



Medien- und Finanzanalysten-Konferenz zum Jahresabschluss 2025

Roger Basler, CEO

Lukas Leuenberger, CFO

26. Februar 2026

2025 – Umsatz stabil, Dividende erhöht

- CHF 496.6 Mio. Umsatz (+0.1%)
- CHF 37.9 Mio. EBITDA (-8.2%)
- CHF 1.70 Dividende (Vorjahr: CHF 1.60)
- Schweizer Wärmepumpenmarkt weiterhin rückläufig
- Erneuter Marktanteilsgewinn

Agenda

1. Rückblick 2025
2. Jahresabschluss 2025
3. Ausblick
4. Fragen

Agenda

meier
tobler

1. Rückblick 2025
2. Jahresabschluss 2025
3. Ausblick
4. Fragen

Unser Geschäft

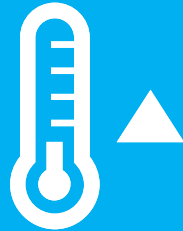
«einfach Haustechnik»

2025: 1'264 Mitarbeitende*, 497 Mio. Umsatz, 38 Mio. EBITDA



Handel

10'000 Installationsbetriebe und Partner der
HLKS-Branche

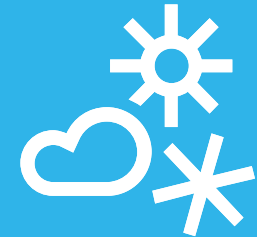


Wärmeerzeugung



Service

260'000 Besitzende von
Liegenschaften



Klimasysteme

Installationsbetriebe,
Fachplaner, Bauherren

* Umgerechnet in Vollzeitstellen, Finanzzahlen in CHF



Handel

Schnelldrehender Motor

Rückblick 2025

- «marché@work»:
über 1'200 aktive Kunden
- marchés: über 500'000
Kundenaufträge mit 9'975
Kunden
- Vorbereitungsarbeiten
neuer E-Commerce-
Plattform
- Logistik auf Top-Niveau
- Investitionen DCO
abgeschlossen

Strategie / Fokus

Führende Position am Markt weiter ausbauen, Prozesse optimieren, erweiterte Sortimente

Kennzahlen 2025

- 38'000 eingelagerte Artikel
- 11'200 Aufträge ø pro Woche
- 35.5 Mio. gelieferte Artikel

Kundenbasis

- 10'000 Installationsfirmen und Partner der HLKS-Branche
- Grösster Kunde < 2.3% vom Gesamtumsatz



Zentrale Basis für Lager- und Transportlogistik

Bewährt stark



Dienstleistungscenter Oberbuchseiten (DCO)

Logistik auf Top-Niveau

EINGELAGERT

38'000 Artikel

(Stand Ende 2025)

AUFTRÄGE

11'200 pro Woche

(Durchschnitt 2025)

GELIEFERT

35.5 Mio. Stück

(gesamtes Jahr 2025)

VERFÜGBARKEIT

> 98%

(lagergeführte Artikel)

FEHLERQUOTE

< 0.1%

(auf total Rüstzeilen)

LIEFERUNG OTIF

> 93%

(on time in full)



Wärmeerzeugung

Sanierungspotenzial bleibt hoch

Rückblick 2025

- Marktanteilsgewinn trotz verhaltenem Umfeld
- Absatz Wärmepumpen im Markt rückläufig, Meier Tobler gewinnt Marktanteile
- Konfigurator: 34'885 Besucher erzeugten 20'687 Leads

Strategie / Fokus

- Weiter wachsen, Marktanteile gewinnen
- Fokus Wärmepumpen mit natürlichen Kältemitteln

Kennzahlen Markt

- Wärmeerzeuger: +10%
- Wärmepumpen: -1%
- Wassererwärmer: -4%

Kundenbasis

- 6'000 Installationsfirmen für Heizungen
- Grösster Kunde <2.5% vom Gesamtumsatz

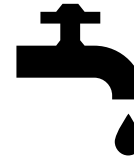
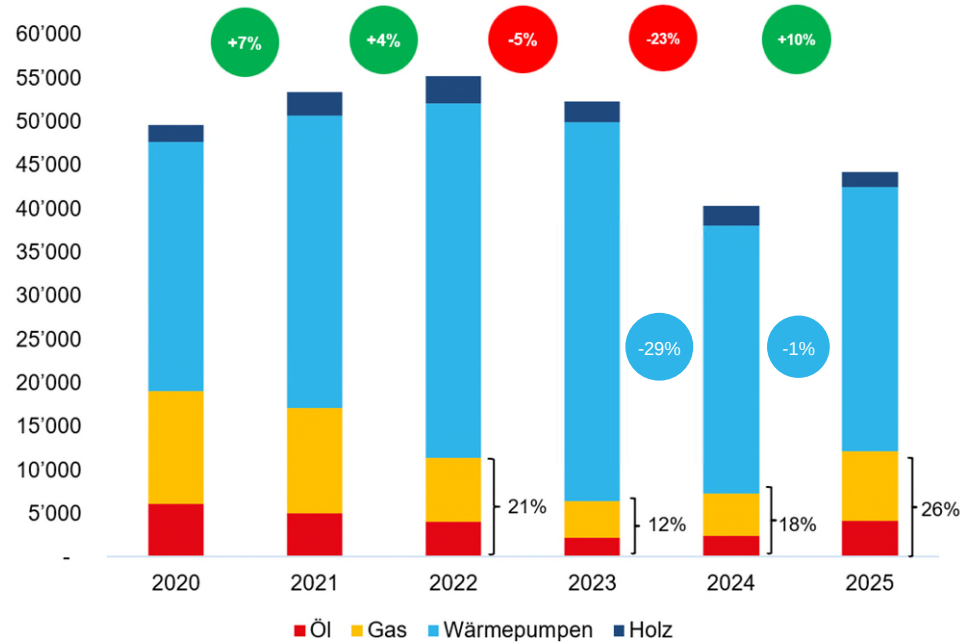


Marktentwicklung Wärmeerzeugung und Wassererwärmer

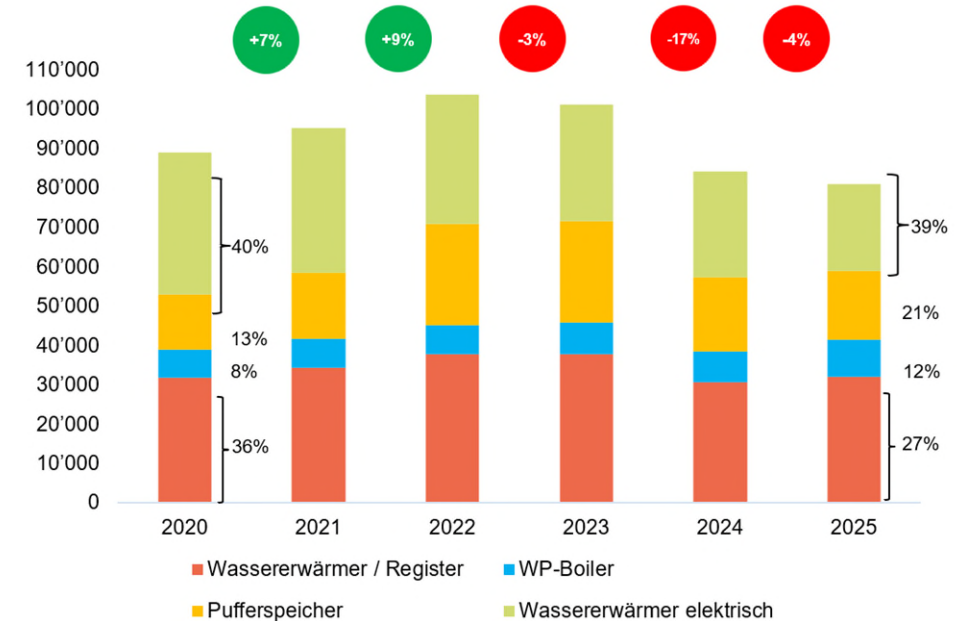
Verkaufte Stückzahlen, Wohnungsbau



Marktvolumen pro Jahr (Leistung 5 – 100 kW)



Marktvolumen pro Jahr

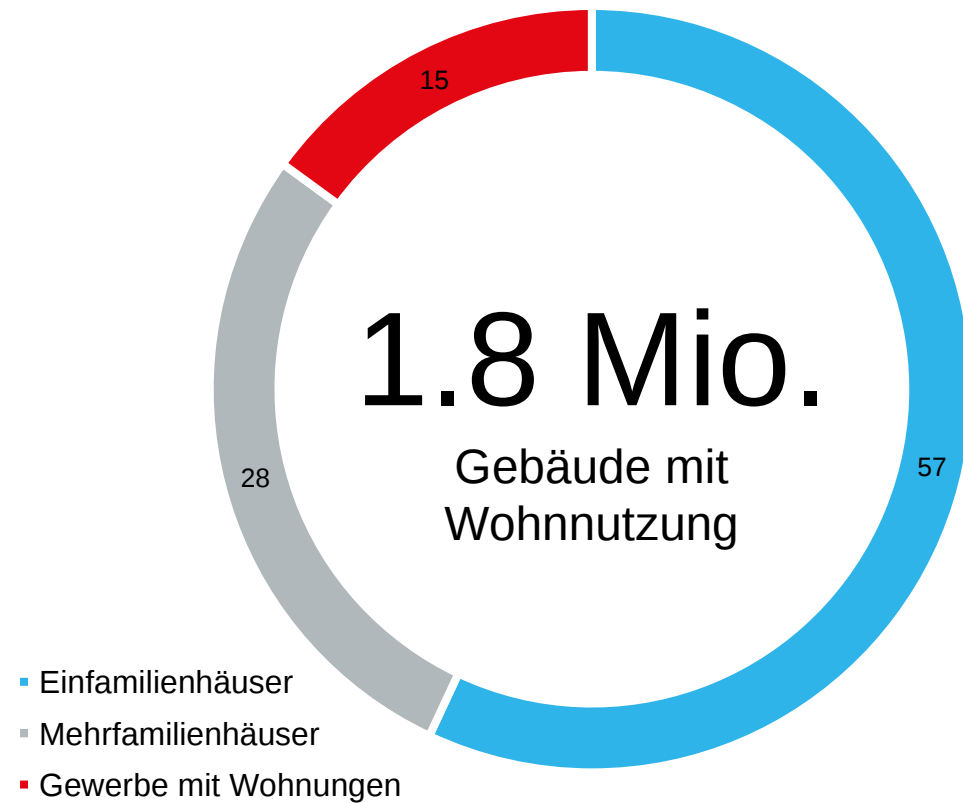


Quelle: Gebäudeklima Schweiz Dezember 2025

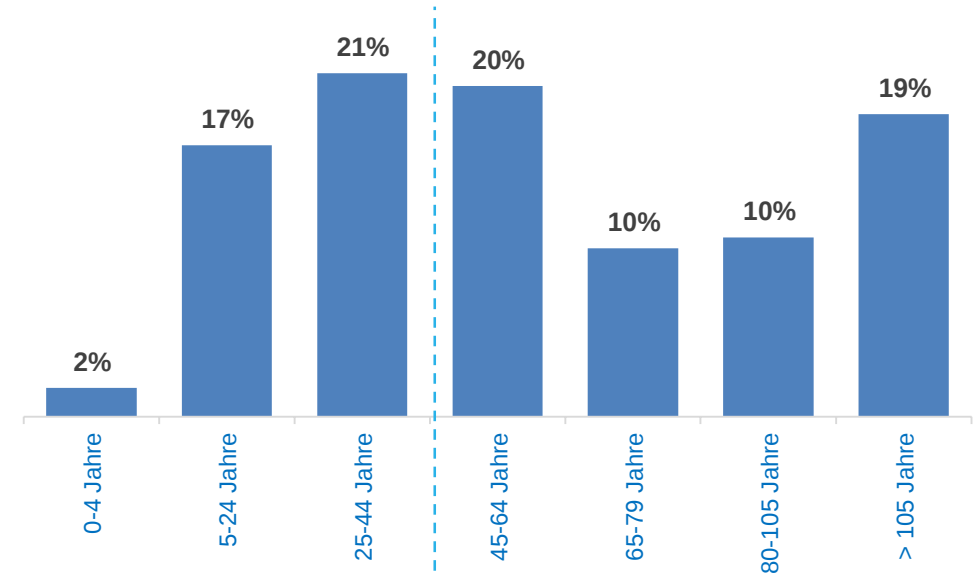
Gebäudepark Schweiz

59 % sind älter als 45 Jahre!

Gebäude nach Nutzung in %



Gebäude nach Alter in %

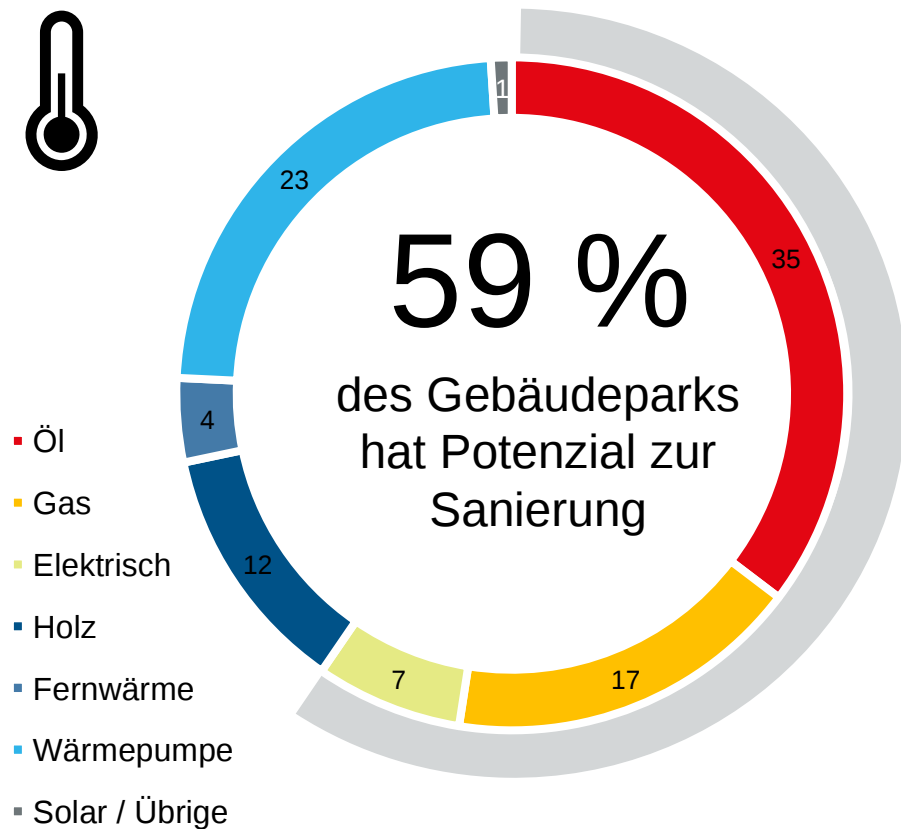


Quelle: BfS 2025

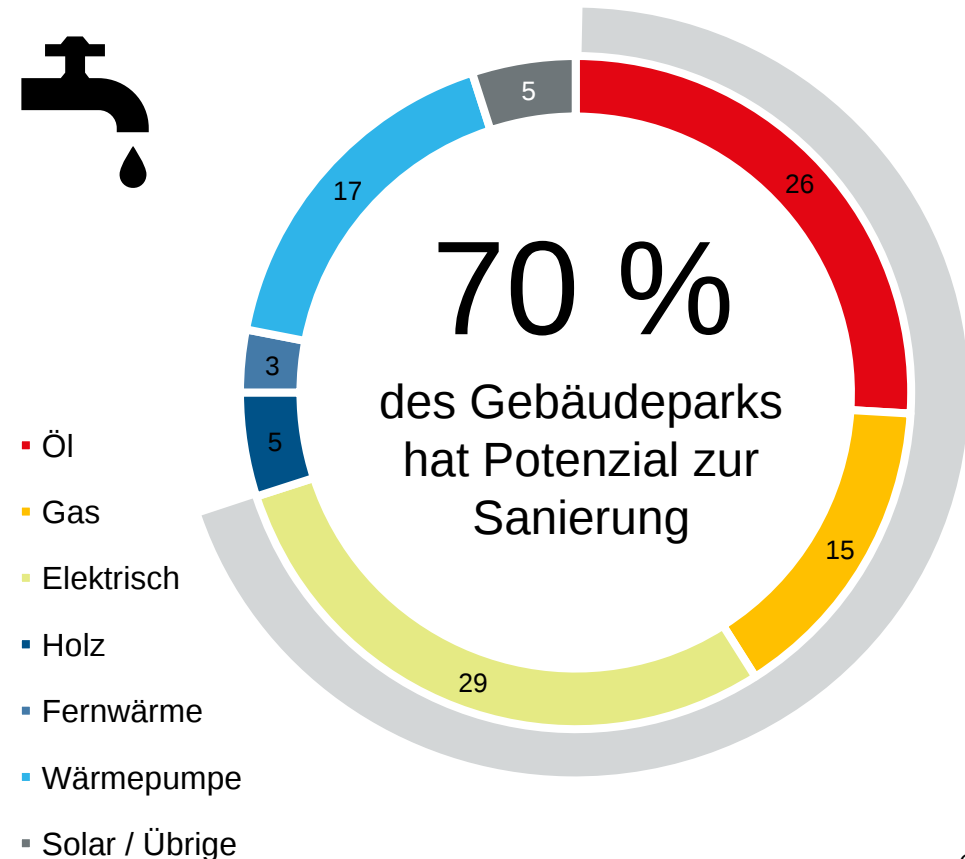
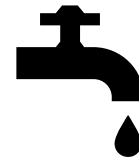
Grosses Potenzial für Sanierungen

Ersatz von fossilen und elektrischen Systemen für Heizung und Warmwasser

Verteilung Heiztechnologie in %



Verteilung Warmwasseraufbereitung in %



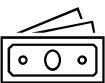
Quelle: BfS 2025

Komplettes Sortiment im Boiler Bereich

Wärmepumpen-Boiler, Boiler und Speicher



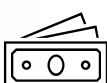
Pufferspeicher
SHW 307



ø NP CHF 850



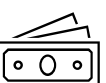
Boiler
IMSWP II 300 3KW 400/3



ø NP CHF 1'900



WP-Boiler
THW 250E Pro



ø NP CHF 2'150

Neue OERTLI Wärmepumpen

Übersicht



Externe Einheit



Innengerät an der
Wand montiert



Kompakte Inneneinheit



Ausseneinheit gross



Sole/Wasser-Innengerät

Neue OERTLI Wärmepumpen

Beispiel 1



Wärmepumpe Luft-Wasser-Monoblock OERTLI Aero

- Leistungsbereich von 8 bis 46 kW
- Natürliches Kältemittel R290 (Propan)
- Hohe Vorlauftemperatur bis 75°C
- Inverter-Technologie
- Sehr leise
- Beste SCOP auf dem Markt (5.2 bei 35°, OERTLI Aero 4-12)
- Effizienzklasse A+++
- Selbstverständlich mit SmartGuard

Neue OERTLI Wärmepumpen

Beispiel 2



Wärmepumpe Sole OERTLI Terra

- Leistungsbereich von 2 bis 7 kW
- Natürliches Kältemittel R290 (Propan)
- Hohe Vorlauftemperatur bis 75°C
- Inverter-Technologie
- Effizienzklasse A+++
- Selbstverständlich mit SmartGuard



Service

Zuverlässig und digital

Rückblick 2025

- Über 6'000 SmartGuard-Anlagen sind online
- Über 2'000 neue Serviceverträge abgeschlossen
- Digitalisierung der Endkunden Interaktion in Vorbereitung

Strategie / Fokus

Transformation von Fossil zu Erneuerbar

Kennzahlen

- Rund 400 Service-Profis flächendeckend in der CH
- 260'000 aktive Anlagen

Kundenbasis

- Private Immobilienbesitzer
- Immobilienbewirtschafter





Klimasysteme

Konzeption & Realisierung von Systemlösungen

Rückblick 2025

- Hohe Nachfrage nach Lösungen mit natürlichen Kältemitteln
- Bau von 32 Kälte- und Wärmeanlagen im neuen Operations Center in Kallnach
- Komfortklimageräte profitieren vom warmen Sommer
- Ausbau Service-Organisation

Strategie / Fokus

- Natürliche Kältemittel
- «Swiss Finish» und PICO
- Betreuung über den ganzen Lebenszyklus der Anlagen

Kennzahlen

- Rund 500 Projekte mit durchschnittlich 520 kW

Kundenbasis

- 1'300 Ingenieurbüros und Fachplaner Klima
- Bauherren & Investoren (Datacenter, öffentliche Bauten, Industrie & Gewerbe)



Klimasysteme

Markt- und Kundenfokus der Segmente



Grosswärmepumpen

- Applikationsspezifische Systemlösungen
- Zeitgemässe Anlagen mit natürlichen Kältemitteln
- Leistungen bis 4.0 MW



Komfortklima

- Vertrieb, Installation und Service über etabliertes Partnernetz
- Direkte Betreuung von «Schweizweiten Kunden»



«Swiss Finish»

- Kundenspezifische Anpassungen & Anlagenbau
- Eigener Prüfstand
- Zentraler Logistik-Hub für Grossklima- und Mietgeschäft



Service

- Inbetriebnahme und Betreuung unserer Anlagen
- Flächendeckende Service-Organisation & Pikettdienst
- Effizienter Serviceleistung dank Ferndiagnose (SGP)

«Einfach nachhaltig»

Nachhaltigkeit als Teil der Unternehmensstrategie

Zweck

Aus Überzeugung ökologische, soziale und wirtschaftliche Verantwortung wahrnehmen.

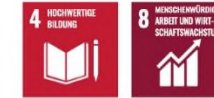
Felder

Umwelt

Mitarbeitende

Gesellschaft

SDG



Leitlinien

Unsere Umwelt ist uns wichtig, und die Schweizer Klimaziele 2030/2050 unterstützen wir. Unsere **Lösungen** wirken dem **Klimawandel** entgegen. Unsere **Leistungen erbringen** wir mit einem **minimalen CO₂-Ausstoss**, und wir legen Wert auf den **schonenden Umgang** mit natürlichen **Ressourcen**.

Wir sind ein Unternehmen, in dem sich unsere Mitarbeitenden **weiterbilden und entwickeln** können, **Diversität und Chancengleichheit** selbstverständlich sind und wo Sorge zu **Gesundheit** und **Leistungsfähigkeit** getragen wird.

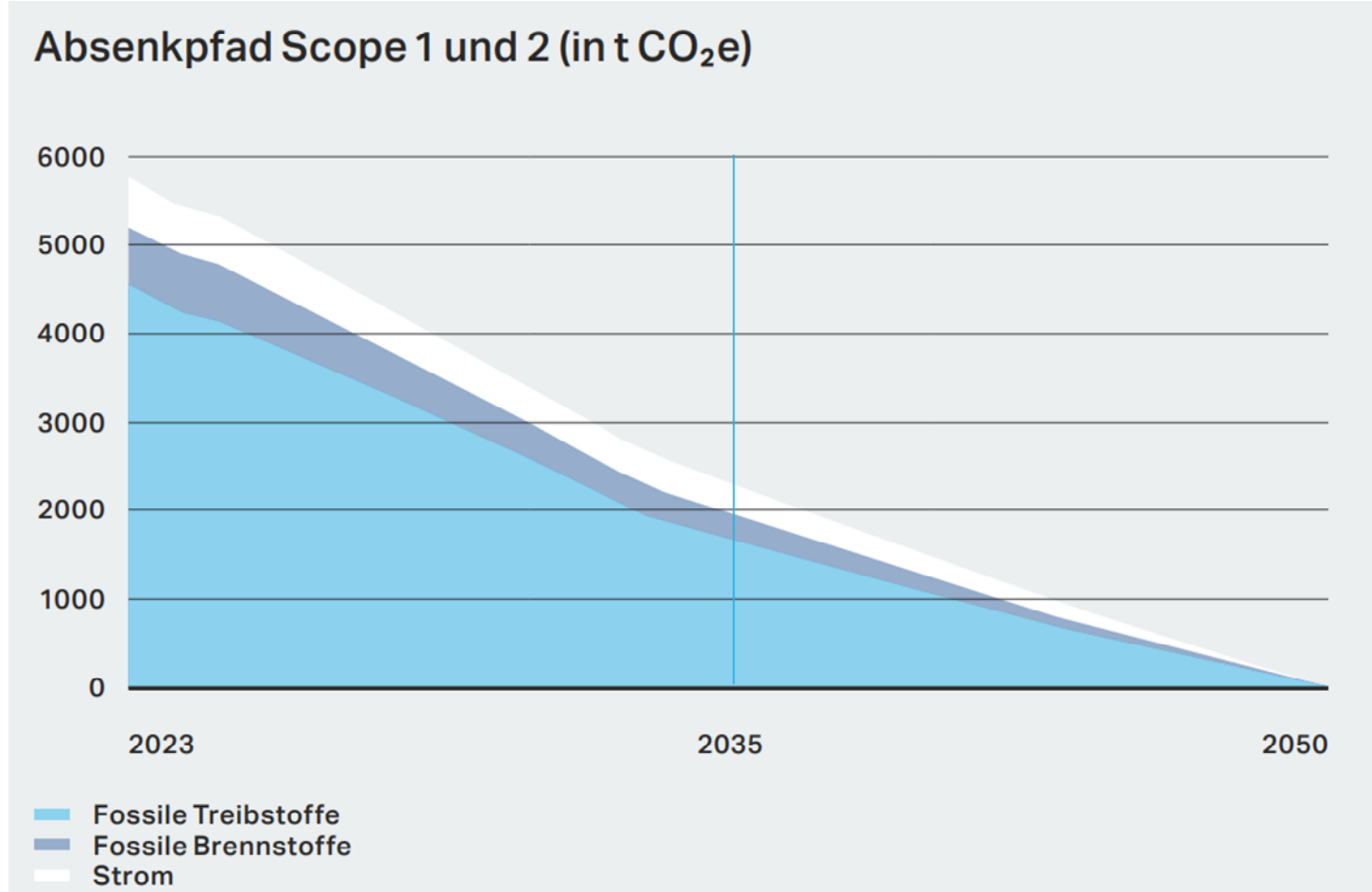
Von unserem **wirtschaftlichen Erfolg** profitiert die Gesellschaft. Wir leisten unseren Beitrag zu **Wohlfahrt, Bildung, Fortschritt** und zu einem **stabilen Marktplatz Schweiz**. Wir achten auf faire Bedingungen und **Menschenrechte** in der Lieferkette.

Governance

Wir legen grossen Wert auf eine ethische, umsichtige und gesetzeskonforme Geschäftstätigkeit.

CO₂-Emissionen

Auf dem Weg zu Netto-Null



Ziele

- 50% Reduktion aus eigener Kraft bis 2035
- Netto-Null bis 2050

Elektrifizierung der Fahrzeugflotte schreitet voran

Der ID.Buzz für Meier Tobler auf Schweizer Strassen unterwegs



Neue Ära des Meier Tobler Service-Mobilitätskonzepts: Seit Anfang Juli 2025 ist der ID.Buzz Teil der Service-Flotte von Meier Tobler

Nachhaltigkeitsbericht 2025



Highlights 2025



11'020

Tonnen CO₂ jährlich durch neue Wärmepumpen eingespart.
Zum Vergleich: Ein Flug von Zürich nach New York und retour schlägt mit 2.8 Tonnen CO₂ zu Buche.

133

elektrische Fahrzeuge.
Anders gesagt: 20 % unserer Fahrzeugflotte sind elektrifiziert.



2.11

Weiterbildungstage je Mitarbeitenden.

5200

Tonnen CO₂ – Scope 1 + 2 nach GHG-Protokoll.



80

% unserer Schlüssel-Lieferanten sind ESG-zertifiziert.



0.7

% Differenz zwischen Frauen- und Männerlöhnen.



2075

MWh Solarstrom auf dem DCO produziert – für unseren Eigenbedarf und 350 Haushaltungen.

Agenda

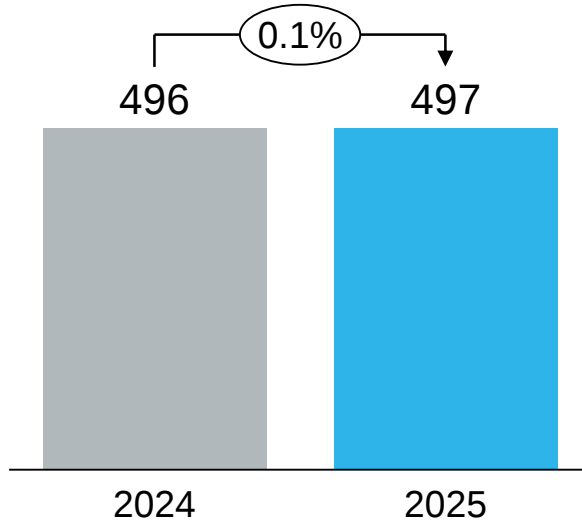
**meier
tobler**

1. Rückblick 2025
2. **Jahresabschluss 2025**
3. Ausblick
4. Fragen

Umsatz stabil – EBITDA und Konzerngewinn unter Vorjahr

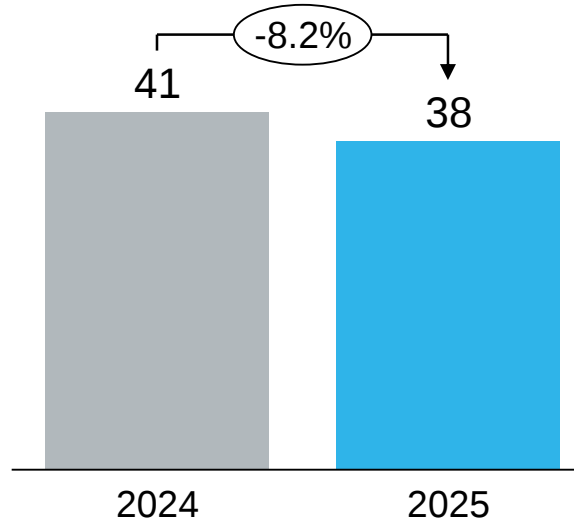
Kennzahlen (Mio. CHF)

Umsatz



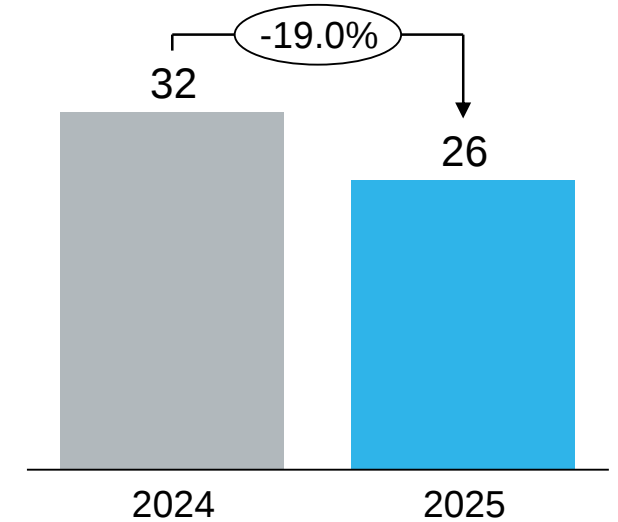
- Organisches Wachstum +0.5%
- Marktanteilsgewinne Handel und WEZ
- Wettbewerbs- und Preisdruck
- Servicegeschäft leicht rückläufig
- Positive Entwicklung Klimasysteme

EBITDA



- Rückgang Bruttomarge infolge Preis- und Produktemix-Effekten
- Höhere IT-Aufwendungen (Optimierung ERP-System / Entwicklung E-Commerce-Plattform)
- EBITDA-Marge 7.6% (Vorjahr: 8.3%)

Bereinigtes Konzernergebnis*



- Deutlich gestiegene Abschreibungen aufgrund Inbetriebnahme neues ERP (SAP S/4HANA).

*) Das „Bereinigte Konzernergebnis“ entspricht dem Konzernergebnis gemäss Swiss GAAP FER ohne Berücksichtigung der Abschreibung auf dem Goodwill aus der Akquisition der Tobler Haustechnik AG und stellt somit die operative Ertragskraft dar. Dieser Goodwill wird über 20 Jahre abgeschrieben und belastet das Ergebnis im Umfang von TCHF 10 320.

Umsatz stabil – EBITDA und Konzerngewinn unter Vorjahr

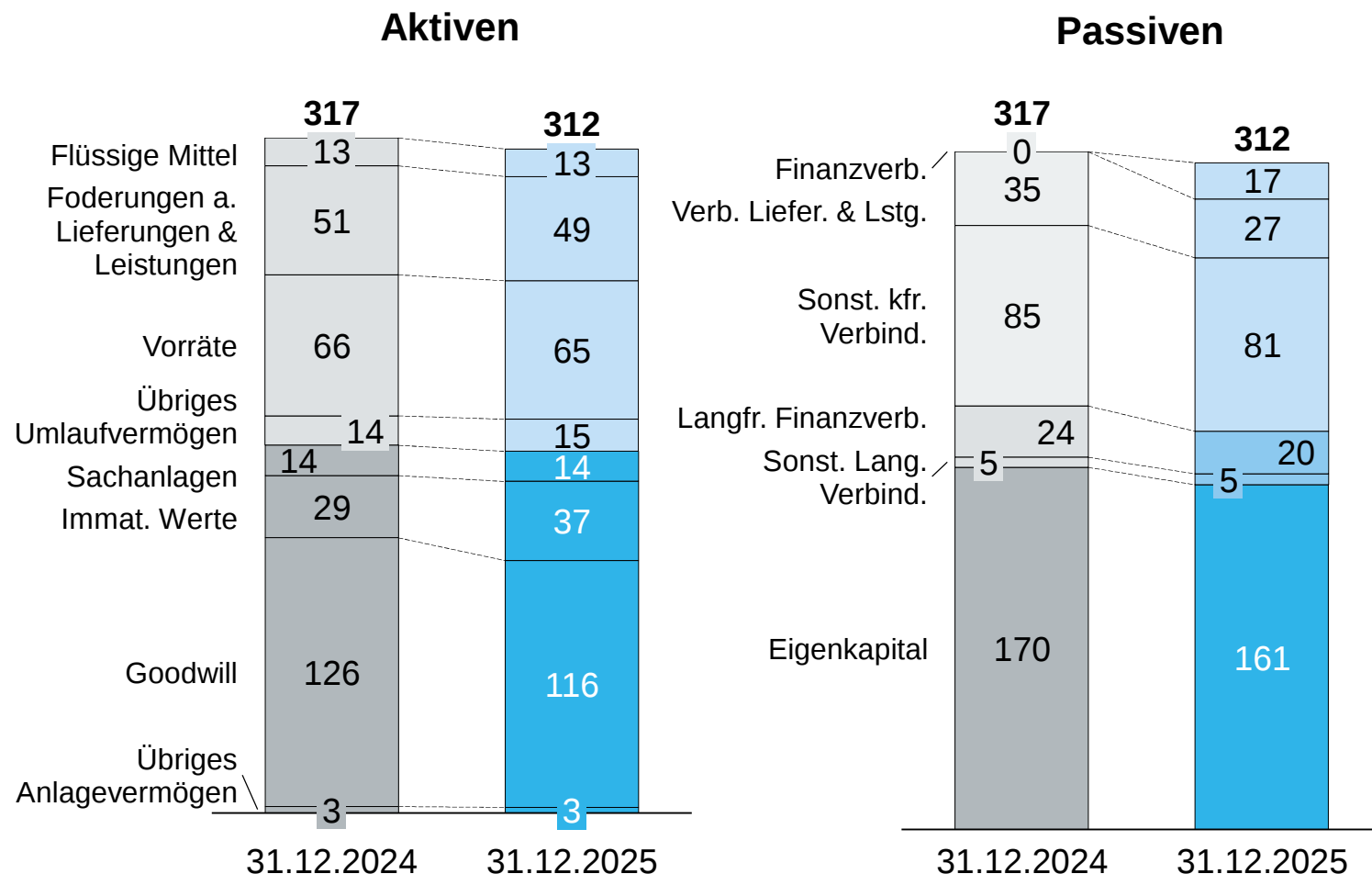
Erfolgsrechnung (Mio. CHF)

	2025	2024	Abw.	in %
Nettoumsatz	496.6	496.2	0.4	0.1%
Materialaufwand	-256.2	-255.1	-0.9	0.4%
Bruttogewinn	240.5	241.0	-0.5	-0.2%
Sonstiger Betriebsertrag ①	0.7	3.5	-2.8	-78.6%
Personalaufwand	-142.2	-141.3	-0.9	0.6%
Sonstiger Betriebsaufwand	-61.1	-61.9	0.8	-1.2%
EBITDA	37.9	41.3	-3.4	-8.2%
Abschreibungen Anlagevermögen ②	-6.0	-4.0	-2.0	50.0%
Abschreibung Goodwill	-10.3	-10.3	-	0.0%
EBIT	21.6	26.9	-5.3	-19.7%
Finanzergebnis	-1.0	-0.9	-0.1	11.1%
Ertragssteuern ③	-5.3	-4.7	-0.6	12.8%
Konzerngewinn	15.3	21.3	-6.0	-28.2%

- ① 2024: Gewinn aus Verkauf Meier Tobler Lüftungshygiene CHF 2.0 Mio.
- ② Zunahme Amortisationen aufgrund Inbetriebnahme SAP S/4HANA (ab 1.1.25)
- ③ Anstieg latenter Steuer-
aufwand. Konzernholding
wird nach Ablauf der
gesetzlichen Übergangsfrist
ordentlich besteuert.

Solide Bilanz trotz Anstieg Nettoverschuldung

Bilanz (Mio. CHF)



- Bilanzsumme leicht rückläufig
- Immaterielle Werte nehmen zu aufgrund Investitionen in Digitalisierungsprojekte
- Rückgang Goodwill aufgrund jährlicher Abschreibung
- Nettoverschuldung leicht angestiegen auf CHF 24.0 Mio. (VJ CHF 10.9 Mio.)
- Solide Eigenkapitalbasis, EK-Quote 51.7% (VJ: 53.4%)

Bilanzsumme leicht rückläufig

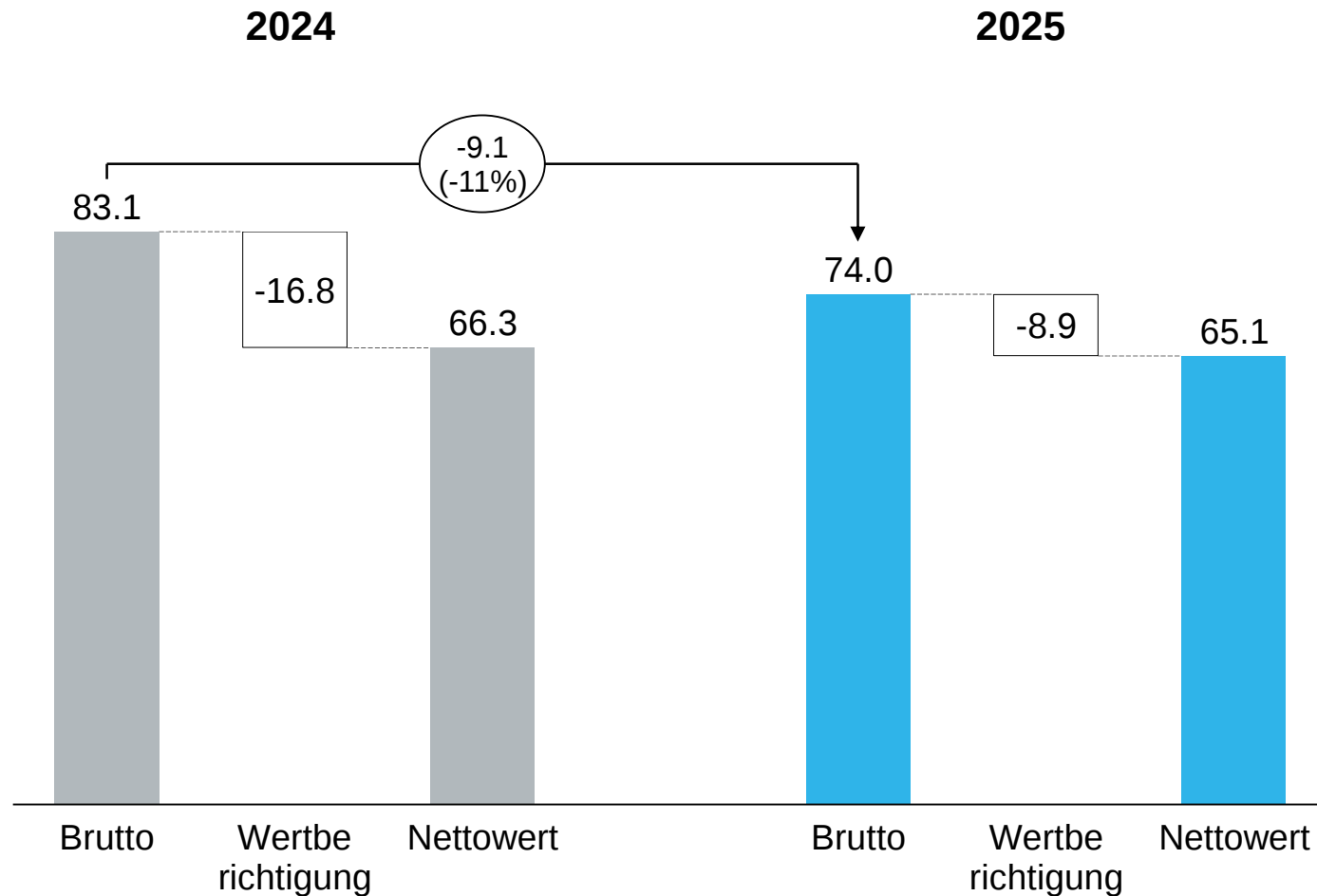
Bilanz – Aktiven (Mio. CHF)

	31.12.25	31.12.24
Flüssige Mittel	13.0	13.1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	48.9	51.3
Vorräte	65.1	66.3
Übriges Umlaufvermögen	15.1	13.7
Umlaufvermögen	142.1	144.4
Sachanlagen	14.1	14.3
Immaterielle Werte ①	37.2	29.2
Goodwill ②	116.1	126.4
Übriges Anlagevermögen	2.7	3.0
Anlagevermögen	170.1	172.9
	312.1	317.3

- ① Investitionen in Optimierung neues ERP-System, Entwicklung neue E-Commerce-Plattform
- ② Goodwill Akquisition Tobler Haustechnik AG. Lineare Abschreibung über 20 Jahre

Reduktion Warenlager um CHF 9.1 Mio.

Vorräte (Mio. CHF)



- Reduktion Brutto-Lagerbestand um CHF 9.1 Mio. durch Bestandesoptimierung und teilweise Abverkaufsmassnahmen
- Dadurch Reduktion Kapitalbindung und geringerer Wertberichtigungsbedarf

Solide Eigenkapitalbasis

Bilanz – Passiven (Mio. CHF)

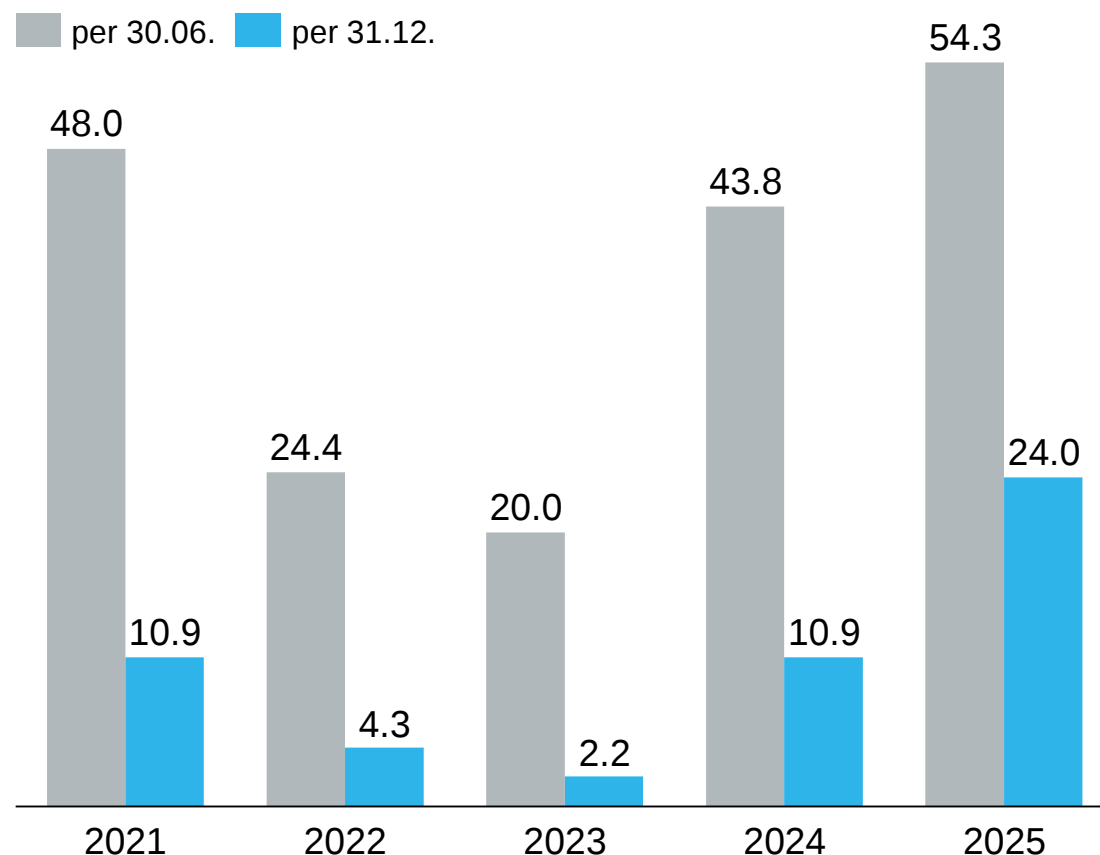
		31.12.25	31.12.24
Finanzverbindlichkeiten	①	17.0	0.0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Lstg.		27.4	34.5
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		81.2	84.5
Kurzfristiges Fremdkapital		125.6	119.0
Finanzverbindlichkeiten	①	20.0	24.0
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten		5.1	4.8
Langfristiges Fremdkapital		25.1	28.8
Fremdkapital		150.7	147.8
Eigenkapital	②	161.4	169.5
		312.1	317.3
<i>Nettoverschuldung</i>	①	<i>24.0</i>	<i>10.9</i>

- ① Bankkredite CHF 37 Mio.
(Vorjahr: CHF 24 Mio.)
- Nettoverschuldung CHF 24.0 Mio. (Vorjahr: CHF 10.9 Mio.)
- Verschuldungsquote: 0.6x EBITDA (Vorjahr: 0.3x EBITDA)
- Kreditlinien: CHF 75 Mio.
- ② EK-Quote 51.7%
(Vorjahr: 53.4%)

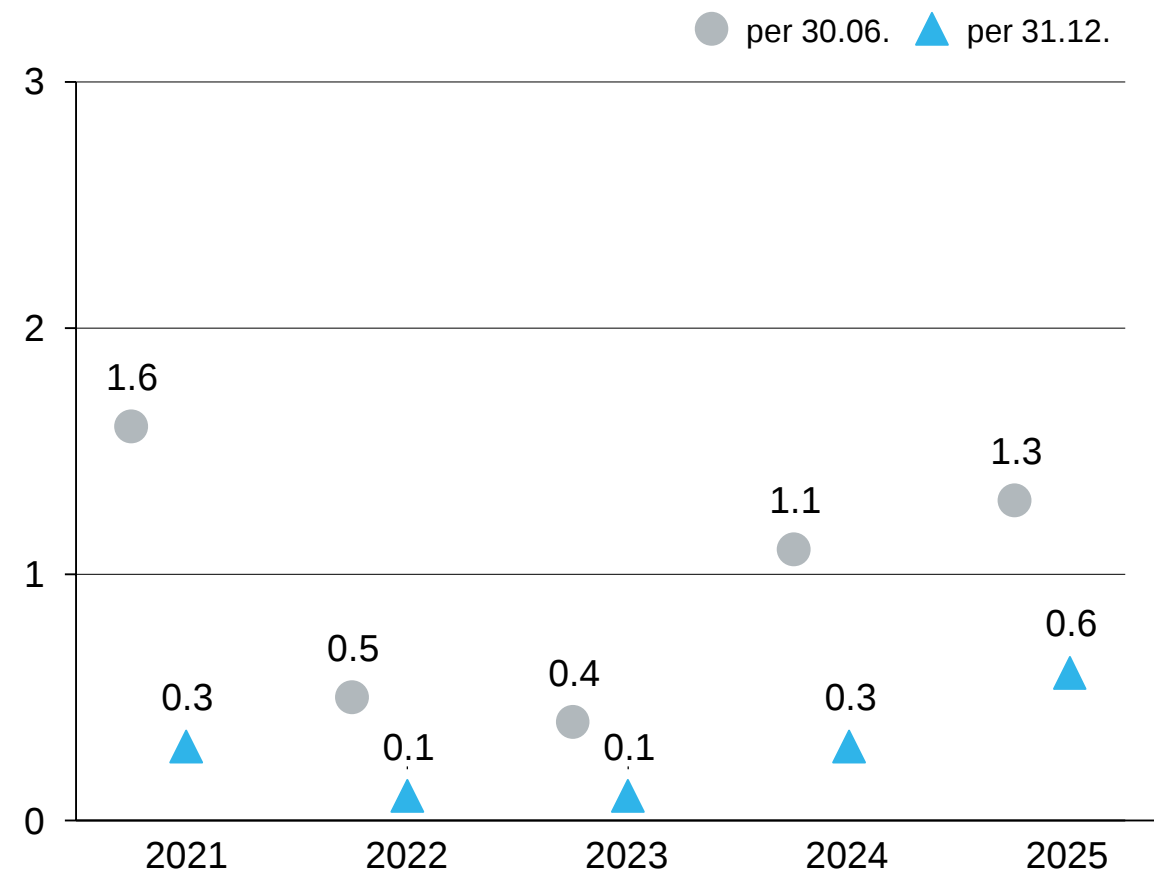
Verschuldungsgrad per 31.12.2025: 0.6x EBITDA

Nettoverschuldung (Mio. CHF)

Nettoverschuldung



Verschuldungsgrad: Nettoverschuldung / EBITDA



Cash Flow aus Betriebstätigkeit leicht rückläufig

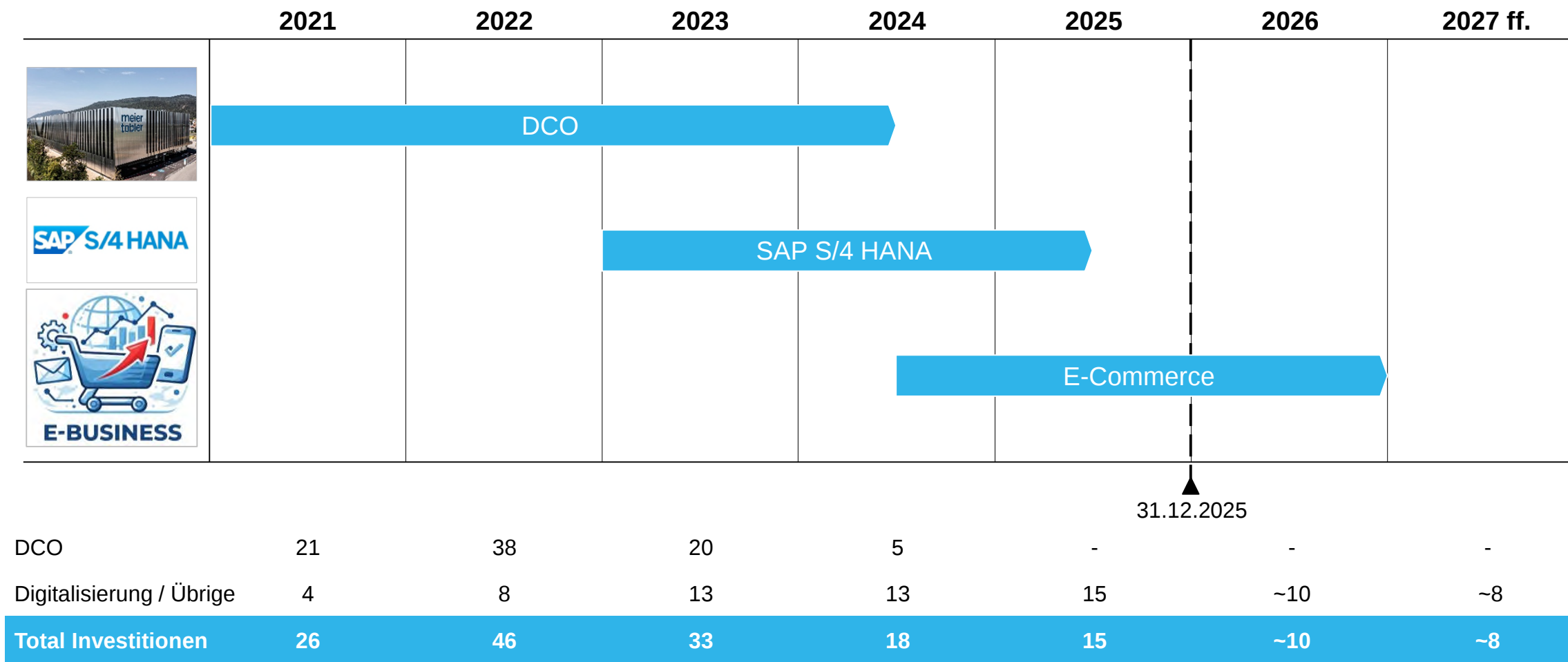
Cash Flow Statement (Mio. CHF)

	2025	2024
Cash Flow aus Betriebstätigkeit (Brutto)	37.8	39.1
Veränderung Netto-Umlaufvermögen	-5.7	-1.2
Bezahlte Gewinnsteuern	-5.6	-7.1
Cash Flow aus Betriebstätigkeit (Netto)	26.5	30.8
Investitionen in Sachanlagen	-2.0	-2.8
Investitionen in immaterielle Werte ①	-13.4	-13.1
Investitionen in Betriebsliegenschaften im Bau	0.0	-4.5
Devestitionen von Sachanlagen	0.1	0.3
Devestition von Konzerngesellschaften	0.0	2.5
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	-15.3	-17.6
Aufnahme Finanzverbindlichkeiten ③	13.0	3.0
Anzahlungen Betriebsliegenschaften im Bau	0.0	4.2
Erwerb eigene Aktien ②	-6.2	-10.9
Dividende ②	-17.5	-14.4
Übrige Positionen	-0.6	-0.8
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	-11.3	-18.9
Veränderung flüssige Mittel	-0.1	-5.7

- ① Bedeutende Investitionen in SAP- und Digitalisierungsprojekte
- ② Dividende und Aktienrückkauf: CHF 23.7 Mio.
- ③ Zunahme Finanzverbindlichkeiten

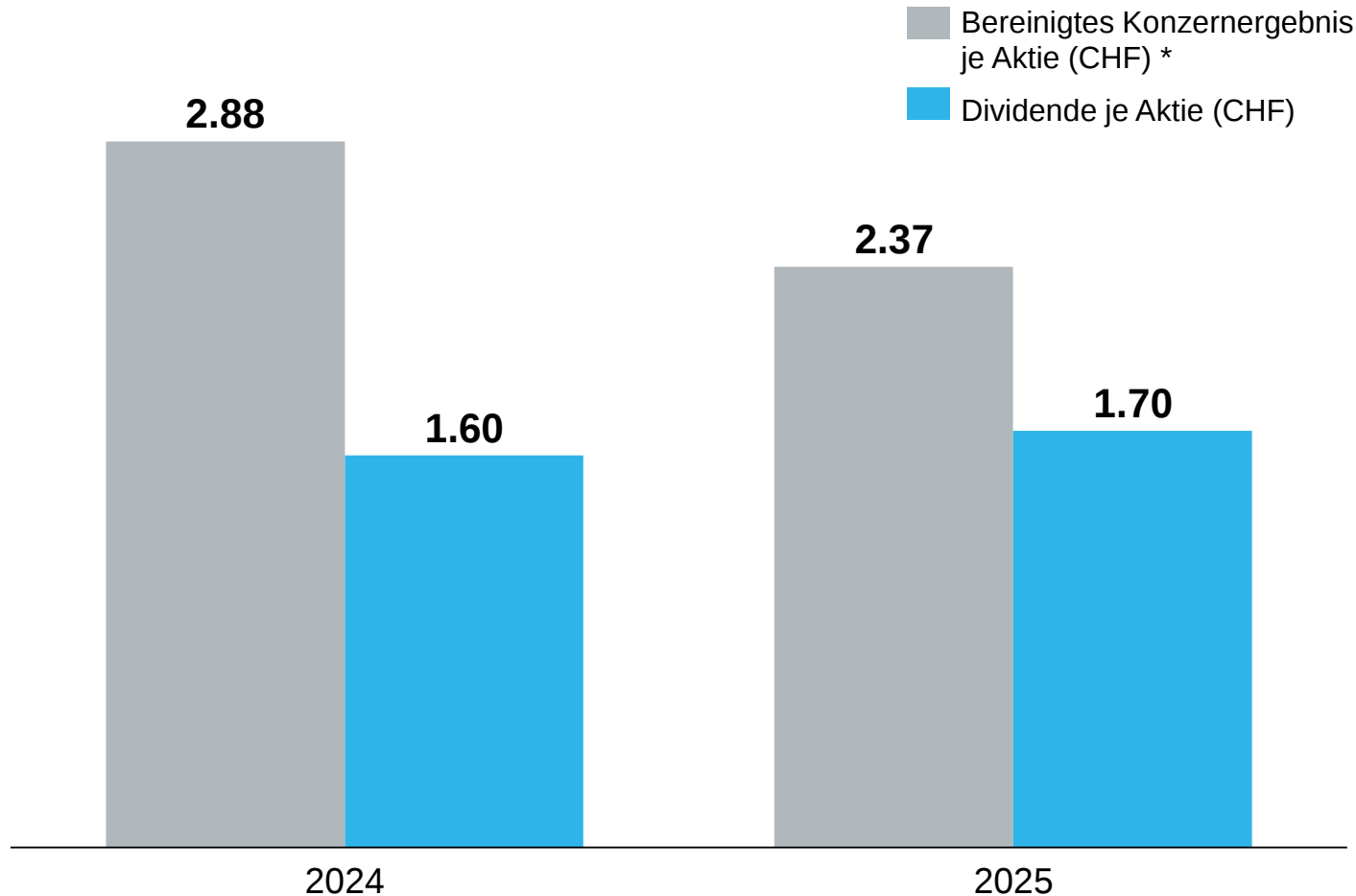
E-Commerce-Plattform als letztes grosses Infrastrukturprojekt

Investitionen (Mio. CHF)



Dividendenantrag CHF 1.70

Bereinigtes Konzernergebnis je Aktie / Dividende je Aktie (CHF)

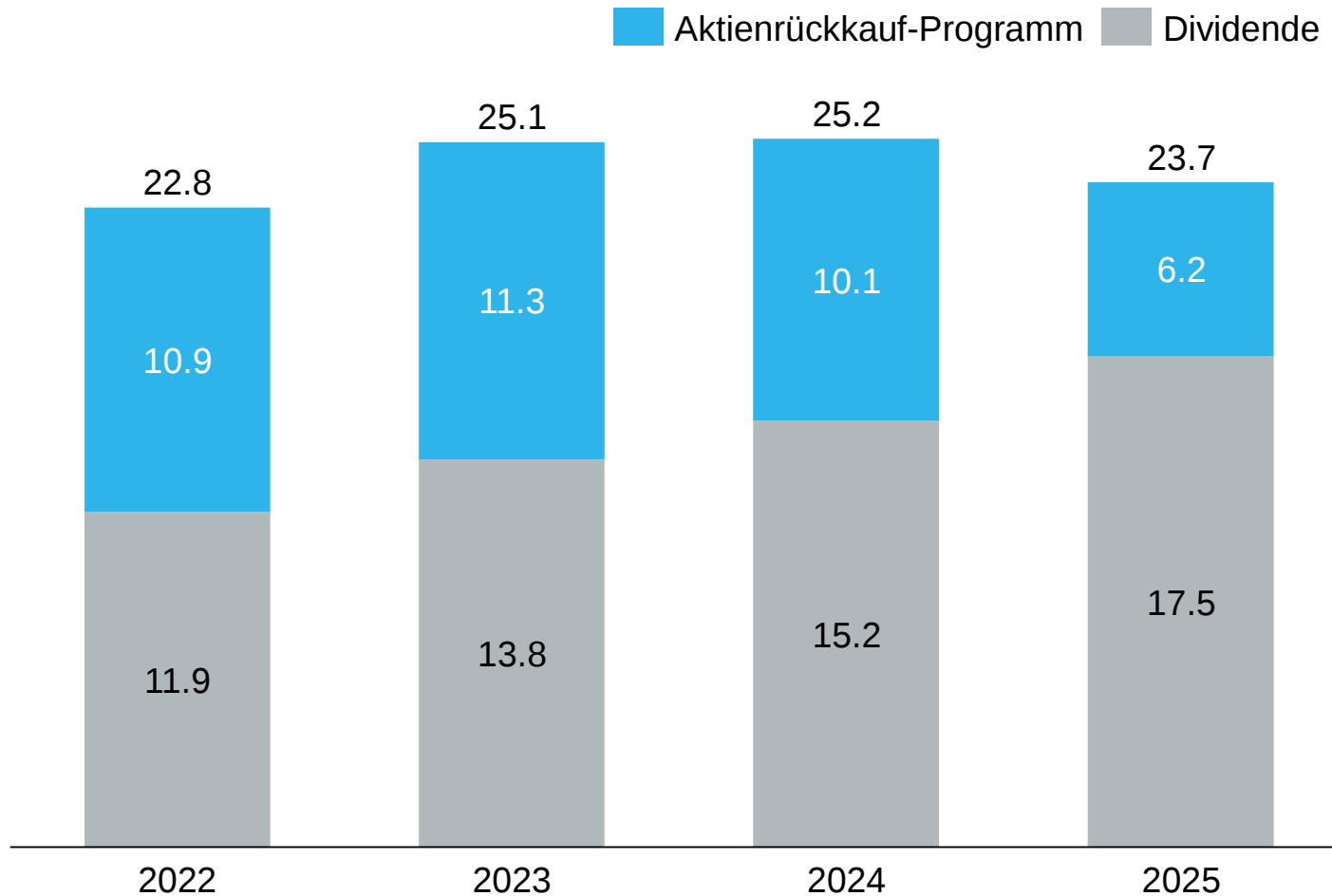


- Antrag einer Dividende von CHF 1.70 je Aktie
- Dies entspricht 72% des bereinigten Konzernergebnisses
- Je zur Hälfte aus dem Bilanzgewinn und aus den Kapitaleinlagereserven

*) Das „Bereinigte Konzernergebnis“ entspricht dem Konzernergebnis gemäss Swiss GAAP FER ohne Berücksichtigung der Abschreibung auf dem Goodwill aus der Akquisition der Tobler Haustechnik AG und stellt somit die operative Ertragskraft dar. Dieser Goodwill wird über 20 Jahre abgeschrieben und belastet das Ergebnis im Umfang von TCHF 10 320.

Aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik

Dividende / Aktienrückkauf (Mio. CHF)



- Kontinuierlicher Anstieg der Dividende und substanzielle Aktienrückkäufe
- Verzicht auf die für März 2026 geplante erste Tranche des jährlichen Aktienrückkaufprogramms
- Über eine mögliche Wiederaufnahme der Rückkäufe wird im 3. Quartal 2026 entschieden

Agenda

meier
tobler

1. Rückblick 2025
2. Jahresabschluss 2025
3. **Ausblick**
4. Fragen

Veränderung im Verwaltungsrat

Zur Wahl vorgeschlagen



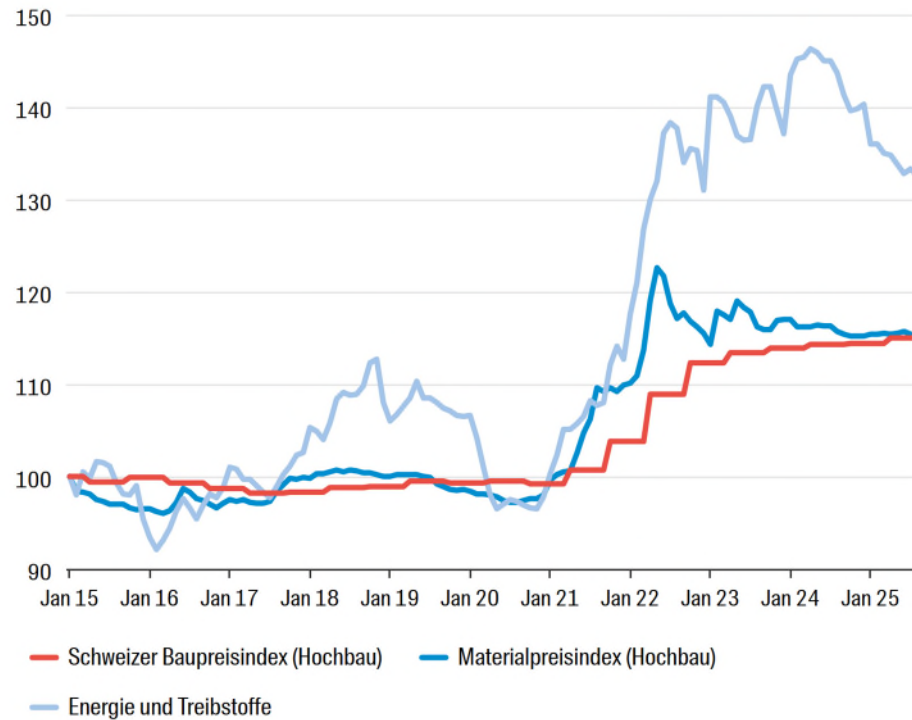
Alexander von Witzleben

- Verwaltungsratspräsident der Arbonia AG (bis April 2026)
- Aufsichtsratsvorsitzender der Verbio SE und Mitglied von drei weiteren Aufsichtsgremien
- Zuvor langjähriger Verwaltungsratspräsident der Feintool International Holding AG und CEO der JENOPTIK AG
- Diplomierter Kaufmann der Universität Passau
- Verfügt über umfassende Führungserfahrung in börsenkotierten Industrieunternehmen

Investitionsfreundliches Umfeld

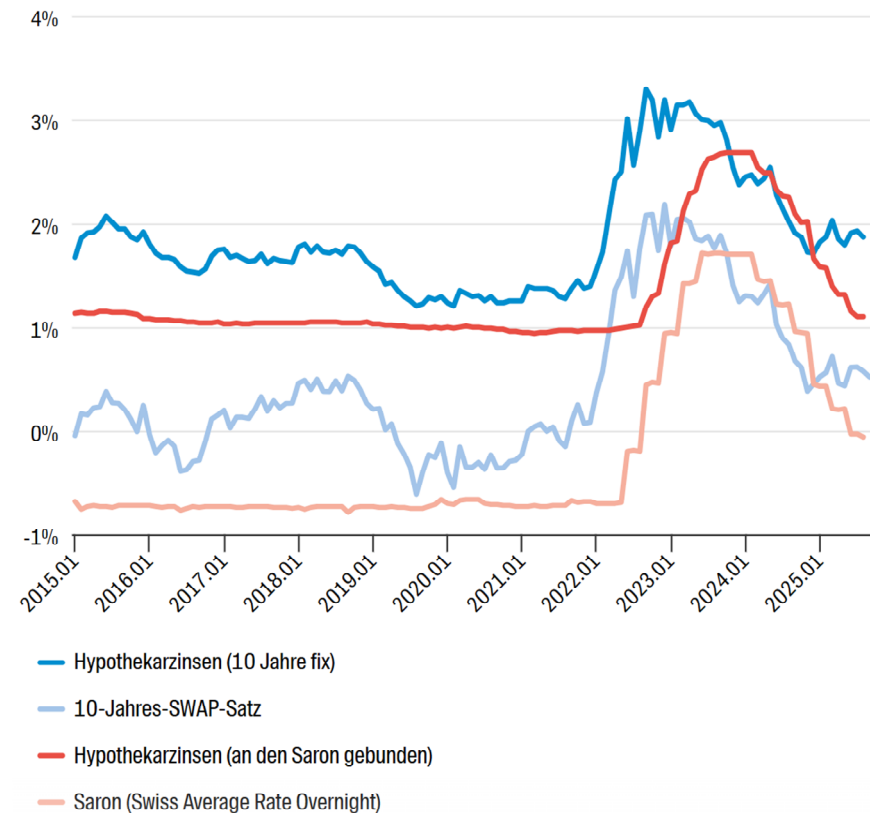
Stabile Baupreise, sinkende Zinsen

Baupreisteuerung und wichtige Einflussfaktoren
(Index Januar 2015 = 100)



Quelle: BFS, KBOB, Wüest Partner, 2025

Zinssätze für Hypotheken

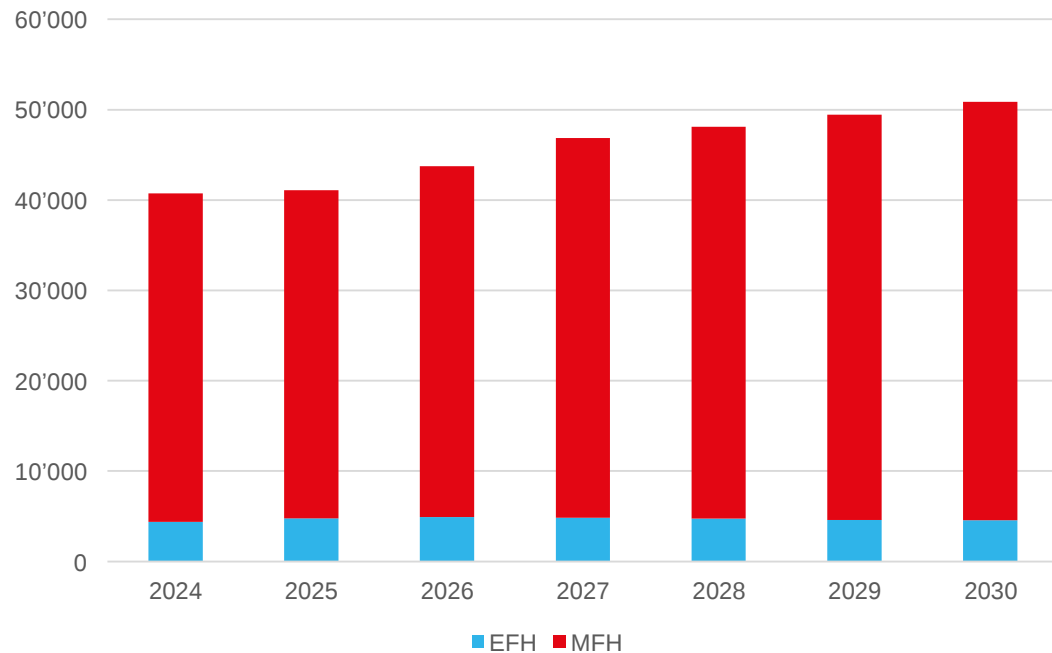


Quelle: SNB, Wüest Partner, 2025

Positive Aussichten im Wohnungsbau

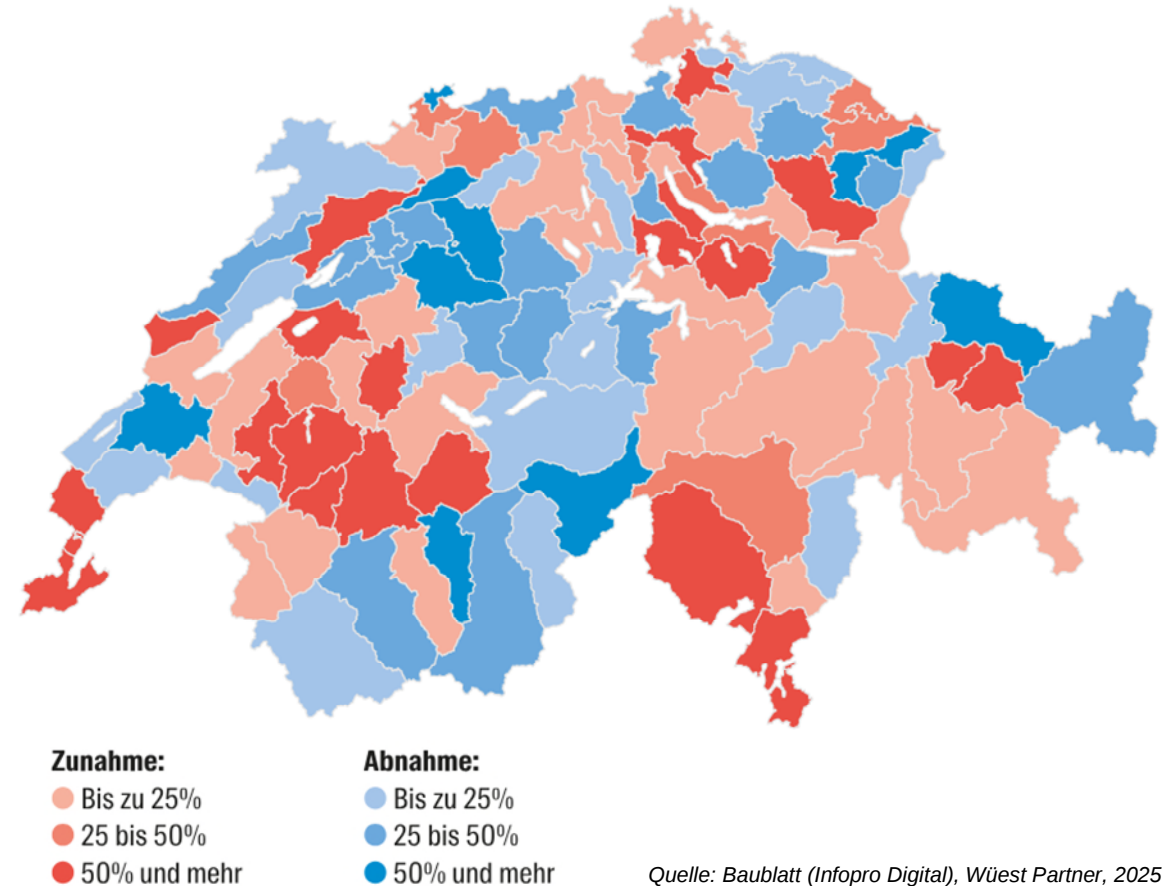
Zunahme der Baubewilligungen – mit regionalen Unterschieden

Prognose: Neu erstellte Wohnungen
2024 – 2030



Quelle: BAK Economics, Bauprognose Schweiz 2024-2030, Aug. 2025

Exkurs: Wo wird gebaut?
Einfamilienhäuser: Entwicklung der Neubaubewilligungen



Quelle: Baublatt (Infopro Digital), Wüest Partner, 2025

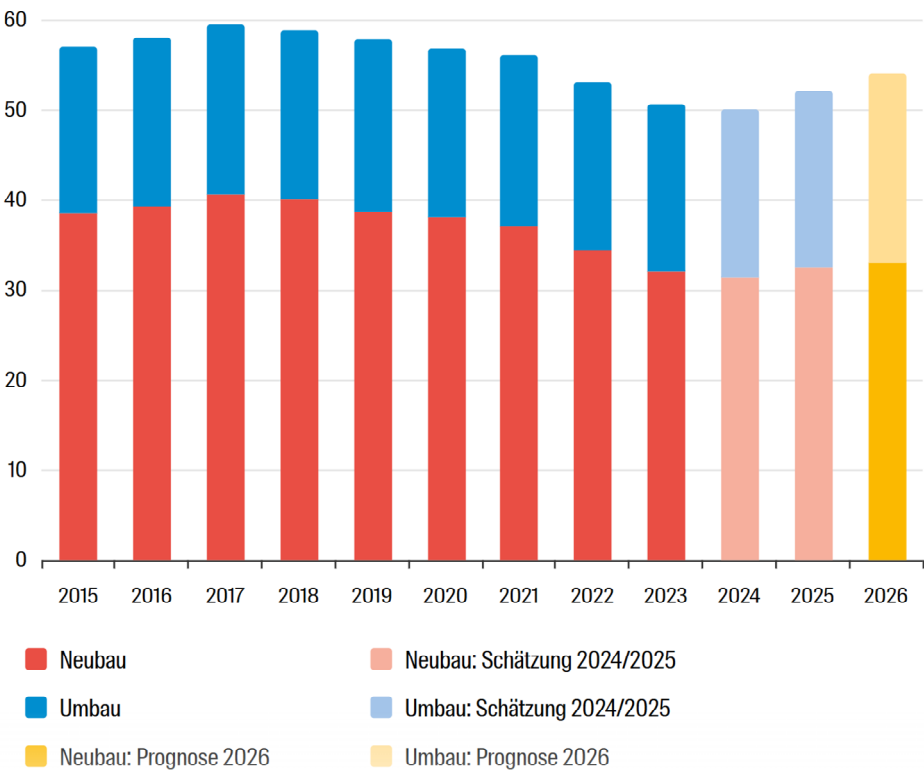
Investitionsprognose

Zunahme 2026 prognostiziert

Entwicklung der Hochbauinvestitionen
(nominal)

		2014–2023	2025	2026
		Pro Jahr	Schätzung	Prognose
Gesamter Hochbau	Neubau	–0.5 %	+4.2 %	+3.4 %
	Umbau	+1.7 %	+6.8 %	+8.5 %
Mehrfamilienhäuser	Neubau	–1.0 %	+6.5 %	+5.0 %
	Umbau	+2.0 %	+8.0 %	+9.0–12.0 %
Einfamilienhäuser	Neubau	–2.5 %	–0.5 %	+3.5 %
	Umbau	+4.0 %	+5.5 %	+14.0–17.0 %
Geschäftsgebäude	Neubau	–0.5 %	–3.5 %	+4.0 %
	Umbau	+1.8 %	+6.5 %	+6.0 %
Übriger Hochbau	Neubau	+1.8 %	+5.5 %	±0.0 %
	Umbau	+0.3 %	+6.5 %	+5.0 %

Gesamte Hochbauinvestitionen: reale Entwicklung
(zu Baupreisen von 2025, in Mrd. CHF)



Quellen: Infopro Digital, BFS, Wüest Partner, 2025

Ausblick

Marktumfeld

- Sanierungsbedarf bei Heizungen in der Schweiz weiterhin hoch
- Für Erreichen der Klimaziele bleibt nachhaltiges Wachstum des Wärmepumpenmarktes entscheidend
- Markterholung 2026 derzeit noch unsicher

Effizienzprogramm „Operativ besser werden“

- Ziel: Stärkung der langfristigen Stabilität und Wettbewerbsfähigkeit
- Fokus auf Prozessoptimierung und Effizienzsteigerung durch digitale Plattformen
- Kosteneinsparungen in Umsetzung

Ausblick 2026

- Bei positiver Marktentwicklung: Moderate Umsatzsteigerung erwartet
- Ende grosser Infrastrukturinvestitionen mit neuer E-Commerce-Plattform
- Tiefere Kosten und Margenverbesserungen erhöhen die operative Profitabilität
- Effekte insbesondere in der 2. Jahreshälfte erwartet

Besten Dank für Ihre Fragen
und Ihr Interesse.