

Medien- und Finanzanalysten-Konferenz zum Jahresabschluss 2017

Martin Kaufmann, CEO
Andreas Ronchetti, CFO

Zürich, 20. Februar 2018

Agenda

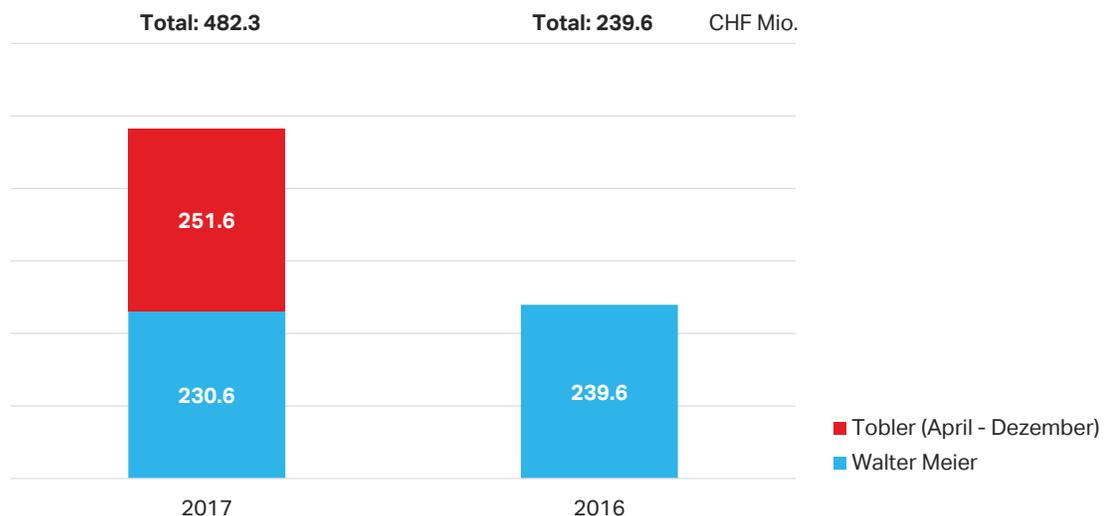
1. **Jahresabschluss 2017: Facts & Figures**
2. **Meier Tobler: die neue Kraft für Haustechnik**
 - Stand des Zusammenschlusses
 - Marktentwicklung
 - Geschäftsmodell und strategische Ausrichtung
 - Ausblick

Ergebnis 2017 Geschäftsgang



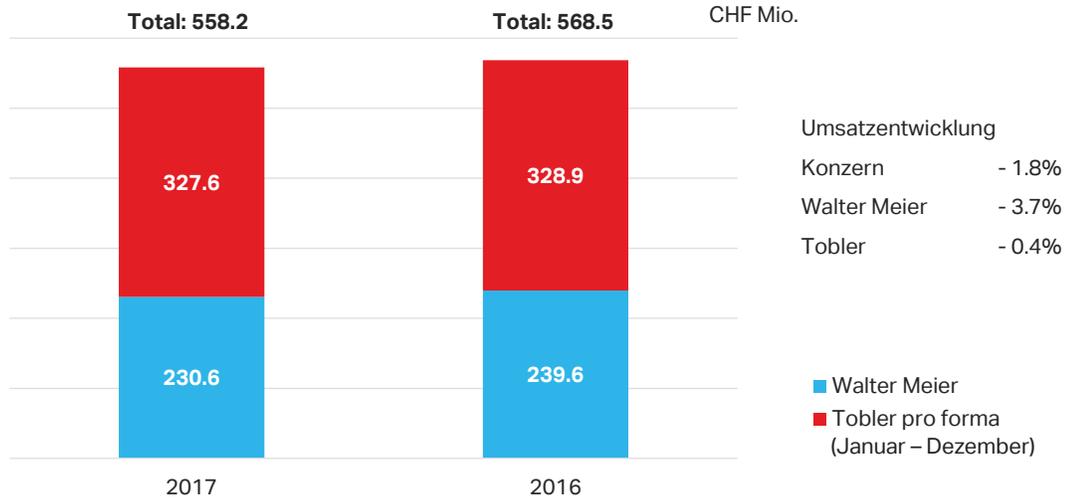
- Umsatzrückgang (pro forma) von 1.8 Prozent wegen weiterhin schwierigem Marktumfeld mit hohem Preisdruck
- EBITDA-Marge mit 7.4 Prozent über dem Vorjahreswert von 7.1 Prozent
- Ordentliche Abschreibung auf Tobler Goodwill über CHF 7.7 Mio. belastet Ergebnis
- Einmalkosten des Zusammenschlusses mit Tobler von CHF 14.9 Mio. führen zu einem Konzernverlust
- Integration der beiden Firmenteile auf Kurs
- Weiterhin schwieriges Marktumfeld erwartet
- Konstante Ausschüttung von CHF 2.00 wird der Generalversammlung beantragt

Ergebnis 2017 Umsatzentwicklung Konzern



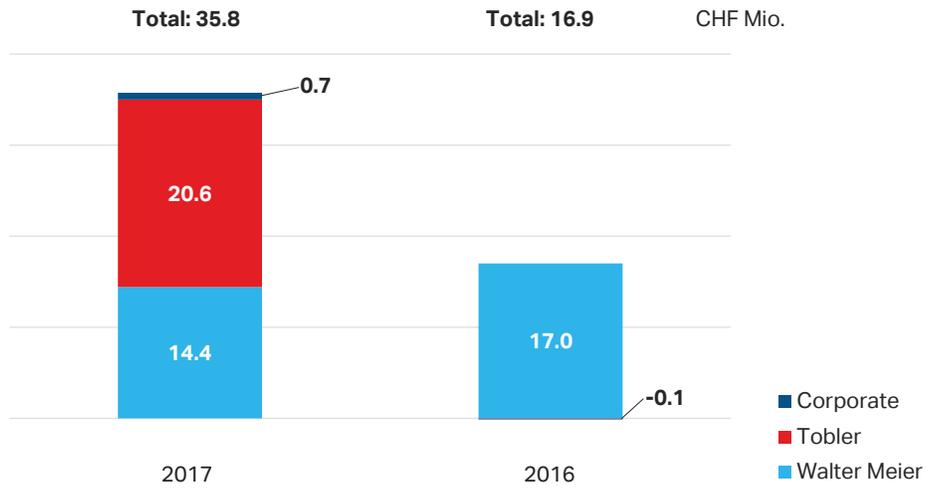
Ergebnis 2017

Umsatz Konzern pro forma



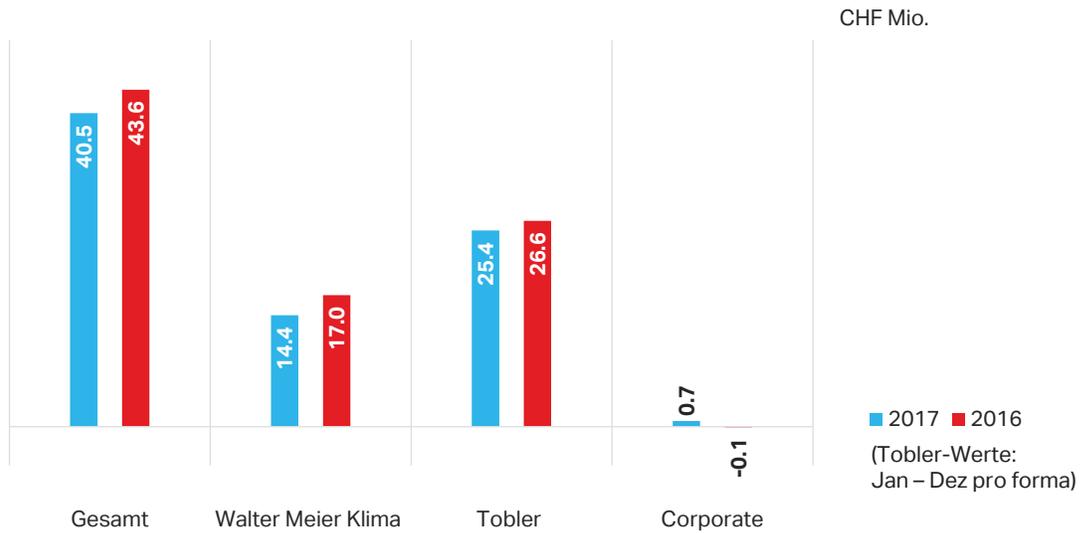
Ergebnis 2017

EBITDA Konzern



Ergebnis 2017 EBITDA pro Forma

meier
tobler

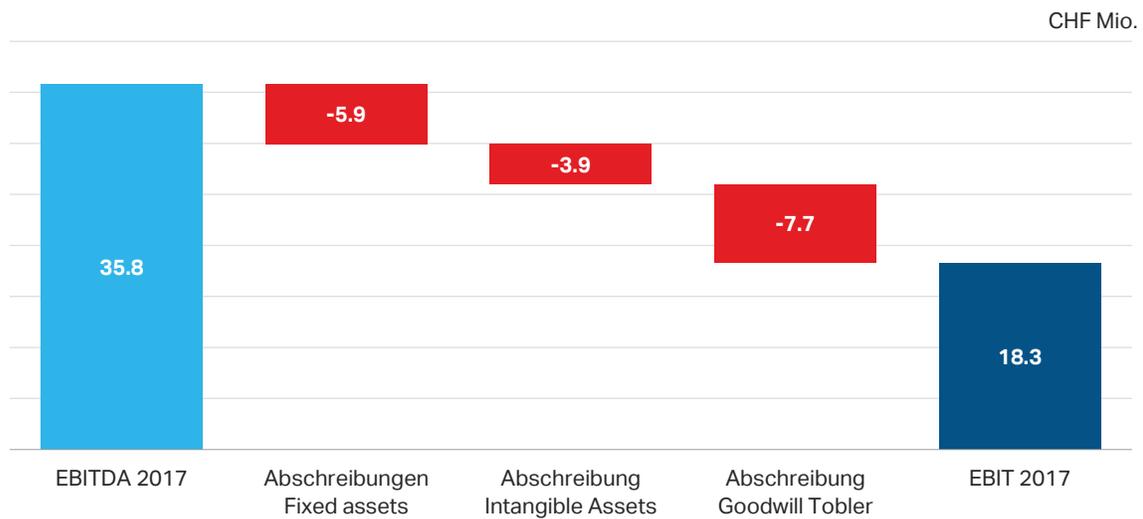


Meier Tobler

Zürich, 20. Februar 2018 7

Ergebnis 2017 Überleitung EBITDA – EBIT

meier
tobler



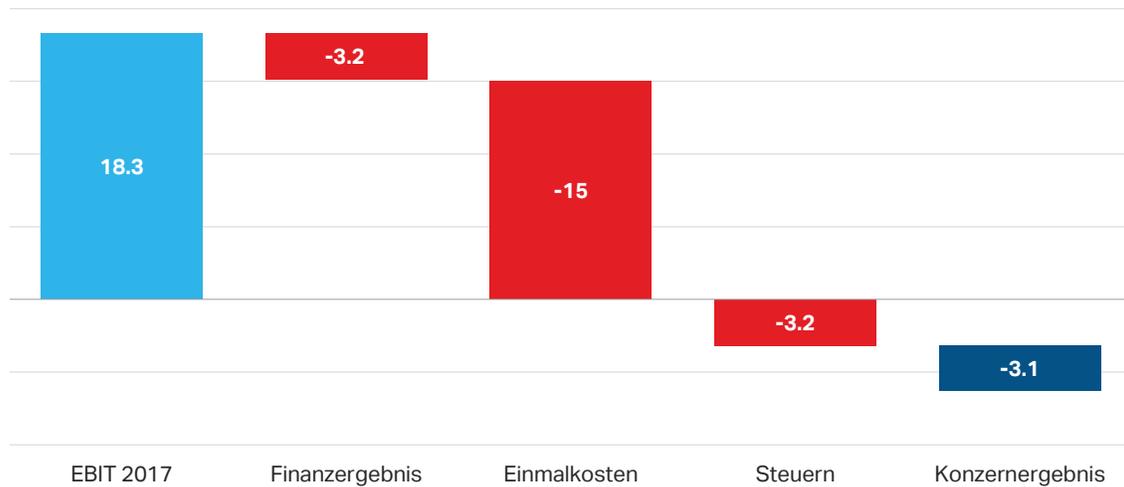
Meier Tobler

Zürich, 20. Februar 2018 8

Ergebnis 2017 Überleitung EBIT– Konzernergebnis

meier
tobler

CHF Mio.



Meier Tobler

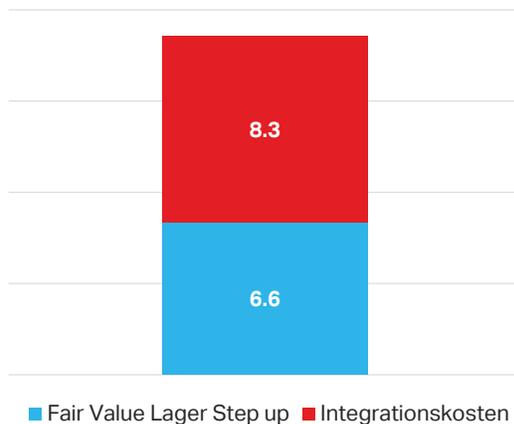
Zürich, 20. Februar 2018 9

Ergebnis 2017 Einmalkosten Zusammenschluss Tobler

meier
tobler

Total: 14.9

CHF Mio.



- Aufwertung Warenlager Tobler bei der Erstkonsolidierung um CHF 6.7 Mio. gemäss Swiss GAAP FER
- Auflösung dieser Aufwertung über die Dauer des Lagerumschlages in der Höhe von CHF 6.6 Mio. in 2017
- Integrationskosten von CHF 8.3 Mio. hauptsächlich für die Zusammenführung der IT Systeme, den neuen Marktauftritt und Personalmassnahmen

Meier Tobler

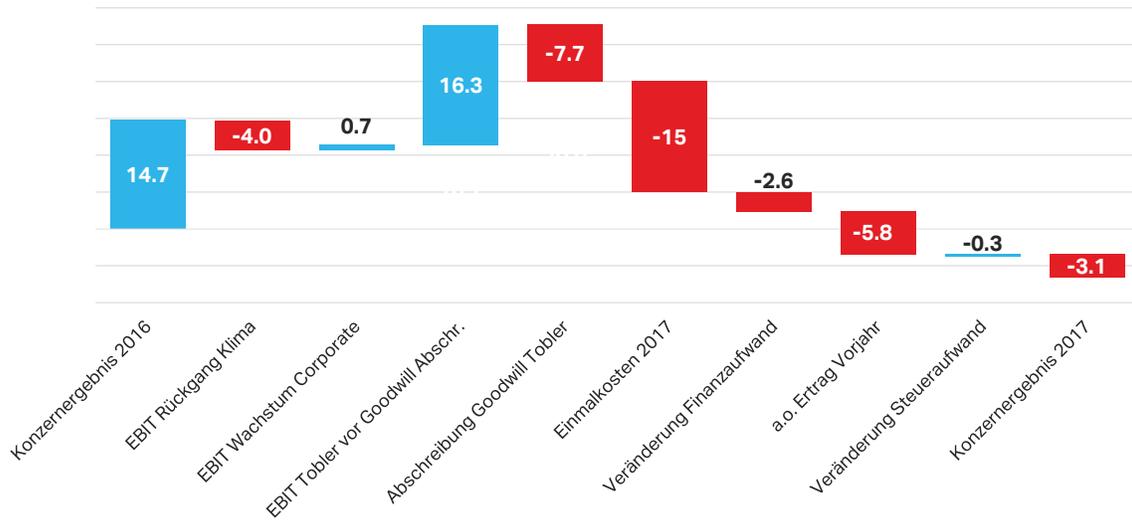
Zürich, 20. Februar 2018 10

Ergebnis 2017

Überleitung Konzernergebnis zum Vorjahr

meier
tobler

CHF Mio.



Meier Tobler

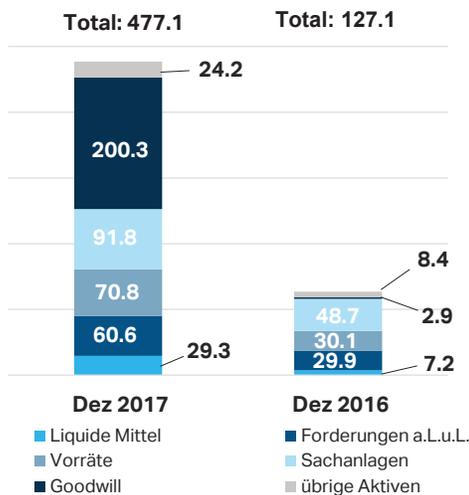
Zürich, 20. Februar 2018 11

Ergebnis 2017

Bilanz

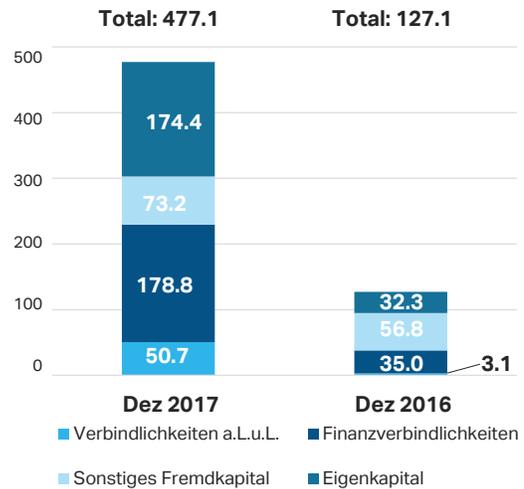
meier
tobler

Aktiven (in CHF Mio.)



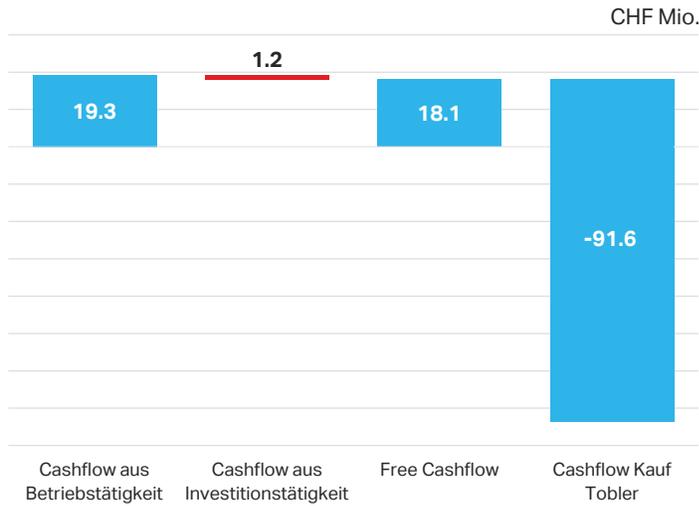
Meier Tobler

Passiven (in CHF Mio.)



Zürich, 20. Februar 2018 12

Ergebnis 2017 Cashflow 2017

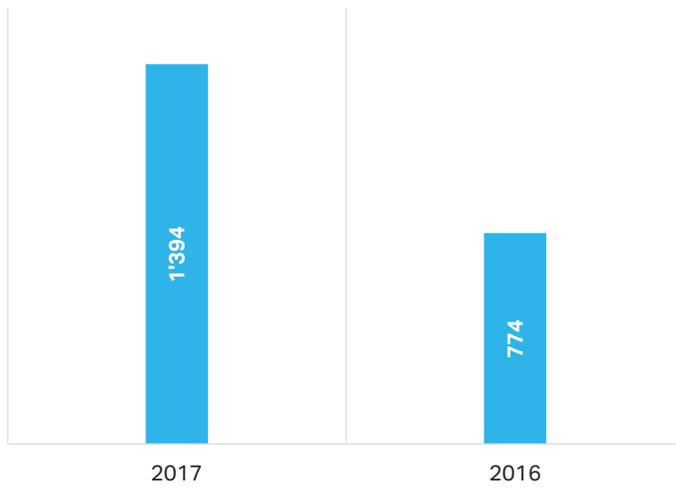


- Free Cashflow vor Kauf Tobler CHF 18.1 Mio.
- Capex CHF 5.7 Mio.
- Investitionstätigkeit netto CHF 1.2 Mio.
- Free Cashflow nach Kauf Tobler CHF -73.5 Mio.

Ergebnis 2017 Nettoverschuldung per 31.12.2017

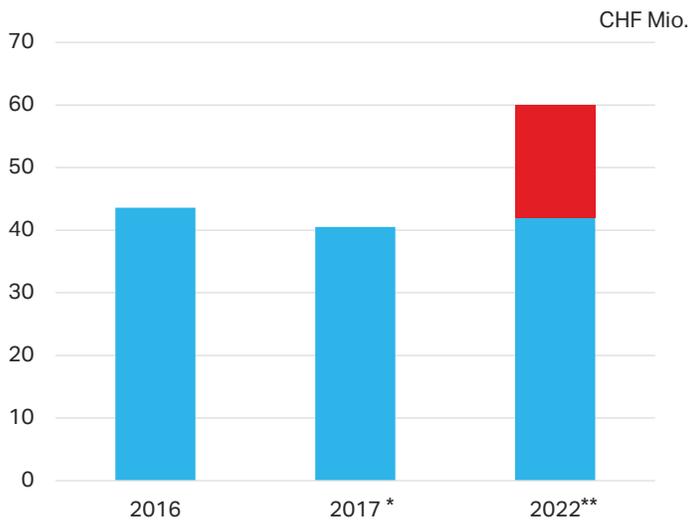


Ergebnis 2017 Anzahl Vollzeitstellen per Ende Jahr



- Reduktion Personalbestand bisher: 35 FTE
- Reduktionsplan insgesamt: 120 FTE

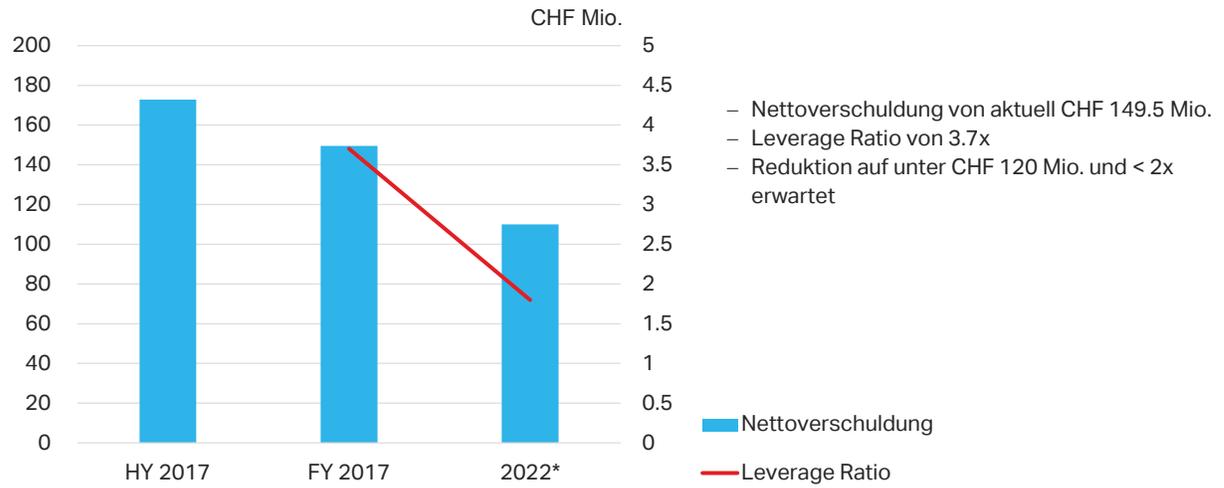
Ergebnis 2017 Outlook EBITDA



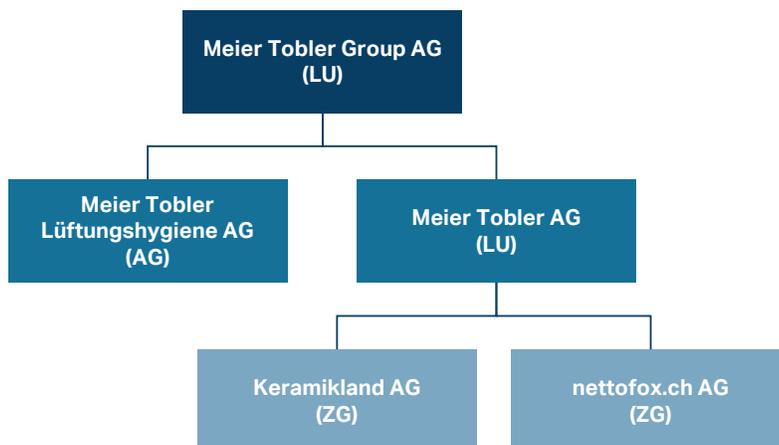
- Operative Stabilisierung erwartet
- Synergien von CHF 18 Mio. erwartet
- Mittelfristziel von CHF 60 Mio. EBITDA bis 2022
- Hauptanteil der Synergien: Personal, Beschaffung, Infrastruktur
- Realisierung der Synergien hauptsächlich in 2018 und 2019

■ EBITDA

Ergebnis 2017 Outlook Nettoverschuldung



Zielstruktur Meier Tobler Gruppe



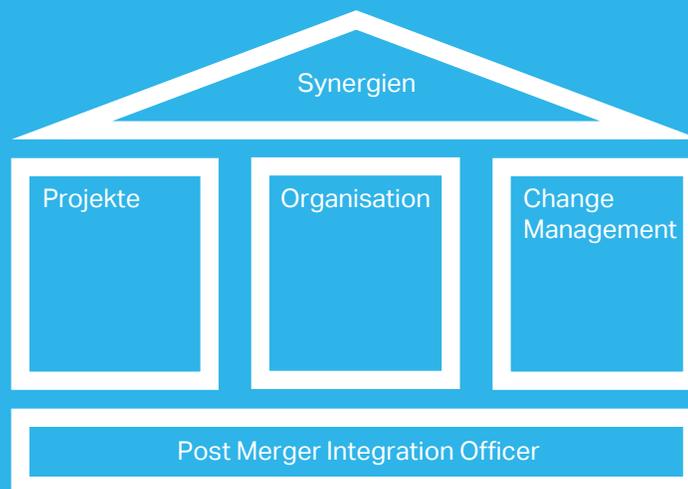
Agenda

1. Jahresabschluss 2017: Facts & Figures
2. Meier Tobler: die neue Kraft für Haustechnik
 - Stand des Zusammenschlusses
 - Marktentwicklung
 - Geschäftsmodell und strategische Ausrichtung
 - Ausblick

**meier
tobler**

Der Zusammenschluss verläuft planmässig

**meier
tobler**



Projekte

meier
tobler



IT Systemintegration	<div style="width: 45%;"></div>
Standortbereinigung	<div style="width: 65%;"></div>
Branding	<div style="width: 40%;"></div>
Produkt Management: Sortimentsgestaltung	<div style="width: 70%;"></div>

Organisation

meier
tobler

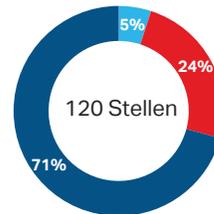


Aufbau-und Ablauforg. 2018	<div style="width: 95%;"></div>
Vertragserneuerung Mitarbeitende	<div style="width: 95%;"></div>
Org. Zusammenführung Verkaufsteams	<div style="width: 80%;"></div>
Integration Service-Organisation	<div style="width: 95%;"></div>

Abbau Redundanzen bis Ende 2017

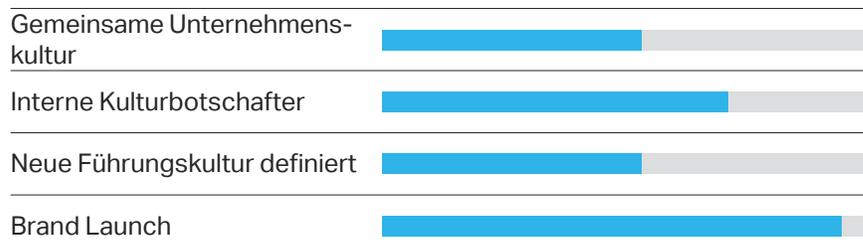


Der Abbau von Redundanzen erfolgt planmässig.
Insbesondere haben sich die Erwartungen bezüglich der Reduktion durch natürliche Fluktuation bestätigt.



- Entlassungen
- Natürliche Fluktuation
- Bestehende Redundanzen

Change Management



Die neue Marke Meier Tobler

meier
tobler



Die neue Unternehmensmarke wurde am 24. November 2017 in Bern präsentiert.

Das CD/CI Manual ist definiert und die wesentlichen Markenträger sind realisiert oder in Umsetzung (Fahrzeuge, Prospekte, Standorte, Arbeitskleider, Shopdesign etc.).

Diverse Aktivitäten und Massnahmen zur Etablierung des Brands im HLK Markt Schweiz werden in diesem Jahr durchgeführt.

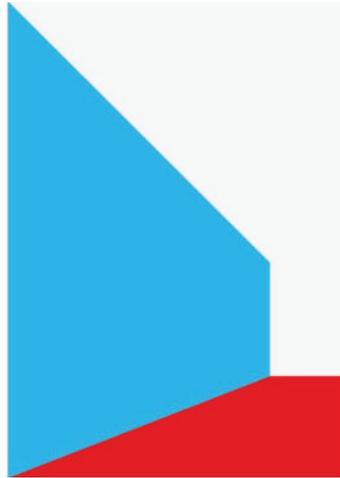
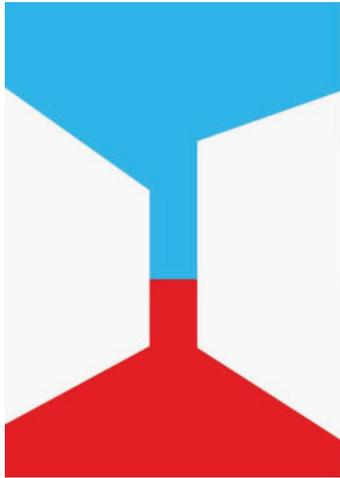
Brand Launch Impressionen

meier
tobler



Unsere neuen Key-Visuals Impressionen

meier
tobler



Meier Tobler

Zürich, 20. Februar 2018 27

Swissbau 2018 in Basel Impressionen

meier
tobler



Meier Tobler

Zürich, 20. Februar 2018 28

HLK Markt Schweiz: Treiber: Neubau wie auch Sanierungsmarkt

Neubau (Wohn- und Zweckbau)

Wir gehen von einer stabilen Marktentwicklung in den nächsten 18 Monaten aus. Langfristig schätzen wir den Markt als leicht rückläufig ein.

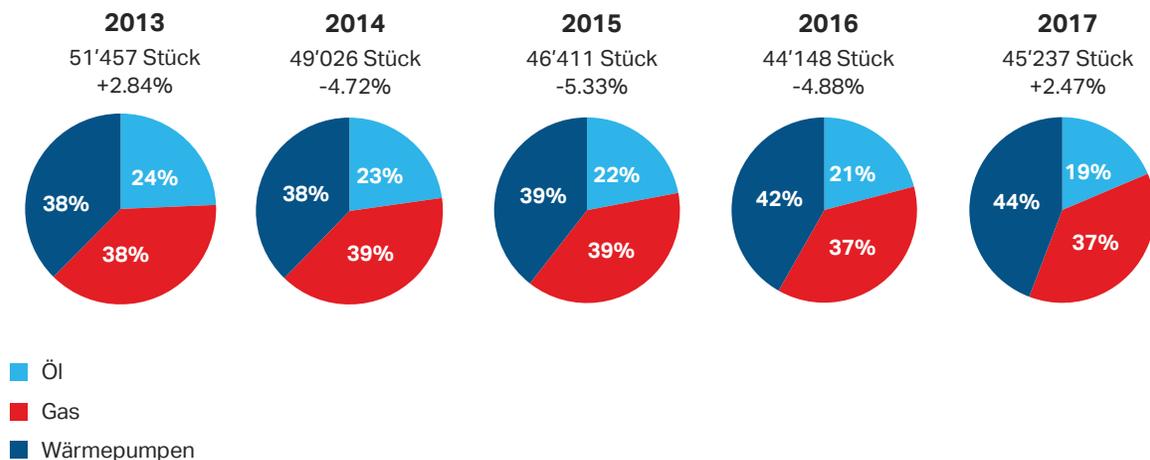
Sanierungsmarkt

Der Sanierungsmarkt verharrt zurzeit auf tiefem Niveau. Mittel- und langfristig gehen wir von einer Steigerung der Volumen aus (Energiestrategie 2050 / MUKEN).

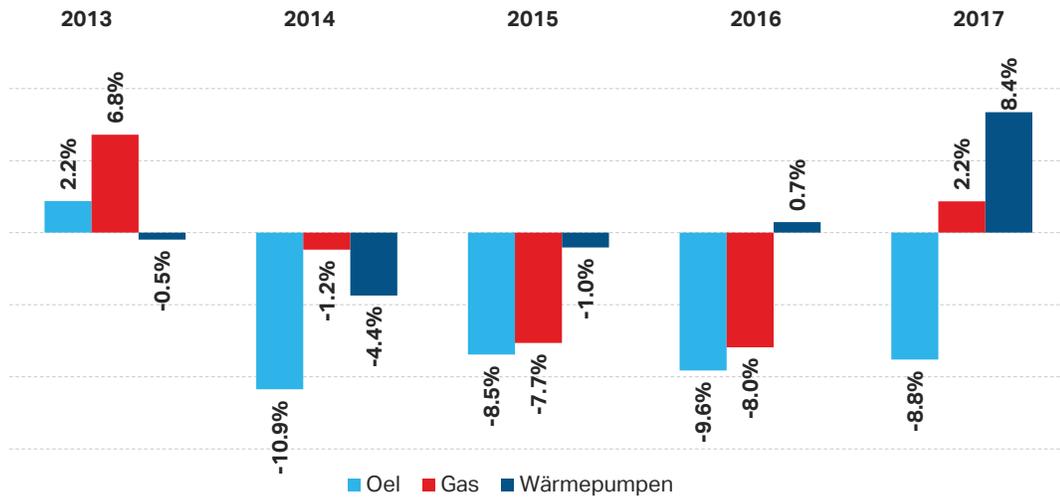
Dienstleistungsmarkt (installierter Anlagenpark)

Eine Verlagerung von fossilen zu erneuerbaren Energien wird sich akzentuieren. Neue Dienstleistungen und Geschäftskonzepte im Servicegeschäft werden dank der Digitalisierung möglich.

Marktentwicklung Heizungsanlagen 2013-17

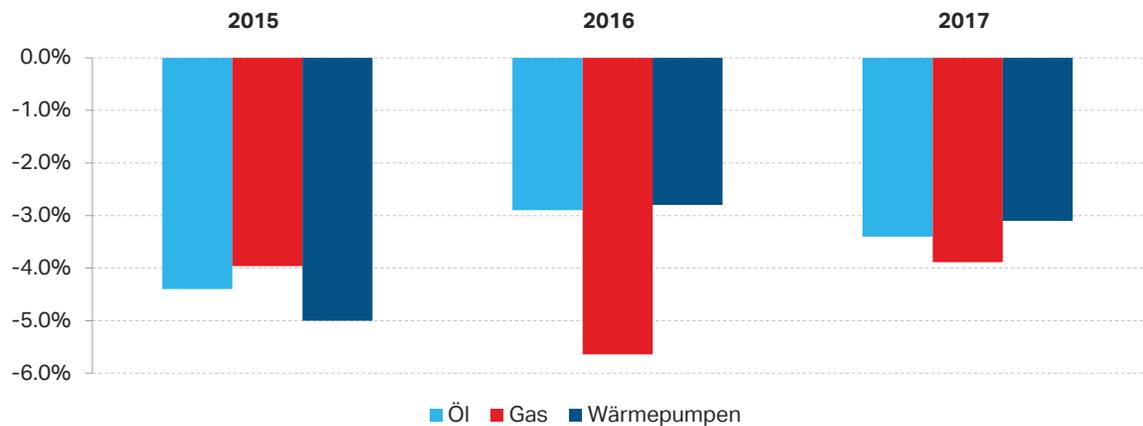


Marktentwicklung 2013-2017



Preisentwicklung Wärmeerzeugung

(umsatzstärkste Produkte Meier Tobler)



Was wir tun



In der **Planungsphase** sind wir ein kompetenter Berater und Systemanbieter für Haustechnikplaner, Installateure, Architekten und Bauherren.

In der **Installationsphase** unterstützen wir die Installateure als verllässlicher Komponentenhändler für praktisch alle Haustechnik-Installationsbereiche.

In der **Betriebsphase** sind wir für Anlagenbesitzer und Liegenschaftsverwaltungen die schlagkräftige Serviceorganisation, die überall schnell vor Ort ist.

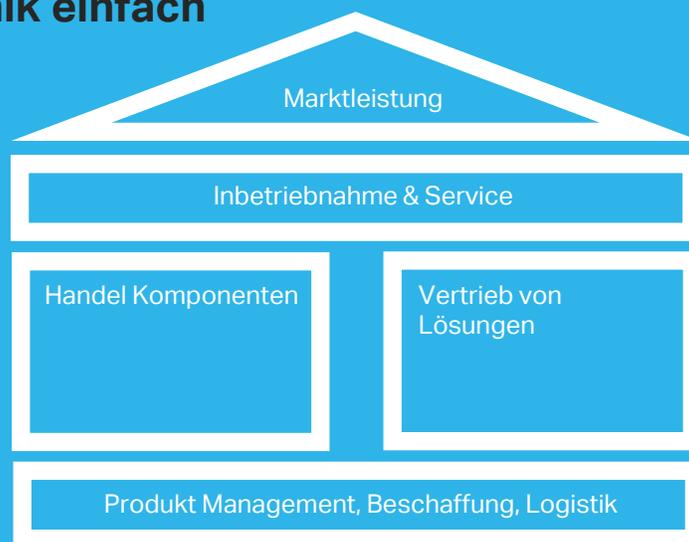
Servicekompetenz
für Anlagenbesitzer
und Liegenschafts-
verwaltungen

Systemkompetenz
für Haustechnikplaner,
Installateure, Architekten
und Bauherren



Handelskompetenz
für Installateure

Meier Tobler macht komplexe Haustechnik einfach



Strategische Positionierung im HLK Markt

Bereich	Heizen							Komponenten			Kühlen			
Technologie	Wärmeerzeugung				Wärmeverteilung			Heizung/Sanitär			Grossklima		Komfortklima	
	KWL	Öl/Gas	Solar	WP	Radiatoren	Pumpen	FUBO							
Mitbewerber	<div style="background-color: #0070C0; color: white; padding: 5px; text-align: center; font-weight: bold;">meier tobler</div>													
					Buderus			 Debrunner Acifer 			 		 TCA THERMOCLIMA AG Charles Hasler AG	

Strategische USP

Sortimentsbreite und -tiefe sind einzigartig

- Wir sind in (fast) allen Bereichen in den Top Drei und haben die Kompetenz des Spezialisten
- Markenneutral: Wir haben bei jeder Produktgruppe die besten Brands
- Meier Tobler ist der wichtigste Distributor im HLK Markt

Multikanal-Vertriebswege flächendeckend

- Marché
- Aussendienst
- e-Shop

Mehrwert zu allen Produkten dank

- flächendeckendem und kompetentem Servicenetz
- Systemberatung, Planungsunterlagen, Dokumentationen, Onlinetools usw.

Zur Stärkung der USP's investieren wir laufend in unsere Kernkompetenzen



Systemlösungs-Anbieter

Wir haben für alle Anwendungen (Heizen, Kühlen, Lüften, Sanitär) die richtige Lösung und sehr viel Knowhow

Logistik

Hoch automatisierte Lager, einzigartiges Distributionsnetz, heute bestellt, morgen geliefert

Technischer Grosshändler

50 Abholshops, Best in Class e-Shop, das breiteste und tiefste Sortiment

Servicepartner

110 000 Serviceverträge, 400 Servicetechniker, nationale Präsenz

Unsere Ambitionen für die Zukunft – aufbauend auf unseren Kernkompetenzen



Zukunftsgerichtet im Markt wachsen

- Anstreben der Marktführerschaft für Heiz- und Kühlsysteme
- Im Mittelpunkt stehen neue Technologien sowie Energieeffizienz



Neue Leistungsfelder erschliessen

- Digitalisierung in der Gebäudetechnik (Fernwartung, BIM, Visualisierung Energieflüsse)
- Webbasierte Überwachung der Lieferkette



Arbeitsplätze sichern

- Gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit
- Umsatz- und Gewinnwachstum
- Marktanteilsgewinn

Weiterhin schwieriger Sanierungsmarkt und anhaltender Preisdruck erwartet.

Deshalb wird auch für das Geschäftsjahr 2018 mit einem leichten Umsatzrückgang gerechnet.

Das Ergebnis wird zusätzlich durch einmalige Integrationsaufwendungen und noch nicht realisierte Synergien belastet.

Der Gewinn pro Aktie wird weiterhin deutlich unter dem Ausschüttungsniveau von CHF 2.00 pro Aktie liegen, weshalb eine Kürzung der Ausschüttung nicht ausgeschlossen werden kann.

Dank des Zusammenschlusses von Walter Meier und Tobler sollte es trotz des schwierigen Umfelds gelingen, mittelfristig die Ertragskraft zu erhöhen.

Die mittelfristigen Ertragsziele werden weiterhin angestrebt.

Einfach Haustechnik

**meier
tobler**

**Danke für Ihre
Aufmerksamkeit**

Alle Infos:
meiertobler.ch