Rational, il primo semestre del 2024 chiude col segno più a 581 milioni di euro

20240829154826rational-1025df0c

Segno più per il primo semestre del 2024 di Rational, che ha chiuso la prima metà del 2024 con un fatturato pari a **581,2 milioni di euro** (di cui 294,8 milioni totalizzati nel trimestre aprile-giugno), in aumento del 4% in più rispetto ai 560,8 milioni dell'anno precedente. **A fare la differenza** sono stati i prodotti **iVario**, che hanno consolidato il successo dei primi anni con un aumento dell'11%, e quelli **iCombi** che hanno registrato invece un aumento del 3% dei ricavi.

Parte del merito deriva anche dalla **sensibile riduzione degli elevati livelli di ordini in giacenza**, resa possibile dal miglioramento della situazione degli approvvigionamenti e della capacità di consegna, e all'**elevato flusso di ordini provenienti dall'Asia** (principalmente da Cina e Giappone) che hanno contribuito a una crescita del 13% nella regione. Non da meno quelli dell'**America del Nord e dell'America Latina** che hanno superato l'anno precedente, rispettivamente del 6% e del 7%. In Europa (Germania esclusa) i diversi risultati ottenuti dai singoli Paesi hanno fatto sì che i ricavi siano pari a quelli dell'anno precedente.

Sul **fronte dei costi**, Rational prevede che quelli relativi a materie prime e componenti si stabilizzeranno al livello attuale. Nella prima metà del 2024 il costo del venduto è diminuito leggermente, **- 3%, rispetto al periodo precedente**. Il margine lordo è aumentato di 2,8 punti percentuali, raggiungendo il 58,9%. Questo andamento favorevole del margine lordo ha influenzato positivamente l'EBIT **cresciuto del 10%** e che ha raggiunto 149,0 milioni di euro nella prima metà dell'anno. Ciò si traduce in un margine EBIT del 25,6%.

A salire è anche il numero dei dipendenti che tocca quota **2.657**. *«Riteniamo che esista un notevole potenziale di mercato non sfruttato per i nostri prodotti e servizi e siamo consapevoli che i nostri sistemi di cottura richiedano spesso una guida* - afferma **Peter Stadelmann**, ceo di Rational AG. *Per sfruttare questo potenziale, **abbiamo bisogno di personale di vendita** che faccia conoscere*

ai clienti la nostra tecnologia, fornisca formazione agli utenti e ***assistenza in caso di domande o difficoltà****, e proprio per questo negli ultimi dodici mesi* ***abbiamo assunto 170 nuovi dipendenti****».*

L'obiettivo di Rational resta fornire il massimo beneficio a chi lavora nelle cucine professionali. L'azienda è solita chiedere feedback ai propri clienti attraverso il **Net Promoter Score** (NPS) che misura il loro grado di soddisfazione. *«Gli NPS costituiscono uno* ***strumento indispensabile per poterci focalizzare in quelle aree in cui abbiamo margine di miglioramento*** *nel soddisfare le loro aspettative per un servizio di prima classe e di alta qualità. Prendiamo sul serio questo feedback e stiamo implementando miglioramenti concreti»* prosegue Stadelmann.

Per il **secondo semestre del 2024**, Rational **conferma le previsioni di crescita** dei ricavi di vendita in una fascia percentuale medio-alta a una cifra. L'azienda prevede un margine EBIT nella parte superiore dell'attuale intervallo di previsione, indicando un leggero miglioramento rispetto all'anno precedente.