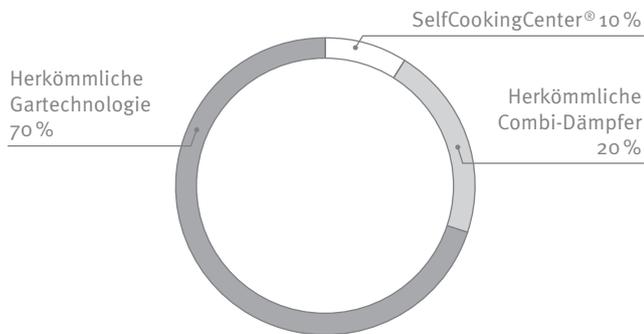
### Hohe Akzeptanz des FRIMA VarioCookingCenter MULTIFICIENCY®

Die Nutzer des FRIMA VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® sind begeisterte Botschafter dieser neuen, komplementären Technologie. Dies beweisen auch die Ergebnisse unserer letzten Kundenbefragung in Deutschland, Frankreich und der Schweiz. 96 % der von uns befragten Nutzer sagen spontan, dass sie das VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® jederzeit wieder kaufen würden.

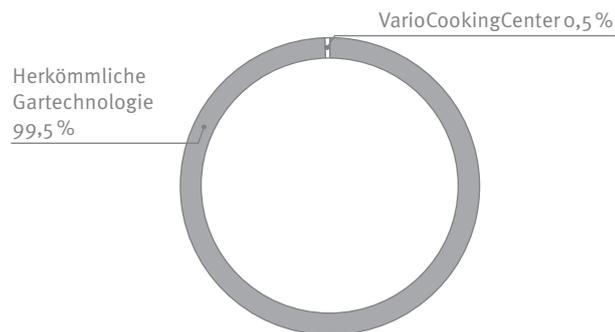
### Märkte und Kunden

Wir fokussieren uns auf eine klar definierte Zielgruppe: die Menschen, die in den Profiküchen der Welt Speisen thermisch zubereiten. Wir sind nicht nur das Unternehmen für Köche, sondern mit 300 Küchenmeistern im Vertrieb sowie in der Anwendungsforschung und -beratung auch das Unternehmen der Köche. Wir sind Teil ihrer Welt und kennen ihre Wünsche und Bedürfnisse aus erster Hand. Deshalb sind wir in der Lage, ihre Herausforderungen in bester Weise zu lösen.

**Freies Weltmarktpotenzial  
für das SelfCookingCenter® whiteefficiency®: 90 %**



**Freies Weltmarktpotenzial  
für das VarioCookingCenter MULTIFICIENCY®: nahezu 100 %**



Unsere Geräte sind ideal für jeden Betrieb ab ca. 30 Essen pro Tag geeignet. Das weltweite Marktpotenzial liegt bei mehr als 2,5 Millionen Profiküchen. Derzeit kochen rund 30 % aller potenziellen Kunden mit der Combi-Dämpfer-Technologie von RATIONAL oder von einem Wettbewerber, das heißt, 70 % verwenden noch immer traditionelle Kochgeräte wie Heißluftgeräte, Dampfgarer oder Herde. Die Kundenbasis reicht dabei von der Sternegastronomie über Restaurants und Hotels, Gemeinschaftsverpflegung wie Betriebskantinen, Krankenhäuser, Schulen, Universitäten, Militär, Gefängnisse und Seniorenheime bis hin zu Fast-Food-Ketten, Caterern, Supermärkten, Metzgereien und mittlerweile auch Back- und Snackshops.

Kernabsatzmarkt ist Europa. Hier erzielen wir über 60 % der Umsatzerlöse, bei noch immer großem freiem Marktpotenzial. In Europa ersetzt das SelfCookingCenter® whiteefficiency® neben traditioneller Gartetechnologie auch bereits die großen Bestände an alten Combi-Dämpfern. Neue Märkte in Amerika

und Asien, wie die USA, Kanada, Brasilien, Mexiko, China und Indien, gewinnen für uns zunehmend an Bedeutung.

## Strategie und Ziele

### Kundennutzenmaximierung als oberstes Unternehmensziel

Das Ziel allen Denkens und Handelns unserer Mitarbeiter ist es, dem Kunden stets den höchstmöglichen Nutzen zu bieten. Dieser Anspruch ist als oberstes Unternehmensziel im Leitbild des Unternehmens fest verankert. Jede Handlung und Entscheidung wird hinterfragt, inwieweit sie unseren Kunden nützt.

Dass unsere Strategie richtig ist, bestätigt auch die Kundenzufriedenheitsbefragung des Marktforschungsinstituts TNS Infratest. Das Ergebnis zeigt: 83 % aller befragten RATIONAL-Kunden sind von unseren Produkten und Dienstleistungen so begeistert, dass sie sie nicht nur jederzeit wiederkaufen würden, sondern sie auch an Kollegen weiterempfehlen.

Dies wurde auch durch 600 Köche und Manager aus Profiküchen im Rahmen des „KÜCHE AWARDS 2013“ des renommierten deutschen Fachmagazins „KÜCHE“ bestätigt, in dem die Produkte aus dem Hause RATIONAL und FRIMA in ihren jeweiligen Kategorien auf den ersten Platz gewählt wurden.

### Kundenorientierter Vertriebs- und Marketingprozess

Wir haben einen exakt auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnittenen Vertriebs- und Marketingprozess. In einer mehrstündigen Produktvorführung, dem RATIONAL-GarenLive und dem FRIMA-GarenLive, überzeugen wir in enger Zusammenarbeit mit dem Fachhandel weltweite potenzielle Kunden durch Vorführen und Mitmachen vom Mehrnutzen unserer Geräte. Die Bestellung, die Auslieferung, die Finanzierung sowie die Installation und der Service der Geräte beim Kunden erfolgen in der Regel über den Fachhandel, der weltweit die lokale Kundennähe sicherstellt.

Insbesondere in Märkten mit geringer Marktdurchdringung ist das GarenLive-Seminar für potenzielle Kunden ein wichtiges Informationsinstrument, das die Kaufentscheidung wesentlich unterstützt. Aber auch bestehende Kunden nutzen die Seminare, um sich vor dem Kauf über Neuentwicklungen zu informieren. Letztlich resultiert aus einer steigenden Anzahl von Seminarteilnehmern eine zeitversetzte Absatz- und Umsatzsteigerung.

Die internationale, aber auch die nationale Kettengastronomie gewinnt selbst außerhalb der USA an Bedeutung. Dies umfasst neben Fast-Food-Ketten auch die Handelsgastronomie. Durch den Trend hin zu steigender Auslastung pro Filiale über den Verlauf eines ganzen Tages (Day Part

Management) bieten die sogenannten Quick-Service-Restaurants ein immer breiteres Speisenangebot für verschiedene Zielgruppen an. Aufgrund dessen setzt auch diese Kundengruppe bei der Speisenzubereitung mit anspruchsvollen Garprozessen verstärkt auf die Combi-Dämpfer-Technologie.

Um das große Potenzial dieses Marktsegments effizient zu erschließen, beschäftigen wir Mitarbeiter, die sich speziell um die Belange dieser Zielgruppe kümmern und gemeinsam mit den Kunden maßgeschneiderte Lösungen erarbeiten.

### Niedrige Fertigungstiefe, hohe Wertschöpfung

In der Fertigung setzen wir auf eine niedrige Fertigungstiefe und kombinieren diese mit langfristigen und zuverlässigen Partnerschaften auf der Lieferantenseite. Das Ziel ist maximale Flexibilität und beste Qualität zu optimalen Kosten bei hoher Loyalität zu unseren Lieferanten. Eigene Kapazitäten setzen wir nur dann ein, wenn wir etwas qualitativ besser oder preiswerter herstellen können als Dritte oder wenn ein bestimmtes System-Know-how für die Zukunftsentwicklung unserer Produkte besonders wichtig ist.

In der Montage leben wir das „One-Piece-Flow“-Prinzip. Das heißt, ein Mitarbeiter montiert ein komplettes Gerät und garantiert mit seinem Namen auf dem Typenschild für dessen Qualität. Die kleinste wirtschaftliche Losgröße in der Produktion liegt dadurch bei nur einem einzigen Gerät. Wir sind so in der Lage, jeden Kundenwunsch bei kürzesten Lieferzeiten flexibel und kundenauftragsorientiert zu erfüllen. Falls gewünscht, ist eine Auslieferung schon einen Tag nach der Bestellung möglich. Aufgrund der auftragsorientierten Produktion ist ein sonst übliches Fertigwarenlager überflüssig. Durch die ganzheitliche Verantwortung eines Mitarbeiters für das komplette Gerät nutzen wir den hohen Ausbildungsstand unserer Mitarbeiter in bester Weise und stärken gleichzeitig deren Motivation. Über persönliche Arbeitszeitkonten wird die benötigte Produktionskapazität täglich an die Anzahl der vorhandenen Aufträge angepasst.

### Organisches Wachstum

Das große noch freie Marktpotenzial erschließen wir nachhaltig und effizient durch den schrittweisen Ausbau unseres globalen Vertriebs- und Marketingnetzwerks, und dies organisch ohne Akquisitionen. Neben der tieferen Marktdurchdringung in bereits gut entwickelten Märkten adressieren wir zunehmend auch das wachsende Potenzial in den aufstrebenden Schwellenländern.

Über eigene Vertriebsgesellschaften und Handelspartner sind wir in mehr als 100 Ländern vertreten. Dabei arbeiten wir im ersten Schritt in der Regel mit lokalen Vertriebspartnern in den jeweiligen Märkten zusammen. Nach erfolgrei-

cher Etablierung unserer Produkte erhöhen wir durch die Gründung einer eigenen Vertriebs Tochter im jeweiligen Land die Marktdurchdringung und schöpfen damit das Marktpotenzial immer besser aus. So haben wir 2013 zur tieferen Erschließung des indischen Marktes dort im ersten Quartal eine eigene Vertriebsgesellschaft gegründet.

### Planung und Steuerung

Die Planung und Steuerung erfolgt bei RATIONAL konzernweit, das heißt auch in den beiden Segmenten RATIONAL und FRIMA, einheitlich.

Unser Unternehmen ist nach Prozessen organisiert. Diese sind detailliert beschrieben und über entsprechende Kennzahlen sowohl qualitativ als auch quantitativ messbar. Die Verbesserung der Unternehmensqualität ist eine fortlaufende zentrale Aufgabe aller Mitarbeiter. Der Prozess „Strategisches Qualitätsmanagement“ kümmert sich um die Umsetzung der langfristig orientierten Qualitätsphilosophie. Ziel ist es, die hohe Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen sowie der Unternehmensprozesse zu gewährleisten und Qualitätsverbesserungen aktiv einzufordern und umzusetzen.

In einem mehrstufigen Planungs- und Controllingsystem werden alle weltweiten Unternehmensprozesse geplant, erfasst, analysiert und mit einem Kennzahlensystem bewertet. Die Ergebnisse werden an die entsprechenden Entscheidungsträger berichtet. Notwendige Anpassungen und Korrekturmaßnahmen erarbeiten wir zeitnah und setzen diese unmittelbar um.

In allen Stufen der Wertschöpfung gilt es, die Qualität unserer Produkte und Services zu sichern und zu verbessern. Dies beginnt bei den Lieferanten und geht von der Montage über den Versand bis hin zur Installation und zum technischen Service des Geräts beim Endkunden. Wir ermitteln Qualitäts- und Zufriedenheitskennzahlen, analysieren diese und leiten anhand der Ergebnisse entsprechende Anpassungsmaßnahmen zur Qualitätssteigerung ein.

Die Effizienz der Leistungserstellung ermitteln wir anhand der Rohertragsmarge oder des operativen Ergebnisses. So können wir frühzeitig Ineffizienzen und Ressourcenverschwendung identifizieren und entsprechende Anpassungen vornehmen. Gemeinsam mit unseren Lieferanten und Servicepartnern verbessern wir so fortlaufend die Qualität der Produkte und Dienstleistungen.

Unsere Lieferanten und Servicepartner werden dabei in die regelmäßigen Prozessaudits einbezogen und nach den gleichen Maßstäben wie die interne Leistungserstellung bewertet. In vielen Bereichen sind tagesaktuelle Daten die Basis für Entscheidungen zur kontinuierlichen Verbesserung. Beanstandungen durch unsere weltweiten Kunden – extern oder auch intern – werden dabei im Rahmen unserer prozessübergreifenden „Akuten Qualitätsverbesserung“ täglich analysiert. Wirksame Lösungen werden schnellstmöglich erarbeitet.

Die zentrale nichtfinanzielle Steuerungskennzahl für das Interesse an unseren Produkten und die Zufriedenheit unserer Kunden ist die Anzahl der Teilnehmer an unseren GarenLive-Seminaren. Diese stellt für uns den wichtigsten Frühindikator für die zukünftige Geschäftsentwicklung dar. Die höchste Qualität und die effiziente Erstellung unserer Produkte und Dienstleistungen stehen für uns im Mittelpunkt. Diese sind maßgeblich für die Zufriedenheit unserer Kunden und damit für die Erfüllung unseres Anspruchs, den Kunden stets den größtmöglichen Nutzen zu bieten.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr war das weltweite Interesse an unseren Technologien sehr groß. Eine Vielzahl potenzieller Kunden hat die Möglichkeit wahrgenommen, die Vorteile unserer Produkte aus erster Hand zu erfahren und selbst auszuprobieren. Rund 76.000 Teilnehmer (Vj. 70.000) konnten wir in unseren GarenLive-Seminaren begrüßen.

Durch die ganzheitliche Qualitätsverantwortung aller Mitarbeiter sind wir in der Lage, unsere Produkte und Services nachhaltig zu verbessern. Die grundlegende Basis dafür ist eine hohe Motivation aller Mitarbeiter und Führungskräfte.

Die zentrale Steuerungskennzahl zur kontinuierlichen Verbesserung der Mitarbeiterzufriedenheit wird in jährlich durchgeführten Mitarbeiterbefragungen ermittelt. Im Jahr 2013 ergab diese, dass 91 % aller Mitarbeiter nicht nur zufrieden, sondern sogar stolz sind, bei RATIONAL zu arbeiten.

Alle Mitarbeiter entlang der gesamten Wertschöpfungskette sind hoch motiviert, kontinuierlich an Qualitäts-, Produktivitäts- und Effizienzverbesserungen zu arbeiten. Dies wird durch mehr als 3.300 Verbesserungsvorschläge (Vj. 3.200) allein im Jahr 2013 unterstrichen.

Die zentralen finanzwirtschaftlichen Steuerungskennzahlen sind die Absatz- und Umsatzentwicklung, der Rohertrag, das EBIT, die Rohertrags- und EBIT-Marge, die operativen Kosten, das Forderungsmanagement (durchschnittliche Außenstandsdauer – DSO) sowie die Entwicklung der Eigenkapitalquote.

Die folgende Tabelle zeigt die für den RATIONAL-Konzern zentralen Steuerungsgrößen:

#### Zentrale Steuerungsgrößen

##### Finanzielle Steuerungskennzahlen

Absatz-/Umsatzentwicklung

Rohertrag/Rohertragsmarge

Operative Kosten

EBIT/EBIT-Marge

Forderungsmanagement (DSO)

Entwicklung der Eigenkapitalquote

##### Nichtfinanzielle Steuerungskennzahlen

Kundenzufriedenheit (GarenLive-Teilnehmer)

Mitarbeiterzufriedenheit

#### Innovation als Wettbewerbsvorteil

Die wettbewerbsüberlegene Technologie ist das Fundament unseres wirtschaftlichen Erfolgs. Um in regelmäßigen Abständen innovative Technologien auf den Markt zu bringen, legen wir einen besonderen Schwerpunkt auf Forschung und Entwicklung. Im Jahr 2013 investierten wir in diesem Bereich 16,7 Mio. Euro (Vj. 13,6 Mio. Euro) oder 4 % der Umsatzerlöse (Vj. 3 %) in die Weiterentwicklung der Leistungsfähigkeit unserer Produkte und Dienstleistungen.

Die Technologieführerschaft ist das Ergebnis unserer Spezialisierung, des strukturierten Innovationsprozesses und des Einsatzes unserer hoch qualifizierten Mitarbeiter. Um diesen Vorsprung und unsere Innovationskraft weiter auszubauen, haben wir unsere Entwicklungsmannschaft weiter verstärkt. Mit 96 Spezialisten (Vj. 83) verfügen wir über eines der größten Entwicklungsteams der Branche. Neben Ingenieuren verschiedener Fachrichtungen arbeiten Physiker in der Grundlagenforschung sowie Küchenmeister und Ökotrophologen in der Anwendungsforschung und -entwicklung. So werden wir auch im Bereich Forschung und Entwicklung unserem Anspruch gerecht, das Unternehmen der Köche zu sein.

Unsere Innovationen sind durch rund 470 Patente, Patentanmeldungen und Geschmacksmuster (Vj. 450) geschützt.

## Wirtschaftsbericht

### Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

#### Weltwirtschaft weiterhin auf Wachstumskurs

Im abgelaufenen Geschäftsjahr ist die globale Wirtschaftsleistung um 2,8 % gestiegen. Insbesondere China (+7,8 %) war der Wachstumsmotor, aber auch Japan und die USA wuchsen um jeweils rund 2 %. In Europa dagegen stagnierte das Bruttoinlandsprodukt (Quelle: Deutsche Bank, Januar 2014).

Das ifo Weltwirtschaftsklima, welches die Einschätzung der aktuellen wirtschaftlichen Situation und die Zukunftserwartungen von Vertretern aus Wirtschaft, Wissenschaft und Kapitalmarkt repräsentiert, hat sich im vierten Quartal 2013 leicht verbessert. Sowohl die aktuelle Lage als auch die Zukunftserwartungen werden wieder etwas optimistischer eingeschätzt.

#### Geringe Abhängigkeit von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung

Wir konzentrieren uns auf ein menschliches Grundbedürfnis: Essen außer Haus. Deshalb ist unsere Geschäftsentwicklung im Vergleich zu anderen Branchen und Unternehmen deutlich weniger von der Konjunktur abhängig.

Dennoch konnte sich auch die Großküchenbranche im vergangenen Jahr den negativen Entwicklungen nicht vollständig entziehen. Insbesondere in den hoch verschuldeten und von hoher Arbeitslosigkeit geprägten südeuropäischen Ländern Italien, Spanien, Griechenland und Portugal konnten sich die Großküchenlieferanten bislang nicht von der mit Beginn der Finanzkrise einsetzenden Verlangsamung des Geschäfts erholen. Allerdings beträgt unser Umsatzanteil in diesen Ländern in Summe lediglich 6 %.

Insgesamt hat sich die Großküchenbranche im abgelaufenen Geschäftsjahr verhalten entwickelt. In einem im Wesentlichen stabilen Wettbewerbsumfeld konnten wir über dem Branchendurchschnitt wachsen und damit unsere mit großem Abstand führende Marktstellung weiter festigen (Quelle: HKI-Statistik, Dezember 2013).

### Wesentliche Ereignisse des Geschäftsjahres 2013

#### Generationenwechsel im Vorstand der RATIONAL AG

Nach 17 Jahren an der Spitze der Unternehmensleitung hat der bisherige Vorstandsvorsitzende, Herr Dr. Günter Blaschke, sein Amt zum Ende des Geschäftsjahres 2013 in beiderseitigem Einvernehmen niedergelegt. Mit unternehmerischer Weitsicht und Engagement ist es ihm gelungen, die Interna-

lionalisierung des Unternehmens erfolgreich voranzutreiben und RATIONAL zu einem der besten Unternehmen an der deutschen Börse zu entwickeln.

Mit Wirkung zum 1. Januar 2014 hat der Aufsichtsrat Herrn Dr. Peter Stadelmann zum neuen Vorstandsvorsitzenden bestellt. Herr Dr. Stadelmann ist seit 2012 Mitglied des Vorstands und für die Bereiche Personalentwicklung und Personalmanagement verantwortlich. Als herausragende Persönlichkeit und erfahrene Führungskraft wird er zusammen mit dem Vorstand für eine Fortführung und Weiterentwicklung der bisherigen Unternehmensstrategie und Unternehmensphilosophie sorgen.

Herr Reinhard Banasch, Vorstand Vertrieb und Marketing, hat das Unternehmen zum 31. Januar 2014 verlassen. Seine Aufgaben werden durch Herrn Markus Paschmann übernommen, der Ende 2013 in den Vorstand der RATIONAL AG berufen wurde.

#### Internationale Expansion fortgesetzt

Auch im Jahr 2013 konnten wir das internationale Wachstum fortsetzen. Neben dem Ausbau der Vertriebskapazitäten in den stärker penetrierten Märkten in Europa haben wir in die tiefere Durchdringung der großen Zukunftspotenziale Asiens und Lateinamerikas investiert. Mit dem Ausbau unserer Vertriebsgesellschaft in Mexiko und der Neugründung in Indien sind wir in der Lage, unsere Technologien auch in diesen aufstrebenden Märkten Schritt für Schritt immer besser zu etablieren.

#### Fertigstellung des neuen Büro- und Schulungsgebäudes in Landsberg

Weltweites Wachstum und der Ausbau der internationalen Vertriebsorganisation erfordern auch die entsprechende Anpassung und Erweiterung der Infrastruktur. Deshalb haben wir im Sommer 2012 mit der Errichtung eines neuen Büro- und Schulungsgebäudes am Hauptsitz in Landsberg am Lech begonnen. Dies wurde im April des abgelaufenen Geschäftsjahres fertiggestellt und in Betrieb genommen. Damit sind wir nun in der Lage, bis zu 200 Kursteilnehmer (z. B. Kunden, Servicepartner und Mitarbeiter) gleichzeitig zu schulen.

#### Errichtung eines Serviceteilecenters in Landsberg

Aufgrund der zunehmenden Zahl unserer beim Kunden installierten Geräte stößt der Bereich Serviceteile inzwischen an seine Kapazitätsgrenzen. Im Oktober des vergangenen Jahres haben wir daher mit dem Bau eines neuen Serviceteilecenters in Landsberg begonnen. Neben der räumlichen Erweiterung können wir dadurch auch unsere Prozessabläufe neu gestalten und so Potenziale für weitere Effizienzgewinne erschließen.

## Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

### Ertragslage

Mit Umsatzerlösen von 461 Mio. Euro und einem Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 128 Mio. Euro blickt die RATIONAL-Gruppe auf ein insgesamt zufriedenstellendes Geschäftsjahr 2013 zurück. Unser organisches Wachstum (vor Währungseffekten) erreichte 9 %. Unter Berücksichtigung der negativen Währungseffekte konnten wir unsere Umsatzerlöse um 6 % steigern. Das EBIT lag um 5 % über Vorjahr. Die EBIT-Marge betrug wie im Vorjahr 28 %.

### Positive Auftragsentwicklung

RATIONAL erzielt seine Umsatzerlöse mit den Geräten SelfCookingCenter® whiteefficiency®, CombiMaster® Plus, VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® sowie durch den Verkauf von Zubehör, Ersatzteilen und Reinigern.

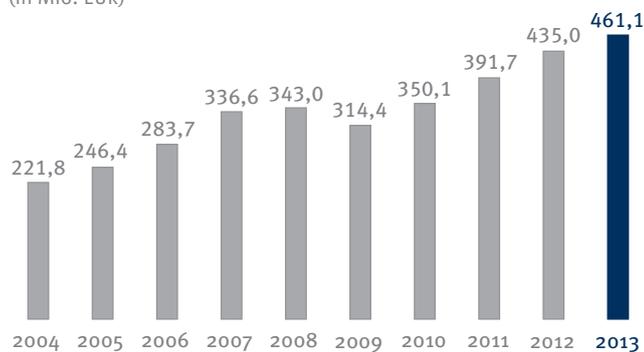
Wir produzieren nach Kundenauftrag mit relativ kurzen Lieferzeiten. Der Auftragsbestand reflektiert in der Regel eine Reichweite von lediglich drei bis vier Wochen. Innerhalb eines Geschäftsjahres gibt es deshalb keine nennenswerten Unterschiede zwischen der Entwicklung der Auftragseingänge und der Umsatzerlöse.

### Geschäftsverlauf 2013 – 6 % Umsatzwachstum

Mit einem Konzernumsatz von 461,1 Mio. Euro (Vj. 435,0 Mio. Euro) konnten wir im Vergleich zum Vorjahr um 6 % wachsen. Die Umsatzsteigerung resultiert nahezu vollständig aus dem im Vorjahresvergleich höheren Absatzvolumen. Die Durchschnittspreise blieben auch 2013 stabil.

### Umsatzentwicklung 2004 – 2013

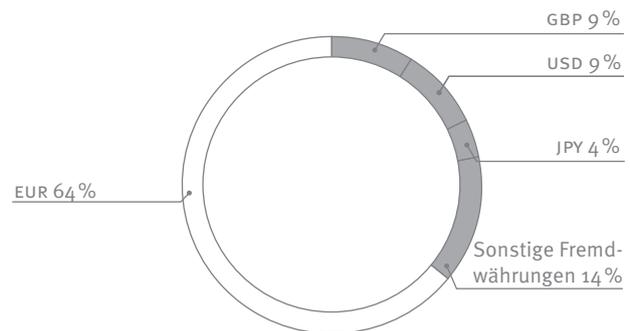
(in Mio. EUR)



Allerdings wurde die Umsatzentwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr durch negative Währungseffekte belastet. Etwas mehr als ein Drittel unserer Umsatzerlöse erzielen wir in Fremdwährungen. Dabei sind das britische Pfund (9 % Umsatzanteil), der us-Dollar (9 %), der japanische Yen (4 %), der kanadische Dollar (3 %) und die schwedische Krone (3 %) die bedeutendsten Währungen außerhalb des

Euro. Die starke Entwicklung des Euro im Vergleich zu den für uns relevanten Fremdwährungen hat unsere Umsatzentwicklung negativ beeinflusst. Bei stabilen Wechselkursen im Vergleich zum Vorjahr ergibt sich ein um 3 Prozentpunkte höheres Umsatzwachstum von 9 %.

### 36 % Fremdwährungsanteil im Jahr 2013



### Wachstumsträger Europa und Amerika

Während in Europa das erste Halbjahr mit einer Umsatzsteigerung von 2 % nicht zufriedenstellend war, konnten wir hier im zweiten Halbjahr um 13 % zulegen. Für das gesamte Jahr resultiert daraus ein Wachstum von 8 %. Bereinigt um die negativen Währungseffekte liegt das operative Wachstum in Europa bei 9 %.

In Amerika legte der Umsatz um 9 % gegenüber Vorjahr zu (währungsbereinigtes Wachstum: +14 %). Während die Wachstumsrate nach neun Monaten noch bei 4 % lag, konnten wir dort im vierten Quartal, insbesondere getragen durch eine starke Entwicklung in den mittel- und lateinamerikanischen Märkten, um mehr als 20 % wachsen.

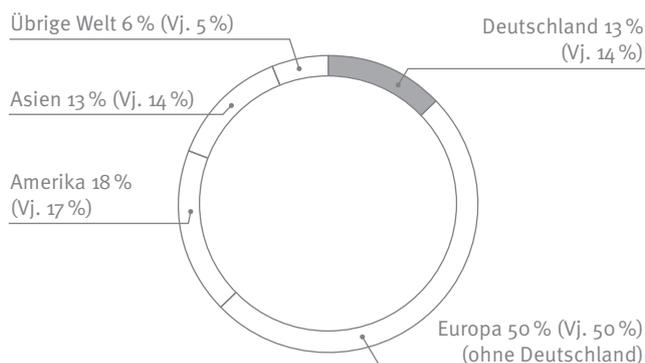
Auch die Regionen der „Übrigen Welt“ (Australien, Naher/Mittlerer Osten, Afrika) konnten mit einer Steigerungsrate von 22 % überzeugen.

In Deutschland lag der Umsatz leicht unter Vorjahr. Die Gründe hierfür waren die Investitionszurückhaltung unserer Kunden sowie eine zu geringe Intensität der Kundenansprache durch unseren Vertrieb. Durch die Intensivierung unserer Vertriebsaktivitäten konnten wir im zweiten Halbjahr wieder eine deutliche Steigerung der GarenLive-Teilnehmer erreichen, was sich in der Geschäftsentwicklung 2014 positiv niederschlagen sollte.

Auch in Asien konnten wir währungsbedingt das Vorjahresniveau nicht erreichen. Durch die Abwertung des japanischen Yen wurden wir erheblich belastet. Bereinigt um die negativen Währungseffekte beträgt das Wachstum in Asien 6 %. Ein

weiterer Grund hierfür war die starke Geschäftsentwicklung des Vorjahres, insbesondere mit großen Kettenkunden, und die daraus resultierende hohe Vergleichsbasis.

#### Umsatz nach Regionen 2013



#### Erholung im zweiten Halbjahr

Die Geschäftsentwicklung war über den Verlauf des Geschäftsjahres sehr unterschiedlich. Dabei wurden die Umsatzerlöse von Quartal zu Quartal gesteigert.

Während das erste Quartal mit 7% Wachstum (währungsbereinigt +8%) noch im Bereich der Erwartungen lag, war insbesondere das zweite Quartal (-1%, währungsbereinigt +1%) enttäuschend.

Im zweiten Halbjahr zeigten jedoch die in den ersten sechs Monaten eingeleiteten Maßnahmen bereits positive Wirkung. So stiegen die Umsatzerlöse im dritten Quartal um 4% (währungsbereinigt +8%). Im vierten Quartal konnten wir den Vorjahreswert um 13% (währungsbereinigt +16%) übertreffen.

#### Umsatzentwicklung 2013 (nach Quartalen)

in Mio. EUR



#### Bruttoergebnis um 7% über Vorjahr

Das Bruttoergebnis vom Umsatz verbesserte sich leicht überproportional zur Umsatzsteigerung um 7% auf 280,7 Mio. Euro (Vj. 261,7 Mio. Euro). Die Rohertragsmarge (Verhältnis von Bruttoergebnis zu Umsatzerlösen) lag mit 61% leicht über dem Niveau des Vorjahres (Vj. 60%). Dabei konnten die negativen Umsatzeffekte aufgrund des starken Euro durch niedrigere Rohstoffpreise und den teilweisen Einkauf von Vorprodukten in Fremdwährung überkompensiert werden.

#### Operative Kosten steigen leicht überproportional

Im Jahr 2013 sind die operativen Kosten (Vertrieb und Service, Forschung und Entwicklung sowie allgemeine Verwaltung) prozentual etwas stärker gestiegen als die Umsatzerlöse.

Ein wesentlicher Grund hierfür war der überproportionale Anstieg (+23%) der Kosten für die Weiterentwicklung unserer Technologien und Produkte im Bereich Forschung und Entwicklung. Diese waren 2012 infolge der Einführung unserer neuen Produktgenerationen im Jahr 2011 allerdings leicht rückläufig.

Die Vertriebs- und Servicekosten legten im Vorjahresvergleich um 5% oder 5,4 Mio. Euro auf 111,2 Mio. Euro (Vj. 105,8 Mio. Euro) zu. Ursächlich hierfür war neben zusätzlichen Vertriebskapazitäten in Europa der Auf- und Ausbau unserer Vertriebsniederlassungen in Amerika und Asien.

Die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen um 13% von 18,8 Mio. Euro auf 21,3 Mio. Euro. Ein wesentlicher Grund für den Anstieg war unter anderem die Neuausrichtung des Vorstands.

Insgesamt fielen operative Kosten in Höhe von 149,1 Mio. Euro an und damit 8% mehr als im Vorjahr (Vj. 138,2 Mio. Euro). Darin enthalten ist ein kostensenkender Währungseffekt in Höhe von 2,8 Mio. Euro.

#### EBIT durch Sondereffekte beeinflusst

Neben den umsatz- und kostenreduzierenden Effekten wirkte sich der starke Euro auch durch die Umbewertung der Fremdwährungsforderungen unserer ausländischen Vertriebstöchter zum Bilanzstichtag negativ aus. Dieser Effekt belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf insgesamt -4,2 Mio. Euro (Vj. -0,4 Mio. Euro) und schlug sich unmittelbar im Saldo aus den sonstigen betrieblichen Erträgen und sonstigen betrieblichen Aufwendungen nieder.

Darüber hinaus enthalten die sonstigen betrieblichen Erträge periodenfremde Erträge aus staatlichen Zuwendungen für Forschungs- und Entwicklungsleistungen in Höhe von 1,0 Mio. Euro.

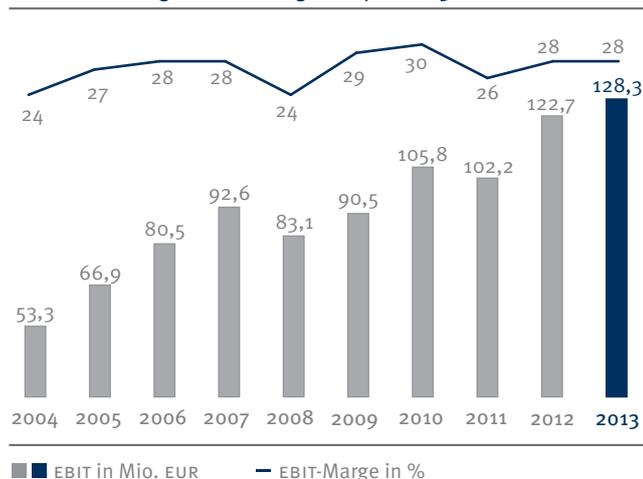
### Kosten- und Ertragsstruktur

in Mio. EUR	2013	in % vom Umsatz	2012	in % vom Umsatz
Umsatzerlöse	461,1		435,0	
Herstellungskosten	180,4	39	173,3	40
Vertrieb & Service	111,2	24	105,8	24
Forschung & Entwicklung	16,7	4	13,6	3
Allgemeine Verwaltung & Sonstiges	24,6	5	19,6	5
EBIT	128,3	28	122,7	28

### 28% EBIT-Marge

Mit 128,3 Mio. Euro (Vj. 122,7 Mio. Euro) lag das EBIT um 5 % über Vorjahr. Die EBIT-Marge (Verhältnis von EBIT zu Umsatzerlösen) erreichte wie im Vorjahr 28 %.

### EBIT-Entwicklung und EBIT-Marge 2004 bis 2013



Die Konzernsteuerquote lag 2013 bei 24 % (Vj. 24 %). Der absolute Steueraufwand belief sich auf 30,4 Mio. Euro (Vj. 29,1 Mio. Euro).

Daraus resultiert ein Jahresüberschuss in Höhe von 97,2 Mio. Euro (Vj. 93,3 Mio. Euro) und eine Nettomarge von 21 % (Vj. 21 %).

### Analyse der Prognoseerreichung

Im Geschäftsbericht des vergangenen Jahres hatten wir ein Umsatz- und EBIT-Wachstum in der Bandbreite der Wachstumsraten der Vorjahre prognostiziert. Dies entspricht einer Steigerungsrate von jeweils rund 10 %.

Aufgrund des Geschäftsverlaufs im ersten Halbjahr und insbesondere der verhaltenen Entwicklung im zweiten Quartal haben wir unsere Prognose im Juli auf 5 % Umsatzwachstum mit einem Ergebnis auf Vorjahresniveau reduziert.

Mit dem erreichten Umsatz von 461,1 Mio. Euro (+6 %) und dem EBIT in Höhe von 128,3 Mio. Euro (+5 %) konnten wir die ursprünglichen Erwartungen nicht erreichen. Die Ursache hierfür waren vor allem die negativen Währungseffekte aufgrund der starken Entwicklung des Euro. Bei stabilen Wechselkursen wären wir im abgelaufenen Geschäftsjahr um 9 % beim Umsatz gewachsen.

Die angepassten Prognosen konnten wir leicht übererfüllen. Hauptursache hierfür war die über den Erwartungen liegende Geschäftsentwicklung im vierten Quartal, insbesondere in Amerika und Europa.

### Segmentbericht

#### RATIONAL

Das Segment RATIONAL konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr die Umsatzerlöse um 6 % auf 435,6 Mio. Euro (Vj. 412,6 Mio. Euro) steigern. Das EBIT erreichte 123,6 Mio. Euro (Vj. 119,4 Mio. Euro) und lag damit um 4 % über Vorjahr. Daraus resultierte eine EBIT-Marge von 28 % (Vj. 29 %).

#### FRIMA

Das Segment FRIMA vertreibt mit dem VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® ein Produkt in einer frühen Markterschließungsphase mit durchschnittlich höheren Wachstumsraten. Aus diesem Grund leistet FRIMA, trotz der noch vergleichsweise geringen Größe, bereits einen wesentlichen Beitrag zum Gesamtwachstum der RATIONAL-Gruppe.

2013 steigerte FRIMA die Umsatzerlöse um 10 % auf 28,3 Mio. Euro (Vj. 25,7 Mio. Euro). Das EBIT stieg um 26 % auf 3,8 Mio. Euro (Vj. 3,0 Mio. Euro). Die EBIT-Marge erreichte 13 % und lag damit einen Prozentpunkt über Vorjahr (Vj. 12 %).

### Segmente

#### 2013

in Mio. EUR	RATIONAL	FRIMA
Segmentumsätze	435.561	28.269
Segmentergebnis	+123.614	+3.815
Umsatzwachstum	+6%	+10%
<b>EBIT-Marge</b>	<b>28%</b>	<b>13%</b>

#### 2012

in Mio. EUR	RATIONAL	FRIMA
Segmentumsätze	412.608	25.695
Segmentergebnis	+119.409	+3.038
Umsatzwachstum	+11%	+14%
<b>EBIT-Marge</b>	<b>29%</b>	<b>12%</b>

## Finanzlage

RATIONAL konnte im Jahr 2013 seine solide Finanzkraft erhalten und sogar noch stärken. Eine Liquiditätsquote von 53 % (Vj. 51 %) zum Bilanzstichtag unterstreicht unsere Unabhängigkeit von Fremdkapitalgebern.

### Finanzstrategie: Sicherheit vor Rendite

Die Finanzstrategie von RATIONAL ist es, die finanzielle Unabhängigkeit und kurzfristige Reaktionsfähigkeit sicherzustellen. Sicherheit geht bei der Anlagestrategie vor Rendite. Das Finanzmanagement umfasst schwerpunktmäßig die Steuerung der Kapitalstruktur, insbesondere der Finanz- und Geldanlagen, das Management von Währungsrisiken, das Forderungsmanagement und die Liquiditätssteuerung der gesamten Gruppe.

Durch stets ausreichende Liquidität sind wir unabhängig von Banken und dem Kapitalmarkt. Dies ermöglicht schnelle unternehmerische Entscheidungen, vor allem auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Wir sind in der Lage, unser Wachstum aus eigenen Mitteln zu finanzieren, und haben dennoch eine Liquiditätsreserve für unerwartet auftretende gesamtwirtschaftliche Risiken.

Bei der Anlage der liquiden Mittel steht Kapitalerhalt vor Rendite. Deshalb legen wir nahezu ausschließlich in kurz laufende, Euro-denominierte Fest- und Tagesgelder bei Banken mit gutem Rating an.

Wir beteiligen auch unsere Aktionäre regelmäßig am Erfolg des Unternehmens. In den vergangenen Jahren wurden durchschnittlich mehr als 70 % des Nettoergebnisses als Dividende ausbezahlt.

### Operativer Cashflow auf hohem Niveau

Aufgrund unseres hoch profitablen und wenig kapitalintensiven Geschäftsmodells mit geringer Fertigungstiefe und dem effizienten Forderungsmanagement ist der operative Cashflow regelmäßig auf hohem Niveau.

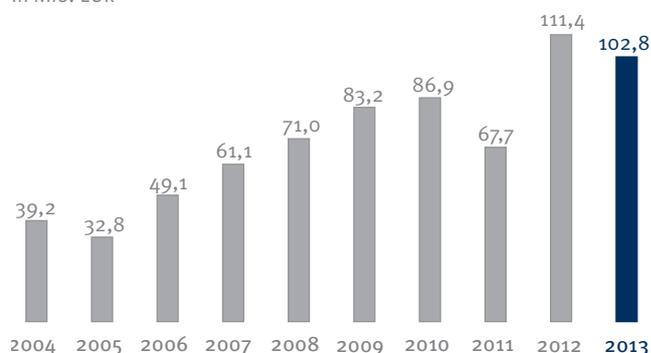
Im abgelaufenen Geschäftsjahr erreichte dieser 102,8 Mio. Euro und lag damit – trotz des um 5,2 Mio. Euro höheren Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit – etwas unter Vorjahr (111,4 Mio. Euro). Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus dem Aufbau des Forderungsbestands (+9,9 Mio. Euro) im abgelaufenen Jahr, wohingegen wir im Vorjahreszeitraum den Forderungsbestand reduzieren konnten (Vj. –5,7 Mio. Euro).

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit in Höhe von –27,5 Mio. Euro (Vj. –38,0 Mio. Euro) enthält unter anderem die Investitionen in das Sachanlagevermögen und die immateriellen Vermögenswerte. Diese lagen im abgelaufenen Geschäfts-

jahr bei 12,0 Mio. Euro und damit 2,6 Mio. Euro über Vorjahr (Vj. 9,4 Mio. Euro). Darin enthalten sind Erweiterungsinvestitionen in Höhe von 7,5 Mio. Euro für die Fertigstellung des Büro- und Schulungsgebäudes, den begonnenen Neubau des Serviceteilecenters und die Modernisierung und Erweiterung unseres Maschinenparks in der Komponentenfabrik. Daneben haben wir im abgelaufenen Jahr 16,0 Mio. Euro zusätzlich in Finanzanlagen mit einer Laufzeit von mehr als drei Monaten angelegt.

### Operativer Cashflow 2004 bis 2013

in Mio. EUR



Der Free Cashflow, bestehend aus dem operativen Cashflow abzüglich der Investitionen ins Anlagevermögen (12,0 Mio. Euro), erreichte im abgelaufenen Geschäftsjahr 90,8 Mio. Euro (Vj. 102,0 Mio. Euro).

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit reflektiert die Dividendenausschüttung, Mittelzuflüsse aus der Aufnahme von Darlehen sowie Tilgungs- und Zinszahlungen für Bankdarlehen. Im Berichtsjahr haben wir für das Geschäftsjahr 2012 eine Dividende in Höhe von insgesamt 64,8 Mio. Euro an unsere Aktionäre ausgeschüttet. Für Investitionen in Immobilien und Maschinen haben wir Darlehen in Höhe von 12,1 Mio. Euro aufgenommen. Die Tilgungszahlungen für Bankdarlehen beliefen sich auf 3,0 Mio. Euro. Insgesamt belief sich der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit auf –56,7 Mio. Euro (Vj. –57,2 Mio. Euro).

### Cashflow 2014

in Mio. EUR	2013	2012	Veränd. in %
Cashflow aus der operativen Tätigkeit	102,8	111,4	–8
Cashflow aus Investitionstätigkeiten	–27,5	–38,0	–28
Cashflow aus Finanzierungstätigkeiten	–56,7	–57,2	–1

### Hohe Liquidität

Der Bestand an kurzfristigen Finanzmitteln und Geldanlagen erhöhte sich im Jahresverlauf um 33,7 Mio. Euro auf 200,1 Mio. Euro (Vj. 166,4 Mio. Euro). Die liquiden Mittel repräsentierten damit 53 % der Bilanzsumme (Vj. 51 %).

Darin enthalten ist ein Betrag von 10,5 Mio. Euro aus der Darlehensaufnahme zur Finanzierung des neuen Serviceteilecenters. Dies betrifft Liquidität, die anhand des Baufortschritts noch nicht ihrer bestimmungsgemäßen Verwendung zugeführt wurde und vertragsgemäß auf einem an die finanzierende Bank verpfändeten Konto geführt wird.

Zudem verfügten wir am Bilanzstichtag über freie Kreditlinien in Höhe von 28,5 Mio. Euro (Vj. 27,5 Mio. Euro).

### 6,00 Euro Dividende vorgeschlagen

Die Konjunkturprognosen gehen für 2014 von einer positiven Entwicklung aus. Dennoch bleiben Unsicherheiten infolge der internationalen Schuldenkrise unverändert bestehen. Vor diesem Hintergrund und in Anbetracht der guten Liquidität haben Aufsichtsrat und Vorstand beschlossen, der Hauptversammlung 2014 die Ausschüttung einer Dividende von 6,00 Euro pro Aktie (Vj. 5,70 Euro) für das Geschäftsjahr 2013 vorzuschlagen. Die daraus resultierende Dividendenrendite beträgt 2,5 % (bezogen auf den Jahresschlusskurs 2013).

Insgesamt ist eine Ausschüttung von 68,2 Mio. Euro geplant. Auch nach der Dividendenausschüttung verbleibt noch eine hohe Liquiditätsreserve im Unternehmen.

### Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente

Die Auslagerung von Verbindlichkeiten in entsprechende Zweckgesellschaften findet bei RATIONAL nicht statt. In sehr geringem Umfang wurden Operate-Leasing-Verträge für technische Anlagen, Firmen-Pkw und EDV-Ausstattung sowie Mietverträge für Büroräume abgeschlossen. Daraus ergeben sich in den nächsten fünf Jahren vertraglich fixierte Zahlungen in Höhe von 8,6 Mio. Euro (Vj. 8,5 Mio. Euro). Auf die Vermögenslage haben außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente daher keinen wesentlichen Einfluss.

### Langfristige Finanzierungsmaßnahmen

Investitionen in das Sachanlagevermögen finanzieren wir grundsätzlich durch langfristige Bankdarlehen. Dementsprechend sind die größten Positionen in den langfristigen Verbindlichkeiten die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 31,1 Mio. Euro (Vj. 22,5 Mio. Euro).

Der Anstieg im Vorjahresvergleich resultierte aus der Neuaufnahme von Bankdarlehen zur Finanzierung des neuen Serviceteilecenters und zur Modernisierung unseres Maschinenparks in der Komponentenfabrik in Höhe von 12,1 Mio. Euro. Dem stehen Tilgungen von Darlehen in Höhe von 3,0 Mio. Euro gegenüber. Die Neubaufinanzierungen wurden bereits in voller Höhe abgerufen und sind durch Grundschild besichert.

Die weiteren ausstehenden Darlehen dienen zur Finanzierung des 2008 fertiggestellten Montage- und Versandgebäudes, des 2013 fertiggestellten Büro- und Schulungsgebäudes sowie weiterer Fertigungsanlagen der Komponentenfabrik. Der Großteil der Darlehenssumme hat eine Laufzeit bis 2022 (19,8 Mio. Euro) bzw. 2023 (8,5 Mio. Euro).

### Vermögenslage

**RATIONAL verfügt über eine sehr solide Bilanzstruktur. Mit einer Eigenkapitalquote von 71 % und einem Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte von über 82 % gewährleistet diese jederzeit höchste Sicherheit und Flexibilität.**

### Hohe Eigenkapitalquote

Die Bilanzsumme ist zum 31. Dezember 2013 um 16 % von 326,2 Mio. Euro auf 377,3 Mio. Euro angestiegen. Dies resultierte maßgeblich aus einem Jahresüberschuss von 97,2 Mio. Euro, dem eine Dividendenausschüttung von 64,8 Mio. Euro gegenüberstand. Dadurch ist das Eigenkapital deutlich um 13 % auf 268,8 Mio. Euro (Vj. 237,4 Mio. Euro) gewachsen. Die Eigenkapitalquote lag zum Bilanzstichtag mit 71 % auf dem Niveau des Vorjahres (Vj. 73 %).

Die langfristigen Vermögenswerte haben sich 2013 aufgrund von Neuinvestitionen in Immobilien und Maschinen um 5,6 Mio. Euro erhöht.

Die kurzfristigen Vermögenswerte sind im abgelaufenen Geschäftsjahr um 45,5 Mio. Euro gewachsen. Hier war vor allem die Erhöhung der liquiden Mittel (+33,7 Mio. Euro) und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (+9,9 Mio. Euro) der wesentliche Treiber. Der Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte betrug zum Bilanzstichtag 82 % (Vj. 81 %) und ist damit leicht gestiegen.

Die Kapitalbindung in Forderungen aus Lieferungen und Leistungen optimieren wir ständig. So konnte die durchschnittliche Außenstandsdauer (DSO – Days Sales Outstanding) 2013 mit 48 Tagen (Vj. 49 Tage) erneut leicht gesenkt und der Anteil der überfälligen Forderungen auf durchschnittlich 4 % (Vj. 6 %) reduziert werden. 2013 kam es zur Insolvenz des bis dato wichtigsten Händlers im österreichischen Markt. Durch die Realisierung von Eigentumsvorbehaltsrechten, Entschädigungen seitens des Warenkreditversicherers sowie die Fortführung schwebender Projekte mit anderen Handelspartnern blieben die Auswirkungen dieser Insolvenz auf Bilanz und Ergebnis relativ gering.

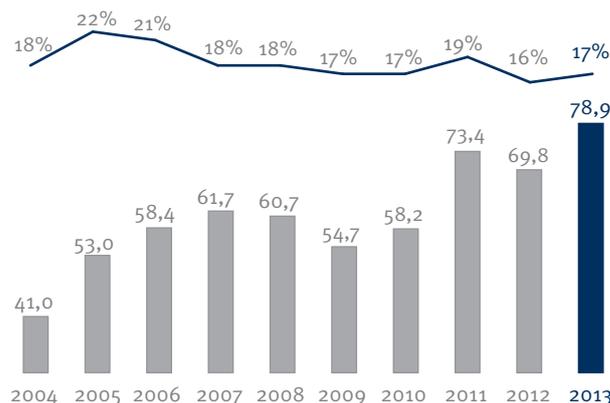
Durch eine weltweite Warenkreditversicherung sowie über bestätigte unwiderrufliche Bankakkreditive und Bankbürgschaften wurde – unter Berücksichtigung der Selbstbehalte in der Warenkreditversicherung – zum Bilanzstichtag eine Deckungsquote des Forderungsbestands von 80 % (Vj. 86 %) erreicht.

Ein Grund für den Rückgang der Deckungsquote ist die zunehmende Zurückhaltung des Kreditversicherers bei der Übernahme von Deckungen in den südeuropäischen EU-Ländern. Eine weitere Ursache sind die aufstrebenden Schwellenländer. Hier konzentrieren sich unsere Vertriebsaktivitäten verstärkt auf junge Fachhandelsunternehmen, bei denen eine fundierte Bonitätsbeurteilung bislang kaum möglich ist. Dadurch ist die Bereitschaft des Versicherers zur Risikoübernahme eingeschränkt. Vor diesem Hintergrund haben wir uns im Berichtsjahr entschieden, in diesen Regionen in größerem Rahmen bewusst Risiken selbst zu tragen, was letztlich zu dem Rückgang des Risikodeckungsgrads führte.

RATIONAL hat insgesamt ein sehr effektives Working-Capital-Management. Mit Hilfe des effizienten Forderungsmanagements gelingt es uns, die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf einem niedrigen Niveau zu halten. Durch die auftragsbezogene Fertigung in Verbindung mit unserer geringen Fertigungstiefe und dem Kanban-System zur Materialversorgung im Produktionsprozess sind zudem Fertig- und Zwischenwarenlager nur sehr begrenzt erforderlich. Bei der Begleichung von Lieferantenrechnungen nutzen wir unsere Zahlungsziele unter Einbeziehung der Vorteile aus der optimalen Inanspruchnahme von Skonti. Im abgelaufenen Geschäftsjahr ist das Working Capital um 9,1 Mio. Euro

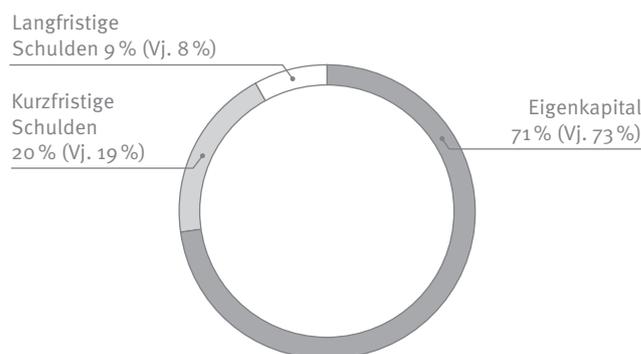
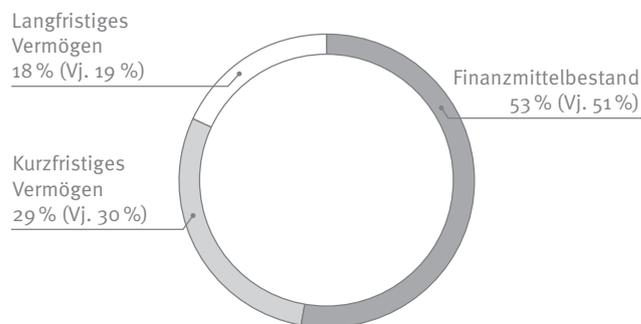
angestiegen. Hauptursache dafür sind die höheren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (+9,9 Mio. Euro). Zum Jahresende betrug das Working Capital 78,9 Mio. Euro (Vj. 69,8 Mio. Euro) oder 17 % vom Umsatz (Vj. 16 %).

#### Working Capital 2004 bis 2013

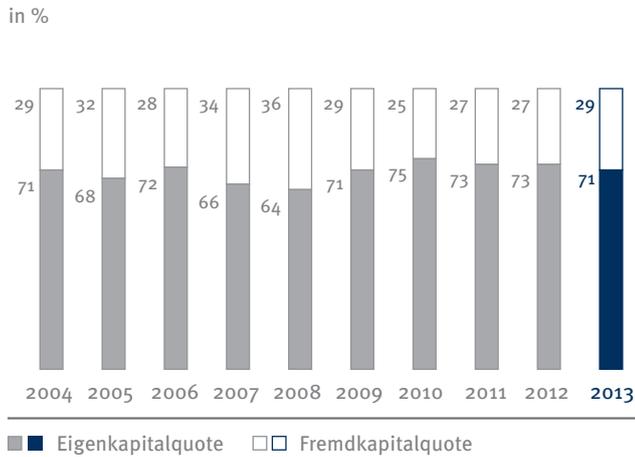


■ Working Capital in Mio. EUR  
— Working Capital in % vom Umsatz

#### Bilanzpositionen 2013



### Eigenkapitalquote/Fremdkapitalquote

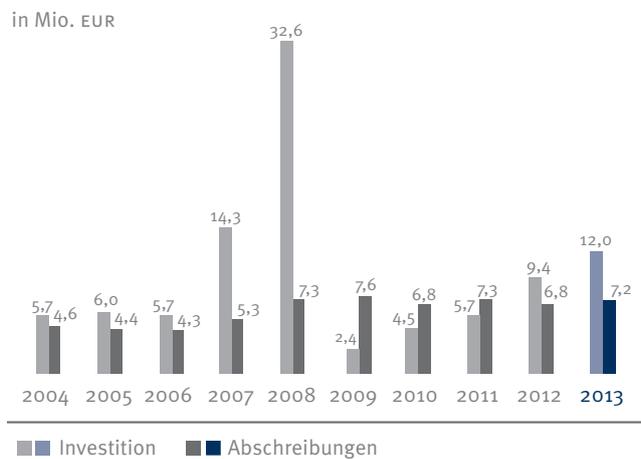


### Investitionen

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir Investitionen von 12,0 Mio. Euro in das Anlagevermögen getätigt (Vj. 9,4 Mio. Euro). Darin sind Neuinvestitionen in Immobilien und in den Maschinenpark der Komponentenfabrik enthalten.

Darüber hinaus haben wir auch im abgelaufenen Geschäftsjahr in die Weiterentwicklung unserer innovativen Technologien zur Sicherung unserer Produktführerschaft sowie in den Ausbau unserer internationalen Vertriebs-, Marketing- und Serviceorganisation sowie deren Führung investiert. Diese Zukunftsinvestitionen sind unmittelbar aufwandswirksam in den Kosten für Forschung und Entwicklung (16,7 Mio. Euro), Vertrieb und Service (111,2 Mio. Euro) sowie allgemeine Verwaltung enthalten und werden nicht aktiviert.

### Investitionen und Abschreibungen



Für die Errichtung des neuen Serviceteilecenters sind 2013 bereits Investitionen in Höhe von 1,5 Mio. Euro angefallen. Die gesamte Investitionssumme wird rund 11,5 Mio. Euro betragen. Hierzu wurden entsprechende Verträge mit Bau-firmen abgeschlossen.

Die vertraglich bereits vereinbarten Investitionen für das Jahr 2014 betragen 8,2 Mio. Euro. Darüber hinaus bestehen für das kommende Geschäftsjahr keine wesentlichen vertraglich fixierten oder wirtschaftlich bedingten Investitionsverpflichtungen.

Die Auslastung unserer Produktionsanlagen liegt derzeit bei rund 70 %. Mit dieser Anlagenkapazität sind wir gut für zukünftiges Wachstum aufgestellt.

## Nachhaltig hohe Ertragskraft und finanzielle Stabilität

### Hohe Bonitätsbewertung durch Banken

Unser Unternehmen wird von allen kreditgebenden Banken mit sehr guten Bonitätsnoten von A bis AAA bewertet. Da wir kein Fremdkapital am Kapitalmarkt aufgenommen haben, verfügen wir über kein externes Rating durch eine Rating-Agentur.

### Gute Aktienkursentwicklung

Entsprechend dem positiven Geschäftsverlauf entwickelte sich auch unser Aktienkurs im abgelaufenen Geschäftsjahr. Mit einem Höchstkurs von 269,15 Euro erreichte die Aktie ein neues Allzeithoch. Der Jahresschlusskurs lag bei 241,10 Euro und übertraf dabei den Schlusskurs des Vorjahres (218,00 Euro) um 11%.

### Beurteilung der wirtschaftlichen Lage durch den Vorstand

Die markt- und produktseitigen sowie finanzwirtschaftlichen Voraussetzungen des Unternehmens sind unverändert gut. Weltweit ist ein hohes freies Marktpotenzial von 90 % bzw. nahezu 100 % der rund 2,5 Millionen Profiküchen für das SelfCookingCenter® whiteefficiency®, den CombiMaster® Plus und das VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® adressierbar. Wir sind mit großem Abstand Weltmarktführer und erzielen Spitzenwerte hinsichtlich Markenbekanntheit, Kundenzufriedenheit und Wiederkaufsraten.

Mit der guten Liquiditätsausstattung, fortlaufender Liquiditätsgenerierung und einer intakten Ertragsentwicklung bei gleichzeitig hoher Eigenkapitalausstattung ist das Unternehmen auch für die Zukunft bestens aufgestellt. Zusätzlich haben wir bereits bewiesen, dass wir uns schnell und hochflexibel an unerwartete Situationen anpassen können.

### Rechtliche Rahmenbedingungen

Im Berichtsjahr gab es keine Änderungen von rechtlichen Rahmenbedingungen, die unser Geschäft wesentlich beeinflusst haben.

## Nachtragsbericht

Herr Reinhard Banasch, Vorstand Vertrieb und Marketing, hat das Unternehmen zum 31. Januar 2014 verlassen. Seine Aufgaben werden durch Herrn Markus Paschmann übernommen, der im Dezember 2013 in den Vorstand der RATIONAL AG berufen wurde.

Herr Paschmann bringt für diese Aufgaben ideale Voraussetzungen mit. Er hat nach seinem Studium zum Wirtschaftsingenieur über 20 Jahre Erfahrung im Vertrieb von technischen Produkten gesammelt. Vor seinem Wechsel zu RATIONAL war er als Vorstand beim Weltmarktführer für industrielle Automatisierungslösungen mit über 6.000 Mitarbeitern und einem Umsatz von ca. 970 Mio. Euro tätig.

Nach dem Bilanzstichtag sind keine Ereignisse, die für die Beurteilung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des RATIONAL-Konzerns von besonderer Bedeutung wären und über die hier zu berichten wäre, eingetreten.

## Qualitative Stärken

### Enge Kundenbindung nach dem Kauf

Mit dem ClubRATIONAL, der Academy RATIONAL und dem RATIONAL-Portal verfügen wir über neue Wege, den Endkunden nach dem Kauf besser und enger zu binden.

Der ClubRATIONAL ist unser Kundennetzwerk und hat heute bereits rund 46.000 Mitglieder weltweit. Als kostenlose Serviceleistungen erhalten die Mitglieder z. B. Zugriff auf die Software-Updates für das SelfCookingCenter® whiteefficiency® und nehmen damit unmittelbar an den Fortschritten der RATIONAL-Garforschung teil. Außerdem wird kompetente Hilfestellung von Koch zu Koch geboten. Eine umfangreiche Rezeptdatenbank und die Möglichkeit, eigene Rezepte zu veröffentlichen, runden das kostenlose Serviceangebot ab.

Die Academy RATIONAL bietet unseren Kunden die Möglichkeit, von der RATIONAL-Kochkompetenz zu profitieren. Kunden kochen gemeinsam mit unseren Küchenmeistern und lernen so, ihr Gerät optimal einzusetzen und den größtmöglichen Nutzen daraus zu ziehen.

Mit dem RATIONAL-Portal steht Händlern, Planern, Servicepartnern und dem Vertrieb eine spezielle Webplattform zur Verfügung, mit der wir ihnen umfassende Informationen und Dienstleistungen bieten, Produkt- und Serviceinformationen bereitstellen und auf der Bestellungen für Geräte, Zubehör, Ersatzteile, Merchandising-Artikel und Printmedien möglich sind. Termine von Messen und RATIONAL-GarenLive-Veranstaltungen sind jederzeit abrufbar. Alles unter einem Dach mit intuitiver Bedienung, stets aktuell.

### **Kundennutzen erlebbar machen durch Social Media**

Auch auf den virtuellen Plattformen Facebook und Twitter ist RATIONAL vertreten. Hier suchen wir den Dialog mit unserer Zielgruppe. Über Facebook und Twitter sind interaktive Gespräche möglich. So erfahren wir Kundenwünsche ohne Umwege und können durch diese schnelle Form der Kommunikation auch unmittelbar darauf reagieren.

Auf Facebook und Twitter finden Kunden praktische Tipps und Anwenderhilfen, Hinweise auf aktuelle Veranstaltungen und tagesaktuelle News. Beide Plattformen können dafür genutzt werden, Fragen zu stellen und Anregungen zu kommunizieren.

Durch unser Angebot auf der Videoplattform YouTube können sich Kunden online praktische Tipps und Hinweise für verschiedene Kochanwendungen oder Gerätefunktionen sowie Anregungen für die Speisenzubereitung besorgen. Das Videoformat erleichtert die effiziente Umsetzung in der eigenen Küche.

In der Expert-App bieten wir unseren Kunden das fundierte Wissen der rund 300 RATIONAL-Küchenmeister an. Damit setzen wir neue Akzente in der Kommunikation und geben unser Wissen unkompliziert an die Nutzer unserer Geräte weiter. Neben handfesten, praxiserprobten Tipps für den konkreten Anwendungsfall werden kreative Rezeptideen angeboten. Darüber hinaus ist die Anmeldung zur kostenlosen Teilnahme am RATIONAL-GarenLive oder an der Academy RATIONAL möglich.

Wer direkt mit RATIONAL Kontakt aufnehmen möchte, hat die Möglichkeit, dies zu tun. Die Cheflinie und das Serviceteam sind per E-Mail oder telefonisch erreichbar.

Die positive Resonanz auf diese Angebote und die stetig wachsende Zahl von Nutzern, Lesern, Kundenanfragen, Online-Anmeldungen, Videoklicks, Fans und Followern zeigen, dass wir auch für zukünftige Anforderungen bereits heute bestens aufgestellt sind.

### **Prognose-, Chancen- und Risikobericht**

#### **Prognosebericht**

##### **Prämissen der Prognosen**

Unsere Prognosen beinhalten alle zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Berichtes bekannten Faktoren, die einen Einfluss auf die Geschäftsentwicklung des RATIONAL-Konzerns haben. Dies betrifft relevante externe Marktindikatoren und unternehmensspezifische Sachverhalte.

Marktbezogene Parameter sind insbesondere das Wachstum der Weltwirtschaft, die Entwicklung der Währungskurse sowie der Rohstoffpreise.

Darüber hinaus finden auch unsere führende Marktposition mit den wettbewerbsüberlegenen Produkten, eine hohe Markenbekanntheit verbunden mit einem ausgezeichneten Markenimage und das große freie Weltmarktpotenzial in der Prognose Berücksichtigung. Zudem haben wir zufriedene Kunden, ein nachhaltig erfolgreiches Geschäftsmodell und sehr solide finanzwirtschaftliche Grundlagen.

Interne Faktoren sind die Mitarbeiterzufriedenheit und Maßnahmen, um die hohe Motivation zu erhalten und weiter zu stärken. Des Weiteren beinhaltet die Prognose bereits implementierte Aktivitäten und geplante Maßnahmen.

##### **Weltwirtschaft auf Wachstumskurs**

Konjunkturexperten beurteilen die Aussichten der Weltkonjunktur weiterhin optimistisch und erwarten für das Jahr 2014 ein globales Wachstum von 3,8%. Die stärksten Wachstumsprognosen gelten mit rund 6% für die Schwellenländer. Aber auch Nordamerika ist mit einer erwarteten Steigerungsrate von rund 3% voraussichtlich auf Wachstumskurs. Europa hat die bislang längste Rezession der Nachkriegsgeschichte hinter sich gelassen. Die Experten erwarten hier für 2014 ein Wirtschaftswachstum von rund 2% (Quelle: Deutsche Bank, Januar 2014).

##### **Erwartete Währungseffekte für 2014**

Die schwache Entwicklung der für uns relevanten Fremdwährungen gegenüber dem Euro hat im abgelaufenen Geschäftsjahr sowohl die Umsatz- als auch die Ergebnisentwicklung maßgeblich belastet. Für 2014 erwarten wir keine Fortsetzung dieses Trends, sondern gehen vielmehr davon aus, dass die Währungen relativ stabil bleiben und keinen wesentlichen Einfluss auf die Geschäfts- und Ergebnisentwicklung haben.

### Kein wesentlicher Ergebniseinfluss aus der Entwicklung der Rohstoffpreise

Von den Rohstoffpreisen erwarten wir für das Jahr 2014 keine nennenswerten Auswirkungen auf die Herstellungskosten und somit auf unsere Gewinnsituation. Beim Basispreis für Stahl sorgen Jahresverträge für eine sichere Kalkulationsgrundlage. Für 2014 konnten wir für den Stahlbasispreis eine leichte Reduzierung mit unseren Lieferanten vereinbaren.

Der Preis für den Legierungszuschlag ist im Verlauf des Geschäftsjahres 2013 kontinuierlich gefallen und liegt aktuell mit rund 1,00 Euro je Kilo auf einem relativ niedrigen Niveau (Durchschnitt 2013 knapp 1,20 Euro). Aufgrund der prognostizierten Stabilisierung der Weltkonjunktur gehen wir jedoch von etwas steigenden Nickelpreisen aus und rechnen für 2014 mit einem durchschnittlichen Legierungszuschlag von rund 1,30 Euro.

### Zufriedene Mitarbeiter haben zufriedene Kunden

Die wichtigsten Voraussetzungen für nachhaltigen geschäftlichen Erfolg sind begeisterte Kunden und Mitarbeiter.

Nur motivierte und begeisterte Mitarbeiter haben letztlich auch zufriedene Kunden. Wir legen deshalb höchsten Wert auf die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter, die sich als Unternehmer im Unternehmen (U.i.U.<sup>®</sup>) verstehen. Aus diesem Grund begnügt sich das Unternehmen nicht mit seiner bereits heute hohen Mitarbeiterzufriedenheit (91% sind stolz, bei RATIONAL zu arbeiten), sondern möchte diese in 2014 durch gezielte Aktivitäten und Fördermaßnahmen noch weiter verbessern.

Unsere Kunden und deren höchste Zufriedenheit stehen im Mittelpunkt unseres Denkens und Handelns. Denn nur begeisterte Kunden sind nachhaltig an unsere Produkte gebunden, empfehlen diese an Kollegen weiter und sichern somit unseren geschäftlichen Erfolg.

Wir werden auch zukünftig in die Weiterentwicklung und Verbesserung unserer Produkte und Services investieren, um so unseren Kunden noch mehr Nutzen bieten zu können. Damit werden wir die hohe Zufriedenheit unserer Kunden, die durch eine aktuelle Kundenzufriedenheitsbefragung des Marktforschungsinstituts TNS Infratest bestätigt wurde, halten und noch weiter verbessern.

### Erschließung internationaler Marktpotenziale

Auch 2014 planen wir chancenorientiert in den Ausbau des weltweiten Vertriebs- und Marketingnetzwerks zu investieren. Das Ziel ist dabei, die bestehenden Chancen in den noch wenig durchdrungenen Märkten dieser Welt zu nutzen. Aber auch in den schon besser erschlossenen Regionen ergeben sich Wachstumschancen durch noch tiefere Marktdurchdringung und den Austausch der großen Bestände an alten Combi-Dämpfern durch das SelfCookingCenter<sup>®</sup> whiteefficiency<sup>®</sup>.

Aus diesem Grund planen wir 2014 einen deutlichen Mitarbeiteraufbau. Insgesamt sollen rund 90 neue Stellen geschaffen werden, über die Hälfte davon im Vertrieb.

Die gesteigerte Vertriebskraft wird zu einer noch besseren Verbreitung unserer Kundennutzenbotschaft führen und dadurch zu einer größeren Anzahl an Interessenten für unsere Technologie. Wir gehen von einer Steigerung der Teilnehmer an unseren GarenLive-Seminaren im zweistelligen Prozentbereich im Vorjahresvergleich aus.

### Einführung vcc-Tischgerät

Unserer obersten Maxime folgend, dem Kunden immer den höchstmöglichen Nutzen zu bieten, haben wir für das VarioCookingCenter MULTIFICIENCY<sup>®</sup> zusätzlich eine Tischvariante entwickelt. Daraus ergeben sich gesteigerte Absatzmöglichkeiten in bestehenden Küchen, insbesondere in Restaurants und Hotels. Wie das konventionelle Standgerät ersetzt es in der Küche Pfannen, Kessel, Herde und Fritteusen, benötigt aber deutlich weniger Platz.

### Zusätzliche Investitionen am Standort Landsberg am Lech

In der jüngeren Vergangenheit wurden umfangreiche Investitionen getätigt, die eine ausgezeichnete Basis für eine zukunftssichere Fertigung sind. 2014 sind weitere Investitionen ins Anlagevermögen in Höhe von rund 20 Mio. Euro geplant. Dies umfasst Erhaltungsinvestitionen sowie die Fertigstellung des neuen internationalen Serviceteilecenters am Standort Landsberg. Die Finanzierung dieser Investitionen erfolgt sowohl aus eigenen Mitteln als auch durch die Aufnahme von Fremdkapital.

## Umsatz- und Ergebnisprognose 2014

Basierend auf den konjunkturellen Erwartungen und insbesondere aufgrund der von uns geschaffenen Grundlagen für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung erwarten wir auch für das Jahr 2014 die Fortsetzung des bisherigen moderaten Absatz- und Umsatzwachstums. Überproportionales Wachstum erwarten wir in den noch wenig erschlossenen Regionen Amerikas und Asiens.

Das VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® befindet sich in einem frühen Stadium. Zudem wurde durch personelle Maßnahmen im Jahr 2013 die Effizienz der FRIMA-Vertriebsorganisation deutlich gesteigert. In Verbindung mit positiven Einflüssen aus der Einführung eines neuen Tischgeräts sehen wir für 2014 bei FRIMA ein im Vergleich zur Gruppe überproportionales Wachstum bei Umsatz und Ergebnis vor.

Bei den gruppenweiten Herstellungskosten erwarten wir einen Anstieg proportional zu den Umsatzerlösen. Hieraus resultierend erwarten wir einen proportionalen Anstieg des Rohertrags. Unsere erwartete Rohertragsmarge liegt demgemäß wie im Vorjahr bei rund 60%.

Sowohl die operativen Kosten als auch das EBIT werden vergleichbar mit der Umsatzsteigerung zulegen. Dementsprechend gehen wir von einer EBIT-Marge in einer Bandbreite von 26 bis 28% aus.

## Nachhaltig solide finanzwirtschaftliche Grundlagen

Für den Verlauf des Jahres 2014 erwarten wir unverändert eine Eigenkapitalquote von rund 70% und hohe freie Liquidität. Den Liquiditätsbedarf für die laufenden operativen Kosten, den wachstumsbedingten Aufbau des Working Capitals, die notwendigen Anlageninvestitionen sowie für die geplante Dividendenausschüttung werden wir 2014 weitgehend aus den operativen Mittelzuflüssen und der vorhandenen Nettoliquidität decken.

Aufgrund der zurückhaltenden Bereitschaft des Warenkreditversicherers, in den aufstrebenden Schwellenländern Risiken zu übernehmen, erwarten wir einen leichten Rückgang des Risikodeckungsgrads unserer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Für die durchschnittliche Außenstandsdauer (DSO – Days Sales Outstanding) erwarten wir im Jahr 2014 in etwa das Niveau des Vorjahres.

## Chancen- und Risikobericht

Die Risiko- und Chancenpolitik bei der RATIONAL AG zielt neben der Bestandssicherung des Unternehmens darauf ab, den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern sowie finanzielle und strategische Organisationsziele zu realisieren. Durch ein effektives Risikomanagement wird eine frühzeitige Identifizierung und Minimierung von potenziellen Risiken gewährleistet. Das Erkennen neuer Chancen stellt zudem die nachhaltig ertragsstarke Unternehmensentwicklung sicher. Die dargestellten Chancen und Risiken sind für die Segmente RATIONAL und FRIMA gleichermaßen zutreffend.

## Gesamtbeurteilung der Chancen und Risiken durch den Vorstand

Eine Vielzahl aktueller gesellschaftlicher Trends und Entwicklungen weltweit beeinflusst unsere Geschäftsentwicklung. Daraus resultieren Chancen und Risiken, welche den Geschäftsverlauf positiv oder negativ beeinflussen können. Unsere Prognose für die Geschäftsentwicklung des Jahres 2014, aber auch unsere langfristigen Erwartungen beinhalten die im Folgenden aufgeführten Einflussfaktoren. Risiken können zu negativen, Chancen zu positiven Abweichungen von der Prognose führen.

Chancen für die zukünftige erfolgreiche Geschäftsentwicklung sind neben dem durch innovative Produkte herbeigeführten Austauschbedarf in den etablierten Märkten auch das zunehmende Wohlstandsniveau in den Schwellenländern. Vor dem Hintergrund des weltweiten Marktpotenzials, technologisch marktführender Produkte und der unangefochtenen Marktführerschaft beurteilt der Vorstand die Chancen positiv, die bisherige Erfolgsgeschichte in Zukunft fortzuschreiben.

Es bestehen aber auch Risiken, welche die Erreichung unserer Unternehmensziele gefährden. Neben den materiellen, versicherbaren Risiken sind dies insbesondere konjunkturelle Verwerfungen, politische Entscheidungen, Wettbewerb, finanzwirtschaftliche Veränderungen (z. B. Währungsentwicklungen) sowie Produkt- und sonstige operative Risiken.

Der Vorstand stuft diese Risiken insgesamt als beherrschbar ein. Das heißt, es geht keine existenzbedrohende Gefährdung des Unternehmens von diesen Risiken aus. Dennoch könnte das einzelne oder gemeinsame Auftreten dieser Risikofaktoren dazu führen, dass die Unternehmensziele nicht erreicht werden.

## Chancenbericht

### Das RATIONAL-Chancenmanagement

RATIONAL ist in einem globalen Umfeld aktiv, welches sich durch eine Vielzahl von Chancen auszeichnet, die sich dem Unternehmen bieten. Das frühzeitige Erkennen und die konsequente Wahrnehmung dieser Chancen sind Kernelemente erfolgreichen unternehmerischen Handelns. Die Nutzung realisierbarer Chancen und die gleichzeitige Vermeidung überflüssiger Risiken sind und bleiben die notwendige Voraussetzung, um nachhaltiges und profitables Wachstum zu gewährleisten.

Chancen umfassen einerseits externe Faktoren und Trends wie die steigende Zahl potenzieller Kunden aufgrund des zunehmenden Wohlstands in den Emerging Markets. Chancen resultieren aber auch aus eigenen Stärken, durch deren optimale Ausschöpfung die erfolgreiche Zukunftsentwicklung des Unternehmens positiv beeinflusst wird. Beispiele hierfür sind die hohe Qualifikation unserer Mitarbeiter, unsere wettbewerbsüberlegenen Produkte und die effizienten Unternehmensprozesse.

### Positive externe Faktoren und Trends

#### Essen außer Haus als menschliches Grundbedürfnis

Wir konzentrieren uns auf ein menschliches Grundbedürfnis, Essen außer Haus. Dies gibt uns eine gewisse Sicherheit, selbst in Krisenzeiten.

Die Außer-Haus-Verpflegung gewinnt mit zunehmendem Wohlstandsniveau an Bedeutung. Durch das steigende Pro-Kopf-Einkommen der wachsenden Bevölkerung in den Emerging Markets verbessert sich auch der Wohlstand in diesen Ländern spürbar. Daraus resultieren die Bildung neuer Mittelschichten und ein höherer Lebensstandard, der sich wiederum positiv auf die Nachfrage nach unseren Produkten in diesen Märkten auswirkt.

#### Großes freies Weltmarktpotenzial

Nur rund 30 % der weltweit 2,5 Millionen für uns adressierbaren Profiküchen kochen heute bereits mit Combi-Dämpfer-Technologie. Die restlichen 70 % verwenden noch herkömmliche Garttechnologie. Nur 10 % aller Küchen haben das SelfCookingCenter® bzw. das SelfCookingCenter® whiteefficiency® im Einsatz. Da das SelfCookingCenter® whiteefficiency® neben der traditionellen Garttechnologie auch herkömmliche Combi-Dämpfer ersetzt, besteht hierfür weltweit noch ein freies Marktpotenzial von 90 % der 2,5 Millionen Profiküchen.

Für das VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® ergibt sich ein noch höheres weltweites Potenzial. Da es erst seit wenigen Jahren am Markt ist, ist der Penetrationsgrad noch relativ gering. Somit beträgt hier das noch offene Kundenpotenzial annähernd 100 % der 2,5 Millionen Profiküchen.

Das große freie Marktpotenzial ermöglicht es uns, wie unseren Wettbewerbern, auch in Zukunft über tiefere Marktdurchdringung und steigenden Ersatzbedarf weiter zu wachsen.

### Trend zu gesünderer Ernährung und höherer Speisenvielfalt

Insbesondere in den entwickelten Industrienationen haben die Bürger und die Anbieter warmer Speisen die Wichtigkeit einer gesunden und ausgewogenen Ernährung erkannt. Folgen hieraus sind Initiativen für ein gesünderes Speisenangebot in öffentlichen Einrichtungen wie Schulen oder Universitäten. Auch im Gastgewerbe sind Trends hin zu gesünderen und abwechslungsreicheren Speisenangeboten zu erkennen. Die Speisenzubereitung in unseren Produkten ist vitaminschonend, fettarm und damit besonders gesund.

### Stärken von RATIONAL

#### Wettbewerbsüberlegene Produkte

Wir verfügen über ein Portfolio wettbewerbsüberlegener Produkte und Dienstleistungen. Sowohl das SelfCookingCenter® whiteefficiency® als auch das VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® sind technologisch und anwendungsbezogen weltweit führend. Und das bei vergleichbarer preislicher Positionierung zum Wettbewerb. Dies erhöht die Attraktivität unserer Produkte und Dienstleistungen bei Kunden, die ein multifunktionales Produkt mit besten Leistungseigenschaften, einfachster Bedienung, hoher Flexibilität und einer kurzen Amortisationszeit erwerben wollen.

#### Hohe Innovationskraft

Um unserem Anspruch gerecht zu werden, rund um den Globus Produkte mit dem höchstmöglichen Kundennutzen anzubieten, ist es unabdingbar, regelmäßig Innovationen auf den Markt zu bringen. Das heißt für uns, nie endgültig zufrieden zu sein, sondern permanent nach besseren Lösungen zu suchen und den technologischen Fortschritt selbst in die Hand zu nehmen. So gelingt es uns, den hohen technischen Stand unserer Produkte zu sichern, eine stetige Weiterentwicklung zu gewährleisten und damit unsere herausragende Stellung im Markt nicht nur zu behaupten, sondern sogar weiter auszubauen. Wir sind in der Lage, neue Kundengruppen zu adressieren und somit innerhalb unserer Zielgruppe das Absatzpotenzial für unsere Produkte noch zu erweitern.

### Höchste Kundenzufriedenheit

Der Combi-Dämpfer wird mittlerweile als eines der wichtigsten Geräte in der Profiküche gesehen. Wir werden hierbei als innovativer Lösungsanbieter mit qualitativ hochwertigen und zuverlässigen Produkten sowie höchster Servicequalität wahrgenommen. Mehr als 80 % unserer Kunden sind so begeistert, dass sie jederzeit wieder ein RATIONAL-Produkt kaufen, aber auch allen Kollegen den Kauf eines solchen empfehlen würden. Daraus resultiert unsere mit großem Abstand führende Marktposition. Jeder zweite Combi-Dämpfer, der weltweit verkauft wird, stammt aus dem Hause RATIONAL.

### Erfolgreiche Marktentwicklung

Bei der Erschließung neuer Märkte nehmen wir häufig eine Pionierrolle ein. Daraus resultieren die schnelle Markenbekanntheit und ein deutlicher Vorsprung bei der Ausschöpfung der vorhandenen Marktpotenziale. Die effiziente und erfolgreiche Erschließung neuer Märkte trägt nachhaltig dazu bei, die Weltmarktführerschaft zu festigen und auszubauen.

### Ressourceneffizienz

Die Ressourceneffizienz der eingesetzten Technologie gewinnt bei Investitionsentscheidungen in der Profiküche zunehmend an Bedeutung. Das SelfCookingCenter® whiteefficiency® und das VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® reduzieren den Verbrauch von Energie, Wasser, Fett, Reiniger und den Einsatz von Rohwaren deutlich, und dies bei erheblich geringerem Platzbedarf im Vergleich zu traditioneller Gartechnologie. Zudem führt der reduzierte Überwachungs- und Reinigungsaufwand zu Einsparungen bei der Arbeitszeit.

### Einzigartige Unternehmenskultur

Grundlage für die unternehmensweite Zusammenarbeit und das Selbstverständnis aller Mitarbeiter ist das Prinzip des „Unternehmers im Unternehmen“ (U.i.U.®) mit dezentraler Führungsstruktur, hoher Eigenverantwortung und Selbstorganisation.

Durch die permanent lernende Organisation nach dem Motto „Von den Besten lernen“ und den kontinuierlichen Verbesserungsprozess werden Schwächen im Arbeitsbereich jedes einzelnen Mitarbeiters erkannt, beseitigt und damit Verschwendung zunehmend vermieden.

Die konzernweite Prozessorganisation sichert höchste Effizienz durch Vermeidung unnötiger Schnittstellen. Sie erhöht die Motivation und die Identifizierung jedes einzelnen Mitarbeiters mit seinen ganzheitlichen Aufgaben.

### Risikobericht

Der Risikobericht erläutert die Grundsätze und die Organisation des Risikomanagements bei RATIONAL und stellt die aktuelle Risikosituation dar. Das unternehmerische Risiko ist definiert als die Gefahr, finanzielle, operative oder strategische Ziele nicht wie geplant zu erreichen. Als weltweit agierendes Unternehmen sind wir verschiedenen Risiken ausgesetzt. Um unsere strategischen Ziele zu erreichen und den Unternehmenserfolg zu sichern, ist es unerlässlich, die Risiken frühzeitig zu erkennen, ihre Ursachen und Auswirkungen zu analysieren und durch geeignete Maßnahmen nachhaltig zu vermeiden oder zu begrenzen.

### Das RATIONAL-Risikomanagement

Risikomanagement ist eine wesentliche Aufgabe des Gesamtvorstands. Der Prozess wird durch den Vorstand des kaufmännischen Bereichs koordiniert. Das Ziel des RATIONAL-Risikomanagements ist die Wahrnehmung realisierbarer Chancen unter Berücksichtigung der bestehenden Risiken.

Das RATIONAL-Risikomanagement ist so strukturiert, dass wesentliche Risiken systematisch identifiziert, bewertet, aggregiert, überwacht und an den jeweiligen Entscheidungsträger gemeldet werden. Hierbei sind das kontinuierliche Sensibilisieren für Risiken und Chancen bei den Mitarbeitern und das stark ausgeprägte unternehmerische Denken der Führungskräfte entscheidende Erfolgsfaktoren. Um das RATIONAL-Risikomanagement auf einem nachhaltigen und angemessen hohen Niveau zu halten, bestehen einheitliche Standards für den Gesamtkonzern. Die Rahmenbedingungen und Verantwortlichkeiten für ein ordnungsgemäßes und in die Zukunft gerichtetes Risikomanagement sind für alle Mitarbeiter verbindlich in einer Konzernrichtlinie dokumentiert. Entsprechend der Organisationsstruktur von RATIONAL ist das Management der einzelnen Unternehmenseinheiten für die Früherkennung, Steuerung und Kommunikation der Risiken selbst verantwortlich. Für die Berichterstattung zu Risiken ist ein angemessenes Meldeverfahren definiert.

In einer jährlichen Risikoanalyse werden externe und interne Risiken für alle Unternehmensbereiche erfasst und bewertet. Im Jahr 2012 wurde eine gruppenweite Risikoinventur durchgeführt. Die Ergebnisse wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr aktualisiert. Dabei wurden keine Risiken identifiziert, die einzeln oder in ihrer Wechselwirkung mit anderen Risiken bestandsgefährdend sein können. Risiken, deren Eintreten Auswirkungen auf das Erreichen der Unternehmensziele haben könnte, wird mit geeigneten Maßnahmen entgegengewirkt.

Das RATIONAL-Risikofrüherkennungssystem ermöglicht es der Unternehmensleitung, wesentliche Risiken frühzeitig zu erkennen, Maßnahmen zur Gegensteuerung einzuleiten und deren Umsetzung zu überwachen. Das Risikomanagementsystem wird durch die interne Revision regelmäßig aktualisiert. Daneben prüft der Abschlussprüfer das Risikofrüherkennungssystem auf seine Eignung, Entwicklungen, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, frühzeitig zu erkennen.

Die wesentlichen versicherbaren Unternehmensrisiken werden über ein globales Deckungskonzept, welches in Zusammenarbeit mit externen Versicherungsmaklern aufgestellt wurde, abgedeckt. Diese Konzernversicherungen transferieren die Risiken nach Abzug gegebenenfalls getroffener Regelungen von Selbsthalten auf den jeweiligen Versicherer. Sich verändernde Risikogegebenheiten für den Konzern werden regelmäßig untersucht, der Versicherungsschutz wird entsprechend angepasst.

2013 wurde das RATIONAL-Compliance-Team gebildet und ein Compliance-Manager für die gesamte RATIONAL-Gruppe bestellt. Der Compliance-Manager hat durch erfolgreiches Ablegen einer Prüfung beim TÜV Rheinland das Zertifikat als „Compliance Officer (TÜV)“ erworben. Darüber hinaus wurde eine Compliance-Risikoanalyse durchgeführt. Allen wesentlichen Compliance-Risiken wird durch interne Maßnahmen bzw. in Zusammenarbeit mit lokalen, qualifizierten Partnern entgegengewirkt. Die RATIONAL-Verhaltensregeln im Geschäftsverkehr wurden weiter konkretisiert und entsprechend umgesetzt.

## Risiken

### Personalwirtschaftliche Risiken

Qualifizierte und motivierte Mitarbeiter und Führungskräfte sind die Grundlage für den Erfolg und die positive Weiterentwicklung des Unternehmens. Leistungsträger langfristig an das Unternehmen zu binden, aber auch neue, hoch qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen, ist daher für den nachhaltigen Unternehmenserfolg von größter Bedeutung. Der resultierende Schaden aus geringer Mitarbeitermotivation und einer hohen Fluktuationsquote würde die Geschäftsentwicklung nachhaltig negativ beeinflussen und wird deshalb als hoch eingestuft.

Geeignete Maßnahmen zur Mitarbeitergewinnung und -bindung sind anspruchsvolle Aufgaben, eine angemessene Vergütung, gezielte Personalentwicklungs- und Förderprogramme sowie die unmittelbare Beteiligung der Mitarbeiter am Unternehmenserfolg. Die Eintrittswahrscheinlichkeit dieses Risikos sehen wir daher als eher gering an.

### Produktqualität

Die Produktqualität hat sich in den vergangenen Jahren kontinuierlich weiter verbessert. Ein wichtiger Schritt war hierbei die Einführung der neuen Produktgenerationen im Jahr 2011. Die unverändert niedrige Garantiekostenquote von 1,3 % (Vj. 1,3 %) und die Kundenzufriedenheitswerte in den regelmäßig durchgeführten Kundenbefragungen bestätigen diesen Trend. Dennoch sind wir uns des möglichen Risikos bewusst, dass qualitativ nicht einwandfreie Produkte an Kunden ausgeliefert werden könnten. Mögliche Folgen aus den Qualitätsmängeln sind Sach- und Personenschäden, aber insbesondere ein Imageschaden für die als qualitativ hochwertig angesehenen Produkte aus dem Hause RATIONAL. Mögliche Sach- und Personenschäden werden über Versicherungen abgedeckt. Ein eventueller Imageschaden ist als hoch zu bewerten.

Um diesem Risiko entgegenzuwirken, testen wir alle Geräte, bevor diese unser Haus verlassen. Neben umfangreichen Tests, die jedes Gerät durchlaufen muss, wird eine Stichprobe an Geräten zusätzlichen intensiven Prüfungen unterzogen. Dadurch stellen wir einerseits die uneingeschränkte Zuverlässigkeit unserer Produkte sicher, andererseits werden so mögliche Fehlerquellen frühzeitig identifiziert. Sollten dennoch Beanstandungen durch Kunden – oder auch intern – auftreten, werden diese im Rahmen unserer „Akuten Qualitätsverbesserung“ täglich in den technischen Prozessen analysiert und schnelle, unmittelbare Lösungen erarbeitet. Sach- oder Personenschäden beim Kunden sind über die bestehende Produkthaftpflichtversicherung ausreichend gedeckt. Einen möglichen Imageschaden vermeiden wir durch extreme Anstrengung, jeden Fehler und den entstandenen Schaden zu überkompensieren. Wir stufen die Eintrittswahrscheinlichkeit dieses Risikos daher als gering ein.

### Akzeptanz unserer Technologien

Um unseren Vorsprung vor dem Wettbewerb zu behaupten und auszubauen, bringen wir in regelmäßigen Abständen neue Produkte mit weiterentwickelten Produkteigenschaften und neuen Funktionen auf den Markt. Zudem befindet sich das VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® noch immer in einem sehr frühen Stadium der Markterschließung. Hier besteht grundsätzlich die Gefahr, dass unsere Produkte nicht die von uns erwartete Akzeptanz erlangen und vom Markt nicht angenommen werden. Aufgrund unserer Unternehmensstruktur mit rund 300 Küchenmeistern im Vertrieb sowie der Anwendungsforschung, -entwicklung und -beratung sind wir praktisch Teil der Welt unserer Kunden und kennen deren Wünsche und Bedürfnisse genau. Wir sind dadurch in der Lage, optimale Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln und anzubieten. Den aus mangelnder Akzeptanz möglichen Schaden stufen wir als hoch, die Eintrittswahrscheinlichkeit dagegen als gering ein.

### IT-Risiken

Risiken können insbesondere durch die immer weiter gehende Vernetzung der EDV-Systeme entstehen. Netzwerke können ausfallen, Daten können durch Bedien- und Programmfehler oder externe Faktoren verfälscht oder zerstört werden. Durch den Ausfall von Systemen könnte es zu Verzögerungen in der Leistungserbringung kommen. Durch unzureichende Sicherungssysteme könnte ein unautorisierter Zugriff von außen auf erfolgskritische Informationen erfolgen. Den hieraus resultierenden Schaden stufen wir als hoch ein.

Den informationstechnischen Risiken begegnen wir durch fortlaufende Investitionen in Hard- und Software, durch den Einsatz von Virenscannern, verschlüsselten E-Mail- und Datentransfers, Firewallsystemen sowie Zugangs- und Zugriffskontrollen und eines speziell geschütztes Rechenzentrums. Zahlreiche Systeme sind redundant ausgelegt, um Ausfälle schnell kompensieren zu können. Die Eintrittswahrscheinlichkeit sehen wir deshalb als gering an.

### Beschaffungsrisiken

Gemäß unserer Beschaffungsstrategie arbeiten wir partnerschaftlich mit Schlüssellieferanten für Komponenten und Baugruppen zusammen. Die Fokussierung auf Schlüssellieferanten führt zu kontinuierlicher Qualitäts- und Produktverbesserung und nicht zuletzt zu einem bestmöglichen Schutz unseres technologischen Vorsprungs. Dies hat aber auch eine gegenseitige Abhängigkeit zur Folge, sodass es bei einem Totalausfall eines Lieferanten kurzfristig zu Produktionsunterbrechungen kommen könnte. Wir sind uns dieses Risikos und des hohen möglichen Schadens bewusst und beobachten die wirtschaftliche Entwicklung der Lieferanten und die für uns relevanten Produktionsprozesse besonders gründlich. Daneben wurden im Rahmen der im laufenden Geschäftsjahr durchgeführten Risikoanalyse der Lieferkette unterschiedliche Maßnahmen zur Risikoreduktion beschlossen. Diese sehen unter anderem die regelmäßige Durchführung einer Risikobeurteilung unserer Schlüssellieferanten und den Aufbau eines Systems zur Auditierung von Vorlieferanten vor. Deshalb bewerten wir die Eintrittswahrscheinlichkeit der mit dieser Strategie verbundenen Risiken als gering.

### Wettbewerbs- und Branchenrisiken

Es besteht das Risiko, dass durch Zusammenschlüsse und Fusionen neue Wettbewerber entstehen. Daneben existiert das Risiko, dass ein Wettbewerber unseren technologischen Vorsprung aufholt bzw. eine neue, überlegene Technologie entwickelt und auf den Markt bringt. Den hieraus entstehenden Schaden stufen wir als moderat bis hoch ein.

Die Entwicklung und die Trends der Branche sowie die Marktstrategie der Wettbewerber werden laufend beobachtet und in der Unternehmensplanung entsprechend berücksichtigt. Die Eintrittswahrscheinlichkeit stufen wir deshalb als gering ein.

### Ökonomische Risiken

Das internationale Wirtschaftsumfeld, in dem sich das Unternehmen bewegt, ist durch konjunkturelle Risiken gekennzeichnet. Der Kauf unserer Geräte ist für unsere Kunden mit einer Investition verbunden und unterliegt damit einem Investitionsentscheidungsprozess. Das Risiko des Auftretens konjunkturell schwacher Phasen, welche die Investitionsentscheidung unserer Kunden negativ beeinflussen, stufen wir aufgrund der Erfahrungen der Vergangenheit als hoch ein.

Wir beobachten die wirtschaftliche Entwicklung der wichtigen Märkte mit höchster Aufmerksamkeit. Hierdurch werden auftretende Risiken frühzeitig erkannt und erforderliche Korrekturmaßnahmen rechtzeitig eingeleitet. Auf die aus heutiger Sicht denkbaren gesamtwirtschaftlichen Szenarien sind wir mit entsprechend flexibler Kostenplanung und einer hohen Liquiditätsreserve, welche den erforderlichen Handlungsspielraum sowie Flexibilität und Unabhängigkeit bei allen notwendigen unternehmerischen Entscheidungen sichert, gut vorbereitet. Die Konzentration auf ein menschliches Grundbedürfnis sowie die hohen Rationalisierungseffekte unserer Produkte führen dazu, dass sich konjunkturelle Schwankungen und Krisen auf unser Geschäft deutlich geringer auswirken als z. B. auf den klassischen Maschinenbau. Wir beurteilen daher den möglicherweise resultierenden Schaden als moderat.

### Politische Krisen und Naturkatastrophen

Die Auswirkungen von politischer Instabilität und Naturkatastrophen können den Absatz von Produkten in den jeweils betroffenen Ländern negativ beeinträchtigen. Als mögliche Folgen von politischer Instabilität sind z. B. Einfuhrbeschränkungen in einzelnen Ländern denkbar. Die Wahrscheinlichkeit, dass zumindest zeitlich befristete Einfuhrhemmnisse aufgrund der beschriebenen Sachverhalte auftreten können, erachten wir als hoch.

Die internationale Ausrichtung und die Tatsache, dass wir unsere Produkte auf allen wesentlichen Märkten der Welt anbieten, eröffnen jedoch die Chance zum Ausgleich regionaler Schwierigkeiten durch Kompensation in anderen Märkten. Wir betrachten die aus diesem Risiko resultierenden Folgen als moderat.

### Finanz- und Kapitalmarktrisiken

Als relevante Finanz- und Kapitalmarktrisiken für die RATIONAL AG wurden Zinsänderungs- und Fremdwährungsrisiken identifiziert. Zinsänderungsrisiken werden aufgrund der untergeordneten Bedeutung des Finanzergebnisses sowohl in ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit als auch in ihrer möglichen Schadenhöhe als gering eingestuft.

Kurzfristige Währungsschwankungen können die Umsatz- und Ergebnisentwicklung und damit die Erreichung der Unternehmensziele beeinflussen. 2013 betrug der Anteil des Gesamtumsatzes in Fremdwährungen 36% (Vj. 35%). Der überwiegende Teil der Kosten fällt dagegen in Euro an. Die Aufwertung des Euro im Verhältnis zu anderen Währungen wirkt sich deshalb negativ, eine Abwertung des Euro positiv aus. In den letzten Jahren haben die Volatilität und die Intensität der Wechselkursschwankungen zugenommen. Die Wahrscheinlichkeit, dass hieraus negative Auswirkungen auf unsere Geschäftsentwicklung und die Umsatz- und Ergebnisprognose resultieren, schätzen wir als hoch ein.

Sollte der Euro im Vergleich zu den relevanten Fremdwährungen um 10% aufwerten, würde das gruppenweite Umsatzwachstum um rund 4 Prozentpunkte und das EBIT-Wachstum um rund 10 Prozentpunkte reduziert.

Um diesem Risiko entgegenzutreten, werden zur Währungssicherung gängige Instrumente wie Optionen oder Termingeschäfte eingesetzt. Wir arbeiten hier nur mit erstklassigen Finanzpartnern zusammen. Art und Umfang der Absicherungen werden durch interne Richtlinien vorgegeben, ihre Abwicklung erfolgt zentral in der Muttergesellschaft. Darüber hinaus wird ein Teil der beschafften Komponenten in japanischen Yen und in us-Dollar abgerechnet (Natural Hedge). Durch unser Risikomanagement in Bezug auf Währungen können wir die Auswirkungen einer mittel- und langfristig anhaltenden Aufwertung des Euro verringern, jedoch nicht vollständig eliminieren.

### Markt- und Forderungsausfallrisiken

Ausfallrisiken bei „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ können dadurch entstehen, dass Kunden ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen. Aufgrund der hohen Zahl an Kunden in den verschiedenen Regionen der Welt ist die Wahrscheinlichkeit hierfür hoch.

Um diese Ausfallrisiken zu vermeiden oder zu reduzieren, werden die Forderungen durch eine Warenkreditversicherung oder über Bankakkreditive abgesichert. Zum Bilanzstichtag waren – unter Berücksichtigung von im Schadenfall zu tragenden Selbstbehalten – 80% (Vj. 86%) des Forderungsbestands durch entsprechende Absicherungen gedeckt. Ein erhebliches Risiko aufgrund von Forderungsausfällen ist damit weitestgehend ausgeschlossen. Die resultierende Schadenhöhe ist gering.

Marktrisiken hingegen beziehen sich auf den Wegfall von Umsatzpotenzialen als Folge des Ausfalls eines Kunden. Unser Gesamtumsatz verteilt sich auf mehrere Tausend Einzelkunden, die im Wesentlichen im Bereich „Gastronomie-Fachhandel“ tätig sind. Besondere Risiken für die zukünftige konstante Umsatzentwicklung durch den Ausfall einzelner Kunden ergeben sich mithin nicht. Vor dem Hintergrund, dass der Vertriebsprozess insbesondere auf den Endanwender fokussiert ist, führt der Ausfall eines Fachhandelskunden nicht automatisch zu einem Nachfragerückgang auf der Endanwenderseite. Der Anteil des Geschäftsvolumens mit dem umsatzstärksten Einzelkunden am Gesamtumsatz belief sich im Berichtsjahr auf 2,5% (Vj. 2,9%). Es handelt sich hierbei um einen langjährigen exklusiven Handelspartner. Die Bonitätsbeurteilung dieses Partners durch unseren Kreditversicherer ist einwandfrei, sodass wir im Hinblick auf die finanzielle Stabilität des Kunden keine Risiken für den weiteren kontinuierlichen Geschäftsverlauf erkennen können. Unsere Forderungen gegenüber diesem Kunden waren während des Berichtszeitraums vollumfänglich kreditversichert. Die Eintrittswahrscheinlichkeit und die Höhe eines möglichen Schadens stufen wir als gering ein.

### Rohstoffpreise

Als produzierendes Unternehmen sind wir von der Entwicklung der Rohstoffpreise betroffen. Dies führt zu schwankenden Material- und Produktionskosten. Auf die Herstellungskosten unserer Produkte wirken sich der Edelstahlgrundpreis und der Legierungszuschlag unmittelbar aus, der maßgeblich vom Nickelpreis abhängt. Die Rohstoffmärkte werden deshalb intensiv beobachtet. Das Preisrisiko beim Edelstahlgrundpreis wird durch entsprechende Verträge mit Lieferanten reduziert. Beim Legierungszuschlag ist dies so nicht möglich. Änderungen des Legierungszuschlags wirken sich daher unmittelbar positiv oder negativ auf unsere Herstellungskosten aus. Da jedoch der Anteil der variablen Rohstoffkosten an den gesamten Herstellungskosten von untergeordneter Bedeutung ist, stufen wir die resultierenden Auswirkungen auf die Ertragslage als gering ein.

### Verletzung von Schutzrechten

Wir sind seit vielen Jahren mit Abstand Produkt- und Technologieführer. Entwicklungsergebnisse werden durch eine Vielzahl gewerblicher Schutzrechte wie Patente und Patentanmeldungen geschützt. Bei möglichen Verletzungen von aktiven Patenten durch Dritte werden entsprechende Maßnahmen bis hin zu gerichtlichen Schritten eingeleitet. Patentklagen wegen möglicher Patentverletzungen von unserer Seite werden von erfahrenen Patentanwälten geprüft und mit Nachdruck verfolgt. Aktuell gibt es keine Verfahren gegen uns aufgrund der Verletzung von Schutzrechten. Wir stufen sowohl die Eintrittswahrscheinlichkeit als auch den möglichen Schaden als gering ein.

### Rechtliche Risiken

Unsere Produkte und Dienstleistungen vermarkten wir aktuell in mehr als 100 Ländern in allen Teilen der Welt. Die zunehmend internationale Geschäftstätigkeit ist mit zahlreichen Risiken verbunden. Diese umfassen im Wesentlichen:

- › länderspezifische Produkthanforderungen oder Sicherheitsvorschriften, die den Vertrieb unserer Produkte beeinträchtigen
- › Zollvorschriften bzw. Im- und Exportregelungen, die die Einfuhr von Produkten beschränken können
- › unterschiedliche Steuersysteme, steuerliche Hindernisse, die den Geschäftsverkehr beeinträchtigen, bzw. sich ändernde Steuersysteme oder Steuersätze, die negative Auswirkungen auf die Ertragslage haben
- › Compliance-Risiken, das heißt mögliche Verstöße durch Mitarbeiter gegen lokale Gesetze

Um diese Risiken zu minimieren, arbeiten wir, sofern erforderlich, in allen für uns wichtigen Märkten mit Experten für die jeweiligen lokalen gesetzlichen Anforderungen zusammen. Die Wahrscheinlichkeit für das Eintreten dieser Risiken sowie die daraus resultierenden Auswirkungen stufen wir als gering ein.

### Gebäude und Anlagen

Zum Schutz unserer Gebäude, Anlagen und Maschinen haben wir für unsere drei Werke in Landsberg einen hausinternen Werkschutz etabliert. Durch eine 24-stündige Bewachung mit eigenem Personal und durch den Einsatz einer Werkschutzzentrale können wir Sicherheit auf hohem Niveau gewährleisten. Die Wahrscheinlichkeit für einen wesentlichen Schadenfall sehen wir als gering an. Die mögliche Schadenhöhe stufen wir als gering ein.

### Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess

Die wesentlichen Merkmale des internen Kontrollsystems und des Risikomanagementsystems im Hinblick auf den (Konzern-)Rechnungslegungsprozess können wie folgt beschrieben werden:

- › Die bei der Muttergesellschaft und ihren Töchtern eingerichteten Rechnungslegungsprozesse sind in Hinblick auf Verantwortungsbereiche und Führung klar strukturiert.
- › Durch konzernweit gültige und laufend aktualisierte Richtlinien wird eine einheitliche Rechnungslegung gewährleistet.
- › Die Funktionen der am Rechnungslegungsprozess wesentlich beteiligten Bereiche, Finanz- und Rechnungswesen sowie Controlling, sind in Bezug auf die Abschlusserstellung klar getrennt. Die Verantwortungsbereiche sind eindeutig zugeordnet.
- › Die Buchführung wird, soweit möglich bzw. sofern dem keine landesrechtlichen Bestimmungen entgegenstehen, zentral in Landsberg abgewickelt. Dies gewährleistet konzernweit eine hohe Qualität in der Erfassung und Bearbeitung der rechnungslegungsrelevanten Daten.
- › Bei den im Bereich Rechnungswesen eingesetzten Finanzsystemen handelt es sich, soweit möglich, um Standardsoftware. Durch entsprechende Sicherheits- bzw. Berechtigungskonzepte sind diese Systeme gegen unbefugte Zugriffe geschützt.
- › Die am Rechnungslegungsprozess beteiligten Bereiche sind den Anforderungen entsprechend ausgestattet. Die beteiligten Personen verfügen über die erforderlichen Qualifikationen und werden kontinuierlich weiterqualifiziert. In regelmäßigen konzernübergreifenden Terminen stimmen die am Rechnungslegungsprozess beteiligten Bereiche ihr Handeln eng aufeinander ab.
- › Rechnungslegungsrelevante Daten werden regelmäßig durch Stichprobenprüfungen auf Vollständigkeit und Richtigkeit überprüft.
- › Bei allen wesentlichen rechnungslegungsrelevanten Prozessen wird durchgängig das Vieraugenprinzip angewendet.

- › Um eine einheitliche und gesetzeskonforme Rechnungslegung sicherzustellen, werden die Jahresabschlüsse aller Gesellschaften einer Prüfung durch einen Wirtschaftsprüfer oder einer Durchsicht durch den Konzernprüfer unterzogen.
- › Die rechnungslegungsrelevanten Prozesse des Konzerns werden regelmäßig im Rahmen der Prüfungen von Tochtergesellschaften durch die interne Revision überprüft. Daneben wird turnusmäßig eine Überprüfung der beteiligten Prozesse am Standort Landsberg durchgeführt.

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem, dessen wesentliche Merkmale oben beschrieben sind, gewährleistet einen effizienten Rechnungslegungsprozess. Durch die vorhandenen Kontrollen können Fehler weitgehend vermieden, jedenfalls aber entdeckt und somit korrigiert werden. Dadurch wird sichergestellt, dass die Rechnungslegung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorgaben erfolgt. Ferner wird durch die oben beschriebenen Kontroll- und Überprüfungsmechanismen erreicht, dass Geschäftsvorfälle konzernweit einheitlich und zutreffend erfasst, ausgewiesen und bewertet werden und somit verlässliche und relevante Informationen zur Verfügung gestellt werden können.

### Unternehmerische Verantwortung als Grundprinzip

Das Thema Nachhaltigkeit hat in den vergangenen Jahren zunehmend an Bedeutung in der Gesellschaft gewonnen. Nachhaltige und zukunftsfähige Entwicklung bedeutet, Umweltgesichtspunkte gleichberechtigt mit sozialen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten zu berücksichtigen. Das Ziel ist dabei, unseren Kindern und Enkelkindern ein intaktes ökologisches, soziales und ökonomisches Gefüge zu hinterlassen.

#### Nachhaltiges Wirtschaften als Wettbewerbsvorteil

Nachhaltiges Wirtschaften hat sich inzwischen zu einem bedeutenden Wettbewerbsfaktor für Unternehmen entwickelt. Einerseits führt ein geringer Ressourceneinsatz unmittelbar zu geringeren Kosten und wirkt sich damit positiv auf die Ertragssituation aus. Darüber hinaus legen auch Kunden und Lieferanten immer größeren Wert darauf, dass die jeweiligen Vertragspartner einen verantwortungsvollen Umgang mit allen Ressourcen pflegen. Ressourcenschonende Prozesse und Produkte, zufriedene Mitarbeiter, eine positive Wahrnehmung in der Öffentlichkeit, loyale Lieferanten und hochzufriedene Kunden sind deshalb kein reiner Selbstzweck. Vielmehr sind sie wesentliche Treiber für die erfolgreiche

Entwicklung und die langfristige Zukunftssicherung von Unternehmen. Die Basis hierfür ist die verantwortliche Unternehmensführung. Neben rechtlichen Aspekten – Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften – steht vor allem ethisches und faires Verhalten im Mittelpunkt.

Nachhaltiges Wirtschaften und die Übernahme von Verantwortung in der Gesellschaft ist seit der Gründung von RATIONAL vor 40 Jahren fester Bestandteil unserer Geschäfts- und Produktionsprozesse. Dies bedeutet eine verantwortungsvolle Unternehmensführung, die einerseits den respektvollen Umgang und den Erhalt unserer Umwelt fördert. Andererseits übernehmen wir als Unternehmen Verantwortung für unsere Mitarbeiter, liefern einen positiven Beitrag zur Entwicklung der Gesellschaft und arbeiten als langfristiger Partner respektvoll mit unseren Kunden und Zulieferern zusammen.

#### Corporate Governance

Für uns bedeutet gute Corporate Governance eine verantwortungsvolle Unternehmensführung und eine effiziente Kontrolle der Geschäftstätigkeit. Das heißt, rechtliche Vorschriften werden respektiert, ethisch einwandfreies Verhalten ist eine Selbstverständlichkeit und die Kommunikation mit allen Interessengruppen ist offen und transparent. Darüber hinaus existiert ein wirksames System zur Kontrolle der Einhaltung von Regeln, um dadurch die daraus resultierenden Risiken zu minimieren.

Die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften wird in unseren „Verhaltensregeln im Geschäftsverkehr“ explizit für alle Mitarbeiter geregelt. Nichteinhaltung von Gesetzen wird neben den strafrechtlichen Folgen auch unternehmensintern disziplinarisch geahndet. Der Compliance Officer, welcher direkt an den Vorstand berichtet, berät den Vorstand in allen Sachverhalten, die das Compliance-System betreffen, und ist für die effiziente Umsetzung verantwortlich. Er steht auch als Ansprechpartner für alle Mitarbeiter bei Unsicherheiten über rechtliche Vorschriften zur Verfügung. Zusätzlich haben wir im letzten Jahr zwei Vertrauenspersonen benannt, an die sich Mitarbeiter bei potenziellem Fehlverhalten von Kollegen wenden können.

Der faire Umgang mit Kollegen, Kunden, Lieferanten und allen anderen Personen ist ein wichtiges Fundament in der Firmenkultur und wurde im Unternehmensleitbild schriftlich niedergelegt. Die im Leitbild festgehaltenen Grundsätze werden allen Mitarbeitern in regelmäßigen Workshops nähergebracht. So stellen wir sicher, dass sie den Mitarbeitern vertraut sind.

Ein weiterer wichtiger Baustein ist eine offene, transparente und vertrauensvolle Kommunikation mit Interessengruppen, seien es Mitarbeiter, Lieferanten und Kunden, aber auch Aktionäre, die lokale Politik oder die breite Öffentlichkeit. Durch den regelmäßigen Kontakt und gegenseitigen Austausch von Informationen, Meinungen, Wünschen und Interessenschwerpunkten gelingt es uns, Trends frühzeitig zu erkennen und darauf zu reagieren, Risiken zu minimieren und eine positive Wahrnehmung von RATIONAL in der Öffentlichkeit sicherzustellen.

Zur Corporate Governance bei RATIONAL gehört der sorgsame Umgang mit potenziellen Risiken. Hierzu existiert ein angemessenes Risikomanagementsystem, welches kontinuierlich weiterentwickelt wird. Das Risikomanagementsystem hilft uns, Risiken frühzeitig zu identifizieren und mit geeigneten Maßnahmen gegenzusteuern. Wesentliche Merkmale unseres Risikomanagementsystems sowie die Beschreibung unseres rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems können dem Risikobericht entnommen werden.

## Aktiver Umweltschutz

### Höchste Ressourceneffizienz unserer Produkte

Wir legen besonderen Wert auf den verantwortungsvollen Umgang mit der Umwelt und die sparsame Verwendung aller Ressourcen. Ressourceneffizienz wird bei der Investitionsentscheidung unserer Kunden immer bedeutender und war deshalb bei der Entwicklung der neuen Produktgenerationen eines der Schwerpunktthemen. Aus diesem Grund haben wir unseren Geräten auch die Beinamen whiteefficiency® und MULTIFICIENCY® gegeben.

Der Ansatz ist dabei, aus jeder eingesetzten Ressource den maximalen Nutzen zu ziehen und dadurch die Umwelt so wenig wie möglich zu belasten. Das beginnt schon bei der Produktentwicklung durch den Einsatz wiederverwertbarer Komponenten, geht über die umweltzertifizierte Produktion und die besonders ressourcenschonende Vertriebslogistik und reicht bis zur Rücknahme der Altgeräte.

Ganz besonders gilt die Ressourceneffizienz aber beim täglichen Einsatz unserer Geräte in der Küche. Denn genau hier werden mit unserer Technologie die größten Einsparungen erzielt. Durch den nachhaltig reduzierten Verbrauch von Rohwaren, Energie, Wasser und Reinigungschemie wird nicht nur

der Geldbeutel unserer Kunden, sondern auch die Umwelt geschont. Dies gilt sowohl im Vergleich zu traditioneller Gartentechnologie als auch zu herkömmlichen Combi-Dämpfern.

### Zertifiziertes Umweltmanagementsystem

Als nachhaltig orientiertes, international tätiges Unternehmen ist es unser Anspruch, ökologische Aspekte in alle unternehmerischen Entscheidungen einzubeziehen. Wir unterhalten ein nach ISO 14001 zertifiziertes Umweltmanagementsystem. Ein Komitee mit Mitgliedern aus dem Qualitätsmanagement, der Produktentwicklung sowie dem Gebäude- und Fuhrparkmanagement definiert, bearbeitet und verabschiedet die Umweltziele des Unternehmens und überwacht deren Einhaltung. Ziele im Rahmen des Umweltmanagementsystems sind die Reduzierung des Ressourcenverbrauchs und des Abfallaufkommens, die Schärfung des Bewusstseins der Mitarbeiter in Umweltangelegenheiten, die Optimierung der Umweltleistung aller Geschäftspartner und die Sicherstellung der Abwasserqualität. Für den Ressourcenverbrauch setzen wir uns jährliche Einsparziele für Strom, Kraftstoff, Gas und Wasser. Auch 2013 haben wir diese Einsparziele beim Ressourcenverbrauch – gemessen am Produktionsvolumen – weitgehend erreicht.

### Innovative Gebäudetechnik minimiert Ressourcenverbrauch

In den letzten Jahren haben wir am Standort Landsberg umfangreich in Gebäude und Anlagen investiert. Dabei legen wir beim Bau neuer Gebäude ein besonderes Augenmerk auf hohe Ressourceneffizienz durch die Verwendung modernster Gebäudetechnik sowie den Einsatz energieeffizienter Baustoffe und -verfahren. So wird beispielsweise durch spezielle Gebäudearchitektur mit großen Glasfronten und automatisch regulierenden Helligkeitssensoren die Minimierung des Einsatzes von künstlichem Licht erzielt. Durch dreifach isolierte Glasscheiben, Wärmepumpen bzw. Wärmerückgewinnungsanlagen und den Einsatz von Nachtluft-Kältespeichern werden der Verbrauch von Heizenergie sowie der Energieverbrauch für die Raumklimatisierung auf ein Minimum beschränkt.

### CO<sub>2</sub>-Emissionen sinken kontinuierlich

Durch den Einsatz energieeffizienter Gebäudetechnik und Produktionssysteme gelingt es uns, die CO<sub>2</sub>-Emissionen auf relativ niedrigem Niveau zu halten. Darüber hinaus setzen wir im firmeneigenen Fuhrpark Fahrzeuge mit modernster Technik ein und reduzieren den Kraftstoffverbrauch und Luftemissionen durch eine bedarfsgerechte Tourenplanung. Die Versandlogistik erfolgt durch ISO-14001-zertifizierte Partnerunternehmen. Dabei streben wir möglichst emissionsarme Transportmethoden an, einschließlich der optimalen Auslastung der Versandkapazitäten und Bündelung der Warenströme. Durch diese Maßnahmen haben wir in den vergangenen drei Jahren den CO<sub>2</sub>-Ausstoß je verkauftes Gerät pro Jahr um 7 % gesenkt.

### Nahezu abwasserfreie Produktionsprozesse

Unsere Produktionsprozesse sind nahezu abwasserfrei. Noch anfallendes verunreinigtes Wasser wird durch eine eigene Aufbereitungsanlage, welche regelmäßig von einem unabhängigen Institut geprüft wird, gesäubert und abgeleitet. Die Unbedenklichkeit der Abwasserqualität wird laufend überprüft und sichergestellt. In unserer Komponentenfabrik haben wir im vergangenen Jahr in eine hochmoderne Schweißanlage investiert. Durch diese neue Technologie entfällt der elektrochemische Prozess zum Säubern und Polieren der Schweißnähte, welcher in der Vergangenheit erheblichen Wasserverbrauch zur Folge hatte. Dies unterstreicht unseren Ansatz, die Vermeidung von Abfall und Verunreinigungen aus Umweltaspekten und wirtschaftlichen Gesichtspunkten der nachträglichen Beseitigung vorzuziehen.

### Fachgerechtes Recycling

Alle Prozesse werden stets optimiert, um das Abfallaufkommen möglichst gering zu halten und die Zuführung zu Recycling-Systemen oder zur energetischen Verwertung zu stärken. Zusätzlich entstehen in den Produktionsprozessen geringe Mengen an Gefahrgut. Die Entsorgung erfolgt gemäß den Vorgaben der ISO 14001 durch einen Entsorgungsfachbetrieb. Die Einhaltung der Norm wird jährlich auditiert.

### Für Nachhaltigkeit und Ressourceneffizienz ausgezeichnet

Im Februar 2014 wurden wir von der Beratungsgesellschaft Deloitte und der Ludwig-Maximilians-Universität München mit dem Axia-Award 2013 ausgezeichnet. Der Axia-Award ist ein bundesweiter Wettbewerb, der alljährlich herausragende Unternehmen des deutschen Mittelstandes für ihre vorbildlichen Leistungen auszeichnet. Die in diesen Unternehmen entwickelten Best Practices werden mit anderen Unternehmen geteilt und dienen diesen als Benchmark. Unter dem Thema Nachhaltig denken – erfolgreich lenken suchte Deloitte mittelständische Unternehmen, die eine nachhaltige Sicherung der Finanzierung, des Markenimages und des Unternehmens selbst gewährleisten können. Die Bewerber mussten dabei beweisen, dass sie in mindestens einem der drei Schwerpunkte außerordentliche Leistungen erbringen.

Seit 2011 sind wir außerdem Mitglied des Umweltpakts Bayern, einer freiwilligen Allianz von Politik und Wirtschaft. Die teilnehmenden Unternehmen haben das übergeordnete Ziel, die ökologischen, ökonomischen und sozialen Grundlagen der heutigen und der künftigen Generationen in Bayern zu verbessern. Im Vordergrund steht dabei die vorausschauende Vermeidung künftiger Umweltbelastungen.

### Mitarbeiter

#### Erfolgsfaktor U.i.U.® (Unternehmer im Unternehmen)

Zufriedene Mitarbeiter haben zufriedene Kunden und sichern so den langfristigen Unternehmenserfolg. Ohne hoch qualifiziertes und motiviertes Personal war der Erfolg des Unternehmens weder in der Vergangenheit noch wäre er in Zukunft möglich.

Ein wichtiger Erfolgsbaustein zur Erhöhung der Motivation und Eigenständigkeit unserer Mitarbeiter ist das Prinzip des „Unternehmers im Unternehmen“ (U.i.U.®). Der U.i.U.® arbeitet wie ein Unternehmer in seinem Bereich. Er beherrscht und erfüllt seine Aufgaben, entwickelt die Arbeitsmethoden weiter, trifft die notwendigen Entscheidungen und übernimmt dafür selbst die Verantwortung. Er lernt aus seinen Fehlern und vermeidet so deren Wiederholung. Er ist auf Augenhöhe mit Kollegen und Vorgesetzten und vertritt seine Meinung. In regelmäßigen U.i.U.®-Workshops schulen wir alle Mitarbeiter weltweit und erhalten entsprechendes Feedback über die Qualität der Umsetzung der U.i.U.®-Philosophie in unseren Tochtergesellschaften und das Verhalten der Führungskräfte.

Wir entwickeln jeden Mitarbeiter entsprechend seinen Stärken, delegieren in großem Maß Verantwortung und fördern Selbst- und Mitbestimmung. Das Resultat ist eine hohe Mitarbeiterbindung und -zufriedenheit. Gemäß einer Umfrage aus dem Jahr 2013 sind 91% (Vj. 93%) aller Mitarbeiter stolz, bei RATIONAL zu arbeiten. Ein Ergebnis daraus ist die Treue und Loyalität unserer Mitarbeiter. 2013 konnten 51 Mitarbeiter für ihre langjährige Firmenzugehörigkeit geehrt werden. Die Fluktuationsquote beträgt in Deutschland lediglich 3% und weltweit 8% (Vj. 5% bzw. 10%).

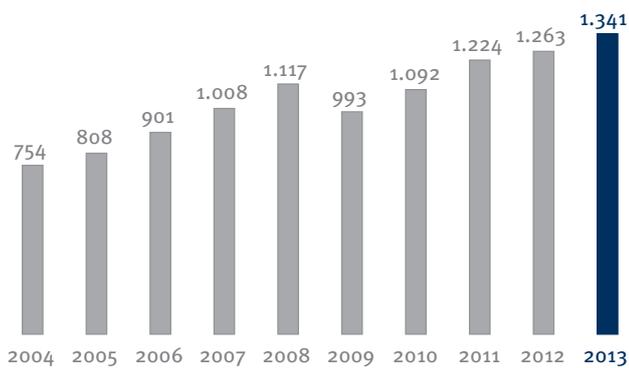
Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden uns die Siegel „Open Company“ und „Top Company“ durch das im deutschsprachigen Raum aktive Arbeitgeberbewertungsportal kununu.com verliehen. „Open Company“ ist das Gütesiegel für einen proaktiven Umgang mit kununu.com. Das heißt, das Unternehmen lädt seine Mitarbeiter zum Bewerten auf kununu ein, kommentiert Bewertungen auf kununu und gewährt Einblicke in den Arbeitsalltag in Form eines kununu-Firmenprofils. „Top Company“ ist das Gütesiegel für gut bewertete Arbeitgeber auf kununu.com. Dazu muss das Unternehmen über mindestens 6 Bewertungen verfügen, die insgesamt einen Bewertungspunkte-Durchschnitt von mindestens 3 Punkten erreichen. RATIONAL erzielt 3,89 von 5,00 möglichen Punkten (Stand Anfang Februar 2014). Besonders positiv bewerteten unsere Mitarbeiter den hierarchieübergreifenden guten Zusammenhalt unter Kollegen, die eigenverantwortliche Übernahme anspruchsvoller und abwechslungsreicher Aufgaben und die transparente Kommunikation.

Potenzialstarke Mitarbeiter werden im Rahmen unserer strukturierten Nachfolgeplanung individuell gefördert und weiterentwickelt. Dadurch werden sie auf die zukünftige Übernahme von Schlüsselpositionen und Führungsaufgaben bei RATIONAL vorbereitet. Im Jahr 2013 konnten wir rund 70 % der vakanten Führungspositionen mit Mitarbeitern aus den eigenen Reihen besetzen.

Die gruppenweite Zahl der Mitarbeiter ist 2013 von 1.263 auf 1.341 (Stichtag 31. Dezember 2013) gestiegen. Davon waren 765 Personen (Vj. 749) in Deutschland beschäftigt.

Dabei haben wir durch die gezielte Ausweitung der Kapazitäten in unseren weltweiten Vertriebs- und Marketingorganisationen (+54 Mitarbeiter) und in unserer Forschung & Entwicklung (+12 Mitarbeiter) im abgelaufenen Geschäftsjahr insbesondere die Zukunftschancen unseres Unternehmens verbessert.

#### Entwicklung der Mitarbeiteranzahl



Stand: jeweils zum 31. Dezember

#### Transparente Kommunikation erhöht Mitarbeitermotivation

Wir übertragen unseren Mitarbeitern die Verantwortung für möglichst umfassende, in sich geschlossene Aufgaben entlang der Wertschöpfungskette. Dadurch haben diese einen sehr guten Überblick über die Resultate ihrer Arbeit und ihren Beitrag zum Unternehmenserfolg. Zudem informieren wir in unserem quartalsweise stattfindenden Unternehmerforum alle Mitarbeiter weltweit über die Geschäftsentwicklung in den verschiedenen Regionen der Welt sowie über besondere Vorgänge im Unternehmen und geplante Maßnahmen. Alle Mitarbeiter haben die Möglichkeit, sich in unserem Intranet-Portal oder über RATIONAL TV einen Einblick in die aktuell vorherrschenden Themen zu verschaffen.

Mit Hilfe dieser transparenten Informationspolitik fördern wir den Blick für das große Ganze und dadurch die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter. Dies stärkt die Motivation und die Loyalität jedes einzelnen zum Unternehmen und letztlich die Qualität der geleisteten Arbeit als Voraussetzung für höchstmöglichen Kundennutzen.

#### Qualifizierter Nachwuchs sichert die Zukunft des Unternehmens

Für die erfolgreiche Entwicklung von RATIONAL in der Zukunft ist es von großer Wichtigkeit, gezielt junge, talentierte Menschen zu gewinnen. Um die richtigen Nachwuchskräfte zu finden, arbeiten wir gezielt mit Hochschulen in der Region zusammen und entwickeln gemeinsam Konzepte für eine Kombination aus theoretischer Lehre und praktischer Erfahrung. Für Studierende haben wir neben Praktika und Werkstudententätigkeiten auch Diplomarbeitsbetreuung im Programm. Aber auch regionale Ausbildungsmessen, wie die Ausbildungsmesse in Landsberg im September des abgelaufenen Geschäftsjahres, sind wichtige Veranstaltungen, um bei jungen Menschen Interesse für eine Berufsausbildung bei RATIONAL zu wecken. Hier präsentieren wir Schülern höherer Klassen unser Unternehmen als Ausbildungsbetrieb für verschiedene Lehrberufe.

#### Zukunftssicherung durch Ausbildung und Nachwuchsprogramme

Bei der langfristigen Qualifizierung aller Mitarbeiter legen wir großen Wert auf die Ausbildung im Unternehmen selbst. Die qualifizierte Berufsausbildung ist ein wichtiger Baustein, der wesentlich zur Zukunftsfähigkeit des Unternehmens beiträgt. Neben der klassischen Berufsausbildung gewinnen auch duale Studiengänge immer mehr an Bedeutung. Zum Jahresende befanden sich 50 Mitarbeiter in der Ausbildung als Industriekaufleute, Industriemechaniker, Mechatroniker und Fachinformatiker. Zusätzlich befanden sich 13 Studenten in einem dualen Studium in den Fachbereichen Mechatronik, Maschinenbau, Wirtschaftsinformatik, International Business sowie Hotel- & Gastronomiemanagement.

Darüber hinaus bieten wir in allen Bereichen des Unternehmens Nachwuchsprogramme für qualifizierte Hochschulabsolventen an. Sie sind darauf ausgerichtet, junge Menschen auf die Führungsaufgaben von morgen vorzubereiten. Durch den gezielten Einsatz in verschiedenen Prozessen und die frühzeitige Übernahme von konkreter Verantwortung bauen diese Mitarbeiter breites Fachwissen auf, erkennen ihre Stärken und entwickeln ihre Persönlichkeit zielgerichtet weiter. Dabei werden sie durch den Vorstand und die jeweilige Führungskraft intensiv begleitet. Zum 31. Dezember 2013 hatten wir in den verschiedenen Bereichen weltweit 30 Nachwuchskräfte im Einsatz.

Im Dezember 2013 wurde das RATIONAL-Nachwuchskräfteprogramm von ABSOLVENTA, einer Jobbörse für junge Akademiker, als „Besonders fair & karrierefördernd“ ausgezeichnet. Dabei waren insbesondere die frühe Übernahme von Verantwortung durch unsere Nachwuchskräfte in den verschiedenen Stationen des Programms und die Begleitung durch erfahrene Führungskräfte sowie die langfristige Ausrichtung auf die spätere Besetzung einer Führungs- oder Expertenposition ausschlaggebend.

### Stärken stärken – das Grundprinzip der Personalentwicklung

Unser Ziel ist es, die fachlichen und persönlichen Stärken unserer Mitarbeiter weiterzuentwickeln sowie ein ganzheitliches Verständnis für das gesamte Unternehmen zu vermitteln. Zudem fördern wir den Aufbau interner Netzwerke durch das Lernen in prozessübergreifenden Gruppen. Im internationalen Förderkreis erhalten potenzielle Führungskräfte einen detaillierten Überblick, wie unser Unternehmen funktioniert. Fachliche Themen wie Controlling, Marketing und Vertrieb, Produktion und Logistik, Qualitätsmanagement sowie Führung und Persönlichkeit sind wichtige Lehrinhalte. Besonderes Highlight ist die Projektarbeit zwischen den einzelnen Modulen, in der sich die Teilnehmer in Teams mit strategischen Fragestellungen auseinandersetzen, die Ergebnisse vor dem Vorstand präsentieren und später im Unternehmen umsetzen.

### Vergütung und Sozialleistungen

Die überdurchschnittlichen Leistungen unserer Mitarbeiter vergüten wir auch überdurchschnittlich. Wir gewähren beispielsweise Weihnachts- und Urlaubsgeld und weitere Zusatz- und Sozialleistungen, wie Essensgeld oder Fahrtkostenzuschüsse. Außerdem beteiligen wir unsere Mitarbeiter über eine Bonuszahlung seit vielen Jahren auf freiwilliger Basis unmittelbar am Unternehmensgewinn.

### Gleichstellung als Selbstverständlichkeit

Alle Mitarbeiter erfahren dieselbe Wertschätzung, den gleichen Respekt und haben vergleichbare Chancen. Sie sind zudem aufgerufen, eine Atmosphäre respektvollen Miteinanders zu schaffen und Diskriminierungen entgegenzutreten. Bei der Besetzung von Positionen bzw. bei Beförderungen sind ausschließlich die Qualifikation und die Erfahrung der betreffenden Person entscheidend. Angaben zur Frauenquote sind der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen.

	Mitarbeiter		Anteil Frauen	
	2013	2012	2013	2012
Gesamtbelegschaft	1.341	1.263	29%	30%
Deutschland	765	749	27%	29%
Ausland	576	514	32%	31%

	Mitarbeiter		Anteil Frauen	
	2013	2012	2013	2012
Führungspositionen	199	190	25%	22%
Deutschland	88	83	19%	19%
Ausland	111	107	29%	24%

### Gesellschaftliche Verantwortung

Als erfolgreiches Unternehmen haben wir eine große Verantwortung gegenüber der Gesellschaft. Diese nehmen wir auch gern wahr. Durch unsere nachhaltige und verantwortungsvolle Unternehmensführung sichern wir das langfristige Bestehen und das Wachstum des Unternehmens, schaffen dadurch Arbeitsplätze und leisten durch unsere Steuerzahlungen einen wichtigen Beitrag für die Entwicklung der Stadt und der Region.

Zusätzlich liegt uns die Unterstützung von Menschen, die sich in schwierigen Lebenssituationen befinden, am Herzen. Wir engagieren uns hier durch Geldspenden an lokale soziale Organisationen wie das Sozialzentrum St. Martin, die Stiftung Lebenshilfe e. V., die sos Kinderdörfer e. V. oder das Technische Hilfswerk Landsberg.

### RATIONAL unterstützt krebskranke und behinderte Menschen

Im Dezember 2011 sind 180 Mitarbeiter dem Aufruf gefolgt, sich in Zusammenarbeit mit der Aktion Knochenmarkspende Bayern (AKB) typisieren und sich in eine internationale Spenderdatenbank aufnehmen zu lassen. Anfang August 2013 spendete der erste RATIONALER aus dieser Aktion Stammzellen und kann so mit etwas Glück das Leben eines leukämiekranken Menschen retten.

Die Unterstützung behinderter Menschen wird besonders durch die intensive Zusammenarbeit mit der Isar-Würm-Lech GmbH (IWL) und dem Regens-Wagner-Werk Holzhausen geprägt. Diese betreiben Werkstätten für behinderte Menschen, von denen wir verschiedene Vorprodukte und Dienstleistungen beziehen. Ebenso werden Mitarbeiter der IWL im RATIONAL-Serviceiteilverbund eingesetzt.

### **RATIONAL ist Mitglied des Vereins**

#### **„Deutsches Netzwerk Schulverpflegung e. V.“**

Gesunde und hochwertige Ernährung ist die Voraussetzung für körperliche und geistige Leistungsfähigkeit. Der Wunsch nach gesundem Essen besteht in allen Bereichen der Außer-Haus-Verpflegung.

Der Erfolg des Verpflegungsangebotes an Schulen hängt maßgeblich davon ab, ob gesunde und kindgerechte Gerichte mit viel Geschmack zu einem vernünftigen Preis angeboten werden können. Der Schlüssel dazu liegt im Einsatz eines multifunktionalen Geräts, wie z. B. dem SelfCookingCenter® whiteefficiency®.

Der Verein Deutsches Netzwerk Schulverpflegung e. V. (DNSV) setzt sich für die Verbesserung der Qualität in der Schulverpflegung ein. In enger Kooperation zwischen Praxis und Theorie macht er es sich zur Aufgabe, alle Beteiligten wie Schulträger, Lehrer, Behörden, Caterer, Eltern und die Politik unter einem Dach zu vereinen, um die gegenwärtigen und zukünftigen Anforderungen der Schulverpflegung in Deutschland umzusetzen. Als Partner aus der Industrie und Mitglied des Vereins leistet auch RATIONAL einen Beitrag. Unsere Küchenchefs beraten und unterstützen die Betreiber von Schulküchen in bundesweiten Aktionen mit ihrer Expertise und langjährigen Erfahrung. Nur mit gemeinsamem Engagement gelingt es, das Thema gesunde Ernährung in Schulen noch stärker in das Bewusstsein aller Beteiligten zu rücken und die optimale Umsetzung in der Praxis zu gewährleisten.

### **RATIONAL fördert die Ausbildung junger Menschen**

Durch die finanzielle Unterstützung der RATIONAL AG konnten 25 Schülerinnen und Schüler aus der Region Augsburg als Stipendiaten in das Förderprogramm STUDIENKOMPASS aufgenommen werden. STUDIENKOMPASS unterstützt und begleitet Jugendliche aus Nichtakademikerfamilien, um ihnen die Möglichkeit zu eröffnen, ein Studium zu absolvieren. Damit trägt das Förderprogramm wesentlich dazu bei, die Bildungschancen junger Menschen zu verbessern, und leistet einen wichtigen Beitrag zur Fachkräftesicherung in Deutschland.

### **Kulturelles Engagement**

RATIONAL zeichnet sich seit vielen Jahren als Förderer kultureller Aktivitäten in der Region Landsberg aus. Anlässlich des 40-jährigen Firmenjubiläums veranstaltete RATIONAL im Juli 2013 ein Symphoniekonzert im Werk 3. Als Zeichen der Verbundenheit mit Landsberg und der ganzen Region war der Eintritt für die rund 1.300 Besucher kostenlos.

Darüber hinaus unterstützen und fördern wir unsere kunstbegeisterten Mitarbeiter von art@RATIONAL, indem wir ihnen Räumlichkeiten und Material zur Verfügung stellen. Seit vier Jahren verbindet die Liebe zur Kunst Mitarbeiter verschiedener Unternehmensbereiche. Gemeinsam sind sie nach getaner Arbeit in lockerer Atmosphäre schöpferisch tätig.

### **Langfristige Kundenbeziehungen**

Nachhaltigkeit in der Kundenbeziehung heißt für uns partnerschaftliche, langfristige Zusammenarbeit.

In unserem Unternehmensleitbild ist das oberste Unternehmensziel festgeschrieben: „Höchstmöglicher Kundennutzen“. Denn nur wenn es uns gelingt, unseren Kunden dauerhaft den maximalen Nutzen zu bieten, das heißt die bestmöglichen Lösungen für ihre Probleme zu entwickeln, können wir diese langfristig an unser Unternehmen binden. Der höchstmögliche Kundennutzen ist der entscheidende Treiber unseres nachhaltigen Erfolgs.

Neben marktführenden Produkten zum angemessenen Preis und einem vorbildlichen Service ist der richtige Umgang mit unseren Kunden entscheidend. Einer der grundlegenden Ansprüche für den Umgang mit Kunden ist, dass jeder Kontakt mit RATIONAL für unsere Kunden ein positives Erlebnis ist.

Dass uns dies immer besser gelingt, zeigt die Kundenzufriedenheitsbefragung des Marktforschungsinstituts TNS Infratest mit 83 % begeisterten Kunden.

### **Partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Lieferanten**

Für uns als Unternehmen mit geringer Fertigungstiefe sind die Qualität, Produktivität und Zuverlässigkeit unserer Lieferanten für den Erfolg des Unternehmens besonders wichtig. Wir bieten unseren Lieferanten eine langfristige, zuverlässige und vertrauensvolle Partnerschaft und erwarten dafür im Gegenzug Loyalität, Qualität, Engagement, Flexibilität und Innovationskraft. Anstatt permanent Druck auf die Einkaufspreise auszuüben, arbeiten wir mit unseren Lieferanten nach dem Prinzip der verlängerten Werkbank in gemeinsamen Reengineering-Projekten an Qualitäts-, Produktivitäts- oder Kostensenkungszielen, von deren Ergebnissen beide Seiten profitieren.

Basis der erfolgreichen Zusammenarbeit sind neben der Lieferantenzertifizierung jährliche Partnerpläne, ein monatliches Berichtswesen der wichtigsten Kennziffern und regelmäßige Auditierungen. Das RATIONAL-Lieferantensystem beurteilt differenziert die Produktqualität, aber auch die Qualität der Zusammenarbeit. Auf dem jährlich stattfindenden Lieferantentag werden die besten Lieferanten besonders ausgezeichnet.

### Vergütungsbericht

Gemäß § 315 Abs. 2 Nr. 4 HGB haben börsennotierte Aktiengesellschaften Angaben über die Grundzüge des Vergütungssystems zu machen.

Die Vorstandsvergütung wird bei der RATIONAL AG durch den Aufsichtsrat festgelegt. Die Festsetzung der Vergütung der Vorstandsmitglieder orientiert sich an der Größe und der globalen Tätigkeit des Unternehmens, seiner wirtschaftlichen und finanziellen Lage sowie an Höhe und Struktur der Vorstandsvergütung vergleichbarer Unternehmen. Das Vergütungssystem für den Vorstand wurde am 21. April 2010 durch die Hauptversammlung gebilligt.

Die Vergütung setzt sich im Allgemeinen aus fixen und variablen Bestandteilen zusammen.

Für das Geschäftsjahr 2013 beliefen sich die Gesamtbezüge des Vorstands für die Wahrnehmung seiner Aufgaben in der Muttergesellschaft und den Tochterunternehmen auf 7,2 Mio. Euro (Vj. 4,3 Mio. Euro). In diesem Betrag waren erfolgsabhängige Gehaltsbestandteile in Höhe von 2,4 Mio. Euro (Vj. 1,9 Mio. Euro) sowie Aufwendungen für die Umgestaltung des Vorstands in Höhe von 1,7 Mio. Euro enthalten. Hinzu kamen Einzahlungen in die Altersvorsorge für Vorstandsmitglieder, die sich auf 0,5 Mio. Euro (Vj. 0,3 Mio. Euro) beliefen.

Eine Ausgabe von Aktienoptionen hat im Jahr 2013 nicht stattgefunden. Mit Hauptversammlungsbeschluss vom 11. Mai 2011 wurde auf eine individualisierte Veröffentlichung der Vorstandsvergütung verzichtet.

Die Gesamtvergütung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2013 betrug 0,6 Mio. Euro (Vj. 0,6 Mio. Euro).

### Übernahmerelevante Angaben

Gemäß § 315 Abs. 4 HGB haben Unternehmen übernahmerelevante Angaben zu machen und diese zu erläutern.

Angaben zur Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals gemäß DRS 20 werden im Konzernanhang unter Anhangangabe 21: „Eigenkapital“ angegeben.

Zum 31. Dezember 2013 hielt der Unternehmensgründer und Aufsichtsratsvorsitzende 7.161.411 Aktien der RATIONAL AG. Damit überschritt er die Schwelle von 10 % der Stimmrechte.

Mit Hauptversammlungsbeschluss vom 8. Mai 2013 wurde § 8 der Satzung der RATIONAL AG geändert. Der Wortlaut des Beschlusses lautet: „Solange Herr Siegfried Meister und Herr Walter Kurtz Aktionäre der Gesellschaft sind, haben sie das gemeinsame Recht, ein Mitglied in den Aufsichtsrat zu entsenden. Ist einer der beiden Entsendungsberechtigten nicht mehr Aktionär der Gesellschaft, so hat der verbleibende Aktionär das alleinige Entsendungsrecht. Das Entsendungsrecht ist durch schriftliche Erklärung an den Vorstand der Gesellschaft auszuüben.“

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde das Entsendungsrecht nicht ausgeübt.

Alle Mitarbeiter der RATIONAL AG können die ihnen aus Aktien zustehenden Kontrollrechte wie andere Aktionäre unmittelbar und nach Maßgabe der gesetzlichen Bestimmungen und der Satzung der Gesellschaft ausüben.

Gemäß § 84 AktG obliegt die Bestellung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands dem Aufsichtsrat. Diese Befugnis wird in § 6 Abs. 2 der Satzung der RATIONAL AG dahingehend konkretisiert, dass der Aufsichtsrat die Vorstandsmitglieder bestellt, ihre Zahl bestimmt und die Geschäftsverteilung regelt. Der Vorstand leitet das Unternehmen und vertritt es gegenüber Dritten.

Nach § 11 Abs. 2 der Satzung der RATIONAL AG ist der Aufsichtsrat zu Änderungen und Ergänzungen der Satzung berechtigt, soweit sie nur die Fassung betreffen. Alle anderen Änderungen der Satzung werden mit einfacher Mehrheit durch Beschluss der Hauptversammlung vorgenommen, sofern das Gesetz keine höheren Mehrheiten erfordert. Die §§ 179 ff. AktG finden entsprechende Anwendung. 2013 erfolgten keine Satzungsänderungen durch den Aufsichtsrat.

Die Gesellschaft hält keine eigenen Aktien. Es besteht derzeit keine Ermächtigung durch die Hauptversammlung zum Rückkauf eigener Aktien bzw. zur Ausgabe neuer Aktien.

Die RATIONAL AG hat keine wesentlichen Vereinbarungen abgeschlossen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen.

Es wurden keine Vereinbarungen mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen, die für den Fall des Kontrollwechsels, das heißt die Übernahme der Mehrheit der Stimmrechte der Gesellschaft durch einen oder durch gemeinsam handelnde Aktionäre, eine besondere Entschädigung oder zusätzliche Vergütung vorsehen.

### Erklärung zur Unternehmensführung

Eine Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB ist auf der RATIONAL-Website im Bereich Investor Relations unter der Rubrik Corporate Governance dargestellt.

Landsberg am Lech, den 20. Februar 2014

RATIONAL AG  
Der Vorstand



**Dr Peter Stadelmann**  
Vorstandsvorsitzender

**Erich Baumgärtner**  
Vorstand kaufmännischer Bereich



**Peter Wiedemann**  
Vorstand technischer Bereich

**Markus Paschmann**  
Vorstand Bereich Vertrieb und Marketing

# Konzernabschluss

## Inhalt

- 78 Gesamtergebnisrechnung
- 79 Bilanz
- 80 Kapitalflussrechnung
- 81 Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 82 Anhang zum Konzernabschluss
- 116 Bilanzeid
- 117 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

# Gesamtergebnisrechnung RATIONAL-Konzern

für den Zeitraum 1. Januar – 31. Dezember

Angaben in TEUR	Anhang	2013	2012
Umsatzerlöse	1	461.148	434.981
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	2	-180.446	-173.263
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>280.702</b>	<b>261.718</b>
Vertriebs- und Servicekosten	3	-111.190	-105.793
Forschungs- und Entwicklungskosten	4	-16.696	-13.562
Allgemeine Verwaltungskosten	5	-21.255	-18.815
Sonstige betriebliche Erträge	6	6.308	5.878
Sonstige betriebliche Aufwendungen	7	-9.615	-6.710
<b>Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)</b>		<b>128.254</b>	<b>122.716</b>
Zinsen und ähnliche Erträge	8	503	816
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	8	-1.104	-1.107
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT)</b>		<b>127.653</b>	<b>122.425</b>
Ertragsteuern	9	-30.409	-29.140
<b>Jahresüberschuss</b>		<b>97.244</b>	<b>93.285</b>
Positionen, die zukünftig in das Periodenergebnis umgegliedert werden können:			
Unterschiedsbeträge aus der Währungsumrechnung	21	-975	-272
Positionen, die nicht in das Periodenergebnis umgegliedert werden können:			
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste leistungsorientierter Versorgungspläne	21, 22	-7	0
Sonstiges Ergebnis		-982	-272
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>96.262</b>	<b>93.013</b>
Durchschnittliche Anzahl der Aktien (unverwässert/verwässert)		11.370.000	11.370.000
<b>Unverwässertes/verwässertes Ergebnis je Aktie in Euro, bezogen auf den Jahresüberschuss und die Anzahl der Aktien</b>	10	<b>8,55</b>	<b>8,20</b>

# Bilanz

## RATIONAL-Konzern

### Aktiva

Angaben in TEUR	Anhang	31.12.2013	31.12.2012
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		<b>66.893</b>	<b>61.319</b>
Immaterielle Vermögenswerte	12, 13	1.671	1.532
Sachanlagen	14	59.201	54.629
Finanzanlagen	15	0	0
Sonstige langfristige Vermögenswerte	18	1.120	355
Latente Steuererstattungsansprüche	9	4.901	4.803
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>310.402</b>	<b>264.873</b>
Vorräte	16	27.169	26.364
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	17	75.863	65.941
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	18	7.249	6.148
Geldanlagen mit einer Laufzeit über drei Monate	19	96.000	80.000
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	20	104.121	86.420
<b>Bilanzsumme</b>		<b>377.295</b>	<b>326.192</b>

### Passiva

Angaben in TEUR	Anhang	31.12.2013	31.12.2012
<b>Eigenkapital</b>		<b>268.846</b>	<b>237.393</b>
Gezeichnetes Kapital	21	11.370	11.370
Kapitalrücklage	21	28.058	28.058
Gewinnrücklagen	21	231.994	199.559
Übriges Eigenkapital	21	-2.576	-1.594
<b>Langfristige Schulden</b>		<b>34.882</b>	<b>25.453</b>
Pensionsrückstellungen	22	780	795
Sonstige langfristige Rückstellungen	24	2.963	2.187
Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	25	31.139	22.471
<b>Kurzfristige Schulden</b>		<b>73.567</b>	<b>63.346</b>
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten	23	11.097	7.772
Kurzfristige Rückstellungen	24	26.766	23.680
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	25	3.236	2.817
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	26	11.995	10.468
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	27	20.473	18.609
<b>Schulden</b>		<b>108.449</b>	<b>88.799</b>
<b>Bilanzsumme</b>		<b>377.295</b>	<b>326.192</b>

# Kapitalflussrechnung RATIONAL-Konzern

für den Zeitraum 1. Januar – 31. Dezember

Angaben in TEUR	2013	2012
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	127.653	122.425
Abschreibungen auf Anlagevermögen	7.239	6.762
Ergebnis aus Anlagenabgängen	-14	-3
Nicht realisiertes Fremdwährungsergebnis	-38	-48
Wertänderung derivativer Finanzinstrumente	-27	-559
Zins- und Beteiligungserträge	-503	-816
Zinsaufwendungen	1.104	1.107
<b>Betriebsergebnis vor Änderungen des Nettoumlaufvermögens</b>	<b>135.414</b>	<b>128.868</b>
Veränderungen der		
Vorräte	-805	-1.625
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übrigen Aktiva	-12.109	5.287
Rückstellungen	3.739	4.023
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrigen Passiva	3.426	-1.655
<b>Aus laufender Geschäftstätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel</b>	<b>129.665</b>	<b>134.898</b>
Gezahlte Einkommen- und Ertragsteuern	-26.835	-23.454
<b>Cashflow aus operativer Tätigkeit</b>	<b>102.830</b>	<b>111.444</b>
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-12.039	-9.367
Erlöse Anlagenabgang	47	100
Erwerb von Festgeldern mit einer Laufzeit über drei Monate	-96.000	-80.000
Abnahme von Festgeldern mit einer Laufzeit über drei Monate	80.000	50.400
Erhaltene Zinsen	470	871
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-27.522</b>	<b>-37.996</b>
Gezahlte Dividende	-64.809	-62.535
Aufnahme langfristiger Bankverbindlichkeiten <sup>1)</sup>	12.120	8.196
Tilgung von Bankverbindlichkeiten	-3.033	-1.904
Gezahlte Zinsen	-996	-947
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-56.718</b>	<b>-57.190</b>
<b>Nettozunahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>	<b>18.590</b>	<b>16.258</b>
Veränderung der Zahlungsmittel aus Wechselkursveränderungen	-889	-206
<b>Veränderung des Finanzmittelbestands</b>	<b>17.701</b>	<b>16.052</b>
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 01.01.</b>	<b>86.420</b>	<b>70.368</b>
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31.12.<sup>1)</sup></b>	<b>104.121</b>	<b>86.420</b>
<sup>1)</sup> Davon verpfändete, zweckgebundene Finanzmittel	10.500	2.700

# Eigenkapitalveränderungsrechnung

## RATIONAL-Konzern

Angaben in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Übriges Eigenkapital	Gesamt
<b>Stand am 01.01.2012</b>	<b>11.370</b>	<b>28.058</b>	<b>168.809</b>	<b>-1.322</b>	<b>206.915</b>
Dividende	-	-	-62.535	-	-62.535
Gesamtergebnis	-	-	93.285	-272	93.013
<b>Stand am 31.12.2012</b>	<b>11.370</b>	<b>28.058</b>	<b>199.559</b>	<b>-1.594</b>	<b>237.393</b>
Dividende	-	-	-64.809	-	-64.809
Gesamtergebnis	-	-	97.244	-982	96.262
<b>Stand am 31.12.2013</b>	<b>11.370</b>	<b>28.058</b>	<b>231.994</b>	<b>-2.576</b>	<b>268.846</b>

# Anhang

## Grundlagen

### Darstellung und Erläuterung der Geschäftstätigkeit

Die RATIONAL Aktiengesellschaft (im Folgenden kurz RATIONAL AG) ist eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht mit Sitz in Landsberg am Lech, Iglinger Straße 62, eingetragen im Handelsregister Augsburg unter der Nummer HRB 2001.

Der RATIONAL-Konzern (im Folgenden „RATIONAL“ sowie „Konzern“ genannt) ist weltweiter Markt- und Technologieführer im Bereich der thermischen Speisenzubereitung in Profiküchen. Seit der Gründung im Jahr 1973 beschäftigt sich das Unternehmen mit der Entwicklung, der Herstellung und dem Vertrieb von professionellen Gargeräten für Groß- und Gewerbeküchen. Der weltweite Vertrieb erfolgt sowohl über eigene Tochtergesellschaften als auch über unabhängige Vertriebspartner.

Die Aktien der seit März 2000 börsennotierten Gesellschaft sind im Prime Standard der Deutschen Börse in Frankfurt zugelassen und werden am regulierten Markt im Marktsegment MDAX gehandelt.

### Darstellung des Abschlusses

Die funktionale Währung und die Darstellungswährung im Konzernabschluss ist der Euro. Zur Verbesserung der Übersichtlichkeit erfolgen die Zahlenangaben in Tausend Euro (Tsd. Euro bzw. TEUR). Die Bilanzstruktur entspricht den Gliederungsvorschriften des IAS 1. Die Darstellung für das zum 31. Dezember endende Geschäftsjahr 2013 und das Vorjahr erfolgt hierbei nach den Fälligkeiten „innerhalb von 12 Monaten“ als kurzfristig und „über 12 Monate“ als langfristig. Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt auf Basis der historischen Anschaffungs- und Herstellungskosten, mit Ausnahme der derivativen Finanzinstrumente, die zu ihrem Marktwert bewertet werden.

Die Anhangangaben zum Konzernabschluss dienen dazu, auf Basis der auch dem Management vorliegenden operativen und strategischen Entscheidungsgrundlagen ein umfassendes Urteil über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Chancen und Risiken des Unternehmens zu ermöglichen. Dabei orientiert sich RATIONAL an den Konzernabschlussbestandteilen Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Kapitalflussrechnung sowie der Eigenkapitalveränderungsrechnung. Die spezifischen Erläuterungen erfolgen hierbei jeweils positionsbezogen. Grundsätzliche Angaben zur Rechnungslegung und Konsolidierung sind unter den Gliederungspunkten „Grundlagen der Rechnungslegung“, „Konsolidierungsmethoden“ und „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ dargestellt. Die Bedeutung von Finanzinstrumenten ist unter dem Punkt „Erläuterungen zu

Finanzinstrumenten“ dargelegt. Positionsunabhängige Erläuterungen sind im Abschnitt „Sonstige Erläuterungen zum Konzernabschluss“ enthalten.

Die Freigabe des Abschlusses erfolgte am 20. Februar 2014 durch den Vorstand der RATIONAL AG. Die Veröffentlichung erfolgt am 20. März 2014.

### Grundlagen der Rechnungslegung

Die Erstellung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2013 (unter Angabe der Vorjahreszahlen) erfolgte in Übereinstimmung mit den vom International Accounting Standards Board (IASB) verabschiedeten und veröffentlichten International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften.

Alle für das Geschäftsjahr 2013 gültigen und verpflichtend anzuwendenden Standards wurden berücksichtigt und führen zur Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Die folgenden neuen oder geänderten Standards wurden erstmals für das Geschäftsjahr 2013 verbindlich und vorher nicht freiwillig angewendet.

		Inkrafttreten
Änderung	IAS 1 „Darstellung des Abschlusses – Darstellung einzelner Posten des sonstigen Ergebnisses“	01.07.2012
Änderung	IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“	01.01.2013
Änderung	IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der IFRS: Schwerwiegende Hochinflation und Beseitigung fester Anwendungszeitpunkte für erstmalige Anwender“	01.01.2013
Änderung	IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der IFRS: Darlehen der öffentlichen Hand“	01.01.2013
Änderung	IAS 12 „Latente Steuern: Realisierung zugrundeliegender Vermögenswerte“	01.01.2013
Änderung	IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben – Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten“	01.01.2013
Änderung	Annual Improvements to IFRS 2009 – 2011	01.01.2013
Neu	IFRS 13 „Bemessung des beizulegenden Zeitwerts“	01.01.2013
Neu	IFRIC 20 „Kosten der Abraumbeseitigung während des Abbaubetriebes im Tagebau“	01.01.2013

- › Durch die Umsetzung des IAS 1 „Darstellung des Abschlusses – Darstellung einzelner Posten des sonstigen Ergebnisses“ erfolgt eine Untergliederung des sonstigen Ergebnisses in Posten, die in Folgeperioden in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden können, und in solche, die im sonstigen Ergebnis verbleiben.
- › Die mit der Neufassung des IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ verbundenen Änderungen betreffen RATIONAL hinsichtlich der Erfassung der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste im sonstigen Ergebnis. Diese müssen nun unmittelbar im sonstigen Ergebnis erfasst werden. Das bisherige Wahlrecht zwischen einer Erfassung im Gewinn und Verlust, einer Erfassung im sonstigen Ergebnis oder einer zeitverzögerten Erfassung nach der Korridormethode wurde abgeschafft. Bisher erfasste RATIONAL versicherungsmathematische Gewinne und Verluste sofort erfolgswirksam in den Verwaltungs- und Vertriebskosten. Der geänderte Standard sieht eine retrospektive Anwendung vor. Aufgrund der Unwesentlichkeit der anzupassenden Beträge wendet RATIONAL die Änderung nur prospektiv an.
- › Die Änderungen des IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der IFRS: Schwerwiegende Hochinflation und Beseitigung fester Anwendungszeitpunkte für erstmalige Anwender“ enthalten Ausnahmeregelungen für Unternehmen, die nach einer Phase einer schwerwiegenden Hochinflation erstmals einen IFRS-Abschluss aufstellen, sowie die Streichung von fixierten Daten in IFRS 1 in Bezug auf die Ausbuchungsregelungen des IAS 39 und den erstmaligen Ansatz bestimmter finanzieller Vermögenswerte und Schulden zum beizulegenden Zeitwert. Diese Änderungen haben keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss von RATIONAL.
- › Die Änderung des IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der IFRS: Darlehen der öffentlichen Hand“ betrifft IFRS-Erstanwender und definiert die bilanzielle Erfassung eines Darlehens der öffentlichen Hand, dessen Zinssatz unter dem Marktzins liegt. Diese Änderung hat keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss von RATIONAL.
- › Die Änderung des IAS 12 „Latente Steuern: Realisierung zugrundeliegender Vermögenswerte“ sieht eine Ausnahmenvorschrift für Immobilien vor, die als Finanzinvestition gehalten und zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Zukünftig sind die aktiven und passiven Steuerlatenzen auf solche Immobilien nicht mehr anhand der Verwendungsabsicht, sondern anhand der steuerlichen Konsequenzen eines Verkaufs der Immobilie zu ermitteln, es sei denn, die Veräußerungsvermutung ist konkret widerlegbar. Diese Änderung hat keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss von RATIONAL.
- › Durch die Änderung des IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben: Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten“ sind umfassendere Angaben bei der Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten erforderlich. Aus dieser Änderung ergeben sich neue Anhangangaben zur Saldierung, die unter dem Punkt „Erläuterungen zu Finanzinstrumenten“ dargestellt werden.
- › Im Rahmen der „Annual Improvements 2009 – 2011“ wurden diverse Änderungen an verschiedenen IFRS vorgenommen, die keine wesentlichen Änderungen an den inhaltlichen Aussagen der Standards bewirken. Änderungen wurden in IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“, IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“, IAS 16 „Sachanlagen“, IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung“ sowie in IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ vorgenommen. Hieraus ergeben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.
- › Mit Inkrafttreten des IFRS 13 „Bemessung des beizulegenden Zeitwerts“ werden die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts und die entsprechenden Anhangangaben in einem Standard zusammengefasst. RATIONAL betrifft dieser Standard insbesondere bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts von Finanzinstrumenten und bei den erweiterten Anhangangaben. Bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts wird nun bei finanziellen Vermögenswerten das Ausfallrisiko des Kontrahenten bzw. bei finanziellen Verbindlichkeiten das eigene Ausfallrisiko zusätzlich berücksichtigt. Dazu verwendet RATIONAL den Wert des Credit Default Swaps des jeweiligen Kontrahenten bzw. die Fair-Value-Market-Zinskurve für Unternehmen mit vergleichbarem Rating für das eigene Ausfallrisiko.
- › IFRIC 20 „Kosten der Abraumbeseitigung während des Abbaubetriebs im Tagebau“ enthält die Erfassung und Bewertung von Kosten der Abraumbeseitigung, die während des Abbaubetriebs im Tagebau entstehen, als Vorräte oder als langfristige Vermögenswerte. Diese Interpretation hat keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss von RATIONAL.

Folgende neue oder geänderte Standards und Interpretationen waren im Geschäftsjahr 2013 noch nicht verbindlich anzuwenden und wurden auch nicht vorzeitig angewendet:

		<b>Inkrafttreten gemäß Standard</b>
Änderung	IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung: Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten“	01.01.2014
Änderung	IAS 36 „Wertminderung von Vermögenswerten – Angaben zum erzielbaren Betrag für nicht-finanzielle Vermögenswerte“	01.01.2014
Änderung	IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung – Novation von Derivaten und Fortsetzung der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen“	01.01.2014
Änderung	IAS 27 „Einzelabschlüsse“	01.01.2014
Änderung	IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“	01.01.2014
Neu	IFRS 10 „Konzernabschlüsse“	01.01.2014
Neu	IFRS 11 „Gemeinschaftliche Vereinbarungen“	01.01.2014
Neu	IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“	01.01.2014
Änderung	IFRS 10 „Konzernabschlüsse“, IFRS 11 „Gemeinschaftliche Vereinbarungen“, IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“: Übergangsbestimmungen	01.01.2014
Änderung	IFRS 10 „Konzernabschlüsse“, IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“, IAS 27 „Einzelabschlüsse“: Investmentgesellschaften	01.01.2014

- › Die Änderungen des IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung: Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten“ enthalten Anwendungsleitlinien, die das Saldierungsmodell des IAS 32 konkretisieren. Diese Änderungen werden voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss von RATIONAL haben.
- › Die Änderung des IAS 36 „Wertminderung von Vermögenswerten – Angaben zum erzielbaren Betrag für nicht-finanzielle Vermögenswerte“ beschränkt die Angaben zum erzielbaren Betrag auf Vermögenswerte und zahlungsmittelgenerierende Einheiten, bei denen in der Periode eine Wertminderung erfasst oder rückgängig gemacht wurde. Diese Änderung wird keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss von RATIONAL haben.

- › Mit der Änderung des IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung – Novation von Derivaten und Fortsetzung der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen“ wird auf die striktere Regulierung der Derivatemärkte und die Pflicht zur Meldung von Derivaten an ein zentrales Transaktionsregister reagiert. Unter bestimmten Voraussetzungen kann eine Sicherungsbeziehung fortgesetzt werden, auch wenn das Sicherungsinstrument auf eine zentrale Gegenpartei übertragen wurde. Diese Änderung wird keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss von RATIONAL haben.

Mit der Veröffentlichung der folgenden Änderungen und Standards hat das IASB ein umfangreiches Paket zur Verbesserung der Konzernrechnungslegung veröffentlicht.

- › Durch die Änderungen des IAS 27 „Einzelabschlüsse“ enthält dieser zukünftig nur noch die Vorschriften, die auf Einzelabschlüsse anzuwenden sind. Die Konsolidierungsleitlinien sind nun in IFRS 10 „Konzernabschlüsse“ enthalten. Dementsprechend wurde der Standard von „Konzern- und Einzelabschlüsse“ in „Einzelabschlüsse“ umbenannt. Aus diesen Änderungen ergeben sich voraussichtlich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss von RATIONAL.
- › Durch die Änderung des IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“ wurde der Anwendungsbereich des IAS 28 auf Gemeinschaftsunternehmen ausgedehnt und dementsprechend wurde die Bezeichnung des Standards geändert. Des Weiteren ergeben sich Folgeänderungen, die aus der Einführung von IFRS 10 „Konzernabschlüsse“, IFRS 11 „Gemeinschaftliche Vereinbarungen“ und IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“ resultieren. So werden Gemeinschaftsunternehmen künftig nach der Equity-Methode erfasst, da die Quotenkonsolidierung mit IFRS 11 abgeschafft wurde. Aus diesen Änderungen erwarten wir keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss von RATIONAL.
- › Durch den neuen IFRS 10 „Konzernabschlüsse“ werden die bisherigen Konsolidierungsleitlinien im IAS 27 „Konzern- und Einzelabschlüsse“ sowie SIC-12 „Konsolidierung Zweckgesellschaften“ ersetzt. Der IFRS 10 enthält ein einheitliches Konsolidierungsmodell für alle Unternehmen, welches auf die Beherrschung des Tochterunternehmens durch das Mutterunternehmen abstellt. Des Weiteren enthält der Standard Leitlinien, die die Beurteilung hinsichtlich des Vorliegens eines Beherrschungsverhältnisses unterstützen. Dieser neue Standard wird keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss von RATIONAL haben.

- › Mit dem IFRS 11 „Gemeinschaftliche Vereinbarungen“ werden IAS 31 „Anteile an verbundenen Unternehmen“ und SIC-13 „Gemeinschaftlich geführte Einheiten – Nicht monetäre Einlagen durch Partnerunternehmen“ ersetzt. In dem neuen Standard wird die Klassifizierung von gemeinsamen Vereinbarungen in „Gemeinsame Geschäftstätigkeit“ (Joint Operation) oder „Gemeinschaftsunternehmen“ (Joint Venture) anhand der Rechte und Pflichten der Parteien definiert. Ferner wird die Quotenkonsolidierung mit der Einführung des IFRS 11 abgeschafft. Aus diesem Standard erwarten wir keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss von RATIONAL.
- › Mit dem IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“ werden die Anhangangaben sämtlicher Beteiligungen an Tochter-, Gemeinschafts- und assoziierten Unternehmen sowie nicht konsolidierten Zweckgesellschaften in einem Standard zusammengeführt. Hieraus werden sich voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss von RATIONAL ergeben.
- › Die Änderung der Übergangsbestimmungen von IFRS 10 „Konzernabschlüsse“, IFRS 11 „Gemeinschaftliche Vereinbarungen“ und IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“ sieht eine Klarstellung der Übergangsvorschriften in IFRS 10 vor und enthält darüber hinaus weitere Erleichterungen beim Übergang auf IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12. Diese Änderung wird keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss von RATIONAL haben.
- › Die Änderungen hinsichtlich Investmentgesellschaften in IFRS 10 „Konzernabschlüsse“, IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“ und IAS 27 „Einzelabschlüsse“ sehen vor, dass Investmentgesellschaften, die unter die eingefügte Definition in IFRS 10 „Konzernabschlüsse“ fallen, ihre Tochterunternehmen erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerten und nicht vollkonsolidieren. Des Weiteren sind durch die Änderungen neue Anhangangaben erforderlich. Diese Änderungen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss von RATIONAL.

Folgende geänderte oder neue Standards wurden vom IASB veröffentlicht, aber bisher noch nicht von der EU übernommen und deshalb nicht im Konzernabschluss angewendet. Diese Standards, Interpretationen und Änderungen werden ab dem Zeitpunkt ihrer verpflichtenden Anwendung in der Europäischen Union im Konzern umgesetzt und haben voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf zukünftige Konzernabschlüsse der RATIONAL AG.

		<b>Inkrafttreten gemäß Standard</b>
Neu	IFRIC 21 „Abgaben“	01.01.2014
Änderung	IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer – Leistungsorientierte Pläne: Arbeitnehmerbeiträge“	01.07.2014
Neu	Annual Improvements to IFRS 2010 – 2012	01.07.2014
Neu	Annual Improvements to IFRS 2011 – 2013	01.07.2014
Änderung	IFRS 7 und IFRS 9 „Finanzinstrumente: Verpflichtender Anwendungszeitpunkt von IFRS 9 und Angaben zum Übergang“	01.01.2015
Neu	IFRS 9 „Finanzinstrumente“	01.01.2015

Das Geschäftsjahr der RATIONAL AG und aller in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen entspricht dem Kalenderjahr. Der Abschlussstichtag des Konzernabschlusses ist gemäß IAS 27 der Abschlussstichtag der Muttergesellschaft.

### Konsolidierungsmethoden

In den RATIONAL-Konzernabschluss werden neben der RATIONAL AG als Mutterunternehmen alle wesentlichen in- und ausländischen Tochtergesellschaften, die unter der direkten oder indirekten Kontrolle der RATIONAL AG stehen, einbezogen. Kontrolle liegt vor, wenn die Möglichkeit besteht, die Finanz- und Geschäftspolitik eines Unternehmens zu bestimmen, um daraus einen entsprechenden Nutzen ziehen zu können. In der Regel ist dies der Fall, wenn die RATIONAL AG direkt oder indirekt über mehr als die Hälfte der Stimmrechte eines Unternehmens verfügt.

Die erstmalige Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Erwerbsmethode gemäß IFRS 3. Dabei werden die Anschaffungskosten der Beteiligung mit dem neu bewerteten anteiligen Eigenkapital des erworbenen Unternehmens zum Zeitpunkt des Erwerbs verrechnet. Die Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten werden mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt angesetzt, unabhängig vom Umfang etwaiger Anteile ohne beherrschenden Einfluss am Eigenkapital. Anschaffungsnebenkosten werden aufwandswirksam erfasst.

Verbleibende aktivische Unterschiedsbeträge werden als Firmenwert aktiviert, welcher jährlich und bei Hinweisen auf eine Wertminderung einer Überprüfung der Werthaltigkeit unterzogen werden muss. Eine daraus resultierende Wertminderung wird ergebniswirksam erfasst.

Die Bilanzierung nicht konsolidierter Tochtergesellschaften erfolgt zu Anschaffungskosten bzw. niedrigeren beizulegenden Werten.

Die Auswirkungen konzerninterner Geschäftsvorfälle werden eliminiert. Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den einbezogenen Unternehmen werden konsolidiert, Zwischengewinne im Vorratsvermögen eliminiert und konzerninterne Erträge mit den korrespondierenden Aufwendungen verrechnet. Auf temporäre Unterschiede aus Konsolidierungsmaßnahmen werden die nach IAS 12 erforderlichen Steuerabgrenzungen vorgenommen.

Die Konsolidierungsmethoden des Vorjahres wurden unverändert beibehalten.

### Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss werden zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2013 gemäß den Vorgaben des IAS 27 neben der Muttergesellschaft sieben inländische (Vj. sieben) und 21 ausländische (Vj. 20) Tochtergesellschaften einbezogen. 2013 erfolgte die Gründung einer Vertriebsgesellschaft in Indien. Die Eintragung in das Handelsregister sowie die Einzahlung des Stammkapitals in Höhe von 17.500 Tsd. INR (rund 252 Tsd. Euro) erfolgten im März 2013. Der Konsolidierungskreis setzt sich zum 31. Dezember 2013 wie folgt zusammen:

Name und Sitz der Tochterunternehmen der RATIONAL AG		% Kapitalanteil/ % Stimmrechte	
<b>Deutschland</b>			
LechMetall GmbH	Landsberg am Lech	Deutschland	100,0
RATIONAL Komponenten GmbH	Landsberg am Lech	Deutschland	100,0
RATIONAL Technical Services GmbH	Landsberg am Lech	Deutschland	100,0
RATIONAL Dienstleistungsgesellschaft mbH	Landsberg am Lech	Deutschland	100,0
RATIONAL Montage GmbH	Landsberg am Lech	Deutschland	100,0
RATIONAL Großküchentechnik GmbH	Landsberg am Lech	Deutschland	100,0
FRIMA Deutschland GmbH	Frankfurt am Main	Deutschland	100,0
<b>Europa</b>			
RATIONAL UK Ltd.	Luton	Großbritannien	100,0
FRIMA UK Ltd.	London	Großbritannien	100,0
RATIONAL France S.A.S.	Wittenheim	Frankreich	100,0
FRIMA - T S.A.S.	Wittenheim	Frankreich	100,0
FRIMA France S.A.S.	Wittenheim	Frankreich	100,0

Name und Sitz der Tochterunternehmen der RATIONAL AG			% Kapitalanteil/ % Stimmrechte
RATIONAL Italia s.r.l.	Mestre	Italien	100,0
RATIONAL Ibérica Cooking Systems, S.L.	Barcelona	Spanien	100,0
RATIONAL Austria GmbH	Salzburg	Österreich	100,0
RATIONAL International AG	Balgach	Schweiz	100,0
RATIONAL Schweiz AG	Balgach	Schweiz	100,0
FRIMA International AG	Balgach	Schweiz	100,0
RATIONAL Polen Sp. z o.o.	Warschau	Polen	100,0
RATIONAL Scandinavia AB	Malmö	Schweden	100,0
RATIONAL RUS OOO	Moskau	Russland	100,0
<b>Amerika</b>			
RATIONAL Cooking Systems, Inc.	Schaumburg	USA	100,0
RATIONAL Canada Inc.	Mississauga	Kanada	100,0
RATIONAL Mexico S.A. DE C.V.	Mexico City	Mexiko	100,0
RATIONAL Brasil Comércio E Distribuição De Sistemas De Cocção Ltda.	São Paulo	Brasilien	99,9
<b>Asien</b>			
RATIONAL Japan Co., Ltd.	Tokio	Japan	100,0
RATIONAL Trading (Shanghai) Co., Ltd.	Shanghai	China	100,0
RATIONAL International India Private Ltd.	Delhi	Indien	100,0

Nicht im Konsolidierungskreis enthalten ist die wirtschaftlich inaktive Tochtergesellschaft der FRIMA - T S.A.S., die TOPINOX S.A.R.L., Nantes, Frankreich. Diese ist für die Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von untergeordneter Bedeutung. Die Beteiligung ist wie im Vorjahr mit einem Buchwert von 0 Tsd. Euro ausgewiesen. Dieser entspricht dem Marktwert.

Die inländischen Tochtergesellschaften LechMetall GmbH, RATIONAL Großküchentechnik GmbH, RATIONAL Technical Services GmbH, RATIONAL Dienstleistungsgesellschaft mbH, RATIONAL Montage GmbH und RATIONAL Komponenten GmbH nehmen für das Geschäftsjahr 2013 § 264 Abs. 3 HGB in Anspruch. Die Gesellschaften verzichten auf die Erstellung eines Anhangs sowie auf die Offenlegung des Jahresabschlusses. Darüber hinaus nehmen die RATIONAL Großküchentechnik GmbH und die RATIONAL Komponenten GmbH die Möglichkeit zur Befreiung von der Erstellung eines Lageberichts gemäß § 264 Abs. 3 HGB in Anspruch.

## Fremdwährungsumrechnung

In den Einzelabschlüssen der Tochtergesellschaften werden die Fremdwährungstransaktionen mit den Wechselkursen zum Transaktionszeitpunkt in die funktionale Währung umgerechnet. Gewinne und Verluste, die aus der Erfüllung solcher Transaktionen sowie aus der Umrechnung von in Fremdwährung geführten monetären Vermögenswerten und Schulden zum Stichtagskurs resultieren, werden ergebniswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Für den Konzernabschluss werden die Jahresabschlüsse der ausländischen Tochtergesellschaften nach dem Konzept der funktionalen Währung in Euro umgerechnet. Als funktionale Währung fungiert hierbei die jeweilige Landeswährung. Die RATIONAL International AG und die FRIMA International AG, beide mit Sitz in der Schweiz, haben abweichend hiervon als funktionale Währung den Euro. Vermögenswerte und Schulden werden mit den Devisenmittelkursen am Bilanzstichtag, die Posten der Gewinn- und Verlustrechnungen mit den Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Die in die Kapitalkonsolidierung einzubeziehenden Teile des Eigenkapitals sowie der Gewinn- oder Verlustvortrag werden mit historischen Kursen umgerechnet. Soweit sich hieraus in der Bilanz Unterschiedsbeträge ergeben, werden diese ergebnisneutral innerhalb des Eigenkapitals als „Unterschiedsbeträge aus der Währungsumrechnung“ erfasst.

Die im Konzernabschluss verwendeten Wechselkurse im Verhältnis zum Euro und deren Entwicklung im Jahresvergleich sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

	Jahresdurchschnittskurse			Stichtagskurse 31.12.		
	2013	2012	Änderung in %	2013	2012	Änderung in %
<b>1 Euro entspricht</b>						
USD = us-Dollar	<b>1,3301</b>	1,2927	3	<b>1,3768</b>	1,3186	4
JPY = japanischer Yen	<b>130,13</b>	103,50	26	<b>144,50</b>	113,65	27
GBP =ritisches Pfund	<b>0,8503</b>	0,8115	5	<b>0,8328</b>	0,8158	2
CHF = Schweizer Franken	<b>1,2290</b>	1,2042	2	<b>1,2269</b>	1,2073	2
CAD = kanadischer Dollar	<b>1,3767</b>	1,2898	7	<b>1,4636</b>	1,3118	12
SEK = schwedische Krone	<b>8,6691</b>	8,6825	0	<b>8,8263</b>	8,5800	3
PLN = polnischer Zloty	<b>4,2120</b>	4,1722	1	<b>4,1502</b>	4,0930	1
CNY = chinesischer Yuan	<b>8,1691</b>	8,1462	0	<b>8,3342</b>	8,2150	1
RUB = russischer Rubel	<b>42,594</b>	40,075	6	<b>45,252</b>	40,249	12
BRL = brasilianischer Real	<b>2,8921</b>	2,5323	14	<b>3,2518</b>	2,6997	20
MXN = mexikanischer Peso	<b>17,124</b>	–	–	<b>18,027</b>	–	–
INR = indische Rupie	<b>79,694</b>	–	–	<b>85,100</b>	–	–

## Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

### Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen

Erworbene immaterielle Vermögenswerte werden zu Anschaffungskosten aktiviert und planmäßig über drei bis fünf Jahre linear abgeschrieben.

Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung und aus sonstigen Unternehmenserwerben werden gemäß IAS 36 mindestens einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest (Impairment-Test) unterzogen. Liegt der beizulegende Zeitwert abzüglich der Verkaufskosten oder der Nutzungswert unter dem Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit bzw. der Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, erfolgt eine ergebniswirksame Berücksichtigung der Wertminderung.

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, bewertet. Die Herstellungskosten umfassen alle direkt zurechenbaren Kosten sowie angemessene Teile der fertigungsbezogenen Gemeinkosten. Die Abschreibungen erfolgen auf Basis der wirtschaftlichen Nutzungsdauer der Vermögenswerte. Verwaltungs- und Produktionsgebäude werden über einen Zeitraum von 25 bis 36 Jahren abgeschrieben, technische Anlagen und Maschinen sowie die Betriebs- und Geschäftsausstattung werden über Nutzungsdauern von 2 bis 15 Jahren abgeschrieben. Die Abschreibung erfolgt vorwiegend linear. Im Jahr des Zugangs erfolgt die Abschreibung „pro rata temporis“.

Zu jedem Bilanzstichtag hat der Konzern einzuschätzen, ob ein Anhaltspunkt dafür vorliegt, dass der Buchwert eines immateriellen Vermögenswertes oder einer Sachanlage wertgemindert sein könnte. Wird eine Wertminderung erkannt, die über die planmäßige Abschreibung hinausgeht, wird auf den erzielbaren Betrag abgeschrieben. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Verkaufskosten und Nutzungswert eines Vermögenswerts.

### Leasing

Gemäß IAS 17 werden Leasingtransaktionen als Operating-Leasing klassifiziert, wenn die wesentlichen Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum am Leasinggegenstand verbunden sind, beim Leasinggeber verbleiben. Die Leasingzahlungen werden als Aufwand über die Laufzeit des Leasingverhältnisses in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

### Vorräte

Vermögenswerte des Vorratsvermögens werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und der geschätzten notwendigen Vertriebskosten.

Die Ermittlung der Anschaffungskosten der Roh-, Hilfs-, Betriebsstoffe und Handelswaren erfolgt nach der gleitenden Durchschnittsmethode. Anschaffungspreisminderungen wie Boni und Skonti werden bei der Ermittlung der Anschaffungskosten berücksichtigt. Die Anschaffungskosten enthalten alle Kosten des Erwerbs sowie sonstige Kosten, die angefallen sind, um die Vorräte an ihren derzeitigen Ort und in ihren derzeitigen Zustand zu versetzen.

Die Bewertung der unfertigen und fertigen Erzeugnisse erfolgt zu Herstellungskosten. Die Herstellungskosten beinhalten alle dem Produktionsprozess direkt zurechenbaren Kosten sowie angemessene Teile der fertigungsbezogenen Gemeinkosten.

### Finanzielle Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden in Abhängigkeit vom Einzelfall entweder als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Kredite und Forderungen, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen oder als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert.

Finanzielle Vermögenswerte, mit Ausnahme der derivativen Finanzinstrumente, werden am Erfüllungstag mit ihrem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die dem Erwerb direkt zurechenbaren Transaktionskosten werden hierbei berücksichtigt. Der Erfüllungstag ist der Tag, an dem ein Vermögenswert an oder durch das Unternehmen geliefert wird.

Die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte betreffen derivative Finanzinstrumente, die als zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte eingestuft werden. Sollen finanzielle Vermögenswerte bis zu ihrer Endfälligkeit gehalten werden, werden sie nach ihrer erstmaligen Erfassung unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu ihren fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert und bei Vorliegen von Wertminderungen wertberichtigt. Kredite und Forderungen werden nach ihrer erstmaligen Erfassung zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich Wertberichtigung für Wertminderungen bewertet. Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte werden nicht gehalten. Von der Fair Value Option macht RATIONAL keinen Gebrauch.

Wertberichtigungen sind zu bilden für Forderungen, die aufgrund objektiver Kriterien, insbesondere bei nachhaltiger Erfolglosigkeit von Mahnaktivitäten und anschließender Übergabe der Forderung an externe Inkasso-Dienstleister, bei beantragten oder laufenden Insolvenzverfahren sowie im Falle gerichtlich angefochtener Forderungen, als zweifelhaft zu betrachten sind und bei denen keine Erkenntnisse vorliegen, die eine andere Bewertung rechtfertigen. Erforderliche Wertberichtigungen werden grundsätzlich auf einem Wertberichtigungskonto erfasst.

Ein finanzieller Vermögenswert wird ausgebucht, wenn das vertragliche Recht auf Zahlungen aus dem finanziellen Vermögenswert erloschen ist oder der finanzielle Vermögenswert übertragen wurde und RATIONAL im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum verbunden sind, übertragen hat. Eine Forderung wird auch dann ausgebucht, wenn diese uneinbringlich ist. Die Gewinne und Verluste, die durch die Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten entstanden sind, werden erfolgswirksam im Periodenergebnis erfasst.

**Derivative Finanzinstrumente**

Die derivativen Kontrakte werden in die Bewertungskategorie „zu Handelszwecken gehalten“ eingestuft und zu ihrem beizulegenden Zeitwert bilanziert, da die Voraussetzungen für Hedge-Accounting nach IAS 39 (trotz enger Orientierung der Absicherung am Grundgeschäft) nicht vollständig erfüllt sind. Derivative Finanzinstrumente werden am Handelstag zum Kauf- bzw. zum Verkaufspreis erfasst und in der Bilanz in den sonstigen Vermögenswerten bzw. sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Änderungen der bilanziell ausgewiesenen Werte zwischen den Bilanzstichtagen sind in der Gewinn- und Verlustrechnung in den sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. Aufwendungen enthalten.

Für die Bilanzierung zum beizulegenden Zeitwert werden als Basis die stichtagsbezogenen bonitätsneutralen Bewertungen der jeweiligen Kontrahenten-Bank herangezogen. Die Banken bewerten auf Basis der für den betreffenden Stichtag gültigen Marktdaten unter Anwendung anerkannter mathematischer Verfahren (Barwertmethode für Termingeschäfte und Swaps bzw. Black-Scholes-Methode für Optionen).

Die bonitätsneutrale Bewertung (nach der Barwertmethode) von Devisentermingeschäften und Swaps errechnet sich auf Basis des am Bilanzstichtag geltenden Devisenkassamittelkurses unter Berücksichtigung der Terminaufschläge bzw. -abschläge für die jeweilige Restlaufzeit des Kontraktes im Vergleich zum abgeschlossenen Devisenterminkurs.

Bei Devisenoptionen entspricht die bonitätsneutrale Bewertung dem Preis, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmer am Bemessungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswerts eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt würde (nach der modifizierten Black-Scholes-Formel nach dem Garman-Kohlhagen-Modell). Bei der Bestimmung der bonitätsneutralen Bewertung bleiben Kompensationseffekte aus den Grundgeschäften unberücksichtigt.

Ab dem Geschäftsjahr 2013 ist gemäß IFRS 13 zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts von derivativen Finanzinstrumenten neben der vorstehend beschriebenen bonitätsneutralen Bewertung außerdem das Risiko der Nichterfüllung (CVA = Credit Value Adjustment bzw. DVA = Debit Value Adjustment) zu berücksichtigen.

Die Ermittlung des Debit Value Adjustment aus einer Verpflichtung für RATIONAL zur Leistung einer Zahlung aus derivativen Finanzinstrumenten erfolgt aufgrund einer Zinskurve, die dem Durchschnitt von Unternehmensanleihen mit vergleichbarer Bonität nach Abzug des Geldmarktsatzes entspricht. Die Ermittlung des Credit Value Adjustment für derivative Finanzinstrumente, bei welchen der Kontrahent zur

Leistung einer Zahlung verpflichtet ist, erfolgt unter Berücksichtigung des zum Jahresende bestehenden Credit Default Swap des jeweiligen Kontrahenten.

**Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente**

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beinhalten Kassenbestände, Guthaben bei Kreditinstituten sowie kurzfristige Einlagen mit einer Restlaufzeit – gerechnet vom Erwerbszeitpunkt – von bis zu drei Monaten und werden zum Nennwert bewertet. Guthaben in fremder Währung werden mit dem Devisenkassamittelkurs am Bilanzstichtag umgerechnet.

**Tatsächliche Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden**

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufenden und die früheren Perioden werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der Steuerbehörde bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten.

**Latente Steueransprüche**

Latente Steuern werden gemäß IAS 12 unter Anwendung der Verbindlichkeitsmethode für temporäre Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz gebildet. Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, deren Gültigkeit für die Periode, in der ein Vermögenswert realisiert oder eine Schuld erfüllt wird, erwartet wird. Die für die Berechnung der latenten Steuern herangezogenen Steuersätze der Tochtergesellschaften betragen zwischen 9 % und 40 % (Vj. 10 % und 40 %). Für die RATIONAL AG wird zur Ermittlung der latenten Steuern ein Steuersatz von 28 % (Vj. 27 %) herangezogen.

Latente Steuererstattungsansprüche und latente Steuerverbindlichkeiten werden saldiert, wenn ein einklagbarer entsprechender Rechtsanspruch auf Anrechnung besteht und wenn die latenten Steuererstattungsansprüche und Steuerverbindlichkeiten sich auf Ertragsteuern beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden für entweder dasselbe Steuersubjekt oder unterschiedliche Steuersubjekte, die beabsichtigen, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann.

### Rückstellungen

Die Bewertung der leistungsorientierten Pensionsrückstellungen beruht auf dem gemäß IAS 19 vorgeschriebenen Anwartschaftsbarwertverfahren. Die versicherungsmathematischen Gewinne/Verluste werden direkt im sonstigen Ergebnis erfasst. Der Zinsaufwand wird sofort ergebniswirksam in der Position „Zinsen und ähnliche Aufwendungen“ erfasst. Die Pensionsverpflichtungen werden in Höhe der leistungsorientierten Verpflichtung in der Bilanz ausgewiesen.

Sonstige Rückstellungen werden gebildet, soweit eine aus einem vergangenen Ereignis resultierende Verpflichtung gegenüber Dritten besteht, die Inanspruchnahme künftig wahrscheinlich ist und sich die Höhe der Inanspruchnahme zuverlässig schätzen lässt. Der Wertansatz der Rückstellungen wird zu jedem Bilanzstichtag überprüft. Ist der aus der Diskontierung resultierende Effekt wesentlich, wird die Rückstellung abgezinst.

### Finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten im Sinne von IAS 39 werden in Abhängigkeit vom Einzelfall entweder als finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, oder als finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, klassifiziert.

Die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten betreffen derivative Finanzinstrumente, die als zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten eingestuft werden.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie die übrigen Verbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten nach der Effektivzinsmethode ausgewiesen. Von der Fair Value Option macht RATIONAL keinen Gebrauch.

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die entsprechende Verpflichtung beglichen, aufgehoben oder ausgelaufen ist. Die Gewinne und Verluste, die durch die Ausbuchung von finanziellen Verbindlichkeiten entstanden sind, werden erfolgswirksam im Periodenergebnis erfasst.

### Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand für Aufwendungen werden erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert erfasst, wenn eine hinreichende Sicherheit besteht, dass RATIONAL die damit verbundenen Bedingungen erfüllt und die Zuwendungen gewährt werden.

### Ertrags- und Aufwandsrealisierung

Umsatzerlöse werden mit Erbringung der Lieferung, das heißt mit dem Eigentums- und Gefahrenübergang auf den Kunden, erfasst, wenn es hinreichend wahrscheinlich ist, dass dem Konzern ein wirtschaftlicher Nutzen zufließen wird und die Höhe der Umsatzerlöse verlässlich bestimmt werden kann. Die Umsatzerlöse umfassen die zum beizulegenden Zeitwert bemessenen erhaltenen oder zu beanspruchenden Gegenleistungen und werden ohne Umsatzsteuer, Retouren, Rabatte und Preisnachlässe ausgewiesen. Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam erfasst. Rückstellungen für Gewährleistungen werden einzelfallbezogen bzw. bei Realisierung der entsprechenden Umsatzerlöse gebildet. Zinserträge und -aufwendungen werden periodengerecht abgegrenzt. Forschungs- und Entwicklungskosten werden sofort nach ihrer Entstehung ergebniswirksam berücksichtigt. Finanzierungskosten werden, soweit sie nicht direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts zuzuordnen sind, in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind.

### Verwendung von Schätzungen und Annahmen

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert insbesondere für immaterielle Vermögenswerte einschließlich der Firmenwerte, Sachanlagen, latenten Steueransprüche sowie Rückstellungen Schätzungen und Annahmen, die die angegebenen Beträge für Vermögenswerte, Schulden und finanzielle Verpflichtungen zum Bilanzstichtag sowie die Erträge und Aufwendungen des Berichtsjahres beeinflussen können. Die Darstellung der Buchwerte der angesprochenen Positionen erfolgt einzeln in den jeweiligen Anhangangaben.

Bei immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen beziehen sich die Annahmen und Schätzungen des Managements insbesondere auf die erwartete Nutzungsdauer, die Einschätzung, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen, und die Schätzung des erzielbaren Betrags eines wertgeminderten Vermögenswertes. Das Management geht davon aus, dass die Annahmen und Schätzungen angemessen sind. Falls sich Änderungen zu den genannten Annahmen und Schätzungen ergeben, würde dies die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage verändern.

Bei der jährlichen Werthaltigkeitsprüfung des Firmenwerts müssen im Rahmen der Ermittlung des erzielbaren Betrags Annahmen zur weiteren Ertragsentwicklung und zu den daraus resultierenden zu erwartenden Cashflows der zugrunde gelegten zahlungsmittelgenerierenden Einheit bzw. der Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten

getroffen werden. Die tatsächlichen Cashflows können von den auf diesen Schätzungen basierenden Cashflows erheblich abweichen. Dies könnte zu einer Veränderung der Umsatz- und Cashflow-Prognose führen, die die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beeinflussen würde.

Bei der Überprüfung von Wertminderungen auf Vermögenswerte beziehen sich die Annahmen und Schätzungen zusätzlich auf den zukünftigen Verkaufspreis und das -volumen sowie die Kosten und Diskontierungssätze. Obwohl das Management davon ausgeht, dass die Annahmen und Schätzungen angemessen sind, könnte aus einer Veränderung der Annahmen oder Umstände ein zusätzlicher Wertminderungs- oder Wertaufholungsbedarf resultieren.

Die Berechnung der latenten Steueransprüche erfordert die Beurteilung der Steuervorteile, die sich aus den zur Verfügung stehenden Steuerstrategien und dem künftigen zu versteuernden Einkommen ergeben. Die ausgewiesenen latenten Steuern könnten sich verringern, falls die Schätzungen der geplanten steuerlichen Einkommen und die erzielbaren Steuervorteile gesenkt werden oder aktuelle Steuergesetzgebungen den zeitlichen Rahmen oder den Umfang der Realisierbarkeit künftiger Steuervorteile beschränken.

Die wesentlichen Quellen von Schätzungsunsicherheiten hinsichtlich der Rückstellungen betreffen in die Zukunft gerichtete Bewertungsfaktoren, wie den zugrunde liegenden Rechnungszinsfuß inklusive der verwendeten Annahmen zur Risikosituation und zur Zinsentwicklung. Jede Änderung dieser getroffenen Annahmen wird Auswirkungen auf die Buchwerte dieser Positionen haben.

Die Gewährleistungsrückstellung umfasst die Haftung der Gesellschaften des Konzerns für die Funktionalität der Produkte. Die Ermittlung dieser Rückstellung erfordert Annahmen hinsichtlich des zukünftigen Aufwands, der uns aus Gewährleistungsfällen entsteht. Im Wesentlichen basiert die Rückstellungsermittlung auf Erfahrungswerten der Vergangenheit hinsichtlich historischer Inanspruchnahmen und verkaufter Stückzahlen und berücksichtigt eine Garantiezeit von in der Regel zwei Jahren. Sollte die zukünftige Entwicklung von der Erwartung wesentlich abweichen, wirkt sich dies auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage aus.

Rückstellungen für gerichtliche Verfahren werden gebildet, wenn die Voraussetzungen hierfür erfüllt sind. Die Bildung und die Höhe der Rückstellung unterliegen der Schätzung des Managements. Da sich solche Verfahren meist über einen längeren Zeitraum erstrecken und es sich um komplexe

Fragestellungen handelt, sind diese mit Unsicherheiten verbunden. Das Management beurteilt den aktuellen Stand der Verfahren regelmäßig, zum Teil unter Hinzuziehung von externen Anwälten, um die Rückstellungen verlässlich zu schätzen. Dennoch ist es möglich, dass eine Schätzung angepasst werden muss und es zu einer Erhöhung der Rückstellung bzw. zu einer Belastung der Ertragslage kommt.

Die tatsächlichen Entwicklungen können unter bestimmten Umständen von den vorgenommenen Schätzungen und Annahmen abweichen. Der Grundsatz des „True and Fair View“ wird auch bei der Verwendung von Schätzungen uneingeschränkt gewahrt.

Über Schätzungen und Annahmen hinausgehende wesentliche Ermessensausübungen des Managements bei der Anwendung von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden haben nicht stattgefunden.

### Erläuterungen zu Finanzinstrumenten

Im Rahmen der üblichen Geschäftstätigkeit wird eine Vielzahl vertraglicher Vereinbarungen getroffen, die bei einem Unternehmen zur Entstehung finanzieller Vermögenswerte und gleichzeitig bei einem anderen Unternehmen zur Entstehung finanzieller Verbindlichkeiten führen. Finanzinstrumente werden zu dem Zeitpunkt berücksichtigt, zu dem RATIONAL Vertragspartei des Finanzinstruments wird. In diesen Finanzinstrumenten können – zusätzlich zu den bereits im Lagebericht beschriebenen operativen Unternehmensrisiken – spezifische Risiken verborgen sein. Die Klassifizierung dieser Risiken erfolgt nach den Kategorien Kreditrisiken, insbesondere für Forderungspositionen, Liquiditätsrisiken für Verbindlichkeitspositionen sowie Marktrisiken, welche Wechselkurs-, Zins- und Preisrisiken umfassen.

RATIONAL verfügt über ein weltweit implementiertes Risikomanagementsystem, das sowohl die frühzeitige Erkennung und Analyse von Chancen und Risiken ermöglicht als auch die Ergreifung entsprechender Präventivmaßnahmen unterstützt. In Bezug auf die mit Finanzinstrumenten verbundenen Chancen und Risiken sind folgende Bestandteile des RATIONAL-Risikomanagementsystems (vgl. hierzu auch den Chancen- und Risikobericht im Konzernlagebericht) von besonderer Bedeutung:

- › Der integrierte Planungsprozess, den weltweit alle Gesellschaften und Unternehmensbereiche durchlaufen, definiert konkrete Absatz- und Finanzziele und legt Maßnahmen für die Zielerreichung fest.

- › Im Berichtswesen wird der Grad der Zielerreichung in allen Unternehmensbereichen zuverlässig und kontinuierlich gemessen, analysiert und kommentiert. Die zeitnahe Bereitstellung der Informationen garantiert eine schnelle, flexible und frühzeitige Gegensteuerung bei Fehlentwicklungen.
- › Die Ermittlung von Benchmarks und Schwellenwerten im Finanzbereich und insbesondere im Forderungsmanagement unterstützt die Führungskräfte bei der Früherkennung von Fehlentwicklungen und der angemessenen Gegensteuerung.
- › Zur Absicherung unserer Forderungen arbeiten wir weltweit mit einem der größten Warenkreditversicherer zusammen.
- › Alle Geschäftsprozesse und internen Kontrollsysteme sind klar definiert. Qualität und Einhaltung werden durch regelmäßige Schulungen und Kontrollen sichergestellt. Sensible Abläufe, wie z. B. die Rechnungsfreigabe im Kreditorenbereich, werden über Workflows abgebildet.
- › Die interne Revision erfasst und bewertet unabhängig und objektiv Abweichungen von Soll-Situationen. Fehlentwicklungen werden frühzeitig identifiziert.
- › Um die Qualität des weltweiten Cash-Managements sicherzustellen, ist ein global integriertes Treasury-Management-System im Einsatz.
- › Das umfassende Versicherungskonzept wird jährlich überprüft und an das neue Risikoumfeld angepasst.

### Kreditrisiken

RATIONAL beliefert Kunden auf allen Kontinenten und in nahezu allen Regionen der Welt. Der weltweite Vertrieb erfolgt durch Vertriebsgesellschaften und unabhängige Vertriebspartner, jedoch nicht direkt zum Endkunden, sondern über den Fachhandel. Ausfallrisiken bei den „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ können dadurch entstehen, dass Kunden ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen. Um Ausfallrisiken bei Kundenforderungen – die potenzielle Bonitäts- und Liquiditätsrisiken für die RATIONAL-Gruppe nach sich ziehen könnten – zu vermeiden oder zu reduzieren, unterziehen wir die Kunden aller Gesellschaften des Konzerns einer Bonitätsprüfung durch die Warenkreditversicherungsgesellschaft und deren lokale Partnergesellschaften. Gemäß deren Einschätzung wird das RATIONAL-Kundenportfolio als „gering risikobehaftet“ bewertet.

Soweit möglich werden – basierend auf dieser Bonitätsprüfung – die Kundenforderungen versichert. Die Warenkreditversicherung deckt im Rahmen der bestehenden Verträge neben dem Insolvenzrisiko der Kunden auch den sogenannten Protracted Default (Nichtzahlungstatbestand als Versicherungsfall) ab. Im Versicherungsfall werden in der Regel 90 % der ausgefallenen versicherten Forderung von der Warenkreditversicherung ersetzt.

Eine für die gesamte Gruppe gültige „Credit Policy“ sieht klare Regelungen entlang des gesamten Auftragsprozesses vor, deren Umsetzung durch Schulungen, ein zeitnahes Berichtswesen und durch IT-Unterstützung sichergestellt wird. Die „Credit Policy“ vereint die „Mindestanforderungen für das Credit Management“ (MaCM) des Bundesverbands Credit Management (BvCM) mit der RATIONAL-spezifischen „One-Piece-Flow“-Prozessorganisation.

Alternativ zur Deckung durch die Warenkreditversicherung werden in Abhängigkeit von Art und Höhe der jeweiligen Leistung andere Sicherheiten (z. B. bestätigte und unwiderrufliche Akkreditive, Bankbürgschaften und andere bankübliche Sicherheiten) oder Vorauszahlungen verlangt. Nur in klar definierten Ausnahmefällen wird anhand des dokumentierten Zahlungsverhaltens aus der bisherigen Geschäftsbeziehung in Verbindung mit Bonitätsauskünften von dritter Seite und den vom Kunden selbst zur Verfügung gestellten Finanzdaten (Jahresabschlüsse und betriebswirtschaftliche Auswertungen) eine Belieferung auf offenes Zahlungsziel ohne adäquate Sicherheiten in Erwägung gezogen.

Von einer Bonitätsprüfung und Absicherung gänzlich unberücksichtigt bleiben dagegen Lieferungen und Leistungen gegenüber Kunden der öffentlichen Hand mit Sitz in Ländern mit einwandfreien Länderbonitäten.

Weitere Informationen zu den Ausfall- und Kreditrisiken finden sich in den Anhangangaben zu den „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“.

Ein für RATIONAL bedeutsames Kreditrisiko entsteht grundsätzlich auch im Rahmen der Geldanlage. Dies betrifft insbesondere die mögliche Nichterfüllung der vertraglichen Vereinbarungen seitens der Bank. Bei derivativen Finanzinstrumenten mit positivem Marktwert entsteht ein Kreditrisiko durch mögliche Nichterfüllung seitens des jeweiligen Kontraktpartners.

Die folgende Tabelle weist die Besicherung der Einlagen bei Banken sowie das verbleibende Nettorisiko bei Ausfall der Kreditinstitute aus:

Angaben in TEUR	Besichert durch Einlagen-		Nettorisiko
	Buchwert	sicherungsfonds	
	31.12.2013	31.12.2013	31.12.2013
Geldanlagen mit einer Laufzeit über drei Monaten	96.000	90.100	5.900
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	104.121	85.354	18.767
<b>Gesamt</b>	<b>200.121</b>	<b>175.454</b>	<b>24.667</b>

Angaben in TEUR	Besichert durch Einlagen-		Nettorisiko
	Buchwert	sicherungsfonds	
	31.12.2012	31.12.2012	31.12.2012
Geldanlagen mit einer Laufzeit über drei Monaten	80.000	80.000	0
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	86.420	70.082	16.338
<b>Gesamt</b>	<b>166.420</b>	<b>150.082</b>	<b>16.338</b>

Weitere Informationen werden in den Anhangangaben zu den Geldanlagen mit einer Laufzeit über drei Monate, zu den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie zu den Marktrisiken und zur Saldierung von Finanzinstrumenten gemacht.

### Liquiditätsrisiken

Das Liquiditätsrisiko bezieht sich auf die Möglichkeit, dass RATIONAL zu irgendeinem Zeitpunkt nicht in der Lage sein könnte, Zahlungsverpflichtungen fristgerecht und in vollem Umfang zu entsprechen.

Im Corporate Treasury hat die Überwachung und Versorgung mit liquiden Mitteln oberste Priorität. Dies erfolgt durch tägliches Cash-Management und eine rollierende Liquiditätsplanung mit kontinuierlicher Überwachung und Steuerung der konzernweit ein- und abgehenden Zahlungsströme. Mit der vorgehaltenen Liquiditätsreserve kann auch auf beträchtliche Cashflow-Schwankungen oder auftretende Bedarfsspitzen flexibel reagiert und somit allen Zahlungsverpflichtungen zeitgerecht nachgekommen werden.

Große Bedeutung hat bei RATIONAL die Innenfinanzierung, die im Wesentlichen zur Finanzierung unseres weltweiten Geschäftswachstums in den vergangenen Jahren eingesetzt wurde. Für den Fall, dass RATIONAL zusätzlichen Bedarf an Fremdfinanzierungen haben sollte, stehen vertraglich

vereinbarte, fest zugesagte Kreditlinien bei mehreren Kreditinstituten (mit Langfrist-Ratings von A- bis AAA nach Standard & Poor's) zur Verfügung.

RATIONAL genießt bei Kreditinstituten eine erstklassige Bonität (A bis AAA). Für die bestehenden Kreditlinien sind keine Auflagen in Form von Bedingungen und Kennziffern (Covenants) vereinbart, deren Nichteinhaltung dazu führen könnte, dass die Kreditlinien neu verhandelt werden müssten. Für die bestehenden Kreditlinienverträge wurden auch keine Sicherheiten abgetreten, stattdessen sind sogenannte Negativerklärungen bzw. Bankgleichbehandlungsreverse vereinbart worden. Damit verpflichtet sich RATIONAL zur Gleichbehandlung aller Kreditinstitute in Bezug auf eine mögliche Besicherung von vergleichbaren Krediten. Die Höhe der vertraglich fest zugesagten Kreditlinien beträgt zum Bilanzstichtag insgesamt 32.669 Tsd. Euro (Vj. 31.669 Tsd. Euro). Davon sind nach Anrechnung von Abtretungen für Tochtergesellschaften und Avalen 28.528 Tsd. Euro (Vj. 27.457 Tsd. Euro) noch nicht ausgeschöpft.

Zum Bilanzstichtag summiert sich die Liquiditätsreserve aus Eigenmitteln (inklusive aller bestehenden Festgelder) auf insgesamt 200.121 Tsd. Euro (Vj. 166.420 Tsd. Euro). Darin sind auch Bestände von Währungen in Höhe von 1.470 Tsd. Euro (Vj. 2.624 Tsd. Euro) enthalten, die nicht frei konvertierbar sind oder strengen Währungsrestriktionen unterliegen.

Weitere Informationen, insbesondere zur Liquiditätsreserve sowie zu bestehenden Fremdfinanzierungen und deren Fälligkeitsfristen, sind den Anhangangaben zu den Geldanlagen mit einer Laufzeit über drei Monate, den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten zu entnehmen.

### Marktrisiken

Aufgrund der internationalen Ausrichtung von RATIONAL können der beizulegende Zeitwert oder künftige Cashflows von Finanzinstrumenten in Form verschiedener Vermögenswerte und Verbindlichkeitspositionen Marktrisiken aus der Veränderung von Wechselkursen, Zinsen und Rohstoffpreisen ausgesetzt sein.

Die Wechselkursrisiken beziehen sich hierbei auf in Fremdwährung lautende Forderungen, Verbindlichkeiten und antizipierte Transaktionen. Die antizipierten Transaktionen beinhalten geplante Zahlungsströme, die aufgrund währungsbezogener Geldeingänge bei Vertriebsgesellschaften nach Abzug der Kosten und sonstigen Ausgaben in gleicher Währung zu erwarten sind. Das Zinsrisiko betrifft grundsätzlich langfristige Darlehensverträge. Preisrisiken können in erster Linie im Zusammenhang mit dem Bezug von Rohstoffen für die Fertigung der Produkte entstehen.

Ziel des in der Muttergesellschaft angesiedelten Corporate Treasury ist es, den identifizierten Transaktionsrisiken im Währungs- und Zinsbereich durch geeignete Instrumente und Maßnahmen entgegenzuwirken. Diese Aktivitäten sind in Unternehmensrichtlinien schriftlich vereinbart und werden durch ein Treasury-Management-System unterstützt, gesteuert und überwacht. Identifizierten Risiken wird – falls dies sinnvoll erscheint und effektive Sicherungsinstrumente zur Verfügung stehen – durch den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten entgegengewirkt. Vertragspartner bei derivativen Finanzinstrumenten sind ausschließlich Banken mit guter bis erstklassiger Bonität, das heißt mit einem Rating von mindestens A- nach Standard & Poor's.

### Währungsrisiken

Währungsrisiken resultieren einerseits aus der möglichen Veränderung von beizulegenden Zeitwerten bestehender Fremdwährungsbilanzpositionen (in anderen Währungen als der funktionalen Währung) durch Wechselkursschwankungen (Translationsrisiko) zum Stichtag. Davon betroffen sind zum Stichtag bestehende Forderungen, Verbindlichkeiten und Zahlungsmittel in Fremdwährung. Translationsrisiken werden bei RATIONAL nicht durch Sicherungsgeschäfte abgesichert.

Andererseits besteht ein Risiko, dass aus einem Finanzinstrument in einer Fremdwährung resultierende zukünftige Cashflows durch veränderte Wechselkurse deutlich von den zum Stichtagskurs erzielbaren Werten abweichen (Transaktionsrisiko). Transaktionsrisiken sind sowohl liquiditäts- als auch erfolgswirksam.

Die weltweiten Transaktionsrisiken der RATIONAL-Gruppe werden monatlich mit einem Sechs-Monats-Zukunftshorizont ermittelt, zentral gebündelt und gesteuert. Die identifizierten Transaktionsrisiken werden bei Bedarf durch derivative Finanzinstrumente abgesichert, wobei sich die Sicherung auf gebuchte, schwebende und antizipierte Geschäfte beziehen kann. Dies gilt insbesondere für Transaktionen in den frei konvertierbaren Währungen unserer Gesellschaften in Schweden, Großbritannien, der Schweiz, Polen, den USA, Kanada und Japan.

Landeswährungen von Gesellschaften, die strengen Währungsrestriktionen unterliegen, sind entweder nicht frei konvertierbar (Brasilien und Indien) oder stehen ausschließlich für nachgewiesene Handelsgeschäfte (China) zur Verfügung. Für die Bezahlung von Verbindlichkeiten, die gemäß den Restriktionen nicht in Landeswährung bezahlt werden dürfen, muss die Landeswährung in Euro getauscht werden. Dies ist ausschließlich innerhalb des Landes und erst nach Geneh-

migung der entsprechenden Behörden möglich. Aufgrund des geringen Volumens finden bei RATIONAL derzeit keine Absicherungen von Fremdwährungstransaktionen in nicht frei konvertierbaren oder nur bedingt frei konvertierbaren Währungen statt.

Zur Absicherung von Fremdwährungstransaktionen in frei konvertierbaren Währungen setzt RATIONAL Devisenoptionen und Devisentermingeschäfte ein.

Durch die teilweise Zahlung von Lieferantenverbindlichkeiten in Fremdwährungen, in denen auch Umsatzerlöse bei ausländischen Vertriebsgesellschaften erzielt werden, können die bestehenden Währungsrisiken innerhalb des Konzerns reduziert werden (Natural Hedge).

### Zinsrisiken

Zinsrisiken bezeichnen das Risiko der möglichen Veränderung von beizulegenden Zeitwerten oder künftigen Zahlungen von Finanzinstrumenten aufgrund von Änderungen der Marktzinssätze.

Zinsänderungsrisiken für künftige Zahlungen wird bei RATIONAL mithilfe von Vereinbarungen zur Zinsfestschreibung entgegengewirkt.

Für die im Jahr 2007 abgeschlossenen Immobilienfinanzierungen mit einer Laufzeit bis Jahresende 2022 ist eine Zinsbindung bis Jahresende 2017 vereinbart. Eine Zinssicherung für den Zeitraum von 2017 bis 2022 besteht aktuell nicht. Bei allen anderen Finanzierungen ist eine Zinsbindung für die gesamte Laufzeit festgeschrieben.

### Preisrisiken

RATIONAL setzt in der Produktion pro Jahr mehrere Tausend Tonnen hochwertigen rostfreien Edelstahl ein. Das Risiko der Preisänderung für Edelstahl ist sowohl vom Stahlgrundpreis als auch von den börsenbedingten Rohstoffpreisschwankungen der Legierungsmetalle, die sich im sogenannten Legierungszuschlag niederschlagen, abhängig.

Eine Absicherung durch derivative Finanzinstrumente besteht weder beim Stahlgrundpreis noch bei den Legierungsmetallen. Für den Stahlgrundpreis bestehen jedoch feste Verträge mit den Lieferanten, die den vereinbarten Bezugspreis für ein bis zwei Jahre im Voraus fixieren.

### Tabellarische Klassifizierung von Finanzinstrumenten

Die folgende Tabelle zeigt die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte von Finanzinstrumenten.

Angaben in TEUR	Bewertungs- kategorie	Fair-Value- Hierarchie <sup>1)</sup>	Buchwert 31.12.2013	Beizulegen- der Zeitwert 31.12.2013	Buchwert 31.12.2012	Beizulegen- der Zeitwert 31.12.2012
<b>Aktiva</b>						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	a		75.863		65.941	
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte			7.249		6.148	
Derivate ohne Hedgebeziehung	c	Level 2	53	53	60	60
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	a		735		233	
Übrige sonstige kurzfristige Vermögenswerte	kein Finanzinstr. gem. IFRS 7		6.461		5.855	
Sonstige langfristige Vermögenswerte	a	Level 2	1.120		355	
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	a		86	85	355	352
Übrige sonstige langfristige Vermögenswerte	kein Finanzinstr. gem. IFRS 7		1.034		-	
Geldanlagen mit einer Laufzeit über 3 Monaten	a	Level 2	96.000	96.088	80.000	80.048
Zahlungsmittel und -äquivalente	a		104.121		86.420	
Finanzanlagen	b		0		0	
<b>Passiva</b>						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	d		11.995		10.468	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten			20.473		18.609	
Derivate ohne Hedgebeziehung	e	Level 2	54	54	89	89
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	d		6.580		6.683	
Übrige sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	kein Finanzinstr. gem. IFRS 7		13.839		11.837	
Verbindlichkeiten aus Darlehen	d	Level 2	34.375	36.503	25.288	27.789
<b>Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:</b>						
a) Kredite und Forderungen			276.805	276.892	232.949	232.994
b) Finanzinvestitionen, die bis zur Endfälligkeit gehalten werden			0	0	0	0
c) Finanzielle Vermögenswerte, die zu Handelszwecken gehalten werden			53	53	60	60
d) Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden			52.950	55.078	42.439	44.940
e) Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden			54	54	89	89

<sup>1)</sup> Gemäß IFRS 13.72 – 13.90

Grundsätzlich erfolgt der Wertansatz von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten in der Bilanz zu fortgeführten Anschaffungskosten. Einzige Ausnahme stellen die derivativen Finanzinstrumente dar, die zu ihrem beizulegenden Zeitwert in der Bilanz angesetzt werden. Basierend auf den relevanten Bilanzpositionen erfolgt eine Überleitung zu den nach IAS 39 auszuweisenden Kategorien von Finanzinstrumenten.

Gemäß IFRS 13 gibt es drei Bemessungshierarchiestufen für Finanzinstrumente. Inputfaktoren für Stufe 1 sind in aktiven, für das Unternehmen am Bemessungsstichtag zugänglichen Märkten für identische Vermögenswerte oder Schulden notierte Preise. Stufe 2 enthält Finanzinstrumente, für die keine an einem aktiven, für das Unternehmen am Bemessungsstichtag zugänglichen Markt notierten Preise vorliegen. Deren beizulegender Zeitwert kann aber anhand von

Marktpreisen vergleichbarer Finanzinstrumente oder über Modelle ermittelt werden, die auf am Markt beobachtbaren Inputparametern basieren. Für die Bemessung des beizulegenden Zeitwerts von Finanzinstrumenten der Stufe 3 werden Inputfaktoren verwendet, die nicht beobachtbar sind.

Neben den derivativen Finanzinstrumenten werden, wie in der Tabelle gezeigt, auch die sonstigen langfristigen Vermögenswerte, Geldanlagen mit einer Laufzeit über drei Monate und die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in die Bemessungshierarchiestufe 2 gemäß IFRS 13 eingestuft.

Für Finanzinstrumente, für deren beizulegenden Zeitwert der Buchwert einen angemessenen Näherungswert darstellt, wird der beizulegende Zeitwert gemäß IFRS 7.29a nicht separat ausgewiesen.

Während der Berichtsperiode kam es zu keinen Umgliederungen zwischen den Bemessungshierarchiestufen. Wenn Umstände eintreten, die eine andere Einstufung erfordern, werden die Finanzinstrumente zum Ende der Berichtsperiode umgegliedert.

Die beizulegenden Zeitwerte von Finanzinstrumenten wurden wie folgt ermittelt:

Bei kurzfristigen Finanzinstrumenten mit Laufzeiten von weniger als einem Jahr stellt aufgrund der kurzen Restlaufzeiten der Buchwert einen angemessenen Näherungswert für den beizulegenden Zeitwert dar. Dies betrifft sowohl kurzfristige Vermögenswerte (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige kurzfristige Vermögenswerte) als auch kurzfristige Verbindlichkeiten (Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten).

Ausnahmen hiervon stellen derivative Finanzinstrumente, Geldanlagen mit einer Laufzeit von über drei Monaten und der kurzfristige Anteil der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten dar, für die ein beizulegender Zeitwert berechnet wird.

Die sonstigen langfristigen Vermögenswerte enthalten ausstehende Kauttionen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr. Der beizulegende Zeitwert wird mit der Barwertmethode durch laufzeitkongruente Abzinsung der ausstehenden Beträge ermittelt. Eine Berücksichtigung der Kontrahentenausfallrisiken findet hier nicht statt.

Die nachfolgende Tabelle zeigt Kontraktwerte und beizulegende Zeitwerte der derivativen Finanzinstrumente per 31. Dezember 2013 und 31. Dezember 2012, aufgeteilt nach Kategorien. Die Kontraktwerte stellen nicht das Marktrisiko dar, sondern geben Auskunft über das ausstehende Transaktionsvolumen zum Bilanzstichtag.

Angaben in TEUR	Währung	Kontraktwert		Positiver beizulegender Zeitwert		Negativer beizulegender Zeitwert	
		2013	2012	2013	2012	2013	2012
<b>Restlaufzeit bis 1 Jahr</b>							
Devisenoptionen	GBP	18.232	18.653	17	35	38	37
Devisenoptionen	USD	–	8.155	–	25	–	27
Devisenoptionen	JPY	4.286	–	36	–	16	–
Zins-Währungs-Swaps	JPY	–	115	–	–	–	25
<b>Gesamt</b>		<b>22.518</b>	<b>26.923</b>	<b>53</b>	<b>60</b>	<b>54</b>	<b>89</b>

Derivate mit einer Restlaufzeit über einem Jahr bestanden zum Bilanzstichtag nicht.

Für Geldanlagen mit einer Laufzeit von über drei Monaten wurde eine Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts nach der Barwertmethode durchgeführt. Hierzu wurden die Rückzahlungsbeträge am Fälligkeitstag mit den jeweiligen laufzeitkongruenten Abzinsungssätzen unter Berücksichtigung des Ausfallrisikos des Kontrahenten diskontiert. Der Anteil der Zinsen, der dem abgelaufenen Geschäftsjahr zuzuordnen ist, ist in der Position „Sonstige kurzfristige Vermögenswerte“ enthalten und wird deshalb hier nicht mehr einbezogen.

Die Finanzanlagen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die Beteiligung ist wie im Vorjahr mit einem Buchwert von o Tsd. Euro ausgewiesen. Dieser entspricht dem Marktwert.

Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten erfolgt nach der Barwertmethode. Die Cashflows der Annuitätendarlehen zu den unterschiedlichen Zins- und Tilgungsterminen wurden hierzu mit den jeweiligen laufzeitkongruenten Abzinsungssätzen unter Berücksichtigung des eigenen Ausfallrisikos diskontiert.

Weitere, vor allem quantitative Informationen zu den Finanzinstrumenten sind bei den Erläuterungen zu den jeweiligen Bilanzpositionen dargestellt.

Die Zins- und Nettoergebnisse nach Klassen von Finanzinstrumenten gemäß IAS 39 enthalten Nettogewinne/-verluste Gesamtzinserträge/-aufwendungen sowie Aufwendungen aus Wertberichtigungen und setzen sich wie folgt zusammen:

Angaben in TEUR	Nettoergebnis	davon		
		Zinserträge bzw. -aufwendungen	Wertberichtigungen	Sonstiges
<b>2013</b>				
Kredite und Forderungen	-4.452	+468	-1.146	-3.774
Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen	-	-	-	-
Finanzielle Vermögenswerte/Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden	+724	-	-	+724
Finanzielle Verbindlichkeiten, die zum Restbuchwert bewertet werden	-1.987	-932	-	-1.055

Angaben in TEUR	Nettoergebnis	davon		
		Zinserträge bzw. -aufwendungen	Wertberichtigungen	Sonstiges
<b>2012</b>				
Kredite und Forderungen	-1.469	+781	-754	-1.496
Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen	-	-	-	-
Finanzielle Vermögenswerte/Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden	+663	-	-	+663
Finanzielle Verbindlichkeiten, die zum Restbuchwert bewertet werden	-781	-905	-	+124

### Sensitivitätsanalyse zu Finanzinstrumenten

Zur Darstellung der hypothetischen Auswirkung von Marktrisiken auf Ergebnis und Eigenkapital verlangt IFRS 7 eine Sensitivitätsanalyse. Hierbei sind Annahmen zu unternehmensspezifischen Risikovariablen im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten zu treffen.

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2013 unterliegt RATIONAL Währungsrisiken, die auf Aktivitäten in verschiedenen Fremdwährungen zurückzuführen sind und in den Positionen „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“, „Sonstige Vermögenswerte“, „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“ sowie „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ und „Sonstige Verbindlichkeiten“ reflektiert sind. Wäre der Euro zum 31. Dezember 2013 gegenüber den Fremdwährungen, in denen RATIONAL tätig ist, um 10 % stärker gewesen, wären der Jahresüberschuss und die Währungsrücklage und damit das Eigenkapital insgesamt um 6.381 Tsd. Euro niedriger (Vj. 3.935 Tsd. Euro niedriger). Bei einem um 10 % schwächeren Euro läge der Ausweis in funktionaler Währung um 7.302 Tsd. Euro höher (Vj. 4.288 Tsd. Euro höher).

Die hypothetische Ergebnisauswirkung von -6.381/+7.302 Tsd. Euro ergibt sich insbesondere aus den folgenden signifikanten Währungssensitivitäten:

Angaben in TEUR	Hypothetische Ergebnisauswirkung Euroaufwertung +10 %	Hypothetische Ergebnisauswirkung Euroabwertung -10 %
	2013	2013
EUR/GBP	-1.689	1.657
EUR/USD	-1.584	1.847
EUR/CAD	-900	1.101
EUR/JPY	-430	525
EUR/MXN	-402	491
EUR/BRL	-361	441

### Saldierung von Finanzinstrumenten

Die folgenden finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden in der Bilanz saldiert ausgewiesen oder unterliegen einer rechtlich durchsetzbaren Globalnettingvereinbarung oder ähnlichen Vereinbarungen.

#### Finanzielle Vermögenswerte:

Angaben in TEUR	Bruttobetrag finanzielle Ver- mögenswerte vor Saldierung	Bruttobetrag finanzielle Ver- bindlichkeiten, welche in der Bilanz saldiert werden	Nettobetrag finanzielle Vermögens- werte in der Bilanz	Potenzielle Aufrechnungsbeträge, die zu keiner Saldierung in der Bilanz geführt haben		Nettobetrag
				Finanz- instrumente	Bar- sicherheiten	
<b>2013</b>						
Derivate	53	–	53	16	–	37
Geldanlagen mit einer Laufzeit über drei Monate, Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	200.121	–	200.121	34.375	–	165.746
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	80.277	–4.414	75.863	–	–	75.863
<b>Summe</b>	<b>280.451</b>	<b>–4.414</b>	<b>276.037</b>	<b>34.391</b>	<b>–</b>	<b>241.646</b>

Angaben in TEUR	Bruttobetrag finanzielle Ver- mögenswerte vor Saldierung	Bruttobetrag finanzielle Ver- bindlichkeiten, welche in der Bilanz saldiert werden	Nettobetrag finanzielle Vermögens- werte in der Bilanz	Potenzielle Aufrechnungsbeträge, die zu keiner Saldierung in der Bilanz geführt haben		Nettobetrag
				Finanz- instrumente	Bar- sicherheiten	
<b>2012</b>						
Derivate	60	–	60	60	–	0
Geldanlagen mit einer Laufzeit über drei Monate, Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	166.420	–	166.420	25.288	–	141.132
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	70.778	–4.837	65.941	–	–	65.941
<b>Summe</b>	<b>237.258</b>	<b>–4.837</b>	<b>232.421</b>	<b>25.348</b>	<b>–</b>	<b>207.073</b>

#### Finanzielle Verbindlichkeiten:

Angaben in TEUR	Bruttobetrag finanzielle Ver- bindlichkeiten vor Saldierung	Bruttobetrag finanzielle Ver- mögenswerte, welche in der Bilanz saldiert werden	Nettobetrag finanzielle Ver- bindlichkeiten in der Bilanz	Potenzielle Aufrechnungsbeträge, die zu keiner Saldierung in der Bilanz geführt haben		Nettobetrag
				Finanz- instrumente	Bar- sicherheiten	
<b>2013</b>						
Derivate	54	–	54	17	–	37
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	34.375	–	34.375	34.375	–	0
Verbindlichkeiten gegenüber Handelspartnern	9.270	–4.414	4.856	–	–	4.856
<b>Summe</b>	<b>43.699</b>	<b>–4.414</b>	<b>39.285</b>	<b>34.392</b>	<b>–</b>	<b>4.893</b>

Angaben in TEUR	Bruttobetrag finanzielle Ver- bindlichkeiten vor Saldierung	Bruttobetrag finanzielle Ver- mögenswerte, welche in der Bilanz saldiert werden	Nettobetrag finanzielle Ver- bindlichkeiten in der Bilanz	Potenzielle Aufrechnungsbeträge, die zu keiner Saldierung in der Bilanz geführt haben		Nettobetrag
				Finanz- instrumente	Bar- sicherheiten	
<b>2012</b>						
Derivate	89	–	89	60	–	29
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	25.288	–	25.288	25.288	–	0
Verbindlichkeiten gegenüber Handelspartnern	9.893	–4.837	5.056	–	–	5.056
<b>Summe</b>	<b>35.270</b>	<b>–4.837</b>	<b>30.433</b>	<b>25.348</b>	<b>–</b>	<b>5.085</b>

Die Bruttobeträge bei den finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, die zu keiner Saldierung geführt haben, resultieren aus Globalnettingvereinbarungen oder ähnlichen Vereinbarungen. Dabei ist eine Saldierung nur im Fall der Insolvenz einer der Parteien möglich.

## Erläuterungen zur Konzern-Gesamtergebnisrechnung

### 1. Umsatzerlöse

Im Geschäftsjahr 2013 hat RATIONAL weltweit Umsatzerlöse in Höhe von 461.148 Tsd. Euro (Vj. 434.981 Tsd. Euro) erzielt. 77 % (Vj. 77 %) hiervon entfallen auf den Geräteabsatz. Die restlichen 23 % (Vj. 23 %) entstehen aus dem Verkauf von Zubehör, Ersatzteilen und Pflegeprodukten.

Die regionale Aufteilung der Umsatzerlöse nach dem Sitz der Kunden stellt sich wie folgt dar:

Angaben in TEUR	2013	Anteil in %	2012	Anteil in %
Deutschland	60.831	13	61.520	14
Europa (ohne Deutschland)	231.459	50	214.824	50
Amerika	82.213	18	75.314	17
Asien	61.424	13	62.675	14
Übrige Welt *	25.221	6	20.648	5
<b>Gesamt</b>	<b>461.148</b>	<b>100</b>	<b>434.981</b>	<b>100</b>

\* Australien, Neuseeland, Naher/Mittlerer Osten, Afrika.

Umsatzerlöse mit Kunden in der Türkei werden seit dem Geschäftsjahr 2013 nicht mehr der Region „Übrige Welt“, sondern der Region „Europa“ zugeordnet. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Weitere Umsatzaufgliederungen werden in der Segmentberichterstattung dargestellt.

### 2. Herstellungskosten

Die Herstellungskosten setzen sich aus den Material- und Fertigungseinzelkosten sowie den Material- und Fertigungsgemeinkosten zusammen.

Die Herstellungskosten beliefen sich 2013 auf 180.446 Tsd. Euro (Vj. 173.263 Tsd. Euro). Die darin enthaltenen Materialaufwendungen liegen bei 153.394 Tsd. Euro (Vj. 147.707 Tsd. Euro). Der Anstieg resultiert vorwiegend aus dem erhöhten Absatzvolumen.

### 3. Vertriebs- und Servicekosten

Die Vertriebs- und Servicekosten beinhalten Aufwendungen der Vertriebsorganisationen im Innen- und Außendienst, Versandkosten sowie Kosten des Marketings, der Anwendungsberatung und des technischen Kundendienstes. Im Jahr 2013 sind die Kosten für Vertrieb und Service in etwa proportional im Vergleich zum Umsatzwachstum gestiegen.

### 4. Forschungs- und Entwicklungskosten

Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten finden bei RATIONAL überwiegend in Projekten statt. Schwerpunkte sind die Anwendungsforschung und die Entwicklung neuer Produkte zur Sicherung der Technologieführerschaft und damit des nachhaltigen Unternehmenserfolgs. Sie sind in der Position „Forschungs- und Entwicklungskosten“ in der Gewinn- und Verlustrechnung vollständig ergebniswirksam enthalten, da die Voraussetzungen für eine Aktivierung der Entwicklungskosten gemäß IAS 38.57 nicht gegeben sind.

Im Vorjahr waren die Kosten für Forschung und Entwicklung mit 13.562 Tsd. Euro leicht rückläufig, da im Jahr 2011 aufgrund der Einführung der neuen Produktgenerationen bereits erhebliche Vorinvestitionen erfolgt waren. Daher stiegen die Forschungs- und Entwicklungskosten mit 16.696 Tsd. Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr überproportional zum Umsatz an.

## 5. Allgemeine Verwaltungskosten

In den allgemeinen Verwaltungskosten sind Aufwendungen für die kaufmännischen Bereiche wie Personalwesen, Finanzen, Datenverarbeitung, Buchhaltung und Controlling sowie anteilige Aufwendungen für die Unternehmensleitung enthalten.

## 6. Sonstige betriebliche Erträge

Angaben in TEUR	2013	2012
Kursgewinne	3.242	4.586
Erträge aus staatlichen Zuwendungen	1.396	–
Versicherungsentschädigungen	920	934
Erträge aus wertberechtigten und ausgebuchten Forderungen	370	163
Erträge aus Steuererstattungen	184	44
Übrige (jeweils < 100 Tsd. Euro)	196	151
<b>Gesamt</b>	<b>6.308</b>	<b>5.878</b>

Die Kursgewinne entstehen im Wesentlichen aus Wechselkursveränderungen zwischen dem Entstehungszeitpunkt und dem Zahlungszeitpunkt sowie aus der Bewertung von Bilanzpositionen zum Stichtagskurs. Erträge aus Finanzinstrumenten, die daraus resultieren, dass sie erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet wurden, sind in Höhe von 222 Tsd. Euro (Vj. 1.409 Tsd. Euro) in den Kursgewinnen enthalten.

Die Position „Versicherungsentschädigungen“ enthält im Berichtsjahr Erträge aus der Warenkreditversicherung für Forderungsausfälle in Höhe von 623 Tsd. Euro (Vj. 622 Tsd. Euro).

In der Position „Erträge aus staatlichen Zuwendungen“ sind Zuschüsse für Forschungs- und Entwicklungsleistungen enthalten. Die Leistungen beziehen sich auf die Geschäftsjahre 2010 bis 2013. Die Gewährung der Zuwendungen konnte im Jahr 2013 festgestellt werden.

## 7. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Angaben in TEUR	2013	2012
Kursverluste	7.436	5.023
Wertberichtigungen auf Forderungen	1.516	917
Sonstige Steuern	367	345
Spenden	189	333
Übrige (jeweils < 100 Tsd. Euro)	107	92
<b>Gesamt</b>	<b>9.615</b>	<b>6.710</b>

Die Kursverluste entstehen im Wesentlichen aus Wechselkursveränderungen zwischen dem Entstehungszeitpunkt und dem Zahlungszeitpunkt sowie aus der Bewertung von Bilanzpositionen zum Stichtagskurs. Aufwendungen aus Finanzinstrumenten, die daraus resultieren, dass sie erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet wurden, sind in Höhe von 195 Tsd. Euro (Vj. 850 Tsd. Euro) in den Kursverlusten enthalten.

## 8. Finanzergebnis

Die Zinsen und ähnlichen Erträge resultieren größtenteils aus kurzfristigen Geldanlagen. Die Zinsen und ähnlichen Aufwendungen beinhalten vorwiegend die Zinsaufwendungen für Immobilien- und Maschinenfinanzierungen mit 923 Tsd. Euro (Vj. 897 Tsd. Euro) sowie die Aufwendungen für die Aufzinsung langfristiger Rückstellungen mit 108 Tsd. Euro (Vj. 160 Tsd. Euro).

## 9. Ertragsteuern

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitung vom erwarteten zum tatsächlich ausgewiesenen Steueraufwand. Bei der Ermittlung des erwarteten Steueraufwands 2013 wird dabei auf das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ein zusammengefasster Ertragsteuersatz von 27,73 % (Vj. 27,09 %)

angewendet. Er setzt sich aus der Körperschaftsteuer mit einem Steuersatz von 15,0 % und dem Solidaritätszuschlag, der in Höhe von 5,5 % auf die Körperschaftsteuer erhoben wird, sowie der Gewerbesteuer mit einem Hebesatz von 340 % (Vj. 320 %) zusammen, wie sie auf die Muttergesellschaft Anwendung finden. Die auf Konzernebene erfassten latenten Steuerposten wurden mit dem jeweiligen landesspezifischen Ertragsteuersatz angesetzt.

Angaben in TEUR	2013	2012
Ergebnis vor Steuern (EBT)	127.653	122.425
Erwarteter Steuersatz in %	27,73	27,09
<b>Erwarteter Ertragsteueraufwand</b>	<b>35.398</b>	<b>33.165</b>
Abweichung lokale Steuersätze der Tochtergesellschaften	-6.441	-4.919
Steuererstattungen aus Vorjahren	-55	-89
Steueraufwand betreffend Vorjahre	265	79
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	1.242	904
<b>Ausgewiesener Ertragsteueraufwand</b>	<b>30.409</b>	<b>29.140</b>

Die im Geschäftsjahr 2013 gezeigten aktiven latenten Steuern belaufen sich auf 4.901 Tsd. Euro nach 4.803 Tsd. Euro zum Bilanzstichtag 2012. Der dem Jahr 2013 zuzurechnende latente Steuerertrag beläuft sich damit auf 98 Tsd. Euro (Vj. 443 Tsd. Euro). Demnach beträgt der tatsächliche Ertragsteueraufwand 30.507 Tsd. Euro (Vj. 29.583 Tsd. Euro).

Die latenten Steuerabgrenzungen der Geschäftsjahre 2013 und 2012 entfallen auf folgende Bilanzposten:

Angaben in TEUR	Ergebnisauswirkung			
	2013	2012	2013	2012
Vorräte	4.570	4.456	114	240
Rückstellungen	626	484	142	95
Forderungen	54	61	-7	261
Übrige	-349	-198	-151	-153
<b>Gesamt</b>	<b>4.901</b>	<b>4.803</b>	<b>98</b>	<b>443</b>

Die aktivierten latenten Steuererstattungsansprüche haben in Höhe von 4.555 Tsd. Euro (Vj. 4.519 Tsd. Euro) eine

voraussichtliche Laufzeit von unter einem Jahr. In Höhe von 346 Tsd. Euro (Vj. 284 Tsd. Euro) haben die ausgewiesenen Beträge langfristigen Charakter. Die kurzfristigen latenten Steuern resultieren aus verschiedenen temporären Unterschieden zwischen den IFRS-Werten und der Steuerbilanz sowie aus Konsolidierungsmaßnahmen, während die langfristigen latenten Steuern auf Bewertungsunterschieden von Rückstellungen und Anlagevermögen basieren. In der Position „Übrige“ sind latente Steuerverbindlichkeiten enthalten. Diese Steuerverbindlichkeiten unterliegen der Saldierung mit latenten Steuererstattungsansprüchen, welche sich auf andere Bilanzposten beziehen.

Latente Steuern, welche sich auf Sachverhalte beziehen, die direkt im Eigenkapital zu erfassen sind, werden unter Punkt 21. Eigenkapital (Übriges Eigenkapital) erläutert.

## 10. Ergebnis je Aktie

Die Ermittlung des Ergebnisses je Aktie erfolgt nach den Vorgaben des IAS 33 mittels Division des Jahresüberschusses durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der während des Geschäftsjahres ausstehenden Aktien.

Auf Basis eines Aktienbestands von 11.370.000 Stück (Vj. 11.370.000 Stück) und eines Jahresüberschusses in Höhe von 97.244 Tsd. Euro (Vj. 93.285 Tsd. Euro) ergibt sich für das Geschäftsjahr 2013 ein (unverwässertes und verwässertes) Ergebnis je Aktie von 8,55 Euro (Vj. 8,20 Euro).

## 11. Dividende je Aktie

Der das Geschäftsjahr 2012 betreffende Dividendenvorschlag des Vorstands und Aufsichtsrats der RATIONAL AG in Höhe von 5,70 Euro je Aktie wurde von der Hauptversammlung am 8. Mai 2013 mehrheitlich beschlossen. Die Dividendenauszahlung in einer Gesamthöhe von 64.809 Tsd. Euro erfolgte im Mai 2013.

Für das Geschäftsjahr 2013 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung 2014 vor, eine Dividende in Höhe von 6,00 Euro je Aktie, d. h. 68.220 Tsd. Euro, auszuschütten.

## Erläuterungen zur Konzern-Bilanz – Aktiva

## 12. Immaterielle Vermögenswerte

Angaben in TEUR	Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	Firmenwerte	Gesamt
<b>Anschaffungskosten</b>			
Stand 01.01.2013	5.860	424	6.284
Währungsdifferenzen	-2	-	-2
Zugänge	746	-	746
Abgänge	-101	-	-101
Stand 31.12.2013	6.503	424	6.927
<b>Abschreibungen</b>			
Stand 01.01.2013	4.752	-	4.752
Währungsdifferenzen	-1	-	-1
Zugänge	606	-	606
Abgänge	-101	-	-101
Stand 31.12.2013	5.256	-	5.256
<b>Buchwerte</b>			
Stand 31.12.2013	1.247	424	1.671
<b>Anschaffungskosten</b>			
Stand 01.01.2012	5.125	424	5.549
Zugänge	735	-	735
Abgänge	-	-	-
Stand 31.12.2012	5.860	424	6.284
<b>Abschreibungen</b>			
Stand 01.01.2012	4.292	-	4.292
Zugänge	460	-	460
Abgänge	-	-	-
Stand 31.12.2012	4.752	-	4.752
<b>Buchwerte</b>			
Stand 31.12.2012	1.108	424	1.532

Die immateriellen Vermögenswerte umfassen zu Anschaffungskosten aktivierte gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte sowie Firmenwerte. Selbstgeschaffene Vermögenswerte sind nicht enthalten. Aktivierungsfähige Entwicklungskosten gemäß IAS 38.57 lagen nicht vor. Wird eine Wertminderung erkannt, die über die planmäßige Abschreibung hinausgeht, wird auf den erzielbaren Betrag abgeschrieben. Im Geschäftsjahr 2013 lag wie im Vorjahr

keine außerplanmäßige Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte vor. Verpfändungen oder Verfügungsbeschränkungen sind nicht vorhanden. Währungsdifferenzen entstehen aus der Umrechnung der in Fremdwährung ausgewiesenen immateriellen Vermögenswerte der Tochtergesellschaften in die funktionale Währung.

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte sind folgenden Funktionsbereichen zugeordnet:

Angaben in TEUR	2013	2012
Fertigung	11	10
Vertrieb und Service	79	83
Forschung und Entwicklung	47	22
Allgemeine Verwaltung	469	345
<b>Gesamt</b>	<b>606</b>	<b>460</b>

## 13. Firmenwerte

In der Position „Immaterielle Vermögenswerte“ ist zum Bilanzstichtag ein Restbuchwert aus Geschäfts- und Firmenwerten in Höhe von 424 Tsd. Euro (Vj. 424 Tsd. Euro) ausgewiesen, der aus dem Erwerb der RATIONAL-Tochtergesellschaft FRIMA-T S.A.S., Wittenheim, im Jahr 1993 stammt.

Ende 2013 wurde für diesen Firmenwert ein Impairment-Test auf Basis der Discounted-Cashflow-Methode durchgeführt. Das Geschäftssegment FRIMA wird dabei als Bewertungseinheit identifiziert. Der erzielbare Betrag wird auf Basis des Nutzungswerts ermittelt. Die Schätzung des zukünftigen Cashflows erfolgte auf der Annahme der fortgeführten Nutzung der Vermögenswerte und unter Einbeziehung aktueller Finanz- und Geschäftspläne des Managements für die nächsten vier Jahre, beruhend auf Erfahrungswerten der Vergangenheit. Auf der gleichen Basis und unter Verwendung eines Deckungsbeitragsmodells wird die Ergebnisentwicklung ermittelt. Für die Modellrechnung wird ab dem fünften Jahr ein theoretisches Ergebniswachstum von 1% unterstellt (Vj. 1%). Zukünftige Restrukturierungen und damit verbundene Ertragskraftsteigerungen wurden gemäß IAS 36 nicht berücksichtigt. Mit dem verwendeten Abzinsungssatz von 6,6% nach Steuern bzw. 8,3% vor Steuern (Vj. 6,8% nach Steuern und 8,1% vor Steuern) wurden die gegenwärtige Markteinschätzung des Zinseffektes und die Risikoerwartung hinsichtlich der Vermögenswerte angemessen berücksichtigt. Der so ermittelte Kapitalwert liegt deutlich über dem Buchwert des Geschäftssegments. Eine Wertminderung wurde somit nicht festgestellt, die Notwendigkeit einer Abschreibung des Firmenwerts liegt nicht vor.

## 14. Sachanlagen

Angaben in TEUR	Grund- stücke und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Gesamt
<b>Anschaffungskosten</b>				
Stand 01.01.2013	62.451	26.459	19.171	108.081
Währungsdifferenzen	-36	-2	-195	-233
Zugänge	4.813	2.667	3.812	11.292
Abgänge	-195	-102	-810	-1.107
Stand 31.12.2013	67.033	29.022	21.978	118.033
<b>Abschreibungen</b>				
Stand 01.01.2013	23.710	15.621	14.121	53.452
Währungsdifferenzen	-17	-2	-160	-179
Zugänge	2.121	2.447	2.065	6.633
Abgänge	-194	-98	-782	-1.074
Stand 31.12.2013	25.620	17.968	15.244	58.832
<b>Buchwerte</b>				
Stand 31.12.2013	41.413	11.054	6.734	59.201
<b>Anschaffungskosten</b>				
Stand 01.01.2012	58.801	24.250	17.609	100.660
Währungsdifferenzen	-4	-1	-78	-83
Zugänge	3.654	2.763	2.215	8.632
Abgänge	-	-553	-575	-1.128
Stand 31.12.2012	62.451	26.459	19.171	108.081
<b>Abschreibungen</b>				
Stand 01.01.2012	21.635	13.843	12.768	48.246
Währungsdifferenzen	-3	-1	-68	-72
Zugänge	2.078	2.303	1.921	6.302
Abgänge	-	-524	-500	-1.024
Stand 31.12.2012	23.710	15.621	14.121	53.452
<b>Buchwerte</b>				
Stand 31.12.2012	38.741	10.838	5.050	54.629

Die Position „Sachanlagen“ wird zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, ausgewiesen. Wird eine Wertminderung erkannt, die über die planmäßige Abschreibung hinausgeht, wird auf den erzielbaren Betrag abgeschrieben. Im Geschäftsjahr 2013 wurden wie im Vorjahr keine außerplanmäßigen Abschreibungen vorgenommen. Für Grundstücke und Bauten in Landsberg ist eine Grundschuld in Höhe von 33.500 Tsd. Euro eingetragen (Vj. 23.000 Tsd. Euro).

Verfügungsbeschränkungen sind nicht vorhanden. Währungsdifferenzen entstehen aus der Umrechnung des in Fremdwährung ausgewiesenen Sachanlagevermögens der Tochtergesellschaften in die funktionale Währung.

Die Zugänge bei den Anschaffungskosten der Grundstücke und Bauten resultieren im Wesentlichen aus dem Bau eines neuen Büro- und Trainingsgebäudes in Landsberg, welches im April 2013 bezogen wurde.

Die Abschreibungen auf Sachanlagevermögen sind folgenden Funktionsbereichen zugeordnet:

Angaben in TEUR	2013	2012
Fertigung	3.397	3.192
Vertrieb und Service	1.421	1.457
Forschung und Entwicklung	940	799
Allgemeine Verwaltung	875	854
<b>Gesamt</b>	<b>6.633</b>	<b>6.302</b>

## 15. Finanzanlagen

Der Anschaffungswert der Finanzanlagen beträgt 30 Tsd. Euro (Vj. 30 Tsd. Euro), die aufgelaufenen Abschreibungen belaufen sich wie im Vorjahr auf 30 Tsd. Euro. Der Buchwert der Finanzanlagen zum 31. Dezember 2013 beträgt damit unverändert 0 Tsd. Euro.

## 16. Vorräte

Angaben in TEUR	31.12.2013	31.12.2012
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	10.412	10.275
Unfertige Erzeugnisse	536	570
Fertige Erzeugnisse und Waren	16.221	15.519
<b>Gesamt</b>	<b>27.169</b>	<b>26.364</b>

Die Beschaffung der Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie der Handelswaren und die Produktion der Geräte erfolgten auftragsbezogen.

Der Buchwert der zum beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten angesetzten Vorräte beträgt 3.092 Tsd. Euro (Vj. 1.356 Tsd. Euro). Im Geschäftsjahr 2013 wurden Wertminderungen auf Vorräte in Höhe von 728 Tsd. Euro (Vj. 293 Tsd. Euro) aufwandswirksam in den Herstellungskosten erfasst.

Wie im Vorjahr unterliegt der Vorratsbestand zum Bilanzstichtag keinerlei Verfügungsbeschränkungen oder Verpfändungen.

## 17. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Angaben in TEUR	31.12.2013	31.12.2012
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, nicht wertberichtigt	75.649	64.973
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, wertberichtigt	610	1.315
Wertberichtigungen	-396	-347
<b>Gesamt</b>	<b>75.863</b>	<b>65.941</b>

Wie im Vorjahr haben sämtliche Forderungen eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

Die folgende Tabelle zeigt die Fälligkeitsstruktur der nicht wertberichtigten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

Angaben in TEUR	Fälligkeit					
	Gesamt	Nicht fällig	1-60 Tage	61-90 Tage	91-120 Tage	> 120 Tage
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, nicht wertberichtigt						
<b>Stand 31.12.2013</b>	<b>75.649</b>	<b>69.804</b>	<b>5.058</b>	<b>461</b>	<b>43</b>	<b>283</b>
Stand 31.12.2012	64.973	58.542	5.613	321	99	398

Bei den weder fälligen noch wertberichtigten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen zum Bilanzstichtag keine Hinweise darauf, dass die Kunden ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich wie folgt entwickelt:

Angaben in TEUR	Stand zum 01.01.	Währungseffekt	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Stand zum 31.12.
Wertberichtigungen auf Forderungen						
<b>2013</b>	<b>347</b>	<b>-8</b>	<b>-100</b>	<b>-152</b>	<b>309</b>	<b>396</b>
<b>2012</b>	260	-2	-106	-152	347	347

Erkennbare Ausfallrisiken im Forderungsbestand werden grundsätzlich durch die Bildung von Wertberichtigungen in ausreichender Höhe berücksichtigt. Die ausgebuchten Forderungen im Geschäftsjahr 2013 betragen 1.077 Tsd. Euro (Vj. 733 Tsd. Euro). Bezahlte oder noch zu erwartende Kompensationsleistungen der Warenkreditversicherung in Höhe von 623 Tsd. Euro (Vj. 622 Tsd. Euro) sind hierbei nicht angerechnet.

Um das Ausfallrisiko bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zu minimieren, werden Warenkreditversicherungen und unwiderruflich bestätigte Bankakkreditive eingesetzt. Die folgende Tabelle weist die Besicherung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie das verbleibende ungedeckte Kreditrisiko aus:

Angaben in TEUR	31.12.2013	31.12.2012
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	75.863	65.941
davon kreditversicherte Forderungen <sup>1)</sup>	52.121	45.375
davon mit Bankakkreditiven/Bankbürgschaften unterlegte Forderungen	2.661	5.032
davon Forderungen gegen Abnehmer der öffentlichen Hand <sup>2)</sup>	106	75
<b>Maximales Netto-Kreditrisiko</b>	<b>20.975</b>	<b>15.459</b>
abzüglich erstattungsfähiger Umsatzsteuer <sup>2)</sup>	5.985	5.913
Ungedecktes Kreditrisiko	14.990	9.546
<b>Risikodeckungsgrad</b>	<b>80 %</b>	<b>86 %</b>

<sup>1)</sup> Bewertet mit vertraglicher Versicherungsquote.

<sup>2)</sup> Bei einwandfreiem Länderrating.

Das nach Berücksichtigung der dargestellten Sicherheiten verbleibende ungedeckte Kreditrisiko beinhaltet Klumpenrisiken in Höhe von 4.984 Tsd. Euro (Vj. 1.746 Tsd. Euro), die sich auf 15 (Vj. sieben) Kunden verteilen. Im Bereich der Klumpenrisiken werden die nicht abgesicherten Forderungen mit einem Nennwert von mehr als 100 Tsd. Euro pro Einzelkunde betrachtet. Bei Kunden mit regelmäßigen Außenständen von mehr als 100 Tsd. Euro kann von Jahres-Umsätzen im 7-stelligen Euro-Bereich ausgegangen werden. Damit sind diese Kunden dem Segment der A-Kunden zuzurechnen und stehen somit im direkten Fokus des Managements.

Bei nachhaltigen Zahlungsschwierigkeiten von Kunden werden nach Möglichkeit Ratenzahlungsvereinbarungen getroffen oder das Inkasso über den Warenkreditversicherer oder externe Inkassoinstitute eingeleitet. Zum Bilanzstichtag bestehen direkt mit Kunden abgeschlossene Ratenzahlungsvereinbarungen für ein Forderungsvolumen von weniger als 100 Tsd. Euro (Vj. 100 Tsd. Euro).

## 18. Sonstige Vermögenswerte

Angaben in TEUR	31.12.2013	31.12.2012
Kautionen	392	454
Forderungen gegen Lieferanten	307	32
Zinsforderungen	118	85
Übrige (jeweils < 100 Tsd. Euro)	57	77
<b>Summe sonstige finanzielle Vermögenswerte</b>	<b>874</b>	<b>648</b>
Umsatzsteuererstattungsansprüche	3.934	3.331
Forderungen aus staatlichen Zuwendungen	1.396	–
Rechnungsabgrenzungsposten	905	1.131
Ertragsteuererstattungsansprüche	557	904
Vorschüsse an Mitarbeiter	450	301
Anzahlungen	104	121
Übrige (jeweils < 100 Tsd. Euro)	149	67
<b>Summe sonstige Vermögenswerte</b>	<b>8.369</b>	<b>6.503</b>

Von den dargestellten sonstigen Vermögenswerten sind 7.249 Tsd. Euro (Vj. 6.148 Tsd. Euro) als kurzfristig klassifiziert.

In der Position „Kautionen“ ist eine langfristige Komponente in Höhe von 86 Tsd. Euro (Vj. 355 Tsd. Euro) enthalten. Diese langfristigen finanziellen Vermögenswerte reflektieren einen Zeitwert von 85 Tsd. Euro (Vj. 352 Tsd. Euro). In der Bilanz werden diese aus Wesentlichkeitsgründen nicht zu ihrem Zeitwert, sondern zu Anschaffungskosten angesetzt.

In der Position „Forderungen aus staatlichen Zuwendungen“ ist ein langfristiger Anteil in Höhe von 1.034 Tsd. Euro (Vj. 0 Tsd. Euro) erfasst, der in der Bilanzposition „Sonstige langfristige Vermögenswerte“ enthalten ist.

## 19. Geldanlagen mit einer Laufzeit über drei Monate

Zum Bilanzstichtag wird ein Bestand von 96.000 Tsd. Euro (Vj. 80.000 Tsd. Euro) in Form von Festgeldern in Deutschland mit Gesamtlaufzeiten von bis zu zwölf Monaten ausgewiesen. Die längste Fälligkeit liegt im Juni 2014. Es bestehen keinerlei Verpfändungen dieser Geldanlagen.

RATIONAL stellt den Werterhalt vor die Rendite, deshalb ist eine ausreichende Sicherung zwingend erforderlich. Der wesentliche Teil der zum Jahresende 2013 bestehenden Festgelder ist durch den deutschen Einlagensicherungsfonds gesichert (detaillierte Angaben hierzu werden im Abschnitt „Kreditrisiken“ gemacht). Bei RATIONAL qualifizieren sich zur Geldanlage nur Kreditinstitute mit einem Langfrist-Rating nach Standard & Poor's von mindestens A-. Zur Diversifizierung verteilen sich alle Festgelder zum Jahresende auf sechs Kreditinstitute.

## 20. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Das Corporate Treasury steuert die Bestände an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten des Konzerns weltweit, sofern dem keine Einschränkungen des Kapitalverkehrs in einzelnen Ländern, wie beispielsweise in Brasilien, China oder Indien, entgegenstehen.

Der größte Anteil an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten konzentriert sich bei der Muttergesellschaft in Deutschland. Der Bestand verteilt sich auf mehrere Kreditinstitute. Durch den Einlagensicherungsfonds sind Einlagen bei Banken in Deutschland im Wesentlichen vor dem Kapitalausfall geschützt (detaillierte Angaben hierzu werden im Abschnitt „Kreditrisiken“ gemacht). Dazu gehören bei RATIONAL neben Kontokorrentguthaben in Deutschland auch alle Festgelder und Tagesgelder.

Zum Bilanzstichtag wird ein Bestand von 104.121 Tsd. Euro (Vj. 86.420 Tsd. Euro) ausgewiesen. Guthaben in Fremdwährungen sind zum Kurs am Bilanzstichtag bewertet.

Zum Jahresende sind 10.500 Tsd. Euro auf einem getrennten Bankkonto verpfändet. Dies resultiert aus einer im Geschäftsjahr 2013 neu aufgenommenen und vollständig ausbezahlten Immobilienfinanzierung. Die bestimmungsge-rechte Verwendung kann noch nicht durch den Baufortschritt nachgewiesen werden. Im Vorjahr belief sich ein verpfändetes Bankguthaben mit vergleichbarem Sachverhalt in Höhe von 2.700 Tsd. Euro auf eine andere Immobilienfinanzierung.

Angaben in TEUR	Währung	31.12.2013	31.12.2012
Festgelder mit Laufzeiten bis zu drei Monaten	EUR	15.000	–
Guthaben inkl. Tagesgeldern	EUR	40.495	55.983
Guthaben inkl. Tagesgeldern	USD	14.708	5.447
Guthaben inkl. Tagesgeldern	GBP	14.482	12.514
Guthaben inkl. Tagesgeldern	CAD	8.190	3.947
Guthaben inkl. Tagesgeldern	MXN	2.195	42
Guthaben inkl. Tagesgeldern	CHF	1.711	941
Guthaben inkl. Tagesgeldern	SEK	1.281	1.129
Guthaben inkl. Tagesgeldern	PLN	344	284
Guthaben	JPY	2.668	3.247
Guthaben	RUB	1.718	747
Guthaben	CNY	676	715
Guthaben	BRL	434	1.333
Guthaben	INR	97	28
Guthaben sonstige Währungen und Kassenbestände	Versch.	122	63
<b>Gesamt</b>		<b>104.121</b>	<b>86.420</b>

## Erläuterungen zur Konzern-Bilanz – Passiva

### 21. Eigenkapital

Die Entwicklung des Eigenkapitals ist in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

#### Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der RATIONAL AG beträgt zum 31. Dezember 2013 unverändert 11.370 Tsd. Euro und besteht aus 11.370.000 auf den Inhaber lautenden, nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Wert von 1,00 Euro. Jede Aktie gewährt eine Stimme und ist maßgebend für den Anteil am Gewinn. Beschränkungen, die die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, liegen nicht vor. Das Grundkapital ist vollständig einbezahlt.

Das bedingte Kapital beträgt 200 Tsd. Euro und ist für Optionsrechte von Mitgliedern des Vorstands bis zu einer Anzahl von 200.000 Stückaktien vorgesehen. Davon wurden bereits 69.000 Stückaktien begeben, sodass aktuell noch Bezugsrechte auf 131.000 Stückaktien bestehen. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, als die Inhaber der ausgegebenen Optionsrechte von ihrem Optionsrecht Gebrauch machen. Die Beschreibung des Aktienoptionsprogramms ist in der Anhangangabe „Aktienoptionspläne“ dargestellt.

### Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage besteht im Wesentlichen aus dem im Rahmen des Börsengangs erzielten Agio für die Ausgabe von Anteilen abzüglich der damit verbundenen Börseneinführungskosten. Außerdem sind ergebnisneutral verrechnete Aufwands- und Ertragsposten enthalten, die vor allem aus den in Vorjahren als Barabfindung ausbezahlten Ansprüchen des Vorstands aus dem Aktienoptionsprogramms vom 3. Februar 2000 resultieren.

### Gewinnrücklagen

Die in den Gewinnrücklagen enthaltenen gemäß § 150 AktG gebildeten gesetzlichen Rücklagen belaufen sich wie im Vorjahr auf 514 Tsd. Euro. Weiterhin sind in den Gewinnrücklagen der Jahresüberschuss der abgelaufenen Periode sowie die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen enthalten, soweit diese nicht ausgeschüttet wurden. Die Veränderung der Gewinnrücklage zum Vorjahr resultiert aus dem Jahresüberschuss in Höhe von 97.244 Tsd. Euro (Vj. 93.285 Tsd. Euro) und der Dividendenausschüttung im Mai 2013 in Höhe von 64.809 Tsd. Euro (Vj. 62.535 Tsd. Euro).

### Übriges Eigenkapital

Das übrige Eigenkapital setzt sich aus den Aufwendungen und Erträgen sowie der darauf anfallenden Ertragsteuer der folgenden Positionen zusammen:

Angaben in TEUR	31.12.2013		
	Vor Ertragsteuern	Ertragsteuern	Nach Ertragsteuern
Unterschiedsbeträge aus der Währungsumrechnung	-2.569	0	-2.569
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste	-10	3	-7
<b>Gesamt</b>	<b>-2.579</b>	<b>3</b>	<b>-2.576</b>

Angaben in TEUR	31.12.2012		
	Vor Ertragsteuern	Ertragsteuern	Nach Ertragsteuern
Unterschiedsbeträge aus der Währungsumrechnung	-1.594	–	-1.594
<b>Gesamt</b>	<b>-1.594</b>	<b>–</b>	<b>-1.594</b>

### Angaben zum Kapitalmanagement

RATIONAL verfolgt das Ziel, die Eigenkapitalbasis und die Geschäftstätigkeit des Unternehmens nachhaltig zu sichern. Hierbei unterliegt RATIONAL keinen satzungsmäßigen Kapitalerfordernissen. Die Kapitalstruktur wird im Rahmen des Berichtsprozesses insbesondere auf Basis der Eigenkapitalquote überwacht und unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gesteuert. Die Eigenkapitalquote gibt an, in welchem Verhältnis das bilanzielle Eigenkapital zum Gesamtkapital des Unternehmens steht.

Die Eigenkapitalquote von RATIONAL beläuft sich zum 31. Dezember 2013 auf 71,3 % (Vj. 72,8 %).

### 22. Pensionsrückstellungen

Die RATIONAL AG hat für einen ehemaligen Geschäftsführer und einen ehemaligen Prokuristen betriebliche Altersversorgungszusagen getroffen. Es handelt sich hierbei um einen Endgehaltsplan. Die Finanzierung erfolgt ausschließlich über Pensionsrückstellungen, die sich im Geschäftsjahr 2013 auf 780 Tsd. Euro (Vj. 795 Tsd. Euro) reduziert haben. Beide Pensionsberechtigten beziehen bereits Zahlungen. Die voraussichtlichen Zahlungen im Jahr 2014 betragen 50 Tsd. Euro. Aufgrund der Unwesentlichkeit wird auf eine separate Darstellung dieser kurzfristigen Rückstellungsposition in der Bilanz verzichtet. Die durchschnittliche Restlaufzeit der Pensionsverpflichtung beträgt 19 Jahre.

Die Änderungen des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung stellen sich wie folgt dar:

Angaben in TEUR	2013	2012
Leistungsorientierte Verpflichtung zum 01.01.	795	681
Zinsaufwand	25	32
Gezahlte Leistungen	-50	-49
Erfasste versicherungsmathematische Verluste	10	131
<b>Leistungsorientierte Verpflichtung zum 31.12.</b>	<b>780</b>	<b>795</b>

Die versicherungsmathematischen Verluste im Jahr 2013 resultieren aus erfahrungsbedingten Anpassungen, die auf dem Unterschied zwischen der erwarteten und der tatsächlichen Entwicklung der Pensionsverpflichtung beruhen.

Den Bewertungen liegen folgende versicherungsmathematische Annahmen zugrunde:

Rechnungszins: 3,30 % (Vj. 3,30 %)  
Rententrend: 1,75 % (Vj. 1,75 %)

Als biometrische Berechnungsgrundlage wurden die Richttafeln 2005 G von Prof. Dr. K. Heubeck verwendet. Die Bewertung basiert auf einem versicherungsmathematischen Gutachten.

Die folgende Sensitivitätsanalyse zeigt auf, in welcher Weise die Pensionsrückstellungen durch Veränderungen beim Rechnungszins, beim Rententrend und bei der Lebenserwartung beeinflusst worden wären:

- › Wenn der Rechnungszins um 0,5 % niedriger gewesen wäre, wäre die Pensionsrückstellung unter sonst gleichbleibenden Annahmen um 41 Tsd. Euro gestiegen.
- › Wenn der Rechnungszins um 0,5 % höher gewesen wäre, wäre die Pensionsrückstellung unter sonst gleichbleibenden Annahmen um 38 Tsd. Euro gesunken.
- › Wenn der Rententrend um 0,5 % gestiegen wäre, wäre die Pensionsrückstellung unter sonst gleichbleibenden Annahmen um 39 Tsd. Euro gestiegen.
- › Wenn die Lebenserwartung ein Jahr mehr betragen würde, wäre die Pensionsrückstellung unter sonst gleichbleibenden Annahmen um 28 Tsd. Euro gestiegen.

In der Sensitivitätsanalyse wird nicht berücksichtigt, dass es zwischen den versicherungsmathematischen Annahmen Abhängigkeiten gibt. Die Höhe des gewählten Rententrends und des Rechnungszinses wird unter anderem von der erwarteten Inflationsrate beeinflusst.

## 23. Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten

### 2013

Angaben in TEUR	Stand 01.01.	Währungs- differenzen	Verbrauch	Zuführung	Stand 31.12.
Ertragsteuern	7.772	-187	-7.585	11.097	11.097

### 2012

Angaben in TEUR	Stand 01.01.	Währungs- differenzen	Verbrauch	Zuführung	Stand 31.12.
Ertragsteuern	3.238	-55	-3.183	7.772	7.772

## 24. Sonstige Rückstellungen

### 2013

Angaben in TEUR	Stand 01.01.	Währungs- differenzen	Verbrauch	Zuführung	Zinseffekte	Stand 31.12.	Davon langfristig
Personal	10.799	-250	-9.943	11.969	7	12.582	768
Händlerboni	5.006	-174	-4.832	6.104	-	6.104	-
Gewährleistung	7.525	-	-5.779	6.057	76	7.879	2.149
Sonstige	2.537	-52	-2.421	3.100	-	3.164	46
<b>Gesamt</b>	<b>25.867</b>	<b>-476</b>	<b>-22.975</b>	<b>27.230</b>	<b>83</b>	<b>29.729</b>	<b>2.963</b>

### 2012

Angaben in TEUR	Stand 01.01.	Währungs- differenzen	Verbrauch	Zuführung	Zinseffekte	Stand 31.12.	Davon langfristig
Personal	9.036	-32	-8.543	10.279	59	10.799	663
Händlerboni	3.436	-12	-3.424	5.006	-	5.006	-
Gewährleistung	6.558	-	-5.143	6.040	70	7.525	1.477
Sonstige	2.768	-8	-2.654	2.431	-	2.537	47
<b>Gesamt</b>	<b>21.798</b>	<b>-52</b>	<b>-19.764</b>	<b>23.756</b>	<b>129</b>	<b>25.867</b>	<b>2.187</b>

Rückstellungen für Verpflichtungen im Personalbereich enthalten im Wesentlichen erwartete Aufwendungen für variable Vergütungsanteile. Die Rückstellung für Händlerboni wird für noch zu gewährende, am Abschlussstichtag ausstehende Preisnachlässe gebildet. Die Gewährleistungsrückstellung umfasst die Haftung des Konzerns für die Funktionalität der Produkte. In der Position „Sonstige“ sind Rückstellungen für verschiedene Sachverhalte enthalten, deren Wertansätze im Einzelfall von untergeordneter Bedeutung sind.

Die zum 31. Dezember 2013 gebildeten Personalrückstellungen, die Rückstellungen für Händlerboni sowie die für sonstige Sachverhalte gebildeten Rückstellungen werden größtenteils im ersten Halbjahr 2014 verbraucht. Die Gewährleistungsrückstellungen werden in der Regel innerhalb von zwei Jahren verbraucht. Die landesspezifischen Regelungen zur Abzinsung von Rückstellungen werden aus Wesentlichkeitsgründen im Konzernabschluss beibehalten.

## 25. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Zum Jahresabschluss bestehen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von insgesamt 34.375 Tsd. Euro (Vj. 25.288 Tsd. Euro).

Eine Abtretung der Rechte an Dritte wurde vertraglich eingeschränkt.

In den Geschäftsjahren 2012 und 2013 wurden zur Anschaffung von Fertigungseinrichtungen Darlehensverträge mit Laufzeiten von mehreren Jahren abgeschlossen. Die Zinsbindung hierfür läuft jeweils bis zum Ende der Vertragslaufzeit. Die letzte Tilgungsrate wird im Jahr 2017 erfolgen. Zum Jahresabschluss betragen die Restverbindlichkeiten dafür 2.254 Tsd. Euro (Vj. 1.319 Tsd. Euro).

Bei den darüber hinaus bestehenden Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten handelt es sich um durch Grundschuld abgesicherte Darlehensverträge zur Finanzierung von Immobilienneubauten und den Erwerb eines Grundstücks in Landsberg. Im Jahr 2013 wurden neue Finanzierungen für einen weiteren Gebäudeneubau abgeschlossen. Für die meisten Verträge bestehen Zinsbindungen für die gesamte Laufzeit, mit Ausnahme von zwei Verträgen. Diese zwei Verträge haben eine Zinsbindung bis zum Jahresende 2017 und das Vertragsende ist zum Ende des Jahres 2022 vereinbart. Zum Jahresabschluss belaufen sich die Restverbindlichkeiten aus Immobilienfinanzierungen auf 32.121 Tsd. Euro (Vj. 23.969 Tsd. Euro).

Aus den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten werden in den Folgeperioden folgende Zins- und Tilgungszahlungen fällig:

Angaben in TEUR	2014	2015 – 2018	Ab 2019
<b>Zahlungen aus Sicht des 31.12.2013</b>	<b>4.253</b>	<b>19.851</b>	<b>15.245</b>

Angaben in TEUR	2013	2014 – 2017	Ab 2018
Zahlungen aus Sicht des 31.12.2012	3.703	13.444	12.929

Für die Zahlungen nach der Zinsbindungsfrist wurden unveränderte Konditionen unterstellt.

## 26. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Aufgrund der guten Liquiditätssituation werden Lieferantenverbindlichkeiten unter Ausnutzung von Lieferantenskonti beglichen. Basierend auf den Zahlungsvereinbarungen mit unseren Lieferanten stellen sich die Fälligkeiten und damit der erwartete Mittelabfluss wie folgt dar:

Angaben in TEUR	Fälligkeiten			
	Gesamt	Bis 30 Tage	30 – 60 Tage	> 60 Tage
<b>Stand 31.12.2013</b>	<b>11.995</b>	<b>11.806</b>	<b>185</b>	<b>4</b>
Stand 31.12.2012	10.468	10.296	172	0

## 27. Sonstige Verbindlichkeiten

Angaben in TEUR	31.12.2013	31.12.2012
Verbindlichkeiten gegenüber Handelspartnern	4.856	5.056
Verbindlichkeiten für Beratungs- und Prüfungsleistungen	1.480	1.305
Verbindlichkeiten aus Löhnen, Gehältern und sonstigen Personalkosten	244	322
Übrige (jeweils < 100 Tsd. Euro)	54	89
<b>Summe sonstige finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>6.634</b>	<b>6.772</b>
Umsatzsteuerverbindlichkeiten	5.829	4.482
Verbindlichkeiten aus Urlaubsansprüchen	3.851	3.588
Verbindlichkeiten aus Lohn-/ Kirchensteuer	2.402	2.173
Sozialabgaben	1.381	1.305
Anzahlungen	233	145
Sonstige Steuern	125	116
Übrige (jeweils < 100 Tsd. Euro)	18	28
<b>Summe sonstige Verbindlichkeiten</b>	<b>20.473</b>	<b>18.609</b>

Die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten haben kurzfristigen Charakter und werden im Wesentlichen innerhalb weniger Monate nach dem Bilanzstichtag beglichen.

## Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

**28. Kapitalflussrechnung**

Die Kapitalflussrechnung zeigt, wie sich die Zahlungsmittel und die Zahlungsmitteläquivalente von RATIONAL im Berichtsjahr verändert haben. Die Kapitalflussrechnung ist entsprechend IAS 7 nach der operativen Tätigkeit, die dem Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit entspricht, nach der Investitionstätigkeit und der Finanzierungstätigkeit gegliedert.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beinhalten Positionen, die Verfügungsbeschränkungen unterworfen sind. Die Verfügungsbeschränkungen beziehen sich auf einen Betrag von 1.470 Tsd. Euro (Vj. 2.624 Tsd. Euro). Der Finanzmittelbestand erhöhte sich von 86.420 Tsd. Euro am Geschäftsjahresbeginn auf 104.121 Tsd. Euro zum 31. Dezember 2013. Zusätzlich verfügt RATIONAL zum Bilanzstichtag über Anlagen in Festgeldern in Höhe von 96.000 Tsd. Euro (Vj. 80.000 Tsd. Euro), die eine Restlaufzeit ab Erwerbszeitpunkt von mehr als drei Monaten haben und daher nicht den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zugeordnet werden.

## Sonstige Erläuterungen zum Konzernabschluss

**29. Mitarbeiter und Personalaufwand**

Durchschnittliche Mitarbeiteranzahl	2013	Anteil in %	2012	Anteil in %
Produktions- und Lieferprozess	330	25	331	26
Vertrieb und Marketing	561	43	532	42
Technischer Kundendienst	143	11	134	11
Forschung und Entwicklung	96	7	83	7
Verwaltung	190	14	178	14
<b>Gesamt</b>	<b>1.320</b>		<b>1.258</b>	
<b>davon im Ausland</b>	<b>555</b>	<b>42</b>	<b>515</b>	<b>41</b>

Die Personalaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

Angaben in TEUR	2013	2012
Entgelt	85.544	78.360
Sozialabgaben	15.670	14.745
davon Aufwand für beitragsorientierte Pensionspläne	7.173	6.708
<b>Gesamt</b>	<b>101.214</b>	<b>93.105</b>

**30. Eventualverbindlichkeiten und  
sonstige finanzielle Verpflichtungen****Eventualverbindlichkeiten**

Eventualverbindlichkeiten stellen zum einen mögliche Verpflichtungen dar, deren Existenz aber erst noch durch das Eintreten eines oder mehrerer unsicherer zukünftiger Ereignisse, die nicht vollständig durch das Unternehmen beeinflusst werden können, bestätigt werden muss. Zum anderen sind darunter bestehende Verpflichtungen zu verstehen, bei denen ein Vermögensabfluss durch die Erfüllung der Verpflichtung nicht wahrscheinlich ist oder bei denen die Höhe der Verpflichtung nicht ausreichend zuverlässig bestimmt werden kann.

In den Geschäftsjahren 2013 und 2012 bestanden keine Eventualverbindlichkeiten.

### Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2013 bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen in Höhe von 20.966 Tsd. Euro (Vj. 17.088 Tsd. Euro). Dabei handelt es sich vorwiegend um künftige Zahlungen aufgrund von Miet- und Leasingverträgen sowie Kaufverpflichtungen für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

Die Miet- und Leasingverträge, die entsprechend IAS 17 als operatives Leasing behandelt werden, sind überwiegend für Miete von Büroräumen und Leasing von Fertigungseinrichtungen, Fahrzeugen, EDV-Ausstattung und sonstigen Büromaschinen abgeschlossen worden. Die Verträge haben zum Teil feste Laufzeiten oder sind unbefristet und beinhalten folgende künftige Mindestmiet- und -leasingzahlungen:

#### Künftige Miet- und Leasingverpflichtungen

Angaben in TEUR	31.12.2013	31.12.2012
Bis 1 Jahr	4.484	4.968
1 – 5 Jahre	4.159	3.534
> 5 Jahre	777	0
<b>Gesamt</b>	<b>9.420</b>	<b>8.502</b>
<b>Fair Value</b>	<b>9.270</b>	<b>8.451</b>

In den Miet- und Leasingverträgen sind keine auferlegten Beschränkungen enthalten. Die im Geschäftsjahr 2013 ergebniswirksam erfassten Miet- und Leasingaufwendungen belaufen sich auf 5.923 Tsd. Euro (Vj. 6.095 Tsd. Euro).

Die Verpflichtungen für den Kauf von Sachanlagevermögen betragen 8.130 Tsd. Euro (Vj. 7.487 Tsd. Euro) und für den Kauf von immateriellen Vermögenswerten 67 Tsd. Euro (Vj. 44 Tsd. Euro).

### 31. Geschäftssegmente

Der Konzern ist ausschließlich im Bereich der thermischen Speisenzubereitung in Profiküchen tätig. Die Segmentberichterstattung stellt gemäß den Vorgaben des IFRS 8 die Geschäftssegmente RATIONAL und FRIMA dar und spiegelt damit die Berichtsstruktur des Konzerns für Managementzwecke wider.

Geschäftssegmente sind organisatorische Einheiten, für die Informationen an das Management zum Zweck der Erfolgsmessung und der Ressourcenallokation weitergeleitet werden. Hauptentscheidungsträger ist der Vorstand.

RATIONAL konzentriert sich auf Kochprozesse, bei denen die Wärmeübertragung durch Dampf, Heißluft oder die Kombination aus beidem erfolgt. Der wesentliche Teil der Umsatzerlöse wird aus dem Verkauf des SelfCookingCenter® whiteefficiency® und des CombiMaster® Plus erzielt.

FRIMA fokussiert sich auf Kochanwendungen, bei denen in Flüssigkeit oder mit direkter Kontakthitze gegart wird. Die Umsatzerlöse werden im Wesentlichen aus dem Verkauf des VarioCookingCenter MULTIFICIENCY® erzielt.

Beide Segmente beinhalten die Funktionen Entwicklung, Herstellung, Vertrieb und Service sowie Verwaltung.

Die Segmentumsätze enthalten sowohl Umsätze mit Dritten als auch Innenumsätze der Konzerngesellschaften zwischen den Segmenten. Verkäufe und Erlöse im Innenverhältnis werden grundsätzlich zu Preisen erbracht, wie sie auch mit Dritten vereinbart werden. Das Segmentergebnis entspricht dem Ergebnis vor Zinsen und Steuern der jeweiligen Segmente. Neben den Segmentumsätzen sind hierin alle Segmentaufwendungen mit Ausnahme der Ertragsteuern sowie des Finanzergebnisses enthalten.

Wie im Vorjahr gab es keine Kunden, mit denen ein Umsatzanteil von mehr als 10 % erzielt wurde.

Weitere Umsatzaufgliederungen werden in den Anhangangaben zu den Umsatzerlösen dargestellt.

Die in den Segmenten ausgewiesenen Abschreibungen betreffen immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Sonstige nach IFRS 8.23 angabepflichtige wesentliche nicht zahlungswirksame Aufwendungen sind weder 2013 noch im Vorjahr entstanden.

Die Überleitungsspalte enthält im Wesentlichen die aus Konsolidierungsvorgängen resultierenden Effekte. Daneben sind dort Unterschiede zwischen den im Rahmen des internen Berichtswesens dem Management vorgelegten und den extern berichteten Zahlen enthalten.

**Geschäftssegmente 2013**

Angaben in TEUR	RATIONAL	FRIMA	Summe der Segmente	Überleitung	Konzern
Außenumsätze	433.727	25.933	459.660	+1.488	461.148
Innenumsätze	1.834	2.336	4.170	-4.170	-
Segmentumsätze	435.561	28.269	463.830	-2.682	461.148
<b>Segmentergebnis</b>	<b>+123.614</b>	<b>+3.815</b>	<b>+127.429</b>	<b>+825</b>	<b>+128.254</b>
Finanzergebnis	-	-	-	-	-601
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>+127.653</b>
Segmentabschreibungen	6.716	523	7.239	-	7.239

**Geschäftssegmente 2012**

Angaben in TEUR	RATIONAL	FRIMA	Summe der Segmente	Überleitung	Konzern
Außenumsätze	411.008	23.824	434.832	+149	434.981
Innenumsätze	1.600	1.871	3.471	-3.471	-
Segmentumsätze	412.608	25.695	438.303	-3.322	434.981
<b>Segmentergebnis</b>	<b>+119.409</b>	<b>+3.038</b>	<b>+122.447</b>	<b>+269</b>	<b>+122.716</b>
Finanzergebnis	-	-	-	-	-291
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>+122.425</b>
Segmentabschreibungen	6.262	500	6.762	-	6.762

57.335 Tsd. Euro (Vj. 52.477 Tsd. Euro) der Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerte werden in Deutschland ausgewiesen. 3.537 Tsd. Euro (Vj. 3.684 Tsd. Euro) sind Drittländern zuzuordnen.

**32. Nahestehende Unternehmen und Personen**

Zu den nahestehenden Unternehmen und Personen der RATIONAL AG zählen die Tochtergesellschaften, die Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats und deren nahestehende Personen sowie Gesellschaften, an denen dieser Personenkreis beteiligt ist. Mit Herrn Siegfried Meister, dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats, liegt ein Beherrschungsverhältnis vor, da er die Mehrheit der Aktien an der RATIONAL AG hält.

Die Geschäftsvorfälle mit den im Konsolidierungskreis enthaltenen Tochtergesellschaften werden im Rahmen der Vollkonsolidierung eliminiert.

Mitglieder des Aufsichtsrats halten Anteile an Gesellschaften, mit denen eine Liefer- oder Leistungsbeziehung besteht. Der Aufwand für diese Lieferungen und Leistungen beläuft sich 2013 auf 1.703 Tsd. Euro (Vj. 1.621 Tsd. Euro). Zum 31. Dezember 2013 waren gegenüber diesen Gesellschaften 18 Tsd. Euro an Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen offen (Vj. 0 Tsd. Euro).

Alle genannten Geschäfte wurden zu marktüblichen Konditionen, wie sie auch mit fremden Dritten vereinbart worden wären, abgeschlossen. Darüber hinaus lagen im Berichtsjahr keine weiteren wesentlichen Transaktionen mit Unternehmen oder Personen vor, die der RATIONAL AG in irgendeiner Weise nahestehen.

### 33. Aufsichtsrat und Vorstand

Mitglieder des Aufsichtsrats sind:

**Siegfried Meister**, Kaufmann

Vorsitzender des Aufsichtsrats

**Walter Kurtz**, Kaufmann

Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats

**Dr. Hans Maerz**, Wirtschaftsprüfer

Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats

Die Gesamtvergütung des Aufsichtsrats beträgt für das Geschäftsjahr 2013 644 Tsd. Euro (Vj. 621 Tsd. Euro) und verteilt sich auf die Aufsichtsratsmitglieder wie folgt:

#### 2013

Angaben in TEUR	Fest	Erfolgsorientiert	Sonstige	Gesamt
Siegfried Meister	150	64	24	238
Walter Kurtz	125	64	19	208
Dr. Hans Maerz	125	64	9	198
<b>Gesamt</b>	<b>400</b>	<b>192</b>	<b>52</b>	<b>644</b>

#### 2012

Angaben in TEUR	Fest	Erfolgsorientiert	Sonstige	Gesamt
Siegfried Meister	150	61	24	235
Walter Kurtz	125	61	19	205
Dr. Hans Maerz	117	61	3	181
<b>Gesamt</b>	<b>392</b>	<b>183</b>	<b>46</b>	<b>621</b>

Die Aufsichtsratsvergütung ist zum Bilanzstichtag in Höhe von 608 Tsd. Euro (Vj. 580 Tsd. Euro) in den sonstigen Verbindlichkeiten enthalten.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats hielten per 31. Dezember 2013 insgesamt 8.048.935 Aktien der RATIONAL AG (Vj. 8.049.262 Aktien), davon Herr Siegfried Meister 7.161.411 Aktien (Vj. 7.161.411 Aktien).

Die Mitglieder des Aufsichtsrats sind in folgenden weiteren Aufsichtsrats- und Kontrollgremien vertreten:

Herr Dr. Maerz ist Aufsichtsratsvorsitzender der FWU AG, München, Deutschland, sowie Vorsitzender eines gemäß § 324 HGB gebildeten Prüfungsausschusses bei der FWU Provisions-Factoring GmbH, München, Deutschland.

Der Vorstand setzt sich aus folgenden Mitgliedern zusammen:

**Dr. Peter Stadelmann**, Dipl.-Volkswirt

Vorstandsvorsitzender,

Vorstand Personal (bis 31. Dezember 2013)

**Dr. Günter Blaschke**, Dipl.-Kaufmann

Vorstandsvorsitzender (bis 31. Dezember 2013)

**Erich Baumgärtner**, Dipl.-Betriebswirt

Vorstand kaufmännischer Bereich

**Peter Wiedemann**, Dipl.-Ingenieur

Vorstand technischer Bereich

**Markus Paschmann**, Dipl.-Wirtschaftsingenieur

Vorstand Vertrieb und Marketing

**Reinhard Banasch**, Dipl.-Betriebswirt

Vorstand Vertrieb und Marketing (bis 31. Januar 2014)

Mit Wirkung zum 1. Januar 2014 hat der Aufsichtsrat Herrn Dr. Peter Stadelmann zum neuen Vorstandsvorsitzenden bestellt. Herr Dr. Günter Blaschke hat sein Amt zum Ende des Geschäftsjahres 2013 in beiderseitigem Einvernehmen niedergelegt.

Herr Reinhard Banasch, Vorstand Bereich Vertrieb und Marketing, hat das Unternehmen zum 31. Januar 2014 verlassen. Seine Aufgaben wurden durch Herrn Markus Paschmann übernommen, der zum 1. Dezember 2013 in den Vorstand der RATIONAL AG berufen wurde.

In der Hauptversammlung am 11. Mai 2011 wurde in Übereinstimmung mit § 314 Abs. 2 Satz 2 HGB beschlossen, auf die individualisierte Veröffentlichung der Vorstandsbezüge zu verzichten.

Die Gesamtbezüge des Vorstands für die Wahrnehmung seiner Aufgaben in der Muttergesellschaft und den Tochterunternehmen belaufen sich für das Geschäftsjahr 2013 auf 7.204 Tsd. Euro (Vj. 4.284 Tsd. Euro). In diesem Betrag sind erfolgsabhängige Gehaltsbestandteile in Höhe von 2.419 Tsd. Euro (Vj. 1.931 Tsd. Euro) sowie Aufwendungen für die Umgestaltung des Vorstands in Höhe von 1.690 Tsd. Euro enthalten. Hinzu kommen Einzahlungen in die Altersvorsorge, die sich auf 486 Tsd. Euro belaufen (Vj. 310 Tsd. Euro).

Die Mitglieder des Vorstands hielten zum Bilanzstichtag zusammen 4.493 Aktien der RATIONAL AG (Vj. 5.793 Aktien).

Die Mitglieder des Vorstands sind in folgenden konzernfremden Aufsichtsrats- und Kontrollgremien vertreten:

Herr Dr. Stadelmann ist Vizepräsident des Verwaltungsrates der Malik Management Zentrum St. Gallen AG, St. Gallen, Schweiz, sowie Mitglied des Verwaltungsrates der KSP Krieg Schlupp Partner Werbeagentur AG, Zürich, Schweiz.

### 34. Aktienoptionspläne

Die RATIONAL AG hat am 3. Februar 2000 ein Aktienoptionsprogramm für die Beteiligung der Vorstandsmitglieder der Gesellschaft aufgelegt. Das Aktienoptionsprogramm soll den Vorstandsmitgliedern zusätzliche Anreize geben, auch mittel- und langfristig den wirtschaftlichen Erfolg der Gesellschaft sicherzustellen und im Aktionärsinteresse auf eine Steigerung des Unternehmenswerts hinzuwirken.

Es wurde beschlossen, den Bezugsberechtigten zunächst in bis zu fünf Tranchen Optionsrechte auf maximal 200.000 Stückaktien der Gesellschaft mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von insgesamt 200 Tsd. Euro zuzuteilen. Für den Abschluss der Optionsvereinbarungen ist ausschließlich der Aufsichtsrat zuständig, der auch den genauen Kreis der Bezugsberechtigten aus den Mitgliedern des Vorstands bestimmt.

Die Laufzeit der Optionsrechte kann bis zu fünf Jahre ab Begebung der einzelnen Tranchen betragen. Nach Ablauf der jeweiligen Sperrfristen ist die Ausübung der Optionsrechte nur innerhalb bestimmter Ausübungsfristen zulässig. Die Ausübungsfristen beginnen jeweils am zweiten und enden am sechsten Handelstag im Anschluss an eine ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft oder die Vorlage eines Quartalsberichts.

Der Ausübungspreis entspricht bei Optionsrechten, die vor Aufnahme der ersten Notierung der Aktien der Gesellschaft an der Frankfurter Wertpapierbörse im Rahmen der Börseneinführung 2000 begeben wurden, dem im Rahmen der Börseneinführung festgelegten Platzierungspreis je Aktie. Bei später begebenen Optionsrechten ist der Durchschnitt (arithmetisches Mittel) der an der Frankfurter Wertpapierbörse festgelegten Schlusskurse der Aktie der Gesellschaft der letzten fünf Handelstage vor der Beschlussfassung des Aufsichtsrats über die entsprechende Begebung von Optionsrechten maßgeblich.

Bislang wurden zwei Tranchen über zusammen 69.000 Optionsrechte begeben, die in den Jahren 2002 und 2006 durch Barzahlungen im Gegenwert von 100 % des Werts einer Aktie der Gesellschaft abzüglich des Ausübungspreises bedient wurden. Im Aktienoptionsprogramm verbleiben zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2013 noch Bezugsrechte auf maximal 131.000 Stückaktien der RATIONAL AG. Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2013 waren keine Optionen ausgegeben.

### 35. Erklärung zum Corporate Governance Kodex

Der Vorstand und der Aufsichtsrat der RATIONAL AG haben eine Erklärung gemäß § 161 AktG abgegeben und dargelegt, welchen Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wurde und wird. Zugrunde gelegt wurde hierbei der Deutsche Corporate Governance Kodex in der aktuellsten Fassung vom 13. Mai 2013. Die Erklärung ist dauerhaft auf der Internetseite der RATIONAL AG unter [www.rational-online.com](http://www.rational-online.com) zugänglich.

### 36. Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Herr Dr. Günter Blaschke hat sein Amt als Vorstandsvorsitzender zum 31. Dezember 2013 in beiderseitigem Einvernehmen niedergelegt. Zu seinem Nachfolger ab 1. Januar 2014 wurde Herr Dr. Peter Stadelmann berufen.

Herr Reinhard Banasch, Vorstand Bereich Vertrieb und Marketing, hat das Unternehmen zum 31. Januar 2014 verlassen. Seine Aufgaben werden durch Herrn Markus Paschmann übernommen, der zum 1. Dezember 2013 in den Vorstand der RATIONAL AG berufen wurde.

### 37. Abschlussprüferhonorar

Mit Hauptversammlungsbeschluss vom 8. Mai 2013 wurde die PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2013 gewählt.

Das Abschlussprüferhonorar einschließlich Auslagenersatz beläuft sich insgesamt auf 220 Tsd. Euro (Vj. 211 Tsd. Euro) und beinhaltet folgende Leistungen:

Abschlussprüfungs-/Konzernabschlussprüfungsleistungen in Höhe von 220 Tsd. Euro (Vj. 176 Tsd. Euro) und keine sonstigen Leistungen (Vj. 35 Tsd. Euro).

Landsberg am Lech, den 20. Februar 2014

RATIONAL AG  
Der Vorstand



**Dr. Peter Stadelmann**  
Vorstandsvorsitzender



**Erich Baumgärtner**  
Vorstand kaufmännischer Bereich



**Peter Wiedemann**  
Vorstand  
technischer Bereich



**Markus Paschmann**  
Vorstand Bereich  
Vertrieb und Marketing

# Bilanzeid

## Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Landsberg am Lech, den 20. Februar 2014

RATIONAL AG  
Der Vorstand



**Dr. Peter Stadelmann**  
Vorstandsvorsitzender



**Erich Baumgärtner**  
Vorstand kaufmännischer Bereich



**Peter Wiedemann**  
Vorstand  
technischer Bereich



**Markus Paschmann**  
Vorstand Bereich  
Vertrieb und Marketing

# Bestätigungsvermerk

## Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der RATIONAL Aktiengesellschaft aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt.

Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

München, den 20. Februar 2014

PricewaterhouseCoopers  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

**Dietmar Eglauer**  
Wirtschaftsprüfer

**ppa. Stefan Rossmeisl**  
Wirtschaftsprüfer

# 10-Jahres-Übersicht

		2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
<b>Ertragslage</b>											
Umsatzerlöse	Mio. EUR	461,1	435,0	391,7	350,1	314,4	343,0	336,6	283,7	246,4	221,8
Auslandsanteil	%	87	86	85	84	83	84	84	84	83	84
Bruttoergebnis vom Umsatz	Mio. EUR	280,7	261,7	234,4	217,0	191,6	203,7	199,9	173,8	149,7	131,5
EBITDA	Mio. EUR	135,5	129,5	109,5	112,6	98,1	90,4	97,9	84,8	71,2	57,9
Abschreibungen	Mio. EUR	7,2	6,8	7,3	6,8	7,6	7,3	5,3	4,3	4,3	4,6
EBIT	Mio. EUR	128,3	122,7	102,2	105,8	90,5	83,1	92,6	80,5	66,9	53,3
Finanzergebnis	Mio. EUR	-0,6	-0,3	0,3	-0,2	-0,4	0,4	0,9	0,6	0,3	0,5
EBT	Mio. EUR	127,7	122,4	102,5	105,6	90,1	83,5	93,5	81,1	67,2	53,9
Jahresüberschuss	Mio. EUR	97,2	93,3	78,7	79,8	67,3	61,7	61,2	51,8	42,4	33,8
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	EUR	8,55	8,20	6,93	7,02	5,92	5,42	5,38	4,55	3,73	2,98
Rohertagsmarge	%	60,9	60,2	59,8	62,0	60,9	59,4	59,4	61,3	60,8	59,3
EBITDA-Marge	%	29,4	29,8	28,0	32,2	31,2	26,4	29,1	29,9	28,9	26,1
EBIT-Marge	%	27,8	28,2	26,1	30,2	28,8	24,2	27,5	28,4	27,2	24,0
EBT-Marge	%	27,7	28,1	26,2	30,2	28,7	24,4	27,8	28,6	27,3	24,3
Netto-Marge	%	21,1	21,4	20,1	22,8	21,4	18,0	18,2	18,3	17,2	15,2
Eigenkapitalrentabilität (nach Steuern)	%	38,4	42,0	35,4	38,0	41,6	47,9	53,3	52,9	43,7	34,7
Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROIC)	%	34,6	38,4	33,2	33,9	35,5	40,7	48,0	49,6	40,4	32,1
Ausschüttung*	Mio. EUR	68,2	64,8	62,5	102,3	39,8	11,4	51,2	42,6	34,1	56,9
Dividende je Aktie*	EUR	6,00	5,70	5,50	9,00	3,50	1,00	4,50	3,75	3,00	5,00
<b>Vermögenslage</b>											
Anlagevermögen	Mio. EUR	60,9	56,2	53,7	55,4	57,6	63,1	38,0	29,2	28,1	28,1
Umlaufvermögen (inkl. latenter Steuern und sonstiger langfristiger Vermögenswerte)	Mio. EUR	316,4	270,0	229,5	250,3	208,1	145,9	149,4	117,4	104,0	118,7
Vorräte	Mio. EUR	27,2	26,4	24,7	19,3	17,8	20,6	18,6	15,5	16,2	14,3
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Mio. EUR	75,9	65,9	71,7	58,7	51,4	57,7	61,4	53,1	46,1	36,7
Liquide Mittel (inkl. Festgelder)	Mio. EUR	200,1	166,4	120,8	163,1	131,6	57,1	62,3	40,6	34,8	59,9
Bilanzsumme	Mio. EUR	377,3	326,2	283,2	305,7	265,7	209,0	187,4	146,6	132,1	146,8
Eigenkapital	Mio. EUR	268,8	237,4	206,9	230,3	189,8	133,6	124,0	105,8	89,9	104,1
Fremdkapital	Mio. EUR	108,5	88,8	76,3	75,4	75,9	75,4	63,4	40,8	42,2	42,7
Rückstellungen (inkl. Ertragsteuerverbindlichkeiten)	Mio. EUR	41,6	34,4	25,7	28,2	24,0	22,1	19,7	21,8	21,3	22,0
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	Mio. EUR	34,4	25,3	19,0	21,3	31,6	25,8	18,0	-	2,5	2,2
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Mio. EUR	12,0	10,5	10,1	9,2	7,0	10,9	9,3	6,8	5,4	5,8
Sonstige Verbindlichkeiten	Mio. EUR	20,5	18,6	21,5	16,7	13,3	16,6	16,4	12,2	13,0	12,7
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	Mio. EUR	0,0	0,0	0,0	0,5	1,3	2,1	2,9	4,0	5,8	5,6
Übrige Verbindlichkeiten	Mio. EUR	20,5	18,6	21,5	16,2	12,0	14,5	13,5	8,2	7,2	7,1
Eigenkapitalquote	%	71,2	72,8	73,1	75,3	71,4	63,9	66,2	72,2	68,1	70,9
Fremdkapitalquote	%	28,8	27,2	26,9	24,7	28,6	36,1	33,8	27,8	31,9	29,1
Anlagendeckung	%	441,4	422,4	385,3	415,7	329,5	211,7	326,3	362,3	320,0	370,5
Durchschnittlich investiertes Kapital	Mio. EUR	283,7	245,0	239,7	238,0	192,7	153,8	128,1	104,7	105,7	106,4
Working Capital (ohne liquide Mittel)	Mio. EUR	78,9	69,8	73,4	58,2	54,7	60,7	61,7	58,4	53,0	41,0
% der Umsatzerlöse	%	17,1	16,0	18,7	16,6	17,4	17,7	18,3	20,6	21,5	18,5
<b>Cashflow/Investitionen</b>											
Cashflow aus operativer Tätigkeit	Mio. EUR	102,8	111,4	67,7	86,9	83,2	71,0	61,1	49,1	32,8	39,2
Cashflow aus Investitionstätigkeit	Mio. EUR	-27,5	-38,0	61,4	-23,4	-72,2	-38,4	-30,2	-1,8	-3,7	-4,6
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	Mio. EUR	-56,7	-57,2	-106,0	-52,2	-7,7	-45,4	-26,0	-38,4	-42,3	-37,3
Investitionen	Mio. EUR	12,0	9,4	5,7	4,5	2,4	32,6	14,3	5,7	6,0	5,7
<b>Mitarbeiter</b>											
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)		1.320	1.258	1.184	1.058	1.031	1.090	965	864	792	742
Personalaufwand	Mio. EUR	101,2	93,1	84,7	74,3	71,1	72,3	63,7	57,0	53,4	47,7
Umsatz je Mitarbeiter	TEUR	349,3	345,8	330,8	330,9	304,9	314,6	348,8	328,4	311,1	298,9

\*Ausschüttung jeweils im Folgejahr, 2013 vorbehaltlich der Genehmigung durch die Hauptversammlung 2014.

# Finanzkalender 2014

Bilanzpressekonferenz GJ 2013	München	20.03.14
DVFA-Konferenz	Frankfurt	20.03.14
Finanzzahlen Q1/2014	Landsberg	30.04.14
Hauptversammlung 2014	Augsburg	30.04.14
Finanzzahlen Q2/2014	Landsberg	30.07.14
Finanzzahlen Q3/2014	Landsberg	29.10.14

## Kontakt

RATIONAL Aktiengesellschaft  
Iglinger Straße 62  
86899 Landsberg am Lech

### Erich Baumgärtner

Vorstand kaufmännischer Bereich  
Telefon: +49 8191 327-209  
Telefax: +49 8191 327-272  
E-Mail: [ir@rational-online.com](mailto:ir@rational-online.com)

### Stefan Arnold

Leiter Konzernrechnung/Investor Relations  
Telefon: +49 8191 327-2209  
Telefax: +49 8191 327-722209  
E-Mail: [s.arnold@rational-online.com](mailto:s.arnold@rational-online.com)

# Impressum

## **Herausgeber**

RATIONAL Aktiengesellschaft  
Iglinger Straße 62  
86899 Landsberg am Lech

Telefon: +49 8191 327-0  
E-Mail: [info@rational-online.com](mailto:info@rational-online.com)

## **Konzept, Design, Text und Realisierung**

Kirchhoff Consult AG, Hamburg

## **Druckerei**

F&W Mediencenter GmbH, Kienberg

Dieser Bericht wurde am  
20. März 2014 veröffentlicht.





RATIONAL AG  
Iglinger Straße 62  
86899 Landsberg am Lech

Telefon: +49 8191 327-0  
Telefax: +49 8191 327-272  
[www.rational-online.com](http://www.rational-online.com)