

Rational: in Italia sette professionisti su dieci raccomandano il marchio

a4146b92-1924-463d-86f1-498e38550469

I professionisti della ristorazione hanno sempre più fiducia nei confronti di Rational. È quanto emerge dalla **Customer Satisfaction Study 2026**, l'indagine internazionale realizzata dall'istituto di ricerca indipendente Psyma per conto dell'azienda tedesca, che ha coinvolto oltre 2.400 clienti nel mondo, di cui 184 in Italia. I risultati mostrano un elevato livello di soddisfazione e fedeltà al marchio: il 70% dei clienti italiani si dichiara infatti disposto a raccomandare Rational ad altri professionisti del settore.

A confermarlo è anche il **Net Promoter Score (NPS)**, uno degli indicatori più utilizzati a livello internazionale per misurare la propensione dei clienti a consigliare un'azienda, un prodotto o un servizio. In Italia il valore raggiunge 60 punti, in crescita rispetto ai 58 punti rilevati nel 2024. Il dato supera ampiamente il benchmark medio del mercato B2B, pari a 40 punti - secondo [customergauge.com](https://www.customergauge.com) [2006] -, e colloca Rational nella fascia considerata "best in class". A livello globale il Gruppo registra un NPS di 65.

Cosa spinge i professionisti italiani a raccomandare Rational?

Secondo la ricerca, i fattori più importanti sono i risultati di cottura, l'affidabilità delle attrezzature, il servizio tecnico e la qualità complessiva delle soluzioni offerte. Non a caso, proprio questi aspetti ottengono le valutazioni più elevate da parte degli utilizzatori: **Innovazione**: 9,6/10; **Qualità del prodotto**: 9,1/10; **Risultati di cottura**: 9,0/10. Tra i motivi più frequentemente citati dai clienti soddisfatti emergono la costanza dei risultati in cucina, la versatilità delle apparecchiature, la semplicità d'utilizzo e l'affidabilità operativa nel lavoro quotidiano.

Quote

Per i risultati che intendiamo raggiungere, i forni combinati rappresentano la soluzione ideale. Apprezzo in particolare la standardizzazione del prodotto finale. La qualità del prodotto è impareggiabile; anche il supporto al cliente è eccellente, grazie alla professionalità e alla cortesia del personale Rational.

Ristoratore, Customer Satisfaction Study 2026

Retail e iVario tra i segmenti più performanti

L'indagine evidenzia risultati particolarmente positivi in alcuni segmenti specifici. Nel comparto **Retail**, il Net Promoter Score raggiunge quota 63, con una crescita di 12 punti rispetto al 2024. Ancora più marcata la performance degli utilizzatori di [iVario](#), il sistema di cottura multifunzione pensato per brasare, friggere, bollire, cuocere a bassa temperatura e a pressione in un unico apparecchio. In questo segmento l'NPS sale a 76 punti, ben 18 punti in più rispetto alla precedente rilevazione. Tra i principali benefici indicati dai clienti ci sono aumento della produttività, flessibilità operativa e qualità dei processi in cucina.

Quote

Sapere che sette clienti italiani su dieci sono pronti a raccomandare Rational è per noi il risultato più significativo. È la conferma che l'affidabilità delle nostre soluzioni, la qualità dei risultati di cottura e il supporto offerto ai clienti vengono percepiti concretamente nelle cucine professionali. Allo stesso tempo, ogni feedback rappresenta uno stimolo a migliorare ulteriormente, sviluppando prodotti e servizi sempre più vicini alle esigenze degli operatori.

Federica Padrin, Direttore Marketing di Rational Italia