

Bericht

über das erste
Halbjahr 2020

EINFACH

machen.

Wichtige Finanzkennzahlen	04
Brief des Vorstands	05
iVario Pro	08
Konzernlagebericht	12
Wirtschaftsbericht	12
Prognose-, Chancen- und Risikobericht	15
Halbjahresabschluss	17
Gesamtergebnisrechnung	18
Bilanz	19
Kapitalflussrechnung	20
Eigenkapitalveränderungsrechnung	21
Anhang	22
Bilanzzeit	30
Impressum/Disclaimer	32

Wichtige Finanzkennzahlen

in Mio. EUR	2. Quartal 2020	2. Quartal 2019	Veränderung absolut	Veränderung in %	1. Halbjahr 2020	1. Halbjahr 2019	Veränderung absolut	Veränderung in %
Umsatz nach Regionen								
Deutschland	17,6	23,6	-6,0	-26	39,2	48,9	-9,7	-20
Europa (ohne Deutschland)	46,3	93,2	-46,9	-50	131,6	181,2	-49,6	-27
Nordamerika	22,1	39,7	-17,6	-45	55,3	76,1	-20,8	-27
Lateinamerika	2,5	11,8	-9,3	-78	11,8	21,3	-9,5	-45
Asien	20,4	25,6	-5,2	-20	43,6	52,2	-8,6	-17
Übrige Welt	8,0	11,2	-3,2	-29	16,6	19,8	-3,2	-16
Auslandsanteil (in %)	85	88	-3	-	87	88	-1	-
Umsatz nach Produktgruppe								
Combi-Dämpfer	105,9	186,9	-81,0	-43	270,3	365,5	-95,2	-26
VarioCookingCenter/iVario	10,9	18,2	-7,3	-40	27,7	33,9	-6,2	-18
Umsatz und Ergebnis								
Umsatzerlöse	116,8	205,1	-88,3	-43	298,0	399,4	-101,4	-25
Umsatzkosten	55,3	83,8	-28,5	-34	135,1	163,3	-28,2	-17
Bruttoergebnis vom Umsatz	61,5	121,3	-59,8	-49	162,9	236,1	-73,2	-31
in % der Umsatzerlöse	52,6	59,1	-6,5	-	54,7	59,1	-4,4	-
Vertriebs- und Servicekosten	39,2	49,1	-9,9	-20	89,5	99,5	-10,0	-10
Forschungs- und Entwicklungskosten	9,9	10,6	-0,7	-7	21,8	20,9	+0,9	+4
Allgemeine Verwaltungskosten	9,1	9,5	-0,4	-5	19,4	18,9	+0,5	+3
Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT)	1,6	51,5	-49,9	-97	27,6	98,2	-70,6	-72
in % der Umsatzerlöse	1,4	25,1	-23,7	-	9,2	24,6	-15,4	-
Ergebnis nach Steuern	1,2	40,0	-38,8	-97	17,9	76,6	-58,7	-77
Bilanz								
Bilanzsumme					615,1	589,0	+26,1	+4
Eigenkapital					471,5	424,1	+47,4	+11
Eigenkapitalquote (in %)					76,7	72,0	+4,7	-
Cashflow								
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit					17,2	75,1	-57,9	-77
Zahlungswirksame Investitionen					13,5	18,9	-5,4	-28
Freier Cashflow ¹					3,6	56,2	-52,6	-94
Mitarbeiter zum 30.06.								
					2.266	2.212	+54	+2
Kennzahlen zur RATIONAL-Aktie								
Gewinn je Aktie (in EUR)					1,57	6,74	-5,17	-77
Aktienkurs zum Quartalsende ² (in EUR)					498,40	605,50	-107,10	-18
Marktkapitalisierung ^{2,3}					5.666,8	6.884,5	-1.217,7	-18

¹ Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich Investitionen

² Xetra

³ zum Bilanzstichtag

Brief des Vorstands

Sehr geehrte Aktionäre, verehrte Kunden und Geschäftspartner,

im zweiten Quartal 2020 hat COVID-19 unser Unternehmen mit voller Wucht getroffen, im ersten Quartal nur in dessen letztem Monat März. Der Umsatz betrug im zweiten Quartal 116,8 Mio. Euro und damit um 43 % weniger als im zweiten Quartal 2019. Unser schlimmstes Szenario von bis zu 50 % Umsatzrückgang ist glücklicherweise nicht eingetreten. Es ist uns gelungen, ein leicht positives Quartalsergebnis (EBIT) von 1,6 Mio. Euro und eine EBIT-Marge von 1,4 % zu erwirtschaften. Die einzelnen Monate des zweiten Quartals waren zunehmend weniger negativ betroffen, der April mit 54 % Umsatzrückgang bis zum Juni mit noch 28 % Umsatzrückgang zum Vergleichsmonat des Vorjahres.

Das erste Halbjahr 2020 weist somit einen Umsatz von 298,0 Mio. Euro auf, 25 % weniger als das erste Halbjahr 2019. Das EBIT nach sechs Monaten beträgt trotz des deutlich niedrigeren Umsatzes 27,6 Mio. Euro und die EBIT Marge 9,2 %. 2019 waren es 98,2 Mio. Euro und 24,6 %.

In den Wochen, in denen unsere Kunden, unsere Lieferanten und wir selbst am stärksten mit den COVID-19-Schutzmaßnahmen zu kämpfen hatten, hat RATIONAL die größte Produktumstellung seiner Geschichte gemeistert. Am 5. Mai 2020 begann in Europa eine mehrwöchige Innovationsreise. Mit dem iCombi Pro haben wir den Nachfolger des SelfCookingCenter eingeführt, mit dem iCombi Classic den Nachfolger des CombiMaster Plus. Und am 16. Juni 2020 folgte das iVario Pro, welches das VarioCookingCenter ersetzt.

Das haben wir zum letzten Mal in diesem Umfang – aber auf deutlich kleinerem Umsatzniveau – im Jahr 2004 getan. Eine solche Umstellung ist allein genommen schon eine Herkulesaufgabe. Sie unter COVID-19-Bedingungen zu meistern, gelingt nicht vielen Unternehmen. Wir haben es nur dank unserer U.i.U.[®] geschafft. An dieser Stelle ein großes Lob und ein noch größeres „Danke“ an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die das mit größtem Einsatz, höchster Flexibilität und Pflichtbewusstsein vollbracht haben. Welchen zusätzlichen Kundennutzen unsere großartigen neuen Produkte stiften, erfahren Sie auf den folgenden Seiten. Ihre

nochmals gesteigerte Effizienz ist der wichtigste Grund, gerade in Zeiten von höchstem wirtschaftlichem Druck ein RATIONAL-Gerät zu kaufen. Darüber hinaus wurde auch unsere digitale Plattform ConnectedCooking[®], mit der alle RATIONAL-Geräte vernetzt, gesteuert, überwacht und optimiert werden können, überarbeitet. Neue Funktionen, wie zum Beispiel ein Hygienemanagement-Modul werden seit Februar als kostenpflichtige Softwaremodule vertrieben.

Aufgrund der Kontaktbeschränkungen haben wir neue Wege gefunden, um in dieser schwierigen Zeit für unsere Kunden da zu sein. Das ist die DNA unseres Unternehmens. Wegen des Veranstaltungsverbots mussten wir die Markteinführung der neuen Gerätegenerationen komplett online durchführen. Wir haben dabei eine Reichweite von mehr als 25 Millionen Kontakten über alle sozialen Medien erreicht. Der Verkehr auf unserer Website ist um über 50 % höher als im Vorjahr.

Wie sieht die Situation bei unseren Kunden aus? Die Auswirkungen der Schutzmaßnahmen auf die Gesellschaft und Wirtschaft in allen Ländern werden sehr wahrscheinlich stärker sein, als lange angenommen. Die Gastronomie und die Tourismusbranche gehören zu den Bereichen, die am härtesten betroffen sind. Viele Restaurants werden nicht überleben. In Deutschland rechnete die DEHOGA im März 2020 mit 30 %. Das amerikanische Pendant, die National Restaurant Association, für die USA mit 15 %. Das sind erschreckende und tragische Zahlen. Diese Betriebe überleben nicht, weil sie kein oder ein zu kleines finanzielles Polster für eine derart lange Durststrecke hatten. Im neuen Normalzustand nach COVID-19 werden in Restaurants eher weniger Gäste essen. Gäste, die von den wirtschaftlichen Folgen direkt oder indirekt betroffen sein werden, werden eher weniger für Außerhausverpflegung ausgeben. Die Restaurantbetreiber werden nach COVID-19 gelernt haben, dass sie mehr finanzielle Reserven brauchen, sollten ähnliche Pandemien wieder eintreten. Ein bekanntes Problem, gelerntes Personal zu finden und zu halten, wird noch größer sein. Der neue Normalzustand wird weiter durch stark gestiegene Hygieneanforderungen geprägt sein. In Summe bedeutet das, dass höchste Effizienz noch wichtiger sein wird, um mit möglichst niedri-

gen Kosten die Qualitätsanforderungen der Gäste zu erfüllen. Dazu werden vor allem größere Betriebe mit standardisiertem Speiseangebot, optimierten Einkaufs-, Logistik- und Produktionsprozessen und modernstem Equipment in der Lage sein.

Die Menschen, die nicht mehr ins Restaurant zum Essen gehen, sind nach wie vor hungrig. Der Bedarf nach Kalorien bleibt. Es ändert sich der Ort des Essens und die Art der Speisen. Einige lassen sich das Essen ins Home-Office liefern, andere nehmen sich beim Einkaufen oder auf dem Arbeitsweg Essen mit nach Hause, wiederum andere essen unterwegs. Das erklärt die positive Entwicklung in den Bereichen Retail oder bei den Lieferdiensten, die entweder in bestehenden Restaurantküchen oder in Zentralküchen die Speisen zubereiten und liefern. Der Trend, dass wir uns jederzeit und überall verpflegen können wollen, bleibt auch nach COVID-19.

Das Airline Catering wird, wie das Fliegen selbst, für Jahre nicht mehr auf das Niveau von 2019 kommen. Viele Menschen fliegen nicht mehr, oder viel weniger. Sie nehmen im Flugzeug keine Mahlzeit ein. Auch hier gilt: nur weil jemand an einem Tag nicht fliegt, wird er nicht nichts essen. Wenn Geschäftsreisen mit Videokonferenzen ersetzt werden, ersetzt ein Essen im Betriebsrestaurant oder eines Lieferdienstes ins Home-Office die Mahlzeit im Flieger. Die Nachfrage bleibt – Ort und Art ändern sich.

Wie haben wir bei RATIONAL auf diese Entwicklungen reagiert? Nach wie vor laufen Kostensenkungsmaßnahmen, von denen nur ganz wenige strategische Bereiche ausgenommen sind. Investitionen sind weiterhin auf dem Prüfstand. Beides war durch Sondereffekte der Produktumstellung in den ersten sechs Monaten im Jahr 2020 erschwert. Wir haben in zahlreichen Ländern ab März Kurzarbeit genutzt und tun dies weiterhin. Überstunden wurden abgebaut, der Einsatz von Leiharbeitern reduziert. In anderen Ländern haben und tragen die Mitarbeiter durch einen freiwilligen Gehaltsverzicht oder unbezahlten Urlaub zur Verbesserung der Situation bei. Wir arbeiten bereits an Projekten, um die Lerneffekte aus der COVID-19-Krise mitzunehmen, um zukünftig Risiken besser einschätzen zu können und die Effizienz der Prozesse zu steigern. Unsere traditionelle Art, das Geschäft zu betreiben und

zu führen, garantiert uns in der Krise Handlungsspielraum und Handlungshoheit. Nicht alle unsere Wettbewerber haben diese vorteilhafte Ausgangslage.

Die Nachrichtenlage ist in diesen Tagen so unklar, dass man noch keine mittelfristigen Prognosen darüber machen kann, wie sich einzelne für uns relevante Lebensbereiche dauerhaft verändern werden. Bleibt die Maskenpflicht? Gibt es lokale Lockdowns? Wird Home-Office weiterhin so oft genutzt? Bleiben Fernurlaubsziele unattraktiv? Werden sich die Einkaufszonen aufgrund des kontaktlosen und maskenfreien Onlinehandels entleeren und sich das Stadtbild ändern? Werden Großveranstaltungen verboten bleiben oder nur gemieden? Diese und viele weitere Faktoren beeinflussen das Geschäft unserer Kunden und damit auch unseres. Wir sind aufgrund dieser sich schnell ändernden Situation weiterhin nicht in der Lage, eine genaue Prognose für das laufende Jahr abzugeben.

Unser Geschäftsmodell bleibt intakt. Das weltweite Potenzial für unsere Produkte wurde durch die COVID-19-Entwicklung leicht reduziert: Gebrauchtgeräte werden stärker als bisher den Markt beeinflussen. Der Investitionsstau wird allgemein die Nutzungsdauer aller Küchengeräte erhöhen. Dem steht entgegen, dass der Combi-Dämpfer das vielseitigste Gargerät ist und Effizienzvorteile und -gewinne sichert. Und mit einem iVario Pro können unsere Kunden mit den beiden RATIONAL-Produktfamilien ca. 90 % aller Speisen zubereiten. Kunden unter Kostendruck werden die Speisekarte intelligent reduzieren müssen, so dass sie mit minimalem Personal und Equipment produzieren können. Sie werden sich konzentrieren müssen. Diese Logik erklärt und begründet, warum sich RATIONAL selbst seit je auf die Produkte konzentriert, die den höchsten Kundennutzen stiften.

Der Fachkräftemangel und der Personalwechsel werden in der Küche noch stärker werden. Unsere Garintelligenz ist die perfekte Antwort darauf. Sie macht das perfekte Garergebnis unabhängig von der Erfahrung und Ausbildung des Personals in der Küche, ja sogar unabhängig von der Küche und der Bedienung des Gerätes. Und sie ist eine Voraussetzung für eine Vernetzung der Geräte, die dem Kunden auch wirklich einen Nutzen bringt.

Einige Bereiche unserer Kunden werden von den rekordhohen staatlichen Hilfsprogrammen profitieren. Investitionen in das Gesundheits- und Bildungswesen beispielsweise führen, wie nach der Finanzkrise erfahren, zu einem Nachfrageplus in der Gewerbeküchenindustrie.

Viele positive Trends sind nach wie vor intakt, viele neue Entwicklungen bergen Risiken, aber auch große Chancen. Deshalb sind wir trotz des massiven Absatzeinbruchs im ersten Halbjahr zuversichtlich. Wir haben mit Produktinnovationen noch mehr Kundennutzen geschaffen. Deshalb, weil wir das Ruder selbst in der Hand haben und weil wir das Unternehmen weiterhin mit großer Vorsicht steuern, sind wir überzeugt, dass wir gestärkt aus der Krise kommen werden.

Wir alle bei RATIONAL wünschen unseren Kunden, dass es ihnen wirtschaftlich bald wieder besser geht und wir ihnen helfen können, wieder oder noch erfolgreicher zu werden. Auch Ihnen, liebe Leser wünsche ich alles Gute und vor allem wünsche ich Ihnen eines: Bleiben Sie gesund!



Dr. Peter Stadelmann

Vorstandsvorsitzender der RATIONAL AG

iVario® Pro

Die neue Leistungsklasse
in der Gemeinschafts-
verpflegung.



Was Küche heute können muss.

Braten, kochen, blanchieren, frittieren, druckgaren, über Nacht und auf den Punkt und alles zur gleichen Zeit: Gemeinschaftsverpflegung war noch nie so fordernd. So schnell und anspruchsvoll. So international und regional. So vielseitig und flexibel. Zeit für ein intelligentes Kochsystem, das den Anforderungen dieser modernen Küche nicht nur gerecht wird, sondern das Beste aus ihr macht. Das 45 Jahre Forschung, Erfahrung und Innovation in eine neue Dimension überträgt. Das in jeder Küche seine Stärken ausspielt. Das Gerichte einfach und immer wie gewünscht zubereitet. Für 300 oder 3.000 Gäste. Das Arbeit abnimmt, wo sie automatisiert werden kann. Das auch angelernten Kräften bei der Bedienung keine Rätsel aufgibt. Durch zunehmenden Kostendruck, strengere Hygienevorschriften und einen sich weiter verschärfenden Fachkräftemangel in der Nach-COVID-19-Ära wird der iVario Pro zum unverzichtbaren Helfer in der Gemeinschaftsverpflegung.

➔ **Mehr als gedacht**

Ein Kochsystem weit jenseits dessen, was Sie von Kipper, Kessel oder Fritteuse gewohnt sind.

Der iVario Pro

Ungewöhnlich. In jeder Hinsicht.

Sieht aus wie ein Kipper, kann aber mehr: Kochen, braten, frittieren und druckgaren – der iVario Pro ersetzt so gut wie alle herkömmlichen Kochgeräte. Weil er die Power hat: Seine einzigartige Heiztechnologie verbindet Leistung mit Präzision. Weil er intelligente Kochassistenten hat, die mitdenken, dazulernen und unterstützen. Weil er bis zu 4-mal schneller ist, bis zu 40 % weniger Energie benötigt, mit deutlicher Platzerparnis gegenüber herkömmlichen Kochgeräten. Oder einfach: Weil er es kann. Für herausragende Speisenqualität ohne Kontroll- und Überwachungsaufwand.

Effektives Energiemanagement

Das iVarioBoost-Heizsystem vereint Kraft, Geschwindigkeit und Präzision. Mit Leistungsreserven und genauer Wärmeverteilung über die gesamte Fläche, damit der Garprozess beim Anbraten von Fleisch und sensiblen Speisen optimal verläuft.

Höhere Flexibilität

Mit dem patentierten iZoneControl werden aus einem Tiegelboden viele iVario. Für unterschiedliche Speisen. Für mehr Freiräume. Für mehr Kreativität.

Schnelligkeit

Mit der optionalen Druckgarfunktion erzielen Sie bis zu 35 % kürzere Garzeiten. Automatischer Druckauf- und -abbau machen den iVario Pro schnell und komfortabel.

Beste Arbeitsbedingungen

Mit dem iVario Pro wird Küche ergonomisch, kräftesparend, sicher und effizient. Gut für den Arbeitstag. Gut für die Gesundheit.

Wunschergebnis ohne Überwachung

Dank der eingebauten Garintelligenz iCookingSuite gelingt einfach alles. Nichts brennt an, nichts kocht über. Und der iVario Pro ruft Sie nur dann, wenn Sie wirklich gebraucht werden. Für ein Garergebnis ganz nach Ihren Wünschen.

Intuitives Bedienkonzept

Einfach, logisch und effizient. So ist die Arbeit mit dem iVario Pro nicht nur mühelos, sondern macht auch Spaß. Von Anfang an.

➔ Was hat man davon?

Eines der modernsten Kochsysteme für enorme Produktivität, Flexibilität und Einfachheit.

rational-online.com/de/iVarioPro

Konzernlagebericht

Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Größte Rezession seit fast hundert Jahren

Aufgrund der drastischen Einschränkungen zur Eindämmung der Coronavirus-Pandemie wird die Wirtschaft in diesem Jahr weltweit dramatisch schrumpfen. Der Internationale Währungsfonds (IWF) rechnet mit der schwersten globalen Rezession seit fast hundert Jahren. Die weltweite Wirtschaftsleistung könnte 2020 gemäß Prognosen des IWF um 5 % zurückgehen. Die Wirtschaftsleistung der Eurozone wird sogar um 10 % unter Vorjahr erwartet, die der USA um 8 %. (Quelle: IMF World Economic Outlook Juni 2020)

Großküchenbranche besonders hart von der Krise getroffen

Die gesamte Foodservice-Branche ist von den weltweiten Lockdown-Maßnahmen der Regierungen mit am stärksten betroffen. Umfragen unter Betreibern zeigen den Ernst der Lage. Vom deutschen Hotel- und Gaststättenverband befragte Mitglieder gaben an, dass sie seit März 2020 durchschnittliche Umsatzeinbußen von rund 80 % zu verzeichnen hatten. Auch nach Wiedereröffnung geht ein Großteil der Gastronomiebetriebe davon aus, dass sie das Geschäft aufgrund deutlich geringerer Kapazitäten und Mehraufwendungen durch Hygieneauflagen nicht wirtschaftlich betreiben können. Viele Betriebe bleiben deshalb geschlossen bzw. konzentrieren sich auf das Mitnahme- bzw. Liefergeschäft. In Deutschland und den USA wird laut Umfrageergebnissen erwartet, dass viele Betriebe auch nach Ende der Maßnahmen geschlossen bleiben werden. In vielen Märkten sind die Auswirkungen ähnlich, je nach Ausprägung der Einschränkungen für die Gastronomie. (Quelle: DEHOGA)

Ertragslage

43 % Umsatzminus im zweiten Quartal 2020

Wie bereits zum Ende des ersten Quartals bzw. zu Beginn des zweiten Quartals anhand deutlich rückläufiger Auftragseingänge zu erwarten war, gingen die Umsatzerlöse im zweiten Quartal um 43 % gegenüber dem Vorjahresvergleichsquartal zurück. Getrieben wurden die Umsatzein-

bußen durch die Maßnahmen der Regierungen zur Eindämmung der Corona-Pandemie und die daraus resultierende, fehlende Geschäftsgrundlage für viele unserer Kunden. Je umfassender diese amtlich angeordneten Maßnahmen in den jeweiligen Märkten ausfielen, umso mehr waren die Investitionsbereitschaft und -fähigkeit unserer Kunden und damit unser Geschäftsverlauf davon beeinträchtigt. Die negativen Auswirkungen waren in allen Regionen der Welt spürbar, insbesondere aber in den wirtschaftlich schwächeren Märkten wie beispielsweise Südamerika.

Segmente – alle Märkte weltweit deutlich unter Vorjahr

Im Segment DACH gingen die Umsatzerlöse im zweiten Quartal um 28 % zurück. Aufgrund der Produkteinführungen unserer iCombi-Geräte gab es hier in den vergangenen Monaten viele Erstbestellungen von Kunden, Händlern und Einkaufsverbänden, weshalb sich der deutschsprachige Raum deutlich besser im Vergleich zur Gruppe entwickelte. Im Heimatmarkt Deutschland wurde ein leicht unterdurchschnittlicher Umsatzrückgang von 26 % verzeichnet. Dazu dürfte positiv auch ein Nachholeffekt durch die Produkteinführung beigetragen haben.

Das Segment EMEA litt im zweiten Quartal mit einem Umsatzeinbruch von 50 % deutlich stärker als der deutschsprachige Raum. Insbesondere die von den strengsten Lockdown-Maßnahmen betroffenen Märkte wie beispielsweise Großbritannien (– 76 %) und Spanien (– 64 %) verzeichneten deutlich überproportionale Umsatzrückgänge. Skandinavien war aufgrund der weniger umfangreichen Einschränkungen auch weniger betroffen und schrumpfte nur um knapp 20 %. Im Nahen Osten konnten wir aufgrund eines Großprojekts sogar deutlich um 43 % wachsen.

Im Segment Americas lag der Umsatz ebenfalls um mehr als die Hälfte unter Vorjahr (– 51 %). Am stärksten waren die auch vor der Krise schon wirtschaftlich und politisch angeschlagenen Märkte in Lateinamerika unter Druck. Hier schrumpften im zweiten Quartal die Umsatzerlöse um fast 80 %. Aber auch in Nordamerika waren die Einflüsse der Corona-Maßnahmen und politischen Unruhen spürbar. Im größten Einzelmarkt USA schrumpfte das Geschäftsvolumen um 42 % gegenüber dem zweiten Quartal 2019.

Im Segment Asien zeigte sich ein sehr heterogenes Bild. Während China und Japan mit insgesamt rund 20 % Umsatzminus noch relativ gut abschneiden konnten, war das Geschäft in Indien teilweise nahezu zum Erliegen gekommen. Korea konnte aufgrund eines großen Auftrags aus dem Bildungssektor den Umsatz im Vergleich zum Vorjahresquartal mehr als verdoppeln. In Summe resultierte daraus ein Rückgang des Geschäftsvolumens von 23 % im Vergleich zum zweiten Quartal 2019 in Asien.

Insgesamt betragen die Umsatzerlöse im zweiten Quartal 116,8 Mio. Euro (Vj. 205,1 Mio. Euro). Mit dem Rückgang von 88,3 Mio. Euro oder 43 % lag der Umsatzeinbruch jedoch eher am positiven Ende unserer zu Beginn des Quartals erwarteten Bandbreite. Hauptgrund hierfür ist die Einführung des iCombi Pro Anfang Mai in Europa, der in einigen Märkten, vor allen im deutschsprachigen Raum, kurzfristig eine etwas erhöhte Nachfrage erzeugte.

25 % Umsatzminus nach sechs Monaten

In den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres konnten wir insgesamt 298,0 Mio. Euro (Vj. 399,4 Mio. Euro) Umsatzerlöse erzielen. Dies entspricht Umsatzeinbußen von etwas mehr als 100 Mio. Euro oder 25 % im Vergleich zum ersten Halbjahr des Vorjahres. Die Treiber waren für das erste Halbjahr im Wesentlichen die gleichen wie im zweiten Quartal, allerdings aufgrund der geringeren negativen Effekte des ersten Quartals in Summe etwas moderater. In Amerika (-27 %) und EMEA (-27 %) waren überproportionale Umsatzrückgänge zu verzeichnen. In DACH (-18 %) und Asien (-18 %) waren die Umsatzrückgänge aufgrund der beschriebenen Sachverhalte weniger drastisch.

Umsatzerlöse nicht durch Währungseffekte beeinflusst

Während die Schwellenländerwährungen im laufenden Geschäftsjahr teilweise sehr stark abwerteten, waren die Wechselkursänderungen der für RATIONAL bedeutendsten Fremdwährungen leicht positiv bzw. neutral. In Summe war die Umsatzentwicklung deshalb in keinem der Betrachtungszeiträume oder in keiner Region wesentlich durch Währungseffekte beeinflusst.

Beide Produktgruppen mit neuem Produktprogramm

Am 5. Mai 2020 hat RATIONAL mit dem neuen iCombi Pro einen Nachfolger für das SelfCookingCenter vorgestellt und startete damit in die sogenannte Innovation Journey. In der darauffolgenden Woche wurde der iCombi Classic präsentiert, der Nachfolger des CombiMaster Plus. In der Produktgruppe Combi-Dämpfer lag der Umsatz in den ersten sechs Monaten 2020 um 26 % unter Vorjahr bei 270,3 Mio. Euro (Vj. 365,5 Mio. Euro). Nach 8 % Umsatzminus im ersten Quartal wirkte sich die Coronakrise im zweiten Quartal deutlich stärker aus und führte zu 43 % weniger Umsatzerlösen im Vorjahresvergleich.

Am 16. Juni 2020 war auch in der Produktgruppe VarioCookingCenter/iVario der Startschuss in die Innovationsreise. Mit dem iVario wurde der rundum erneuerte und verbesserte Nachfolger des VarioCookingCenter an den europäischen Märkten eingeführt. Nachdem die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal noch positiv war, lagen die Umsatzerlöse im zweiten Quartal um 40 % unter Vorjahr. In den ersten sechs Monaten 2020 resultierte daraus ein Umsatzrückgang von 18 % auf 27,7 Mio. Euro (Vj. 33,9 Mio. Euro).

54,7 % Rohertragsmarge im ersten Halbjahr 2020 – 52,6 % im zweiten Quartal

Die Rohertragsmarge lag nach sechs Monaten bei 54,7 % (Vj. 59,1 %), im zweiten Quartal erreichte sie 52,6 % (Vj. 59,1 %). Hauptgrund für die deutlich niedrigere Marge war der starke Einbruch der Umsatzerlöse im Vorjahresvergleich. Höhere Abschreibungen im Fertigungsbereich aufgrund der Investitionen in Produktionsanlagen, aus dem Produktwechsel resultierende höhere Rabatte auf Geräte sowie die aufgrund des Produktionsstarts geringere Produktivität in der Fertigung der neuen Serie belasteten die Rohertragsmarge zusätzlich. Diese Effekte im Rahmen der umfassenden Markteinführung einer komplett neuen Gerätegeneration sind üblich und sollten sich durch die Etablierung der neuen Prozesse und bei steigenden Absatzzahlen weitgehend normalisieren. Die Währungseinflüsse auf die Rohertragsmarge waren nicht nennenswert.

Positives EBIT trotz Umsatzeinbruch

Im zweiten Quartal 2020 schafften wir es, trotz des drastischen Umsatzeinbruchs von 43 % im Vergleich zum Vergleichsquartal 2019 und um 36 % gegenüber dem ersten Quartal des aktuellen Geschäftsjahres ein positives EBIT (Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern) in Höhe von 1,6 Mio. Euro zu erreichen (Vj. 51,5 Mio. Euro). Die EBIT-Marge lag damit bei 1,4 % (Vj. 25,1 %). Bereinigt um Währungseffekte, insbesondere aus der Umbewertung der Bilanzpositionen zum Bilanzstichtag (Währungsergebnis), lag die EBIT-Marge im zweiten Quartal bei 3,1 %.

Trotz der kompletten Neugestaltung der Produkteinführungskampagne sowie der Erstellung neuer, digitaler Marketinginstrumente ist es uns im zweiten Quartal gelungen, im Bereich Vertrieb und Service rund 10 Mio. Euro oder 20 % der Kosten im Vergleich zum Vorjahr bzw. zum ersten Quartal dieses Jahres einzusparen. Insbesondere die hohen Einsparungen aufgrund der weggefallenen Messen, Kundenbesuche und -veranstaltungen sowie reduzierte Frachtkosten waren hier maßgeblich.

In den Bereichen Forschung & Entwicklung sowie Verwaltung wurden die Kosten im zweiten Quartal deutlich unter das Vorquartal bzw. leicht unter das Niveau des Vorjahresvergleichs quartals reduziert. Insbesondere der Abschluss von Innovationsprojekten im Rahmen der Produkteinführungen und niedrigere Reisekosten waren hier die wesentlichen kostenreduzierenden Effekte.

Nach den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres lag das EBIT bei 27,6 Mio. Euro und damit um 72 % unter Vorjahr (Vj. 98,2 Mio. Euro). Die EBIT-Marge erreichte somit 9,2 % (Vj. 24,6 %). Bereinigt um Währungseffekte lag die EBIT-Marge nach sechs Monaten bei 10,8 %.

Nachsteuerergebnis 77 % unter Vorjahr

Das Finanzergebnis lag im ersten Halbjahr insbesondere aufgrund der negativen Entwicklung des inzwischen abgewickelten Spezialfonds bei – 4,1 Mio. Euro. Im ersten Halbjahr 2019 verzeichneten wir noch ein positives Finanzergebnis von 1,3 Mio. Euro.

Das Ergebnis nach Steuern lag nach sechs Monaten des abgelaufenen Geschäftsjahres bei 17,9 Mio. Euro und damit um 77 % unter dem Vorjahr (Vj. 76,6 Mio. Euro).

Finanz- und Vermögenslage

17 Mio. Euro operativer Cashflow

In den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres erzielten wir aus operativer Tätigkeit 17,2 Mio. Euro operativen Cashflow (Vj. +75,1 Mio. Euro). Dieser deutliche Rückgang resultierte nahezu ausschließlich aus dem niedrigeren Vorsteuerergebnis. Die Effekte im Working Capital und den Rückstellungen haben sich weitgehend ausgeglichen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit enthält die Investitionen in das Sachanlage- und immaterielle Vermögen. Diese betragen im ersten Halbjahr 13,5 Mio. Euro (Vj. 18,9 Mio. Euro). Wesentlich hierfür sind Investitionen in den im letzten Herbst begonnenen Bau des neuen Logistikzentrums und die Modernisierung des Maschinenparks am Standort Landsberg am Lech. Des Weiteren sind Rückflüsse aus Finanzanlagen (Auflösung des Spezialfonds) und Festgeldern von netto 46,9 Mio. Euro enthalten. In Summe ergibt sich hieraus ein Cashflow aus Investitionstätigkeit von 62,2 Mio. Euro.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von – 73,6 Mio. Euro reflektiert im Wesentlichen die Dividendenzahlung (– 64,8 Mio. Euro), die Rückzahlung von Bank- und Wechselverbindlichkeiten (– 4,0 Mio. Euro) sowie Auszahlungen im Rahmen von Leasingverbindlichkeiten gemäß IFRS 16 (– 4,7 Mio. Euro).

Liquiditätssicherung hat oberste Priorität

Hohe Liquidität und die daraus resultierende Unabhängigkeit von Kapitalmärkten und Bankkrediten sowie der Erhalt der unternehmerischen Freiheit haben für RATIONAL seit jeher eine sehr große Bedeutung. Dies ist in Krisenzeiten noch wichtiger für den langfristigen Bestand und Erfolg unseres Unternehmens. Unsere Eigenkapitalquote lag per Ende Juni 2020 trotz des deutlich reduzierten Nettoergebnisses und der ausgezahlten Dividende bei hohen 77 % und wir verfügten über etwas mehr als 200 Mio. Euro Nettofinanzvermö-

gen. Darüber hinaus sind Kreditlinien in Höhe von 75 Mio. Euro vertraglich vereinbart, die zum jetzigen Zeitpunkt nicht angetastet sind.

Mitarbeiter

In den ersten drei Monaten waren wir aufgrund der auch schon vor dem Corona-Ausbruch bestehenden wirtschaftlichen Unsicherheiten bereits zurückhaltend beim Anwerben neuer Mitarbeiter. Es wurden im ersten Quartal insgesamt 52 Personen eingestellt, die meisten davon jedoch mit befristeten Verträgen für die Einführung der neuen Gerätegenerationen. Zum Stichtag 30. Juni 2020 hat ein Großteil dieser temporären Mitarbeiter RATIONAL bereits wieder verlassen. In zahlreichen Einheiten im In- und Ausland nutzen wir das Instrument der Kurzarbeit.

Aufgrund der aktuellen Situation werden wir weitgehend am bestehenden Einstellungsstopp festhalten, freiwerdende Positionen nicht nachbesetzen, falls dies vertretbar ist, und auch befristete Verträge in einigen Fällen nicht verlängern. Deshalb gehen wir für den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres von gruppenweit leicht rückläufigen Mitarbeiterzahlen aus.

Prognose-, Chancen- und Risikobericht

Prognosebericht

Nach sechs Monaten lagen die Umsatzerlöse um 25 % unter Vorjahr. Die Auftragseingänge in den Monaten Juni und Juli lagen in einer ähnlichen Größenordnung unter den Vorjahreswerten. Niemand kann jedoch einschätzen, wie sich die Lockdown-Maßnahmen der Regierungen der letzten Monate auf die Kaufbereitschaft unserer Kunden in den kommenden Quartalen auswirken bzw. wie sich die Einschränkungen für unsere Kunden im Rest des Jahres entwickeln werden. Deshalb halten wir an der Rücknahme der im Lagebericht 2019 gegebenen Prognosen vom 6. Mai 2020 in der Ad-hoc-Meldung und der Quartalsmitteilung fest. Eine seriöse Prognose für unsere finanziellen Kennzahlen für das Geschäftsjahr 2020 ist aus unserer Sicht zum aktuellen Zeitpunkt nicht möglich.

Chancen- und Risikobericht

RATIONAL setzt weltweit ein Risikomanagementsystem ein, das die frühzeitige Erkennung von Risiken sicherstellt und die Ergreifung entsprechender Korrekturmaßnahmen unterstützt. Gegenüber der Darstellung der Chancen und Risiken im letzten Konzernabschluss ergaben sich wesentliche Änderungen aufgrund der sich verschärfenden negativen Einflüsse der nahezu weltweiten Lockdown-Maßnahmen. Die Tragweite dieser Maßnahmen ist nun aufgrund der Erfahrungen der letzten Monate besser erkennbar. Die komplette Schließung von Gastronomie- und Hotelbetrieben sowie von Kantinen, der Ausfall von Großveranstaltungen, Flügen und Schiffsreisen führen zu einem massiven Umsatzverlust und damit zu einer geringen Investitionsfähigkeit und -bereitschaft unserer Kunden. Wir stufen anhand dieser Entwicklungen und der Erwartungen für die kommenden Quartale deshalb kurz- bis mittelfristig die Eintrittswahrscheinlichkeiten der Markt- und Wettbewerbsrisiken als sehr hoch (zuvor gering) und die daraus resultierende Risikoauswirkung als sehr hoch (zuvor gering) ein. Darüber hinaus ergaben sich keine wesentlichen Änderungen.

Landsberg am Lech, den 24. Juli 2020

RATIONAL AG
Der Vorstand

Halbjahresabschluss

RATIONAL-Konzern

Gesamtergebnisrechnung	18
Bilanz	19
Kapitalflussrechnung	20
Eigenkapitalveränderungsrechnung	21
Anhang	22
Bilanzeid	30

Gesamtergebnisrechnung

RATIONAL-Konzern

für den Zeitraum 1. Januar – 30. Juni

in TEUR	2. Quartal 2020	2. Quartal 2019	1. Halbjahr 2020	1. Halbjahr 2019
Umsatzerlöse	116.771	205.133	298.030	399.392
Umsatzkosten	- 55.299	- 83.821	- 135.088	- 163.325
Bruttoergebnis vom Umsatz	61.472	121.312	162.942	236.067
Vertriebs- und Servicekosten	- 39.216	- 49.123	- 89.533	- 99.468
Forschungs- und Entwicklungskosten	- 9.889	- 10.604	- 21.757	- 20.902
Allgemeine Verwaltungskosten	- 9.073	- 9.542	- 19.397	- 18.889
Sonstige betriebliche Erträge	2.315	1.904	6.694	5.020
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 4.027	- 2.428	- 11.389	- 3.620
Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT)	1.582	51.519	27.560	98.208
Zinserträge	85	154	280	343
Zinsaufwendungen	- 188	- 184	- 382	- 352
Übriges Finanzergebnis	17	473	- 3.951	1.318
Ergebnis vor Steuern (EBT)	1.496	51.962	23.507	99.517
Ertragsteuern	- 338	- 11.959	- 5.615	- 22.901
Ergebnis nach Steuern	1.158	40.003	17.892	76.616
Positionen, die zukünftig in das Periodenergebnis umgegliedert werden können:				
Unterschiedsbeträge aus der Währungsumrechnung	820	550	1.017	- 44
Sonstiges Ergebnis	820	550	1.017	- 44
Gesamtergebnis	1.978	40.553	18.909	76.572
Durchschnittliche Anzahl der Aktien (unverwässert / verwässert)	11.370.000	11.370.000	11.370.000	11.370.000
Unverwässertes / verwässertes Ergebnis je Aktie in Euro, bezogen auf das Ergebnis nach Steuern und die Anzahl der Aktien	0,10	3,52	1,57	6,74

Bilanz

RATIONAL-Konzern

Aktiva

in TEUR	30.06.2020	30.06.2019	31.12.2019
Langfristige Vermögenswerte	209.829	194.751	203.606
Immaterielle Vermögenswerte	6.925	7.623	7.284
Sachanlagen	187.773	172.371	183.308
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1.335	1.107	1.330
Latente Steueransprüche	12.663	11.152	11.145
Sonstige Vermögenswerte	1.133	2.498	539
Kurzfristige Vermögenswerte	405.250	394.229	495.084
Vorräte	83.514	63.781	66.022
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	85.564	121.532	125.344
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	22.449	65.513	100.955
Ertragsteuerforderungen	10.602	1.524	483
Sonstige Vermögenswerte	17.125	21.259	20.890
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	185.996	120.620	181.390
Bilanzsumme	615.079	588.980	698.690

Passiva

in TEUR	30.06.2020	30.06.2019	31.12.2019
Eigenkapital	471.468	424.071	517.368
Gezeichnetes Kapital	11.370	11.370	11.370
Kapitalrücklage	28.058	28.058	28.058
Gewinnrücklagen	438.086	390.029	485.003
Übriges Eigenkapital	-6.046	-5.386	-7.063
Langfristige Schulden	33.997	37.912	34.556
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	6.357	4.868	6.188
Sonstige Rückstellungen	8.724	8.200	8.613
Finanzschulden	2.861	4.991	3.676
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	14.525	14.957	13.768
Latente Steuerschulden	321	166	432
Ertragsteuerverbindlichkeiten	-	2.538	-
Sonstige Verbindlichkeiten	1.209	2.192	1.879
Kurzfristige Schulden	109.614	126.997	146.766
Sonstige Rückstellungen	46.070	53.343	50.133
Finanzschulden	2.790	5.296	5.908
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	18.798	22.269	24.977
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	10.151	8.489	16.306
Ertragsteuerverbindlichkeiten	9.507	13.459	23.388
Sonstige Verbindlichkeiten	22.298	24.141	26.054
Schulden	143.611	164.909	181.322
Bilanzsumme	615.079	588.980	698.690

Kapitalflussrechnung

RATIONAL-Konzern

für den Zeitraum 1. Januar – 30. Juni

in TEUR	1. Halbjahr 2020	1. Halbjahr 2019
Ergebnis vor Steuern (EBT)	23.507	99.517
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	17.190	75.075
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen inklusive Erlöse Anlagenabgang	- 13.543	- 18.918
Cashflow aus Finanzanlagen	75.762	21.368
Cashflow aus Investitionstätigkeit	62.219	2.450
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	- 73.629	- 114.021
Einfluss von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	- 1.174	350
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.606	- 36.146
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 01.01.	181.390	156.766
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 30.06.	185.996	120.620

Eigenkapitalveränderungsrechnung

RATIONAL-Konzern

in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Übriges Eigenkapital		Gesamt
				Unterschiedsbeträge aus der Währungs- umrechnung	Versicherungs- mathematische Gewinne und Verluste	
Stand am 01.01.2019	11.370	28.058	421.428	- 4.647	- 695	455.514
Dividende	-	-	- 108.015	-	-	- 108.015
Ergebnis nach Steuern	-	-	76.616	-	-	76.616
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	- 44	-	- 44
Stand am 30.06.2019	11.370	28.058	390.029	- 4.691	- 695	424.071
Stand am 01.01.2020	11.370	28.058	485.003	- 5.474	- 1.589	517.368
Dividende	-	-	- 64.809	-	-	- 64.809
Ergebnis nach Steuern	-	-	17.892	-	-	17.892
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	1.017	-	1.017
Stand am 30.06.2020	11.370	28.058	438.086	- 4.457	- 1.589	471.468

Anhang

Grundlagen der Rechnungslegung

Der Konzernhalbjahresbericht wurde nach den Grundsätzen der International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, erstellt. Dabei kamen die Regelungen des IAS 34 für einen verkürzten Abschluss zur Anwendung. Der Konzernhalbjahresbericht ist in Zusammenhang mit dem Konzernabschluss zum Ende des Geschäftsjahres 2019 zu lesen. Mit Ausnahme der beschriebenen Änderungen wurden die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie Konsolidierungsmethoden des letzten Konzernabschlusses angewandt.

Mit dem Beginn des Geschäftsjahres traten folgende neue oder geänderte Standards in Kraft:

- › IAS 39, IFRS 7, IFRS 9 „Reform der Referenzzinssätze“
- › Änderungen der Verweise auf das Rahmenkonzept in IFRS-Standards
- › IAS 1 und IAS 8 „Definition von Wesentlichkeit“
- › IFRS 3 „Definition eines Geschäftsbetriebs“

Aus neuen oder geänderten Standards, die zu Beginn des Geschäftsjahres in Kraft traten und nicht vorher freiwillig angewendet wurden, resultieren keine wesentlichen Auswirkungen auf den vorliegenden Konzernzwischenabschluss.

Die weltweite Coronakrise hat im ersten Halbjahr 2020 negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Staatliche Förderprogramme können diese Auswirkungen nur in geringem Umfang kompensieren. Für weitere Erläuterungen zu den Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns wird auf die Ausführungen im Anhang sowie im Konzernlagebericht verwiesen.

Dieser Konzernhalbjahresbericht wurde weder entsprechend § 317 HGB geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen.

Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis der RATIONAL AG umfasst zum 30. Juni 2020 neben der RATIONAL AG als Muttergesellschaft sieben inländische (31. Dezember 2019: sieben) und 24 ausländische (31. Dezember 2019: 25) Tochtergesellschaften.

Die Veränderungen gegenüber dem 31. Dezember 2019 resultieren aus der Liquidation der seit mehreren Jahren wirtschaftlich inaktiven Tochtergesellschaft FRIMA UK Ltd. sowie aus der Liquidation des Spezialfonds, welcher als strukturiertes Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen war.

Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Im Folgenden werden die geänderten Annahmen und Rechnungslegungsgrundsätze, soweit sie von den im letzten Konzernabschluss zum Ende des Geschäftsjahres 2019 angewendeten abweichen, beschrieben.

Finanzinstrumente

RATIONAL wendet den vereinfachten Ansatz nach IFRS 9 an, um die erwarteten Kreditverluste für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zu bemessen. Demzufolge werden für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen die über die Laufzeit erwarteten Kreditverluste in Form von Einzelwertberichtigungen und Portfoliowertberichtigungen herangezogen.

Angesichts der derzeitigen Umstände wurden die Angemessenheit der Modelle zur Ermittlung von erwarteten Kreditverlusten und die darin enthaltenen Annahmen kritisch überprüft und angepasst.

Einzelwertberichtigungen sind zu bilden für Forderungen, die aufgrund objektiver Kriterien als zweifelhaft zu betrachten sind und bei denen keine Erkenntnisse vorliegen, die eine andere Bewertung rechtfertigen. Bei der Beurteilung der Auswirkungen der Coronakrise auf den möglichen Ausfall der Forderungen wurden zusätzliche Fakten (u. a. Nicht-Erreichbarkeit des Kunden, massive Verschlechterung des Zahlungsverhaltens, Insolvenz oder Zahlungseinstellung von

Anschlusskunden) berücksichtigt. Forderungen mit fundierter Vermutung von möglichen Existenz- und Liquiditätsschwierigkeiten wurden als zweifelhaft eingestuft und wertberichtigt. Direkte staatliche Zahlungsgarantien (z.B. durch Ausweitung des Anwendungsbereichs von Ausfuhrpauschalgewährleistungen in Deutschland) wurden nicht in Anspruch genommen. Die indirekten Auswirkungen staatlicher Schutzschirme einiger Länder für die private Kreditversicherungswirtschaft finden in der Berücksichtigung eventueller Entschädigungsleistungen bei der Berechnung der Einzelwertberichtigungen ihren Niederschlag.

Das Modell der Portfoliowertberichtigungen wurde lediglich dahingehend modifiziert, dass die bereits eingetretenen Forderungsverluste nicht mehr als Korrektiv bei der Berechnung der Ausfallwahrscheinlichkeit für die Berichtsperiode herangezogen werden. Ansonsten blieb das Modell unverändert.

Ertragsteuern

Die Ermittlung des Ertragsteueraufwands im Konzernzwischenabschluss erfolgt gemäß IAS 34 auf Basis des erwarteten gewichteten durchschnittlichen jährlichen Steuersatzes für das Geschäftsjahr 2020.

Verwendung von Schätzungen und Annahmen sowie wesentliche Ermessensentscheidungen

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert 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 zukünftigen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie sind mit Unsicherheiten verbunden, die diese Beträge beeinflussen können und welche im Moment nicht verlässlich eingeschätzt werden können. Die vom Management nach bestem Wissen getroffenen Annahmen und Schätzungen hätten aus gleichermaßen nachvollziehbaren Gründen auch anders getroffen werden können. Die getroffenen Annahmen können sich im Zeitablauf ändern und somit die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich beeinflussen. Das Management geht davon aus, dass die getroffenen Annahmen und Schätzungen angemessen sind.

Angaben zu Schätzungsänderungen inklusive Angaben zu Auswirkungen der Coronakrise finden sich in den jeweiligen Abschnitten des Anhangs.

Erläuterungen zur Konzern-Gesamtergebnisrechnung

Der Umsatzrückgang in Höhe von 101.362 Tsd. Euro oder 25 % im Vergleich zum 1. Halbjahr 2019 ist auf die weltweit geringere Nachfrage bedingt durch die Auswirkungen der Coronakrise zurückzuführen. Der Rückgang der Umsatzkosten entwickelte sich mit 17 % im Vergleich zum Umsatz unterproportional. Neben dem Umsatzrückgang wirken höhere Abschreibungen für neue Produktionsanlagen, sowie Effekte aus der Einführung der neuen Gerätegeneration negativ auf die Rohertragsmarge. Die Vertriebs- und Servicekosten gingen um 9.935 Tsd. Euro oder 10 % im Vergleich zum 1. Halbjahr 2019 zurück, was in erster Linie durch die deutlich verringerten Vertriebsaktivitäten und reduzierten Frachtkosten bedingt ist. Die Währungsschwankungen im ersten Halbjahr 2020 führten zu einem Währungsergebnis in Höhe von – 4.716 Tsd. Euro (Vj. 1.231 Tsd. Euro). In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind Kursgewinne in Höhe von 5.132 Tsd. Euro (Vj. 4.086 Tsd. Euro), in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen Kursverluste in Höhe von 9.848 Tsd. Euro (Vj. 2.855 Tsd. Euro) enthalten. Das Übrige Finanzergebnis enthält im Wesentlichen den Verlust aus dem mittlerweile liquidierten Spezialfonds in Höhe von 3.787 Tsd. Euro. Insgesamt wurde ein um 76.010 Tsd. Euro geringeres Ergebnis vor Steuern im Vergleich zum 1. Halbjahr 2019 erwirtschaftet.

Die regionale Aufteilung der Umsatzerlöse nach dem Sitz der Kunden ist in der Tabelle auf der Folgeseite dargestellt. Die Produkt-Gruppe Combi-Dämpfer erzielt im Berichtszeitraum Umsatzerlöse in Höhe von 270.290 Tsd. Euro (Vj. 365.519 Tsd. Euro), die Produkt-Gruppe VarioCookingCenter/iVario erzielt Umsatzerlöse in Höhe von 27.740 Tsd. Euro (Vj. 33.873 Tsd. Euro). 72 % (Vj. 73 %) der Umsatzerlöse entfallen auf den Geräteabsatz. Die restlichen 28 % (Vj. 27 %) entstehen aus dem Verkauf von Zubehör, Ersatzteilen und Pflegeprodukten sowie aus der Erbringung von Dienstleistungen. Weitere Informationen zu Umsatzerlösen werden in der Segmentberichterstattung dargestellt.

Umsatzerlöse nach Regionen

in TEUR	1. Halbjahr 2020	Anteil in %	1. Halbjahr 2019	Anteil in %
Deutschland	39.227	13	48.852	12
Europa (ohne Deutschland)	131.553	44	181.181	46
Nordamerika	55.286	18	76.073	19
Lateinamerika	11.777	4	21.311	5
Asien	43.552	15	52.223	13
Übrige Welt ¹	16.635	6	19.752	5
Gesamt	298.030	100	399.392	100

¹ Australien, Neuseeland, Naher und mittlerer Osten, Afrika

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Als Reaktion auf die Coronakrise wurden in einigen Ländern Beihilfen der öffentlichen Hand gewährt. Im ersten Halbjahr 2020 hat RATIONAL Zuwendungen der öffentlichen Hand in Form von Personalkosten- und Mietaufwandzuschüssen in Höhe von 1.101 Tsd. Euro erfasst. Die Ansprüche sind in der Berichtsperiode entstanden. Die an diese Zuwendungen geknüpften Bedingungen wurden vollständig erfüllt, etwaige Unsicherheiten bestehen nicht. Außerdem hat RATIONAL staatliche Beihilfen in Form von reduzierten Sozialabgaben erhalten.

Neben diesen Corona-bedingten Beihilfen wurden Zuschüsse für Vermögenswerte in Höhe von 150 Tsd. Euro (Vj. 0 Tsd. Euro) sowie Zuschüsse für Forschung und Entwicklung in Höhe von 420 Tsd. Euro (Vj. 324 Tsd. Euro) erfasst.

Erläuterungen zur Konzernbilanz

Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen

Die negativen Auswirkungen der Coronakrise wurden als Anhaltspunkt für mögliche Wertminderungen von nichtfinanziellen Vermögenswerten identifiziert. Zum 30. Juni 2020 hat RATIONAL die wesentlichen langfristigen Vermögenswerte den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet und diese einem Wertminderungstest unterzogen.

RATIONAL legte den Wertminderungstests die jüngsten Prognoserechnungen zugrunde, die für jede der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten separat erstellt wurden. Um dem Grad der Unsicherheit aus der Coronakrise Rech-

nung zu tragen, hat RATIONAL unterschiedliche Cashflow-Szenarien für künftige Perioden verwendet, welche gewichtet nach ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit in die Bewertung des Nutzungswertes der zahlungsmittelgenerierenden Einheit einfließen. Die Nutzungswerte werden aus den erwarteten künftigen Cashflows auf Nachsteuerbasis abgeleitet. Die Prognoserechnungen erstrecken sich über vier bis fünf Jahre. Die erwarteten Cashflows nach diesem Zeitraum werden mittels einer Wachstumsrate von 1,0% extrapoliert. Für keine der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ergab sich ein Wertminderungsbedarf. Die erzielbaren Beträge der untersuchten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten liegen deutlich über ihren Buchwerten.

Bei der Berechnung des Nutzungswertes der zahlungsmittelgenerierenden Einheit bestehen die größten Schätzungsunsicherheiten in Bezug auf Wachstumsraten, die den Cashflow-Prognosen innerhalb und außerhalb des Prognosezeitraums zugrunde gelegt werden. Das Management ist der Auffassung, dass keine nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich mögliche Änderung der getroffenen Annahmen dazu führen könnte, dass die Buchwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ihren erzielbaren Betrag wesentlich übersteigen.

Vorräte

Das Vorratsvermögen stieg im Berichtszeitraum von 66.022 Tsd. Euro zum 31. Dezember 2019 auf 83.514 Tsd. Euro zum 30. Juni 2020. Der Anstieg des Vorratsvermögens ist zurückzuführen auf den Serienwechsel im zweiten Quartal, erhöhte Rohstoffbestände zur Sicherung von Lieferfähigkeit als auch den deutlichen Absatzrückgang im zweiten Quartal.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in TEUR	30.06.2020	31.12.2019
Bruttoforderungen aus Lieferungen und Leistungen (einzelwertberichtigt)	2.052	1.043
Bruttoforderungen aus Lieferungen und Leistungen (portfoliowertberichtigt)	84.299	124.868
Summe	86.351	125.911
Einzelwertberichtigung	- 731	- 519
Portfoliowertberichtigung	- 56	- 48
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	85.564	125.344

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind in der vorstehenden Tabelle dargestellt.

Der Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber dem 31. Dezember 2019 steht im Einklang mit dem geringeren Umsatz insbesondere des zweiten Quartals.

Gewinne und Verluste aus der Ausbuchung von Forderungen ergeben im ersten Halbjahr 2020 einen Aufwand in Höhe von 435 Tsd. Euro (Vj. 278 Tsd. Euro). Bezahlte oder noch zu erwartende Kompensationsleistungen der Kreditversi-

cherung in Höhe von 338 Tsd. Euro (Vj. 191 Tsd. Euro) sind hierbei nicht angerechnet. Aus Wertminderungsaufwendungen und -erträgen für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ergibt sich im ersten Halbjahr 2020 ein Aufwand in Höhe von 261 Tsd. Euro (Vj. 12 Tsd. Euro). Diese sind in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen bzw. sonstigen betrieblichen Erträgen enthalten.

Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte setzten sich wie folgt zusammen:

Sonstige finanzielle Vermögenswerte

in TEUR	kurzfristig		langfristig	
	30.06.2020	31.12.2019	30.06.2020	31.12.2019
Rentenpapiere, Aktien und Fondsanteile	-	50.290	-	-
Geldanlagen inkl. Zinsforderungen	20.652	49.596	-	-
Derivate ohne Hedgebeziehung	685	327	-	-
Übrige	1.112	742	1.335	1.330
Gesamt	22.449	100.955	1.335	1.330

Der Rückgang der sonstigen finanziellen Vermögenswerte gegenüber dem 31. Dezember 2019 resultiert im Wesentlichen aus dem Verkauf von Rentenpapieren, Aktien und

Fondsanteilen im Rahmen der Liquidierung des Spezialfonds sowie aus der Reduzierung der kurzfristigen Geldanlagen.

Erläuterungen zur Konzernkapitalflussrechnung

Der Rückgang des Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit im ersten Halbjahr 2020 gegenüber dem ersten Halbjahr 2019 resultiert vor allem aus dem niedrigeren Ergebnis vor Steuern. Der Zuwachs des Cashflows aus Investitionstätigkeit ist auf die Liquidierung des Spezialfonds zurückzuführen. Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit resultiert insbesondere aus der Dividendenzahlung in Höhe von 64.809 Tsd. Euro (Vj. 108.015 Tsd. Euro).

Erläuterungen zu Finanzinstrumenten

Die folgende Tabelle zeigt die Buchwerte und die nach IFRS 7 zusätzlich anzugebenden beizulegenden Zeitwerte von Finanzinstrumenten. Wird für ein Finanzinstrument kein beizulegender Zeitwert ausgewiesen, so stellt der angegebene Buchwert des Finanzinstruments einen angemessenen Näherungswert für dessen beizulegenden Zeitwert dar. Für Leasingverbindlichkeiten wird gemäß IFRS 7.29 d) kein beizulegender Zeitwert angegeben.

Bewertungskategorien gem. IFRS 9

in TEUR	Bemessungs- hierarchiestufe	Buchwert 30.06.2020	Beizulegender Zeitwert 30.06.2020	Buchwert 31.12.2019	Beizulegender Zeitwert 31.12.2019
Finanzielle Vermögenswerte, zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet		294.659		358.402	
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (langfristig)	Stufe 2	1.335	1.330	1.330	1.330
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		85.564		125.344	
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig)		21.764		50.338	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		185.996		181.390	
Finanzielle Vermögenswerte, bewertet zum beizulegenden Zeitwert mit Wertänderungen im Periodenergebnis		685		50.617	
Derivate ohne Hedgebeziehung ¹	Stufe 1	–	–	91	91
Derivate ohne Hedgebeziehung ¹	Stufe 2	685	685	236	236
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig)	Stufe 1	–	–	49.172	49.172
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig)	Stufe 2	–	–	1.118	1.118
Finanzielle Verbindlichkeiten, zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet		48.925		63.906	
Finanzschulden (langfristig)	Stufe 2	2.861	2.966	3.676	3.830
Leasingverbindlichkeiten (langfristig) ²		11.311		10.554	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	Stufe 2	3.214	3.184	3.214	3.214
Finanzschulden (kurzfristig)	Stufe 2	2.790	2.809	5.908	5.931
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		18.798		24.977	
Leasingverbindlichkeiten (kurzfristig) ³		6.930		6.550	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)		3.021		9.027	
Finanzielle Verbindlichkeiten, bewertet zum beizulegenden Zeitwert mit Wertänderungen im Periodenergebnis		200		729	
Derivate ohne Hedgebeziehung ³	Stufe 2	200	200	729	729

1 Enthalten in Bilanzposition „Sonstige finanzielle Vermögenswerte“ (kurzfristig)

2 Enthalten in Bilanzposition „Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“ (langfristig)

3 Enthalten in Bilanzposition „Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“ (kurzfristig)

Während der Berichtsperiode kam es zu keinen Umgliederungen zwischen den Bemessungshierarchiestufen gemäß IFRS 13. Wenn Umstände eintreten, die eine andere Einstufung erfordern, werden die Finanzinstrumente zum Ende der Berichtsperiode umgegliedert.

Finanzrisiken

In den Finanzinstrumenten sind spezifische Risiken, wie Ausfallrisiken, Liquiditätsrisiken sowie Marktrisiken, enthalten, welche Wechselkurs-, Zins-, Preis- und Aktienkursrisiken umfassen. Die regelmäßige Risikoüberprüfung berücksichtigt auch die potenziellen Auswirkungen der Coronakrise. Dabei wurden Maßnahmen zur Reduzierung der oben genannten Risiken getroffen.

Ausfallrisiken

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

RATIONAL beliefert Kunden in nahezu allen Regionen der Welt. Der Vertrieb erfolgt weltweit über den Fachhandel. Endkunden kommen vorwiegend aus den Bereichen Gastronomie, Hotellerie und Gemeinschaftsverpflegung. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen in der Regel gegenüber dem Fachhandel. RATIONAL-Kunden und Geschäftspartner sind stark von den Maßnahmen zur Eindämmung der Coronakrise betroffen. Ausfallrisiken können dadurch entstehen, dass Kunden ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen.

Die Modelle zur Ermittlung von erwarteten Kreditverlusten und die darin enthaltenen Annahmen und Schätzungen wurden überprüft und wie im Abschnitt „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ erläutert angepasst.

Um Ausfallrisiken bei Kundenforderungen zu vermeiden oder zu reduzieren, werden die Kunden einer Bonitätsprüfung und permanenten -überwachung durch die Kreditversicherungsgesellschaften Coface und Atradius und deren lokale Partnergesellschaften unterzogen. Gemäß deren Einschätzung wird das RATIONAL-Kundenportfolio noch immer als „gering risikobehaftet“ bewertet.

Soweit möglich werden die Kundenforderungen versichert oder mit banküblichen Sicherheiten unterlegt. Um angesichts rückläufiger Deckungssummen seitens der Kreditversicherer und einer steigenden Risikoaversion der Kreditinstitute beim Herauslegen von Bürgschaften und Akkreditiven handlungsfähig zu bleiben, werden eine nur teilweise besicherte Belieferung auf offenes Zahlungsziel bzw. Teil-Vorauskassen häufiger als bisher in Betracht gezogen.

Per Berichtsstichtag liegt der Risikodeckungsgrad auf dem hohen Niveau der Vorjahre.

Finanzielle Vermögenswerte gegenüber Kreditinstituten

Die folgende Tabelle zeigt die Besicherung der Einlagen bei Banken sowie das ungedeckte Ausfallrisiko.

Finanzielle Vermögenswerte gegenüber Kreditinstituten

in TEUR	Buchwert nach Risikovorsorge 30.06.2020	Besichert durch Einlagensicherungs- fonds 30.06.2020	Ungedecktes Ausfallrisiko 30.06.2020
Geldanlagen	20.652	10.774	9.878
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	185.996	107.253	78.473
Gesamt	206.648	118.027	88.621

in TEUR	Buchwert nach Risikovorsorge 31.12.2019	Besichert durch Einlagensicherungs- fonds 31.12.2019	Ungedecktes Ausfallrisiko 31.12.2019
Geldanlagen	49.596	19.655	29.941
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	181.390	121.826	59.564
Gesamt	230.986	141.481	89.505

Liquiditätsrisiken

Im ersten Halbjahr 2020 ist das geschäftliche und wirtschaftliche Umfeld von RATIONAL durch die Coronakrise stark beeinflusst. Als Reaktion auf die turbulente Entwicklung der Wirtschaft wurde Liquidität umgeschichtet.

Zum 30. Juni 2020 summiert sich die Liquiditätsreserve aus Eigenmitteln (inklusive aller bestehenden kurzfristigen Festgelder) auf insgesamt 206.668 Tsd. Euro (31.12.2019: 231.023 Tsd. Euro). Zum Berichtsstichtag bestehen keine Festgelder mit einer Restlaufzeit von über zwölf Monaten.

Große Bedeutung hat bei RATIONAL die Innenfinanzierung, die im Wesentlichen zur Finanzierung des weltweiten Umsatzwachstums in den vergangenen Jahren eingesetzt wurde. Für den Fall, dass RATIONAL zusätzlichen Bedarf an Fremdfinanzierungen haben sollte, stehen gegenüber dem Jahresende 2019 unverändert vertraglich vereinbarte, fest zugesagte Kreditlinien bei mehreren Kreditinstituten (mit Langfrist-Ratings von BBB+ bis A nach Standard & Poor´s) zur Verfügung.

Marktrisiken

Durch die Liquidierung des Spezialfonds und die damit verbundene Veräußerung aller Aktienanlagen entfallen für RATIONAL die Aktienkursrisiken.

Geschäftssegmente

Die Berichterstattungsstruktur des Konzerns folgt der internen Steuerung und Berichterstattung an den Vorstand und richtet sich an geographischen Regionen aus. Es werden die Geschäftssegmente DACH (Deutschland, Österreich, Schweiz), EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika), Americas und Asien berichtet.

Die Überleitung resultiert bei den Umsatzerlösen und dem Ergebnis aus der Währungsumrechnung sowie aus Positionen, die nicht den Segmenten zugeordnet werden. Aufgrund des Umsatzrückgangs sind dies im ersten Halbjahr 2020 insbesondere Gemeinkosten, die nicht auf die Segmente allokiert wurden. Bei den Vermögenswerten beinhaltet die Spalte im Wesentlichen Vermögenswerte, die nicht den Geschäftssegmenten zugeordnet sind sowie Konsolidierungseffekte.

Geschäftssegmente 1. Halbjahr 2020

in TEUR	DACH	EMEA	AMERICAS	ASIEN	Summe der Segmente	Überleitung	Konzern
Segmentumsätze	53.553	127.699	67.712	48.904	297.868	162	298.030
Segmentergebnis	11.332	29.376	11.821	9.395	61.924	- 34.364	27.560
Finanzergebnis							- 4.053
Ergebnis vor Steuern							23.507
Segment- vermögenswerte	12.302	47.470	58.190	49.645	167.607	1.471	169.078

Geschäftssegmente 1. Halbjahr 2019

in TEUR	DACH	EMEA	AMERICAS	ASIEN	Summe der Segmente	Überleitung	Konzern
Segmentumsätze	65.222	174.085	93.190	59.457	391.954	7.438	399.392
Segmentergebnis	16.303	47.787	17.520	13.235	94.845	3.363	98.208
Finanzergebnis							1.309
Ergebnis vor Steuern							99.517
Segment- vermögenswerte	12.534	72.522	66.362	43.094	194.512	- 9.199	185.313

Wesentliche Ereignisse nach dem Stichtag

Aus der Dynamik der COVID-19-Pandemie resultieren täglich neue Entwicklungen. Es sind nach dem 30. Juni 2020 jedoch keine Vorgänge eingetreten, die die Beurteilung der

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der RATIONAL AG und des Konzerns wesentlich ändern würden.

Bilanzeid

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht 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 im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Landsberg am Lech, den 24. Juli 2020

RATIONAL AG
Der Vorstand



Dr. Peter Stadelmann
Vorstandsvorsitzender



Peter Wiedemann
Vorstand technischer
Bereich



Markus Paschmann
Vorstand Bereich
Vertrieb und Marketing

Herausgeber und Kontakt

RATIONAL AG
Siegfried-Meister-Straße 1
86899 Landsberg am Lech

Dr. Peter Stadelmann

Vorstandsvorsitzender und Vorstand kaufmännischer Bereich
Tel. +49 8191 327-3309
Fax. +49 8191 327-272
E-Mail ir@rational-online.com

Stefan Arnold

Leiter Investor Relations
Tel. +49 8191 327-2209
Fax +49 8181 327-722209
E-Mail: ir@rational-online.com

Disclaimer

Dieser Halbjahresbericht enthält zukunftsorientierte Aussagen. Vorausschauende Aussagen beruhen auf Annahmen und Erwartungen zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses des Berichts. Dieser war am 24. Juli 2020. Zukunftsbezogene Aussagen sind mit Risiken und Ungewissheiten verbunden und die tatsächlichen Ergebnisse können erheblich davon abweichen. Eine Vielzahl dieser Risiken und Ungewissheiten wird von Faktoren bestimmt, die nicht dem Einfluss der RATIONAL AG unterliegen und heute auch nicht sicher abgeschätzt werden können. Dazu zählen unter anderem zukünftige Marktbedingungen und wirtschaftliche Entwicklungen, das Verhalten anderer Marktteilnehmer sowie gesetzliche und politische Entscheidungen. Die RATIONAL AG sieht sich auch nicht dazu verpflichtet, Berichtigungen dieser zukunftsorientierten Aussagen zu veröffentlichen, um Ereignisse oder Umstände widerzuspiegeln, die nach deren Veröffentlichung eingetreten sind.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Bericht die Sprachform des generischen Maskulinums angewandt. Wir weisen darauf hin, dass die ausschließliche Verwendung der männlichen Form geschlechtsunabhängig verstanden werden soll.