



Medien- und Finanzanalysten-Konferenz zum Jahresabschluss 2020

Roger Basler, CEO
Lukas Leuenberger, CFO

Nebikon, 4. März 2021

Agenda

1. Jahresabschluss 2020
2. Highlights 2020
3. Markt und Strategie
4. Ausblick und Zusammenfassung

Konzerngewinn gesteigert

Übersicht Kennzahlen

(Mio. CHF)



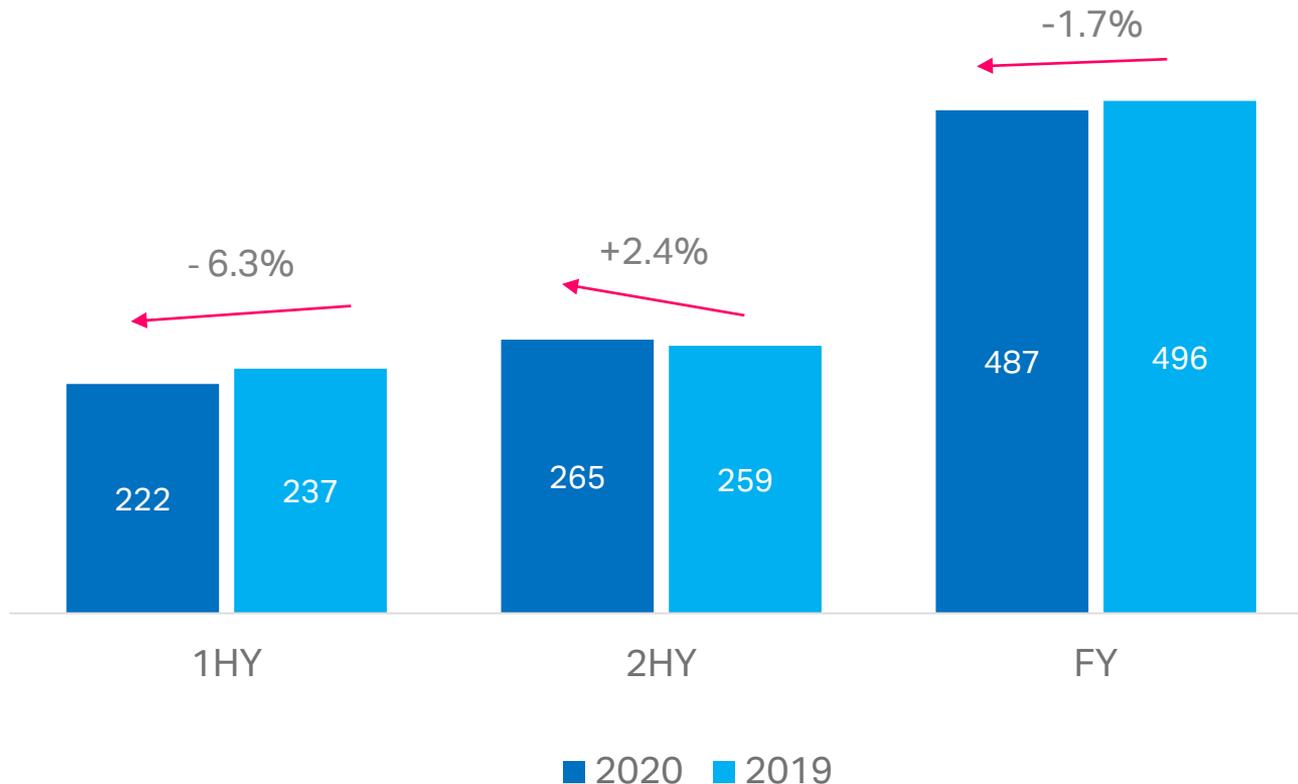
	2020	2019	Abw. in %
Umsatz	487.4	501.1	
Fortgeführter Geschäftsbereich	487.4	496.1	-1,7
Aufzugebender Geschäftsbereich	–	5.0	
EBITDA	24.6	29.2	
Fortgeführter Geschäftsbereich	24.6	27.4	-10,1
Aufzugebender Geschäftsbereich	–	1.8	
Konzerngewinn	3.9	3.4	
Fortgeführter Geschäftsbereich	3.9	1.3	+291,2
Aufzugebender Geschäftsbereich	–	2.1	

Deutliche Erholung im zweiten Halbjahr

Umsatzentwicklung fortgeführtes Geschäft

(Mio. CHF)

meier
tobler

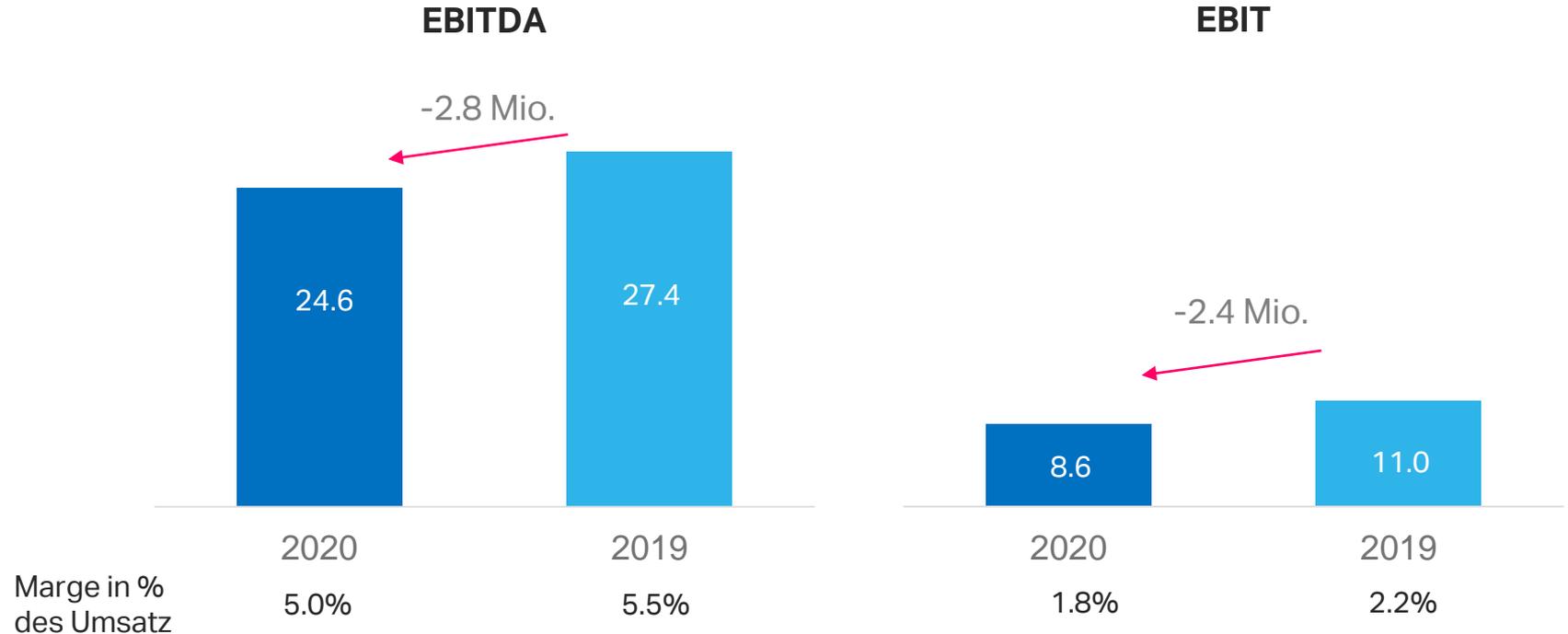


- Handelsgeschäft solid
- Wärmeerzeugung mit starkem Q4
- Servicegeschäft wächst
- Klimasysteme auf Vorjahr

EBITDA-Marge bei 5%

EBITDA und EBIT fortgeführtes Geschäft

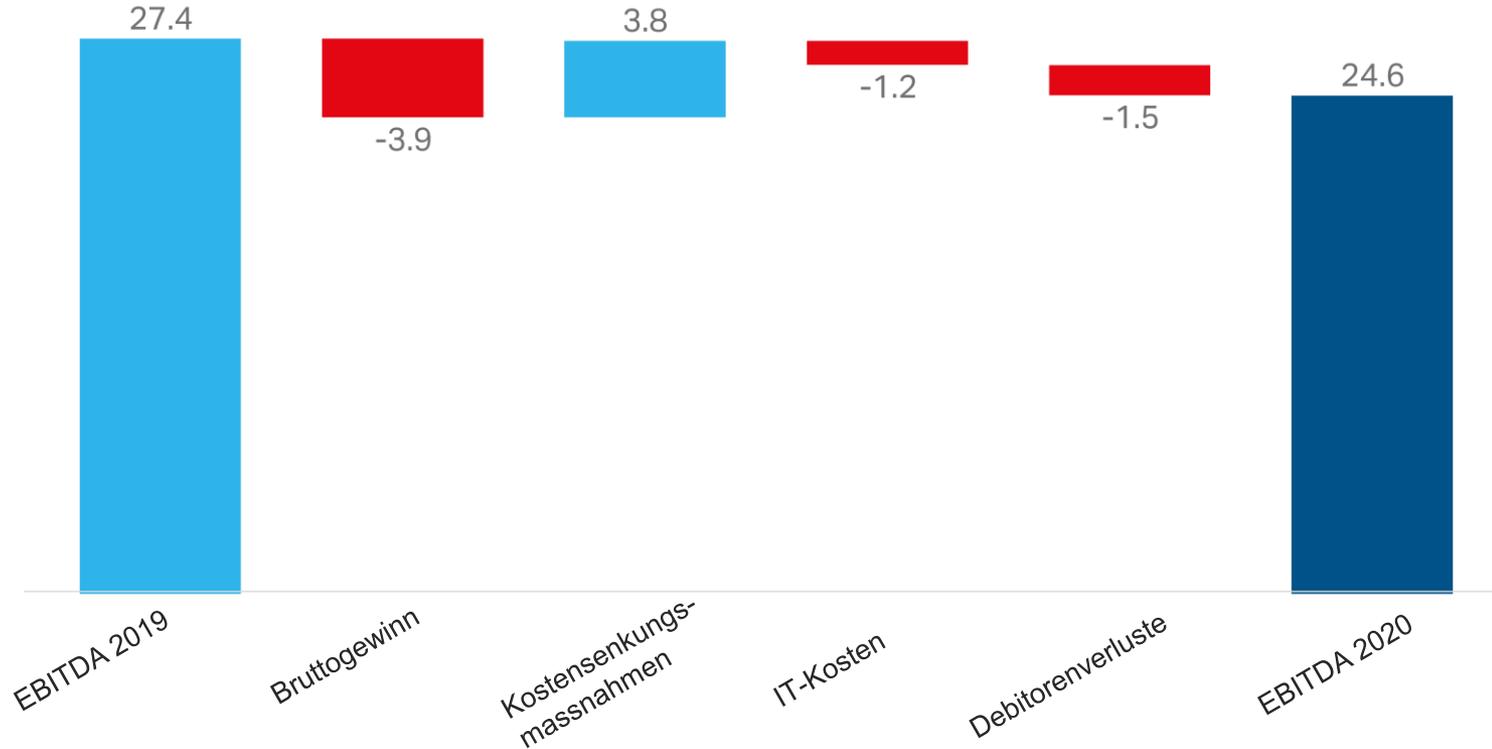
(Mio. CHF)



Sondereffekte belasten Ergebnis

Überleitung EBITDA

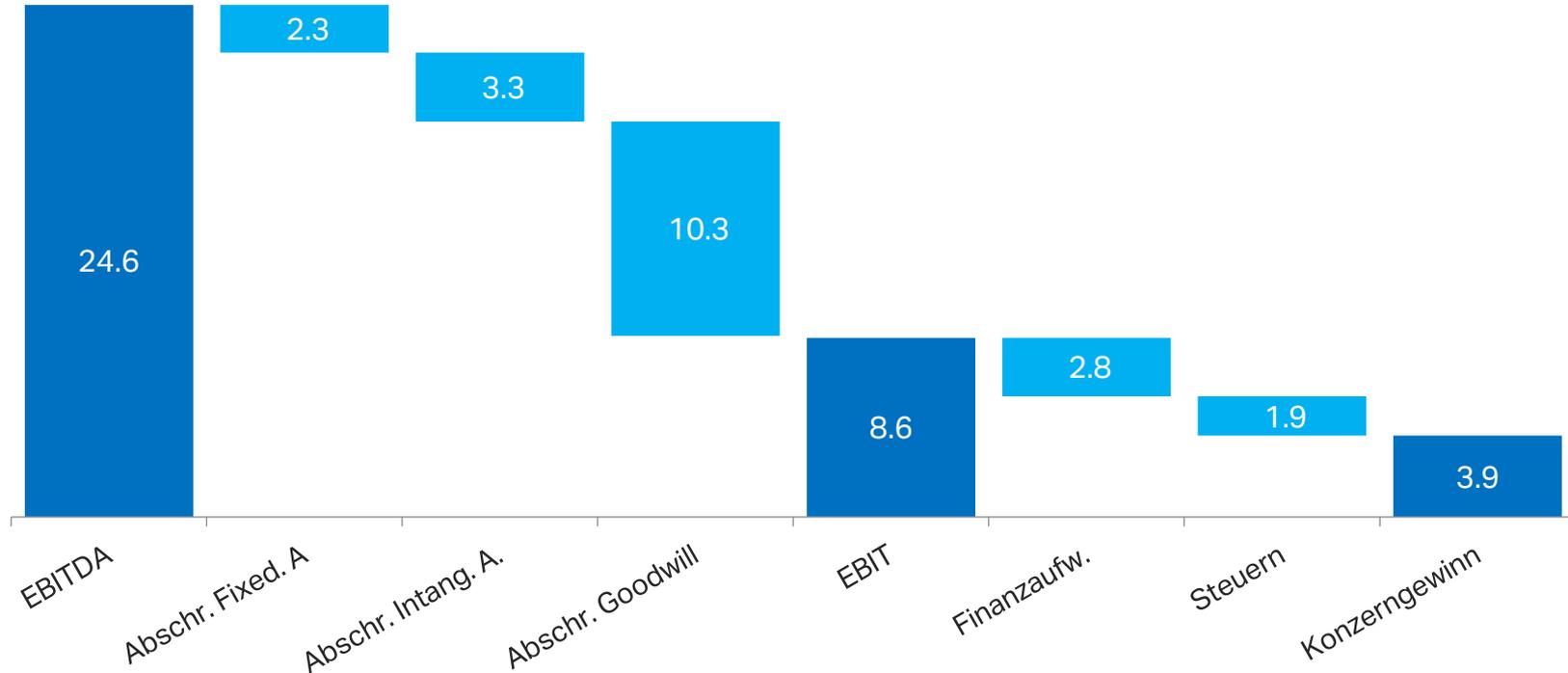
(Mio. CHF)



Positiver Konzerngewinn 2020

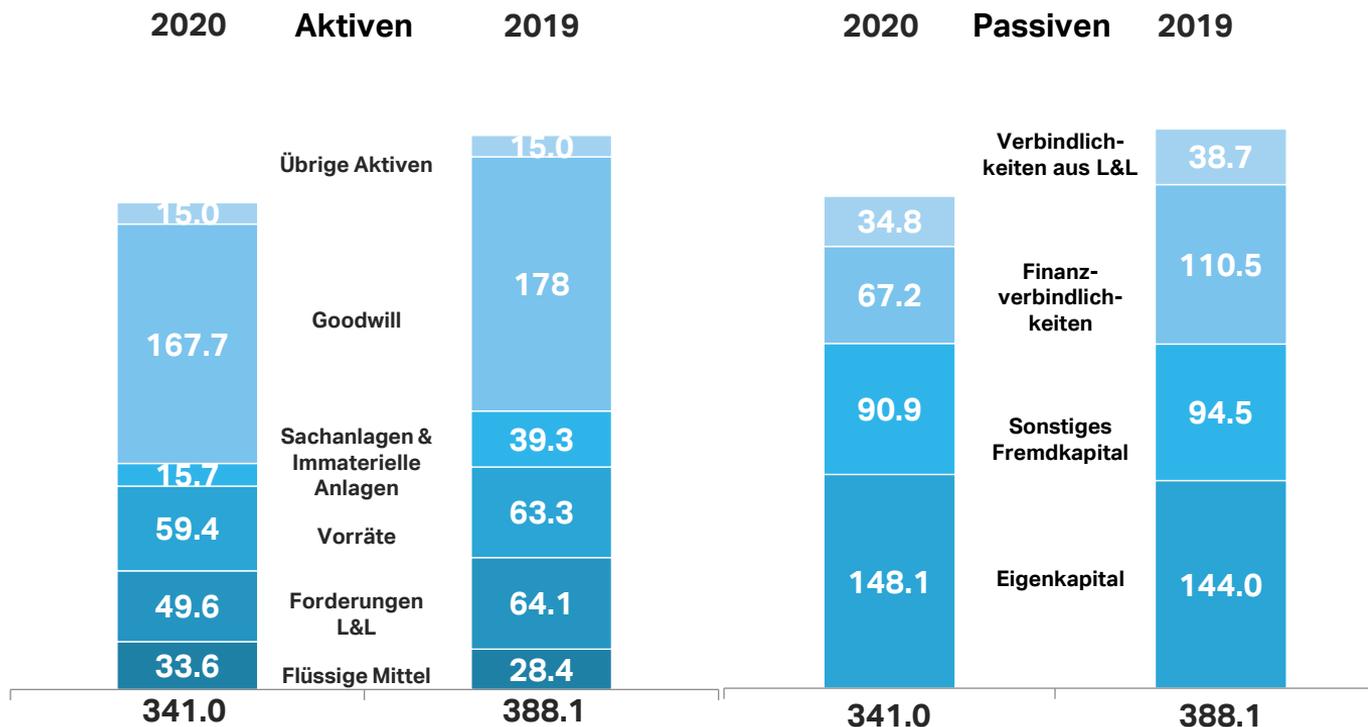
Überleitung Konzerngewinn fortgeführtes Geschäft

(Mio. CHF)



Deutliche Verbesserung Bilanzkennzahlen

Bilanz (Mio. CHF)



- NWC
2020: 3.1 Mio. CHF
2019: 14.5 Mio. CHF
- Nettoverschuldung
2020: 33.6 Mio. CHF
2019: 81.9 Mio. CHF
- Net debt/EBITDA
2020: 1.4x
2019: 3.0 x
- EK-Quote
2020: 43.4%
2019: 37.3%

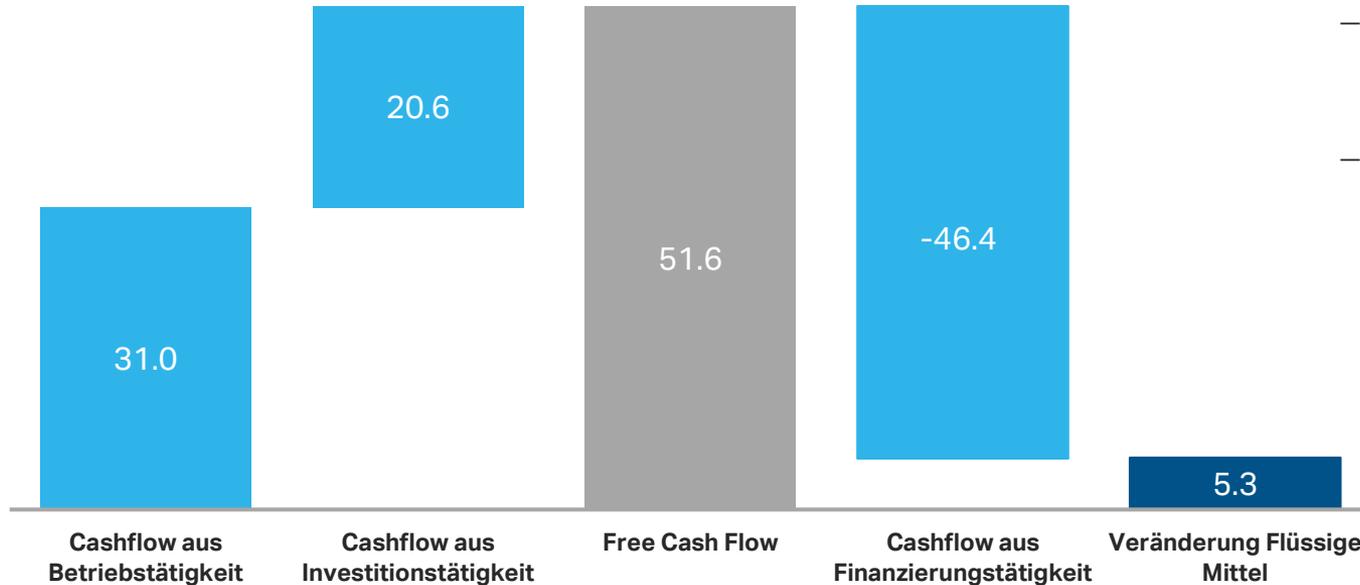
Free Cash Flow von CHF 51.6 Mio.

Cash Flow Statement

(Mio. CHF)



- Nachhaltig hoher Cashflow aus Betriebstätigkeit.
- Sale & Leaseback Däniken mit positivem Effekt auf Cashflow aus Investitionstätigkeit von CHF +26.3 Mio.

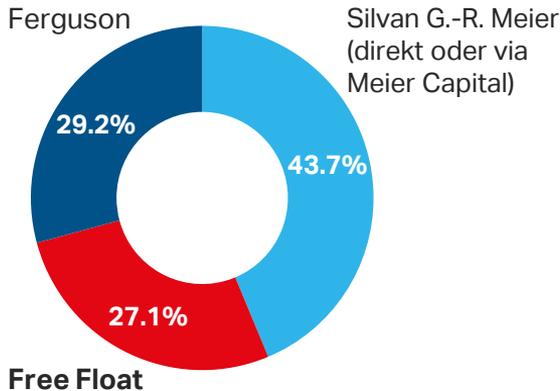


Vorjahr: 32.7 -4.1 28.6 -35.7 -7.1

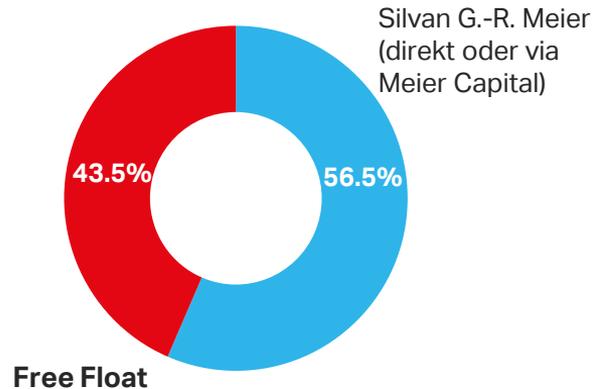
Erhöhung des Free Float auf 43.5%

Bedeutende Aktionäre

31.12.2019



31.12.2020



Deutliche Erhöhung Streubesitz nach Abschluss Bezugsrechtsangebot von Meier Capital

- Knapp 60% der Publikumsaktionäre machten vom Bezugsrecht zum Erwerb der Aktie zum Kurs von CHF 8.90 Gebrauch.
- Anstieg Free Float auf 43.5%.

Stärkung der Corporate Governance

Vorgeschlagene Statutenanpassungen & Meldestelle

Aktionärsrechte

Einberufung GV neu mit
5% Aktienkapital

Traktandierung Verhandlungs-
Gegenstände neu mit
0.5% Aktienkapital

Kompetenz über
Dekontierung neu bei GV

Organe

Verwaltungsrat auf maximal
neun Mitglieder begrenzt

Anzahl Drittmandate begrenzt:
- Verwaltungsrat maximal 10
(davon 5 börsenkotiert)
- Konzernleitung maximal 3
(davon 1 börsenkotiert)

Integrität

Einführung Whistleblower
Meldestelle

Agenda

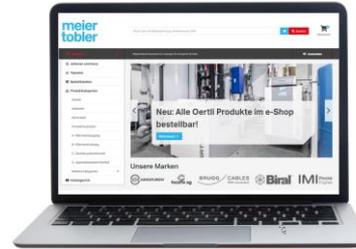
1. Jahresabschluss 2020
2. Highlights 2020
3. Markt und Strategie
4. Ausblick und Zusammenfassung



**Eröffnung Marché24,
erster 24/7 Abholshop**



**Marché@work, aktive
Kunden verdreifacht**



e-Shop mit Wachstum

...und dazu:

- Pandemie erste und zweite Welle bewältigt
- Fortschritte in der Digitalisierung
- GL vollständig und stabil



**Wärmeerzeugung Q4 mit
Wachstum**



**400 neue Service-Tablets:
Digitalisierung rollt!**



**Grossprojekt Safe Host SA
Gland VD und Rafz ZH**

Konzernleitung - Geschäftsleitung



Roger Basler
CEO, KL



Lukas Leuenberger
CFO, KL



Lukas Amrein
Leiter Service



Patrik Forster
Leiter V&M



Oscar Wahlstrand
Leiter PM



Matthias Ryser
Leiter SCM



Madhura Judex
Leiterin HR

Highlights 2020

Produkte-Neueinführungen



WP Oertli ECO LC/LAN
für Erneuerungen



WP Oertli System M Plus
Inverter-Technologie



WP Bosch CS
tiefer Schallpegel

...und dazu:

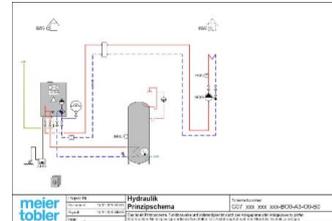
- Digitalisierung der Prozesse
Ausschreibung und
Stammdaten-Pflege



Durchlauferhitzer Bosch
Gas, für Küche&Bad



KWC ServicePoint
in den Marchés



Elektro- und Hydraulik-
Schemata vollautomatisiert

Agenda

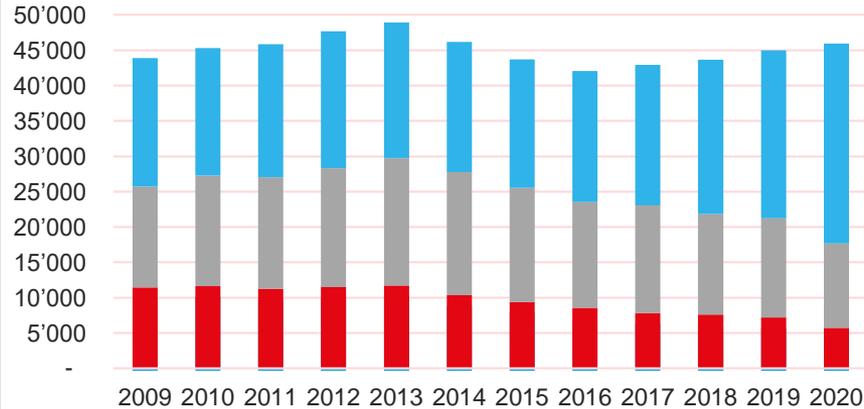
1. Jahresabschluss 2020
2. Highlights 2020
3. Markt und Strategie
4. Ausblick und Zusammenfassung



Marktentwicklung Wärmeerzeuger

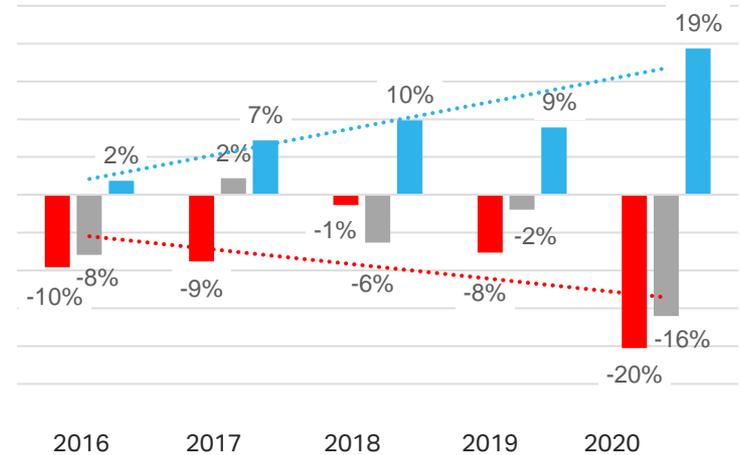
In Stück, Wohnbau, Leistungsbereich 5-100 kW

Marktvolumen pro Jahr



■ Öl
 ■ Gas
 ■ Wärmepumpen (WP)

Marktveränderung pro Jahr

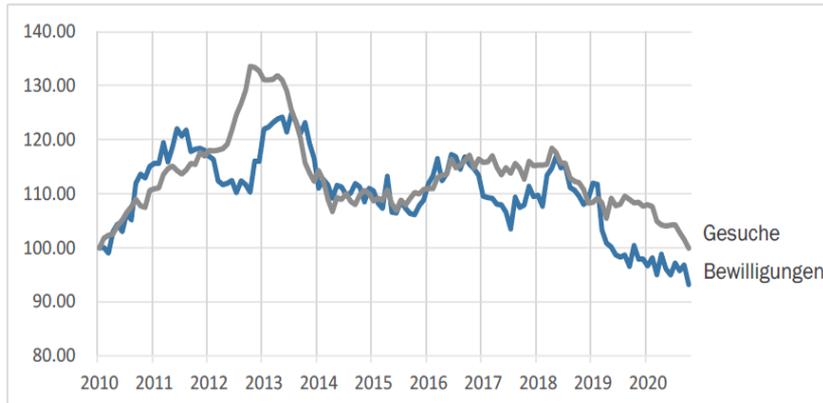


Quelle: Markterhebung GebäudeKlima Schweiz

Entwicklung Baumarkt

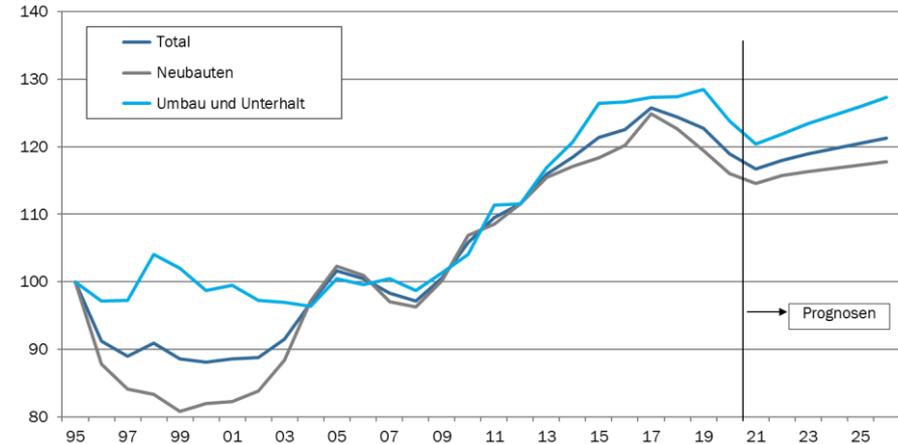
Rückgang, aber auf hohem Niveau

Baugesuche und Bewilligungen



Indexierter 12-Monats-Durchschnitt Investitionsvolumen,
2010=100

Hochbauaufwendungen



Indexiertes reales Investitionsvolumen,
1995=100

Quellen: BFS, BAK Economics

«Einfach Haustechnik»

Handel



Wärmeerzeugung



Service



Klimasysteme



«Einfach Haustechnik»

Handel 	Wärmeerzeugung 	Service 	Klimasysteme 	Bereich
Schnell & überall, Digitalisierung	Vernetzung, Endkundennähe, Digitale Systeme	Dekarbonisierung, Digitalisierung	Mehr klimatisieren, Gross-WP für Wärme-/Kältenetze	
Position und Profit- abilität ausbauen	Turnaround beschleunigen	Digitale Dienst- leistungen ausbauen	Optimale Kunden- lösung	Strategie Fokus

Strategie Handel

Sortimentsübersicht



Wärmeverteilung



Wärmeabgabe,
Fussbodenheizungen



Isolation und Schallschutz



Sanitär-Systeme



Befestigungen, Arbeits-
schutz und Werkzeuge



Übrige Handelsprodukte

50'000 Artikel in höchster Verfügbarkeit

- Systemlösungen für
Neubau und Erneuerung
- Hohe und schnelle
Verfügbarkeit
- Planung von
Fussbodenheizungen



Strategie Handel

Logistik mit Mehrwert

meier
tobler



Geballte Logistik-Kompetenz

- Bis 17 Uhr bestellt, morgen geliefert
- 200'000 Rüstzeilen/Tag
- 3'000 Lieferungen/Tag



Strategie Handel

Zentrales Logistikzentrum, Betriebsaufnahme geplant 2023



Strategie Handel

Handelsformate mit Kundennähe

meier
tobler



Strategie Handel

Handelsformate mit Kundennähe



Marché Abholmarkt

- Fokus auf Beratung
- Sichtbarkeit
Sortimentsbreite
- Selbstbedienung
- Selfscanning



Strategie Handel

Handelsformate mit Kundennähe



Marché24

- Erster 24/7 B2B-Shop der Schweiz
- Marché24 in Wallisellen eröffnete am 24. September 2020
- Mehr «Convenience» in Randzeiten und Notfällen



Strategie Handel

Handelsformate mit Kundennähe



Rackjobbing bei H.Fatzer AG in St.Gallen

Marché@work

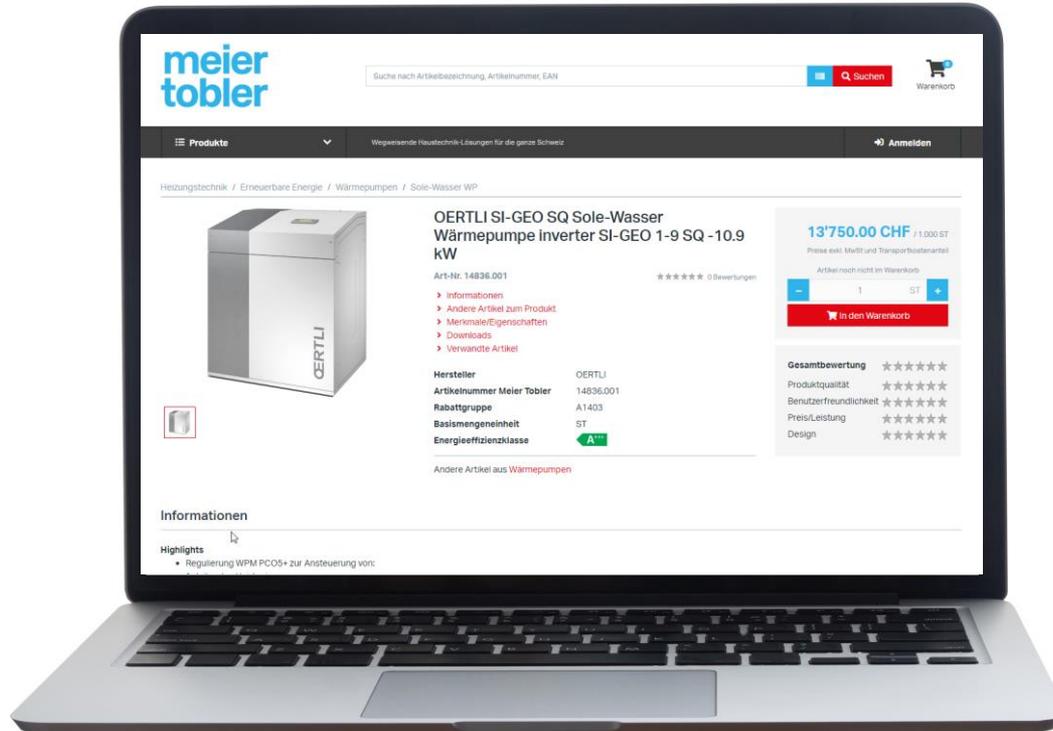
- Bewirtschaftung des Lagers direkt bei den Kunden
- Potenzial rund 2000 Kunden



Strategie Handel

Handelsformate mit Kundennähe

meier
tobler



Führender Haustechnik e-Shop

- Hocheffizienter Verkaufskanal
- Optimal in Verbindung mit Innendienst
- 60'000 Artikel
- 6000 aktive Kunden
- Heute > 40 % Anteil am Handelsumsatz, steigend



Strategie Handel

Handelsformate mit Kundennähe

meier
tobler



Persönlicher Verkauf

- Aussendienst vor Ort beim Kunden
- Innendienst für Beratung, Offerten und Bestellungen



Strategie Wärmeerzeugung

Sortiment



Wärmepumpen
ab 4 kW



Brennwertkessel Gas
ab 7kW



Brennwertkessel Öl
ab 10 kW



Speicher, Wassererwärmer



Komfortlüftungen



Solarthermie

Qualität und Fokus auf Hauptmarken

- Sortiment klar gestrafft
- Oertli
- Bosch
- Mitsubishi



Strategie Wärmeerzeugung

Optimierte Organisation



- Bündelung der regionalen Kräfte von Verkauf und Service in 6 Kompetenz-Centren
- Über 80 Impulsberater ausgebildet und eingebunden
- Endkunden-Orientierung etabliert
- Werteversprechen stärken



Strategie Wärmearzeugung

Nahtlose Customer Journey Endkunde

meier
tobler

Endkunden- Kampagne zur Generierung Leads

- B2C Website
- Online Kampagnen
- Servicetechniker

Self-Engineering



Pre-Engineering



Home-Check



Auftrag und Umsetzung



Prozessführung durch Meier Tobler

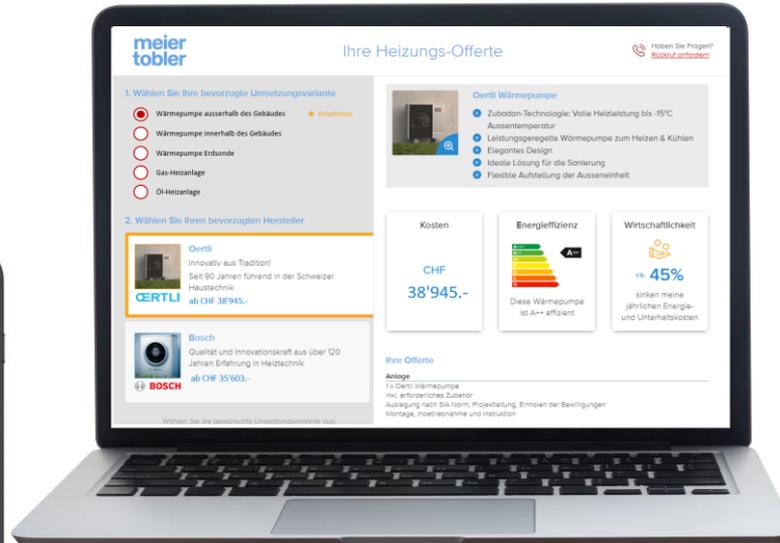
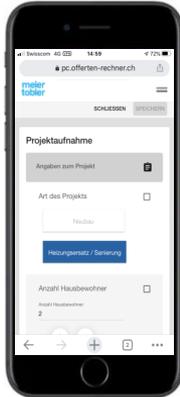
Einbinden des Installateurs über Partner-Netzwerk



Strategie Wärmeerzeugung

Heizungskonfigurator

meier
tobler



für Endkunden und B2B

- B2C: mit wenigen Klicks zur Richtofferte
- B2B: mit wenigen Klicks zur passenden Konfiguration
- Digitalisierung des Verkaufsprozesses
- Einbinden des Installateurs über Partner-Netzwerk
- Ab Frühjahr 2021



Zukunft Wärmeerzeugung

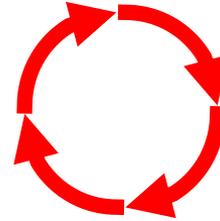
«smart-solution» für optimierte Energieflüsse

meier
tobler



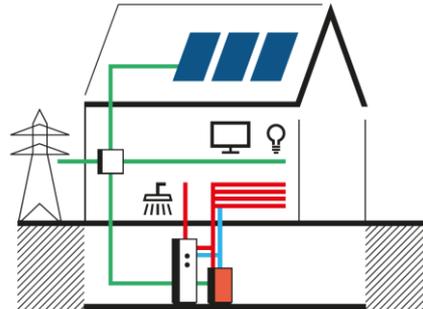
Steuerung Energie aus Photovoltaik

- Energieverteilung
- Steigerung Eigenverbrauch



Steuerung Wärmeverteilung

- Energieoptimiertes Wohlfühl-Raumklima
- Hydraulischer Abgleich automatisch



Steuerung Wärmeerzeuger

- «rundum sorglos»
- Proaktive Betriebsoptimierung und Fernwartung
- Remote Störungsbehebung



«Einfach Haustechnik»

<p>Handel</p> 	<p>Wärmeerzeugung</p> 	<p>Service</p> 	<p>Klimasysteme</p> 	<p>Bereich</p>
<p>Schnell & überall, Digitalisierung</p>	<p>Vernetzung, Endkundennähe, Digitale Systeme</p>	<p>Dekarbonisierung, Digitalisierung</p>	<p>Mehr klimatisieren, Gross-WP für Wärme-/Kältenetze</p>	
<p>Position und Profit- abilität ausbauen</p>	<p>Turnaround beschleunigen</p>	<p>Digitale Dienst- leistungen ausbauen</p>	<p>Optimale Kunden- lösung</p>	<p>Strategie Fokus</p>

Strategie Service

Dienstleistungsangebot 24/7

**meier
tobler**



**Service und Werterhalt
on-site und remote**



**Service mit Wartungs-
vertrag oder in Regie**



**Online-Diagnostik
«smart-guard»**



**Feuerungskontrollen und
Betrieboptimierungen**



**Inbetriebnahmen und
Zustandsanalysen**



**Lüftungs- und Boiler-
Reinigungen**

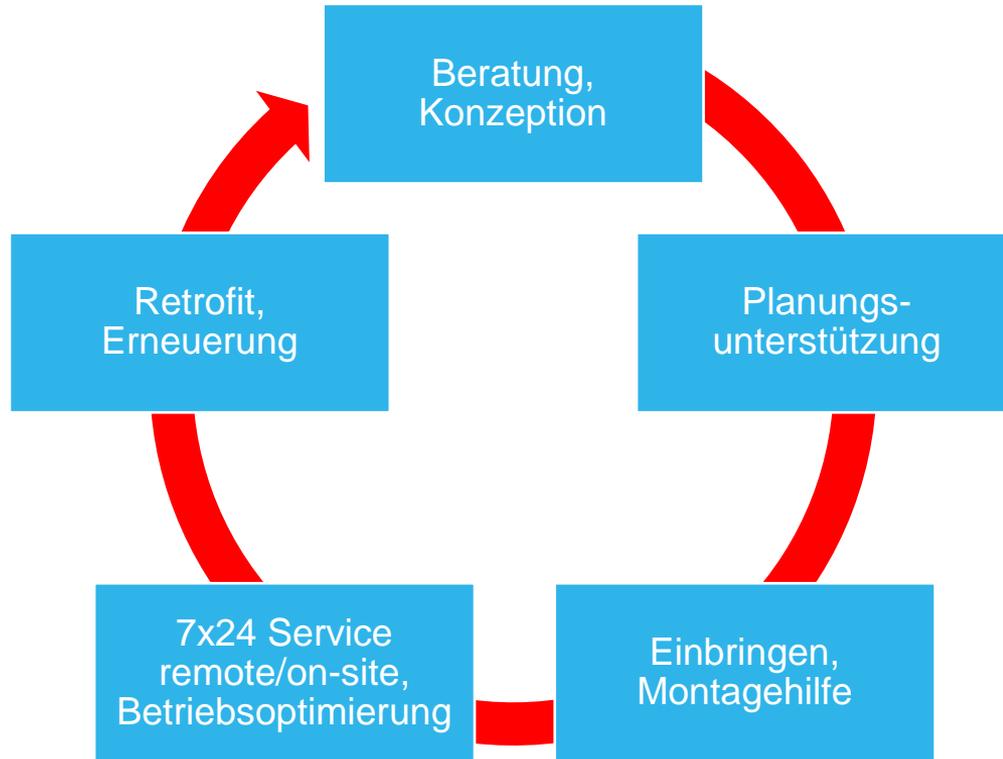
Service und Werterhalt für alle Technologien

- 400 Servicetechniker
- Optimale Anlagebetreuung über den ganzen Lebenszyklus
- «smart-guard»: 30% der Eingriffe erfolgen durch Ferndiagnostiker, über 2400 Anbindungen
- Künftige digitale Services



Strategie Klimasysteme

Leistungen über Lebenszyklus



Leistungen über Lebenszyklus

- Grossanlagen exakt nach Kundenbedürfnis
- Unterstützung in Planung, Bau, Betrieb und Unterhalt
- Fernüberwachung
- 24/7 Service



Strategie Klimasysteme

Kunden-/Anlagenspezifische Produktwahl



Kaltwasser-Erzeuger



Gross-Wärmepumpen



Absorptions-
Kältemaschinen



Kühltürme, Rückkühler

Meier Tobler Group AG



Klimaschränke, speziell
für Rechencenter



Komfortklima, vom Büro bis
zur Industriehalle

Kundenlösungen als Mass aller Dinge

- für alle Anforderungen
und Leistungen
- AxAir
- Carrier
- Halton
- Mitsubishi Electric
- Stulz, Jacir, Gohl



Strategie Klimasysteme

Referenz Safe Host SA

meier
tobler



Erweiterung
Datacenter Gland VD



Neubau
Datacenter Rafz ZH



Strategie Klimasysteme

Referenz Safe Host SA

meier
tobler



Erweiterung Datacenter Gland VD

Einbringen von
5 Kältemaschinen Carrier



Strategie Klimasysteme

Referenz Safe Host SA

meier
tobler



Erweiterung Datacenter Gland VD

Einbringen von

5 Kältemaschinen Carrier
97 Klimaschränke Stulz



Strategie Klimasysteme

Referenz Safe Host SA



Erweiterung Datacenter Gland VD

Einbringen von

5 Kältemaschinen Carrier

97 Klimaschränke Stulz

19 Rückkühler Jacir

Total 20 MW Kälteleistung



Strategie Klimasysteme

Referenz Safe Host SA

meier
tobler



Neubau Datacenter Rafz ZH

Einbringen von
2 Kältemaschinen Carrier
67 Klimaschränke Stulz
10 Lüftungsgeräte Stulz
8 Rückkühler Refrion

Total 4 MW Kälteleistung



«Einfach Haustechnik»



Gut gefüllte Produkte-Pipeline

Produkteinführungen 2021



Wärmepumpen

- Luft-Wasser aussen Oertli LAN TU (hohe Temperaturen)
- Luft-Wasser aussen Mitsubishi Ecodan (Kältemittel R32)
- Luft-Wasser Split Oertli System M FLEX (Inverter)
- Luft-Wasser Split Mitsubishi Ecodan (Kältemittel R32)
- Sole-Wasser Oertli SI-GEO (Kältemittel Propan, Reversible)
- Sole-Wasser Bosch CS7800 Inverter (COP bis 5,6)



Handel

- Geberit FlowFit
- Ausbau Sortiment Sanitär

Agenda

1. Jahresabschluss 2020
2. Highlights 2020
3. Markt und Strategie
4. Ausblick und Zusammenfassung

Finanzieller Ausblick 2021

Ungewisse Pandemieeffekte



Bei stabiler Entwicklung der Baukonjunktur strebt Meier Tobler im Geschäftsjahr 2021 einen **Umsatz auf Vorjahresniveau** und ein auf Stufe EBITDA und Konzerngewinn gesteigertes Ergebnis an.

Allerdings verursachen **ungewisse Pandemie-Effekte** Unsicherheiten.

Unter diesen Voraussetzungen sollte eine **Wiederaufnahme** der **Dividendenausschüttung** anlässlich der Generalversammlung 2022 möglich werden.

Finanzieller Ausblick Mittelfristig

Profitabilität und Marktposition ausbauen



Klarer Fokus auf 4 Geschäftsbereiche:

- Handel
- Wärmeerzeugung
- Service
- Klimasysteme

Optimierte **Kostenstruktur**

EBITDA-Marge von mindestens 8 % sowie eine stabile und nachhaltige **Dividenden-Ausschüttung** angestrebt.

Basis

- Baumarkt intakt
- Stabiles Management-Team
- Trends Energiewende, Digitalisierung und Energieeffizienz geben Rückenwind

Rückblick 2020

- Bilanz gestärkt
- Ankeraktionär hat Free Float vergrößert
- Geschäftszahlen 2. HJ gestärkt

Ausblick mittelfristig

- Konsequente Geschäftsfeld-Strategie
- Profitabilitäts- und Kostenfokus
- Investition in digitale Lösungen und Logistik
- EBITDA-Marge mind. 8 %, nachhaltige Dividende

Danke für Ihr Interesse!

Unsere Medieninformation sowie diese
Präsentation finden Sie online unter:
meiertobler.ch/investoren