meier tobler

Investora 2026

16. September 2026

Die Konzernleitung von Meier Tobler



Roger Basler
CEO



Lukas Leuenberger
CFO



Unser Geschäft

Unser Geschäft

Kompetent in vier Bereichen

«einfach Haustechnik»

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

Handel	Wärmeerzeugung	Service	Klimasysteme
10’000 Installationsbetriebe und Partner der HLKS-Branche		260’000 Besitzende von Liegenschaften	Installationsbetriebe, Fachplanende, Bauende

** Umgerechnet in Vollzeitstellen, Finanzzahlen in CHF*

meier tobler

Starke Position in attraktivem Markt

Gewichtige Alleinstellungs-merkmale

Gut schweizerisch und verantwortungsvoll

Solide Finanzen

meier tobler

Starke Position in attraktivem Markt

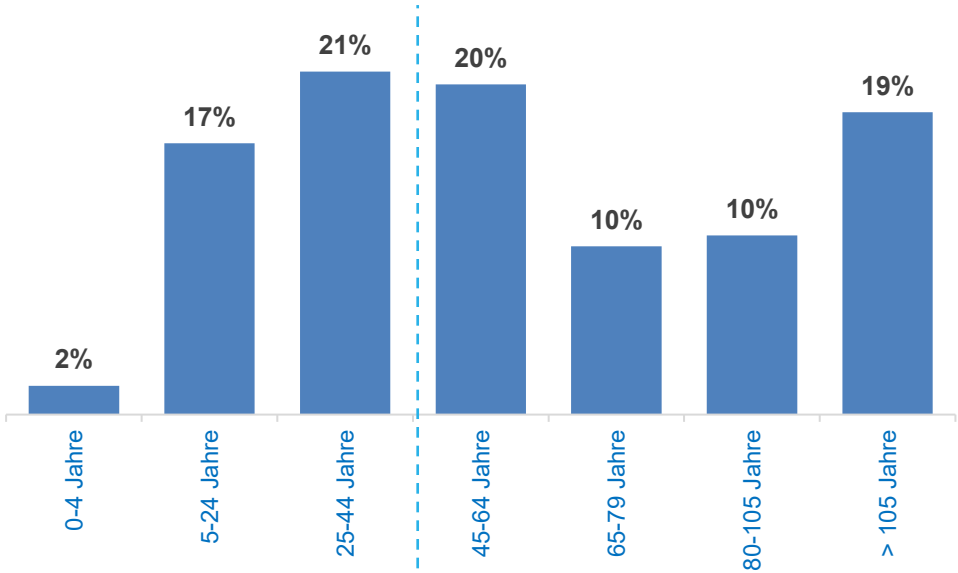
Gebäudepark Schweiz

59 % sind älter als 45 Jahre!

Gebäude nach Nutzung in %



Gebäude nach Alter in %

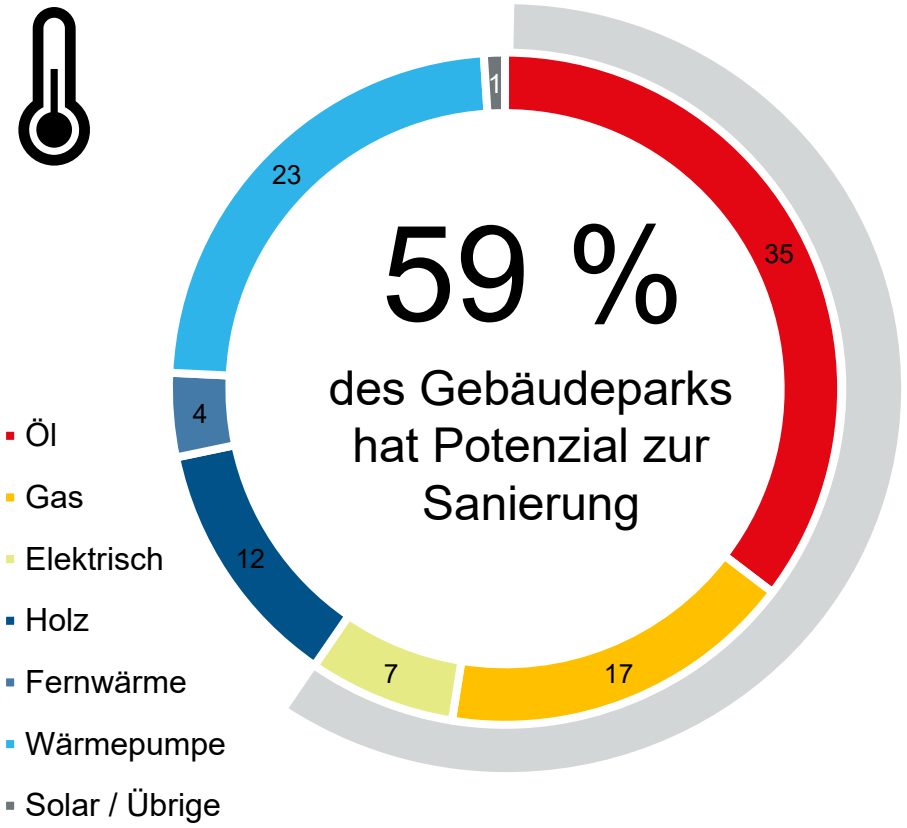


Quelle: BfS 2025

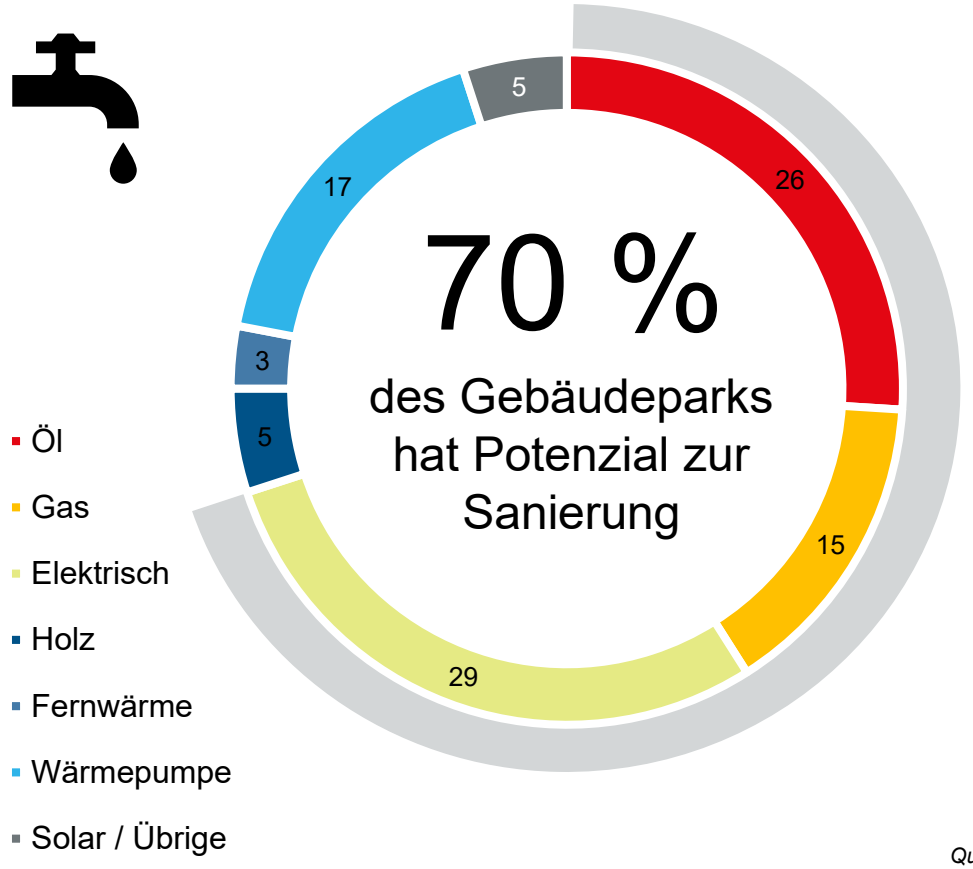
Grosses Potenzial für Sanierungen

Ersatz von fossilen und elektrischen Systemen für Heizung und Warmwasser

Verteilung Heiztechnologie in %



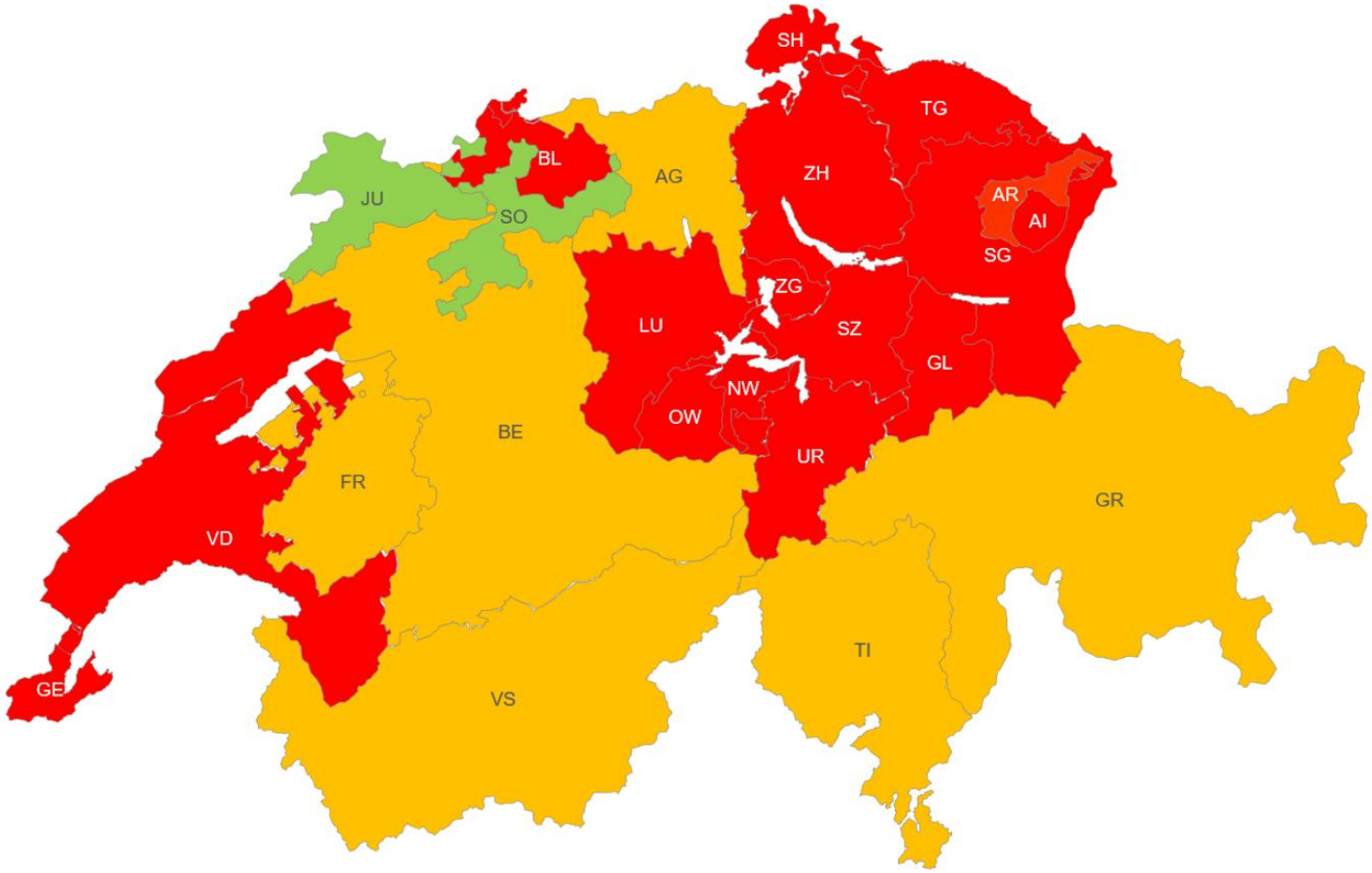
Verteilung Warmwasseraufbereitung in %



Quelle: BfS 2025

Flickenteppich Schweiz

Stand Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich (MuKEn)



- Fossile Erzeuger nicht erlaubt
- Seit 1. Januar 2026 auch in BL und VD

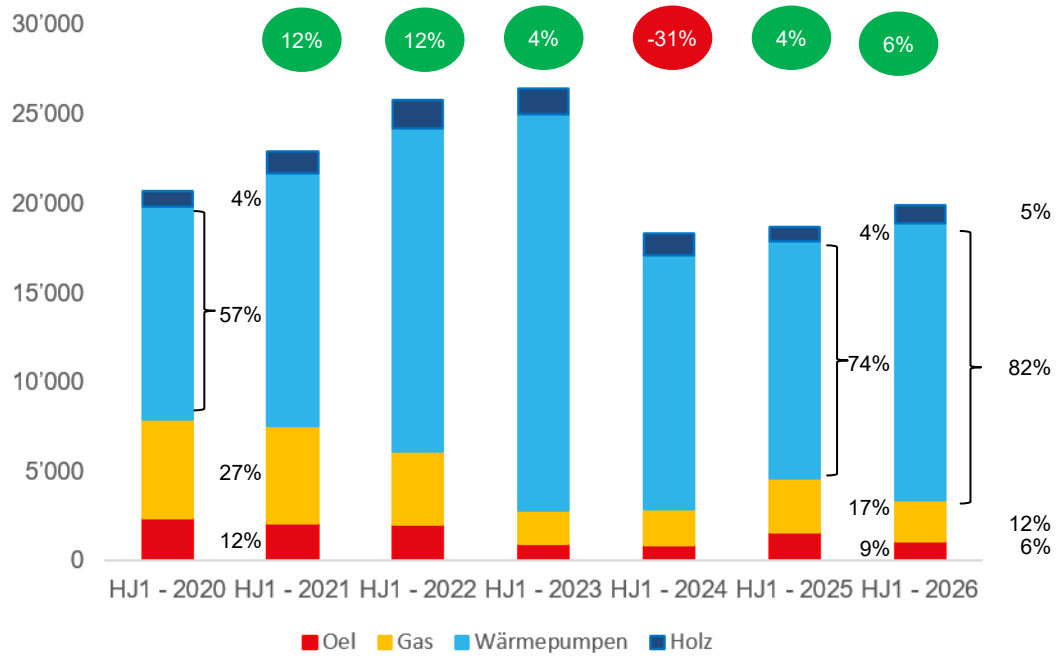
- Fossile Erzeuger, aber mit Ausnahmebewilligungen
- AG und BE planen Verschärfung im Jahr 2026

- Fossile Erzeuger weiterhin erlaubt
- Gesetzesverschärfungen zurzeit nicht bekannt

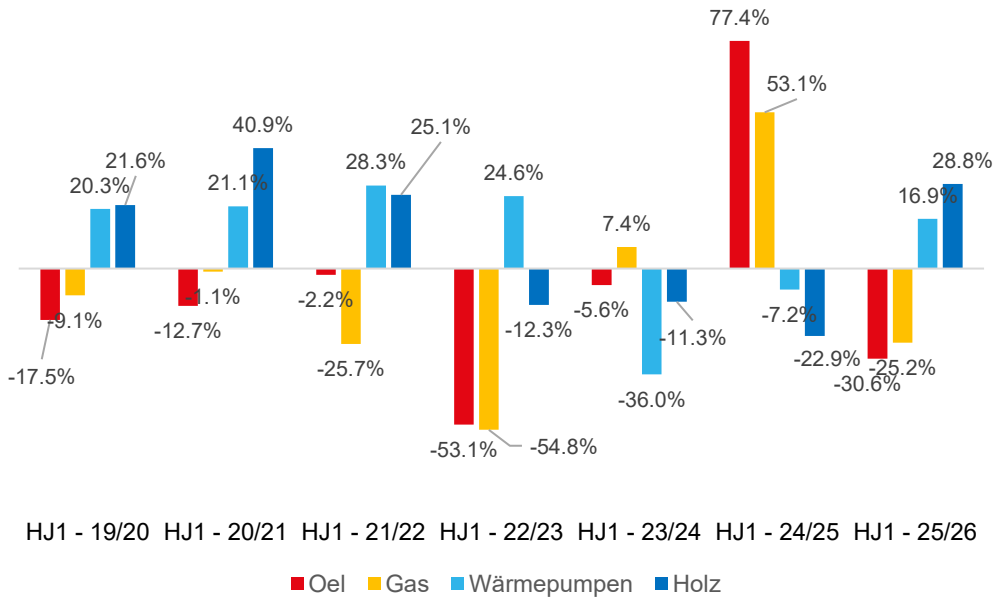
Der Markt erholt sich langsam

Marktentwicklung im ersten Halbjahr (2020 bis 2026)

Marktvolumen pro Jahr (Leistung 5 – 100 kW)



Marktveränderung pro Halbjahr



Quelle: Gebäudeklima Schweiz

meier tobler

Starke Position in attraktivem Markt

Gewichtige Alleinstellungs-merkmale

Gut schweizerisch und verantwortungsvoll

Solide Finanzen

meier tobler

Gewichtige Alleinstellungs-merkmale

Stärken entlang der Wertschöpfung

Alleinstellungsmerkmale Meier Tobler



Product Management und Beschaffung

- Grösste Sortiments-tiefe und -breite
- Top-Brands, Eigen-marken, Qualitäts-produkte
- Kompetenz entlang der ganzen Temperaturachse
- Multi-Sourcing sichert höchste Verfügbarkeit
- Langjährige Lieferanten-beziehungen

Verkauf und Marketing

- Omnichannel-Ansatz gelebt
- Unschlagbar kundennah
- Endkunden-Ansprache mit «Lead follow-through»
- Partnernetz an Installationsfirmen
- Marketingpower On- und Offline

Auftragsabwicklung

- Digitalisierte Prozess-führung entlang Customer Journey
- Höchste Lieferfähigkeit
- Flexibles Preis- und Konditionensystem

Logistik

- Flexible Lieferoptionen nach Kundenbedarf
- Lager- und Transport-logistik aus neuem Zentrallager hoch performant

Betrieb und Kundenservice

- Serviceorganisation 24/7 flächendeckend
- Grosser Anlagepark
- Systeme energie-optimiert
- SmartSolutions für neue digitale Services

Kompetenz entlang der ganzen Temperaturachse

Komplettes Sortiment – auch beim Kühlen



Panasonic
Wärmepumpe



Bosch
Wärmepumpe



Oertli
Wärmepumpen



Mitsubishi
Splitgerät



Rückkühler



Gebläsekonvektoren





Verschiedene Hersteller
(Carrier, Rhoss, Futron, Stulz, Refrion, etc.)
Grosswärmepumpen und Kaltwassererzeuger

Klimaschrank



Wärmeerzeugung und Klimasysteme aus einer Hand – von der Raumwärme und -kühlung bis zur Prozesskälte

Unschlagbar kundennah

Gelebter Omnichannel-Ansatz

47 Marchés



Webshop von Meier Tobler

7500 Sessions/Tag – Besuche

3200 Nutzer pro Tag

100 Verkaufs- und Ingenieur-beratende im Aussendienst



100 Mitarbeitende im Verkaufs-Innendienst



400 Profis im Service, schweizweit flächendeckend



Meier Tobler Connect – Heute und in Zukunft

Auf dem Weg zur digitalen Kundenplattform

Heute

Von einzelnen digitalen Touchpoints und Prozessen, getrennten Systemen mit wenig Vernetzung…

Websites & Kanäle (meiertobler.ch/profis, B2C, Newsletter, etc.)

Systeme & Funktionen (CRM, DAM/PIM, etc.)

Aktueller Online-Shop

Physische Kontakte mit Verkauf und Verkaufsinnendienst (Telefon, E-Mail, etc.)

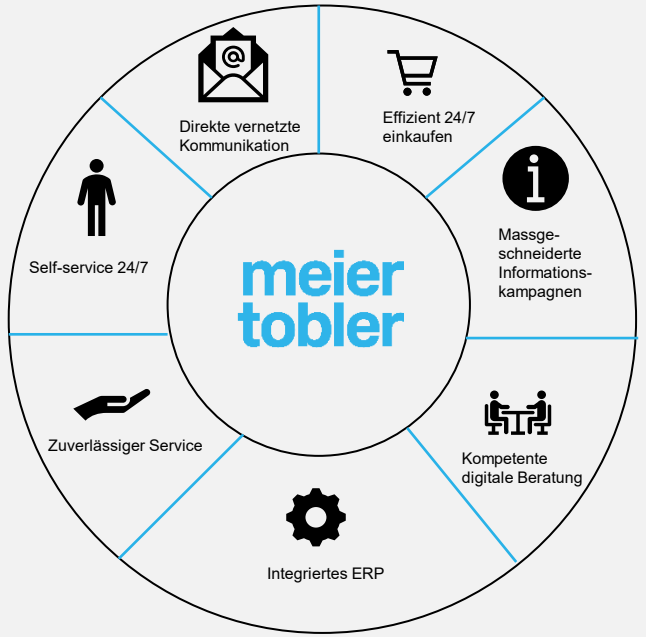
Morgen

…zur integrierten Plattform mit Shop, Content und Services…



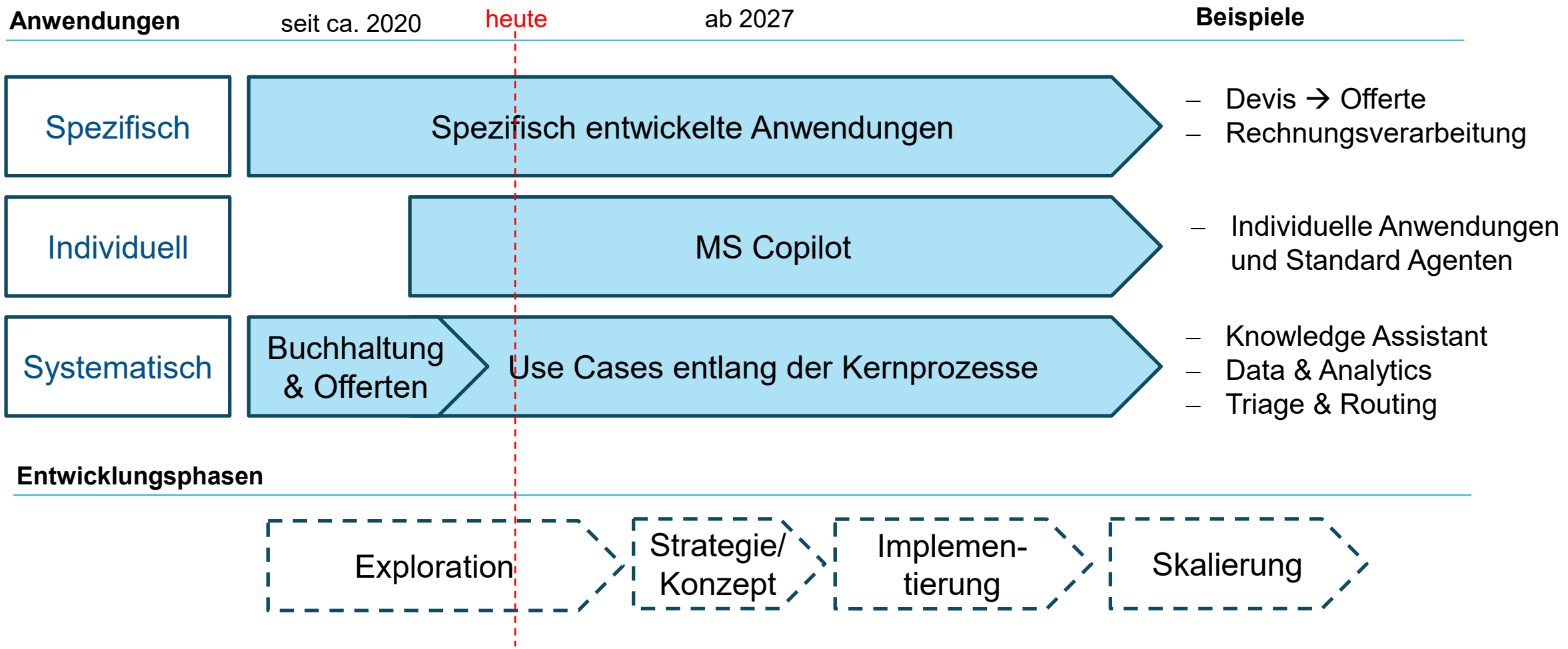
Übermorgen

…zur digitalen Kundenplattform als Hauptkommunikationslinie zum Kunden.



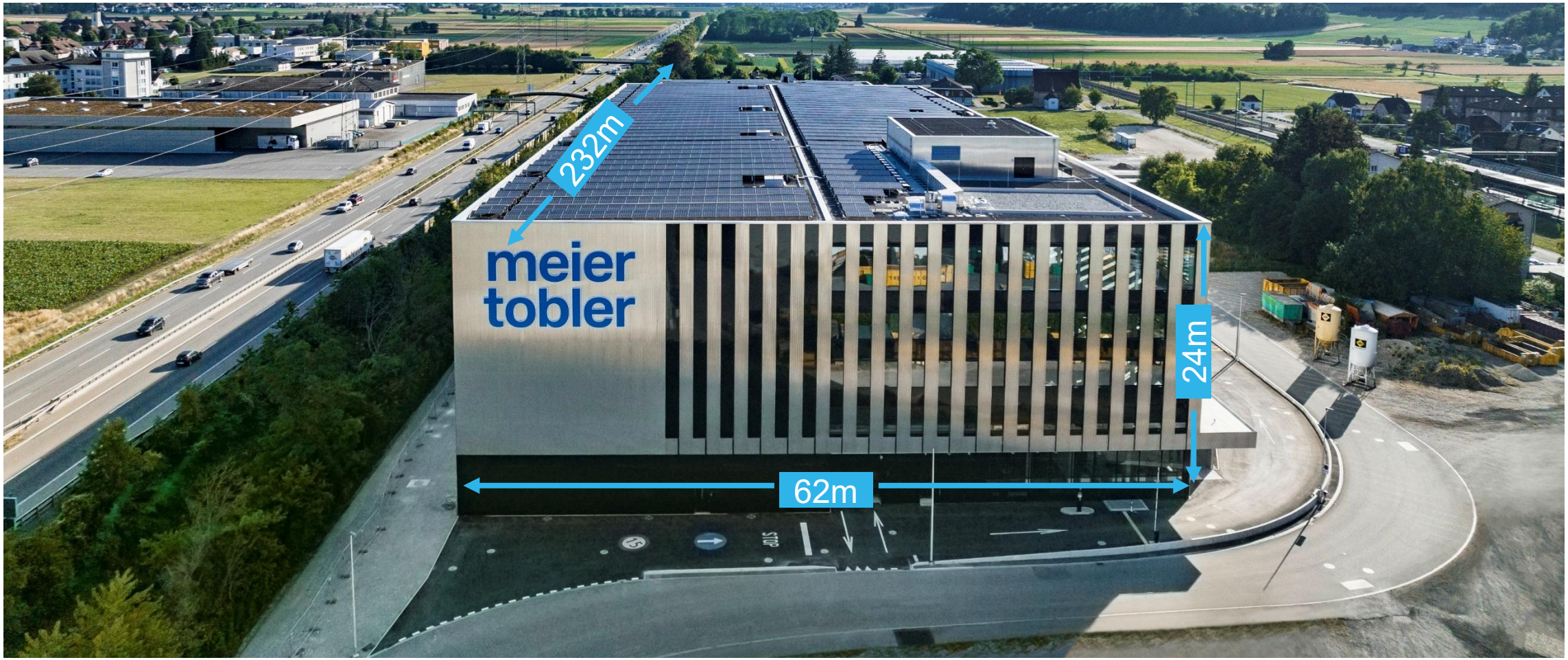
KI bei Meier Tobler

Entwicklung auf 3 Ebenen



Zentrale Basis für Lager- und Transportlogistik

Nachhaltig vom Keller bis aufs Dach



Dienstleistungscenter Oberbuchsiten (DCO)

Logistik auf Top-Niveau

LAGERWERT DCO

CHF 50.4 Mio. (-12%)

Ende Juli ¦ Vergleich Ende Juli Vorjahr

EINGELAGERT

38’000 Artikel

(Stand Ende 2025)

GELIEFERT

35.5 Mio. Stück

(gesamtes Jahr 2025)

VERFÜGBARKEIT

98.8% (+0.2%)

Durchschnitt YTD ¦ Vergleich YTD Vorjahr

LIEFERUNG OTIF

94.3% (+1.0%)

Durchschnitt YTD ¦ Vergleich YTD Vorjahr

FEHLERQUOTE

0.84% (-0.11%)

Durchschnitt YTD ¦ Vergleich YTD Vorjahr

meier tobler

Starke Position in attraktivem Markt

Gewichtige Alleinstellungs-merkmale

Gut schweizerisch und verantwortungsvoll

Solide Finanzen

meier tobler

Gut schweizerisch
und
verantwortungsvoll

«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 CO_2-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.		

Nachhaltigkeitsbericht 2025



SWISS ARBEIT GEBER AWARD
4. RANG 2026
Kategorie 1000+ Mitarbeitende

Highlights 2025

11'020
Tonnen CO_2 jährlich durch neue Wärmepumpen eingespart. Zum Vergleich: Ein Flug von Zürich nach New York und retour schlägt mit 2.8 Tonnen CO_2 zu Buche.

133
elektrische Fahrzeuge. Anders gesagt: 20 % unserer Fahrzeugflotte sind elektrifiziert.

80
% unserer Schlüssel-Lieferanten sind ESG-zertifiziert.

2.11
Weiterbildungstage je Mitarbeitenden.

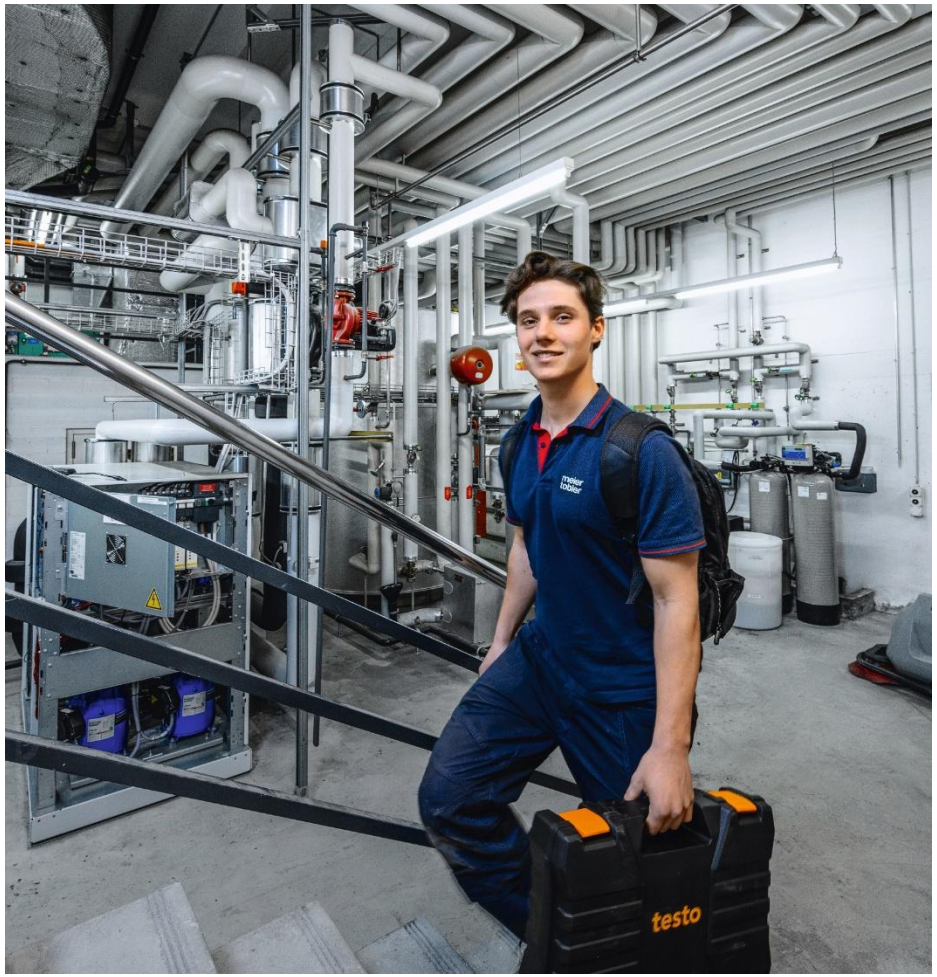
0.7
% Differenz zwischen Frauen- und Männerlöhnen.

5200
Tonnen CO_2 – Scope 1 + 2 nach GHG-Protokoll.

2075
MWh Solarstrom auf dem DCO produziert – für unseren Eigenbedarf und 350 Haushaltungen.

Wir sorgen bereits heute für die Fachkräfte von Morgen

Ausbildung von Lernenden als besonderes Anliegen



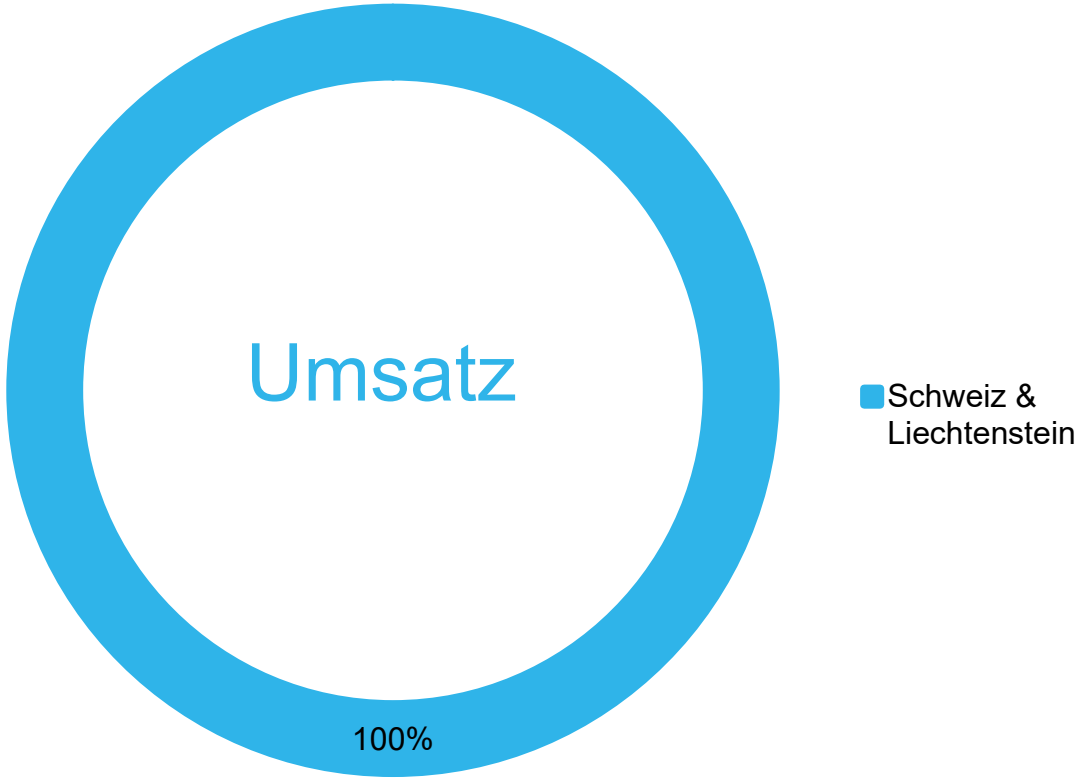
Ausbildungsprofile: Kauffrauen/Kaufmänner, LogistikerInnen, AutomatikerInnen, Kältesystemmonteure, Strassentransportfachfrauen/-fachmänner

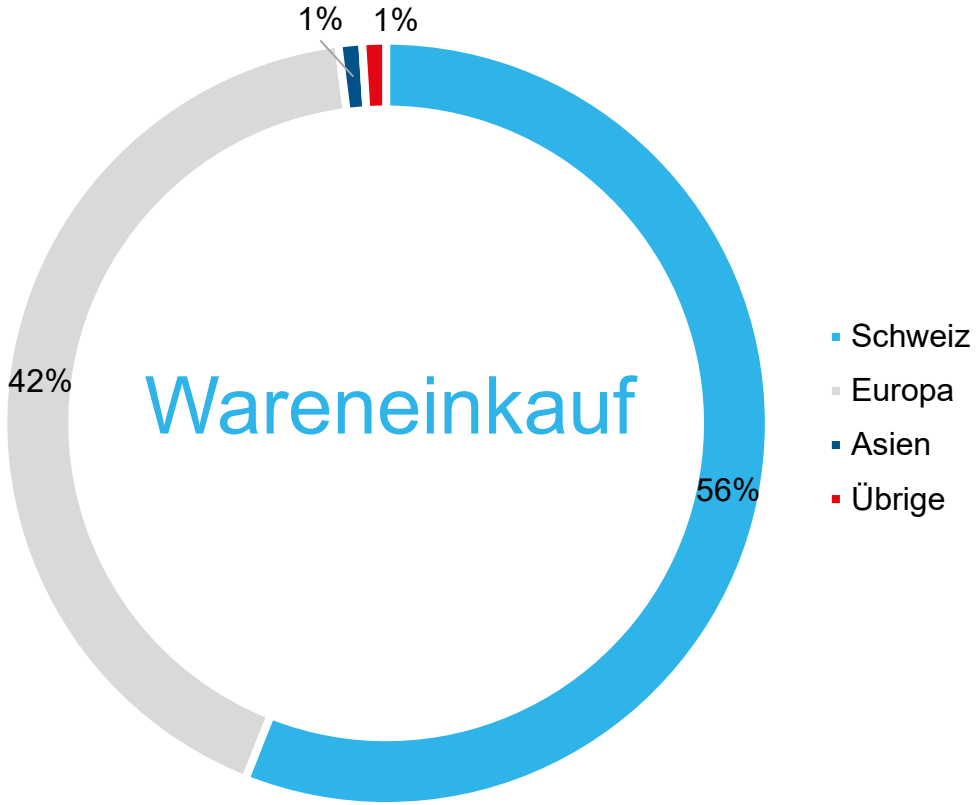
Mit der Ausbildung von Lernenden übernehmen wir Verantwortung gegenüber Wirtschaft und Gesellschaft.

Wir treten dem Fachkräftemangel in unserer Branche entgegen, indem wir künftige Fachkräfte ausbilden.

100% Schweiz fokussiert

Geringe Abhängigkeit vom Ausland





meier tobler

Starke Position in attraktivem Markt

Gewichtige Alleinstellungs-merkmale

Gut schweizerisch und verantwortungsvoll

Solide Finanzen

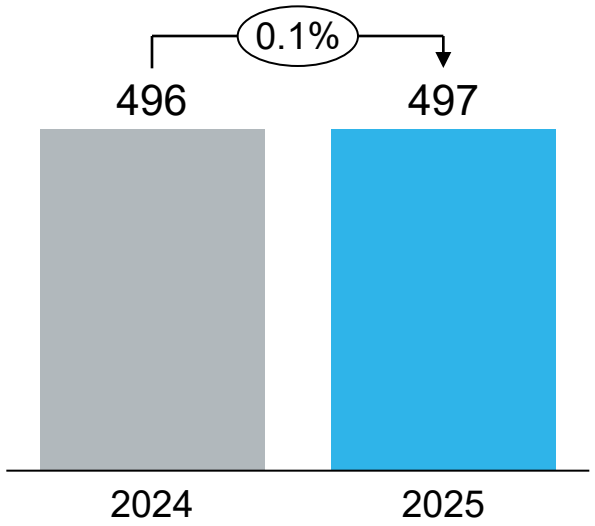
meier tobler

Solide Finanzen

Umsatz stabil – EBITDA und Konzerngewinn unter Vorjahr

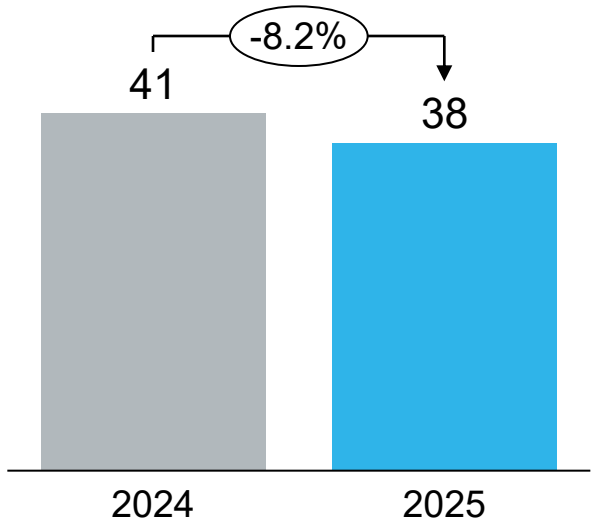
Jahresabschluss 2025 (Mio. CHF)

Umsatz



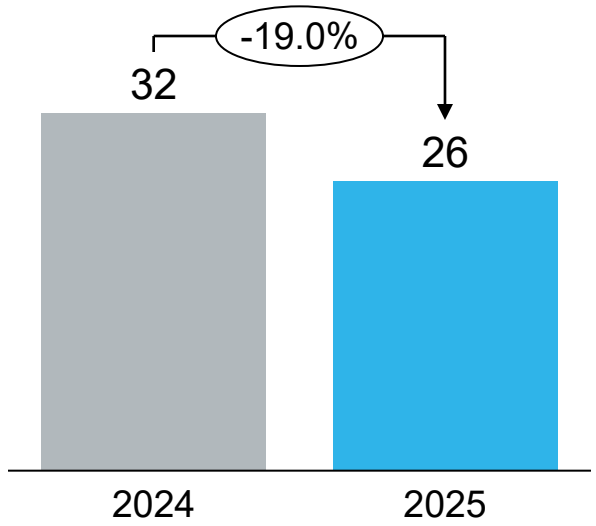
- Organisches Wachstum +0.5%
- Marktanteilsgewinne Handel und WEZ
- Wettbewerbs- und Preisdruck
- Servicegeschäft leicht rückläufig
- Positive Entwicklung Klimasysteme

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*



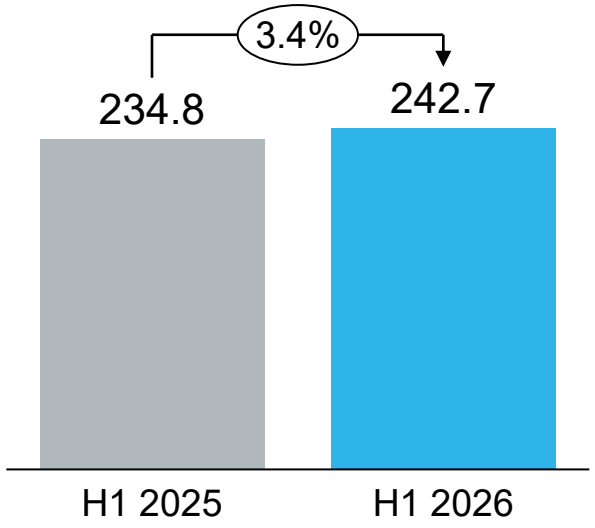
- Deutlich gestiegene Abschreibungen aufgrund Inbetriebnahme neues ERP (SAP S/4HANA).

*) 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.

Rückkehr zu Umsatzwachstum – EBITDA auf Vorjahr

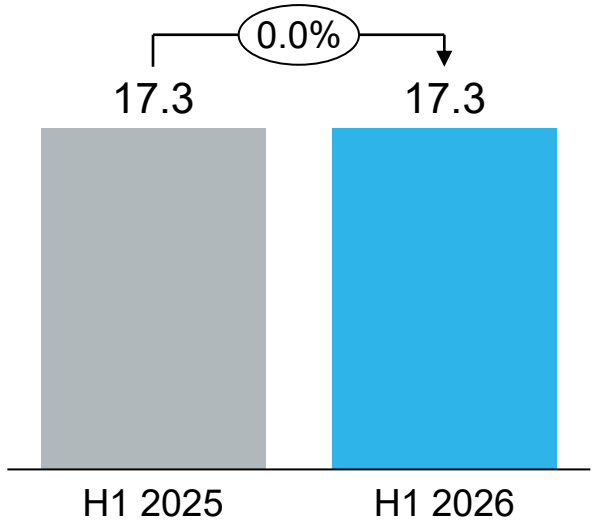
Halbjahresabschluss 2026 (Mio. CHF)

Umsatz



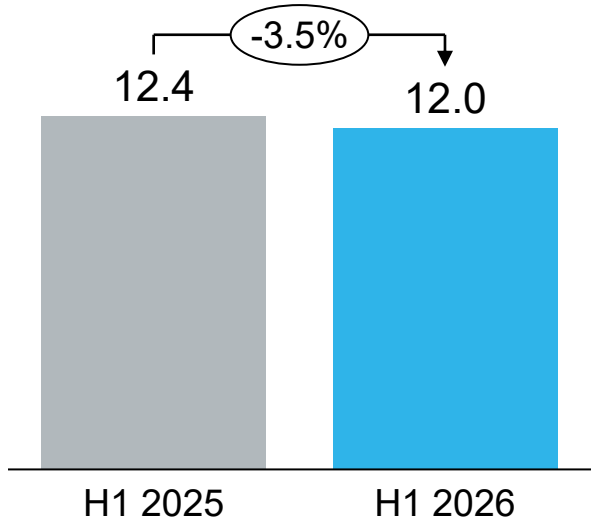
- Wachstum breit abgestützt
- Handel mit deutlichem Wachstum
- Erholung des Wärmepumpenmarkts
- Servicegeschäft rückläufig
- Positive Entwicklung Klimasysteme

EBITDA



- EBITDA auf Vorjahresniveau
- Hoher Preisdruck hält an
- Massnahmen zur Margenverbesserung und Effizienzprogramm bei den operativen Kosten eingeleitet

Bereinigtes Konzernergebnis*

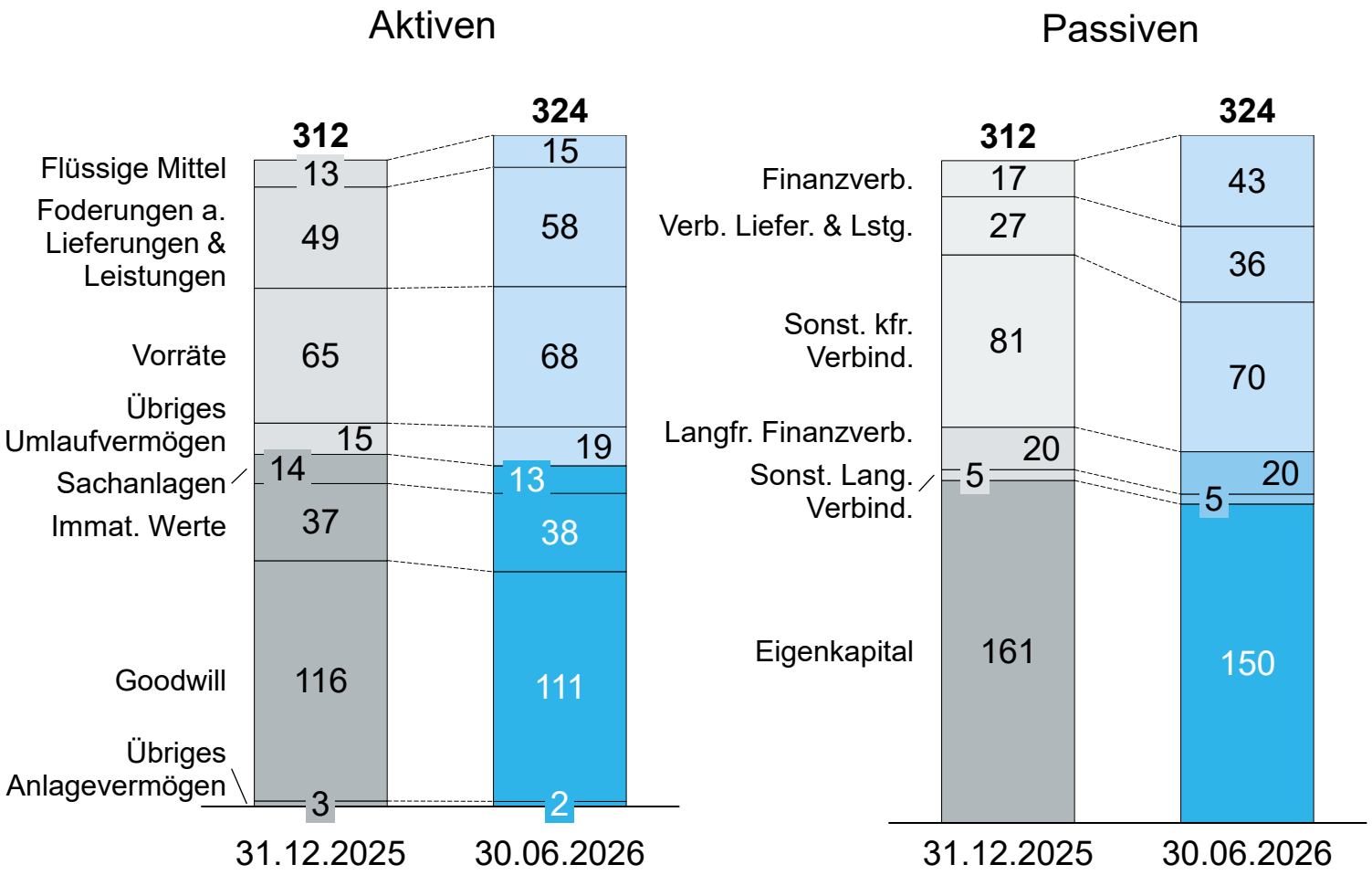


- Höhere Abschreibungen infolge der IT-Investitionen der vergangenen Jahre

*) 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 ersten Halbjahr 2026 im Umfang von TCHF 5 120 (Vorjahr: TCHF 5 120).

Solide Bilanz

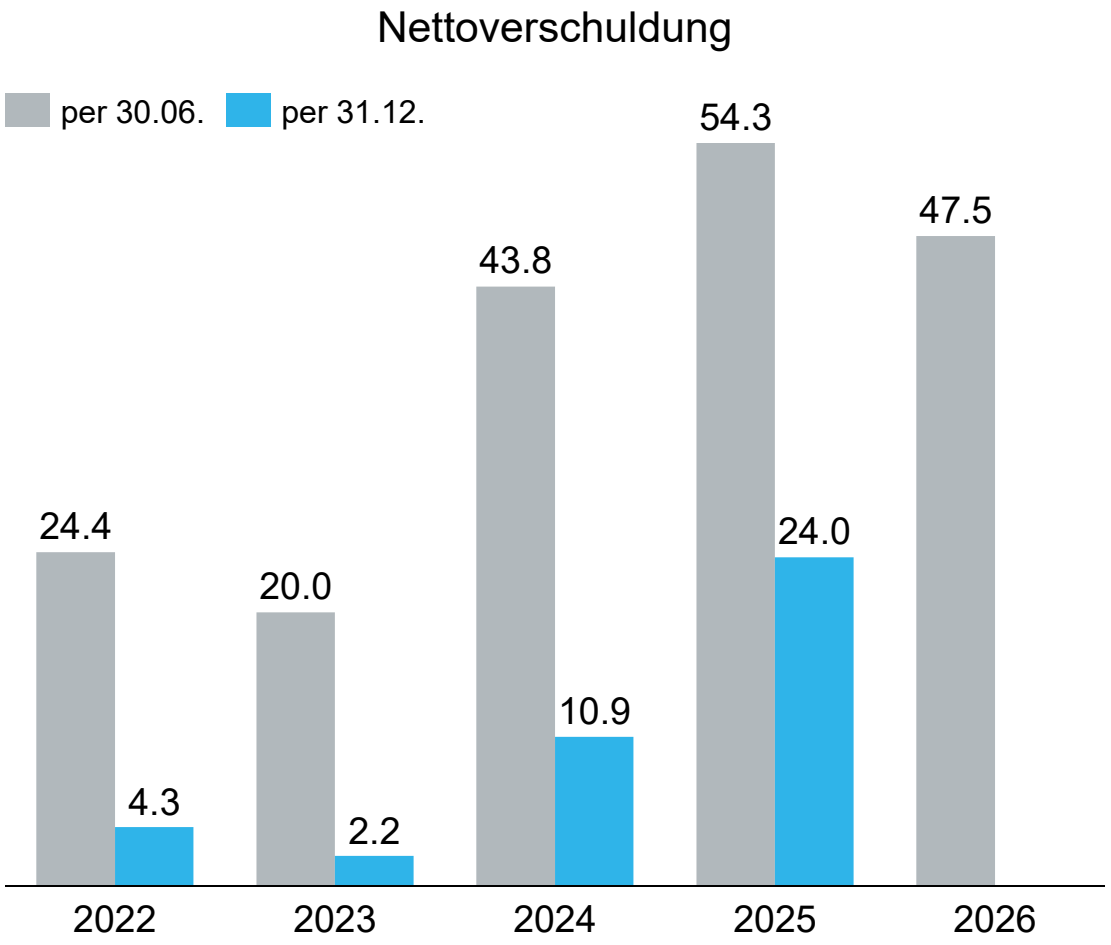
Bilanz (Mio. CHF)

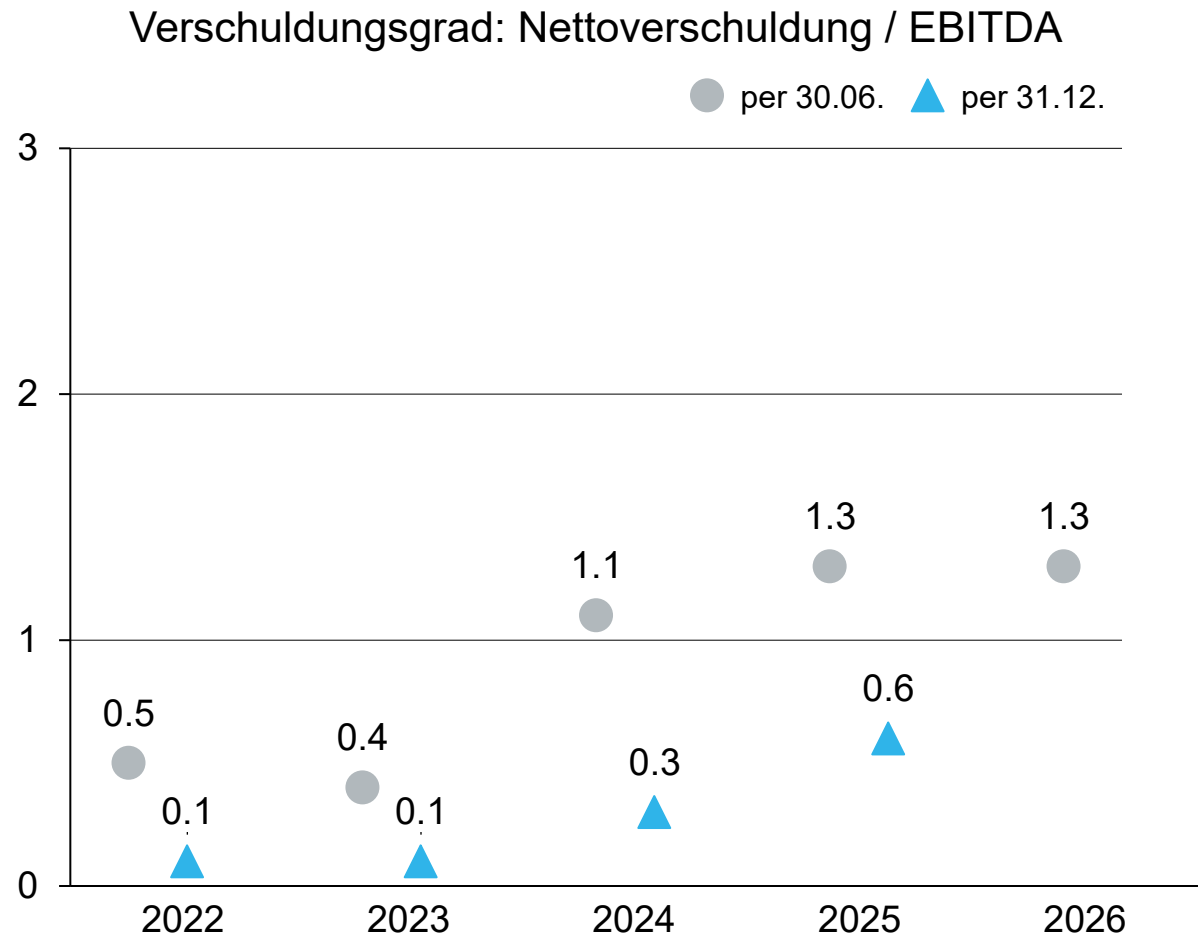


- Unterjähriger Anstieg Bilanzsumme aufgrund Aufbau Net Working Capital
- Als Folge steigt Nettoverschuldung auf CHF 47.5 Mio. (VJ: CHF 24.0 Mio.)
- Kontinuierlicher Rückgang Goodwill durch lineare Abschreibung
- Solide Eigenkapitalbasis, EK-Quote 46.4% (VJ: 51.7%)

Saisonale Entwicklung der Nettoverschuldung

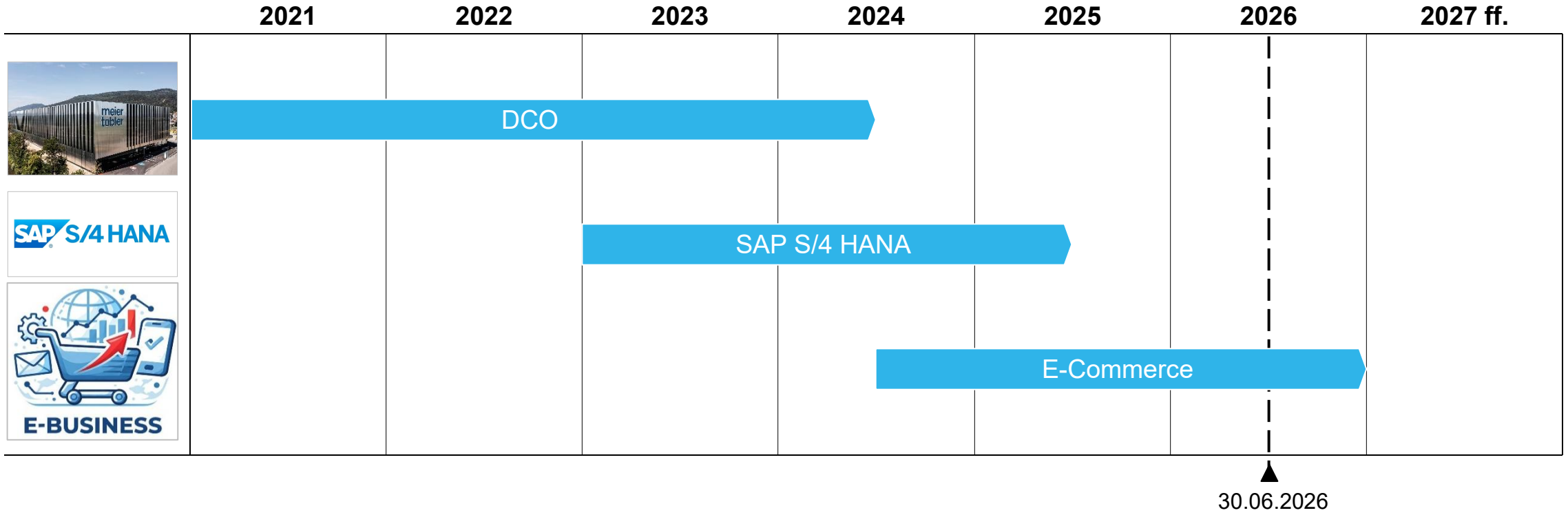
Nettoverschuldung (Mio. CHF)





E-Commerce-Plattform als letztes grosses Infrastrukturprojekt

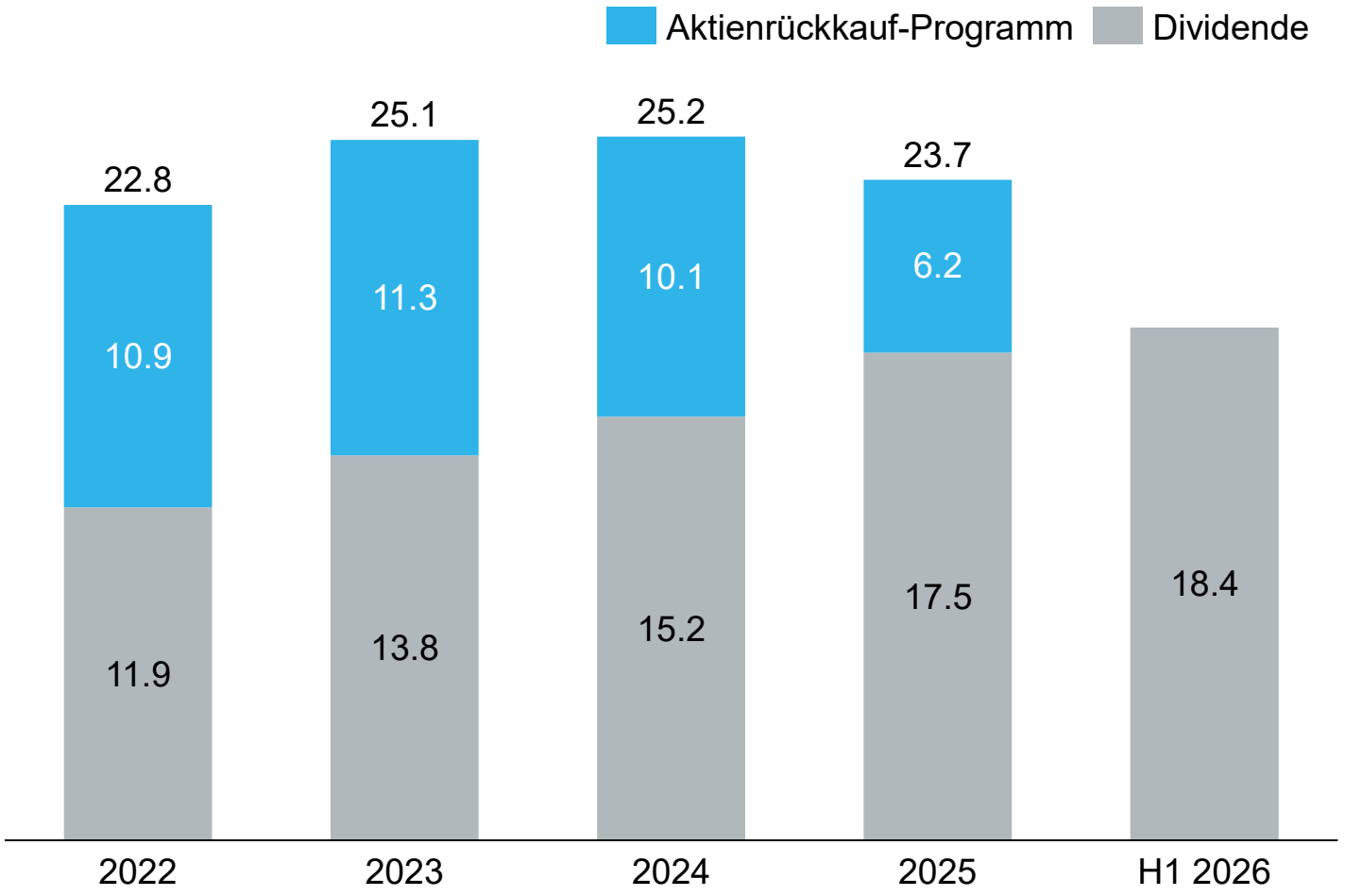
Investitionen (Mio. CHF)



DCO	21	38	20	5	-	-	-
Digitalisierung und übrige	4	8	13	13	15	~10	~8
Total Investitionen	**26**	**46**	**33**	**18**	**15**	**~10**	**~8**

Aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik

Dividende / Aktienrückkauf (Mio. CHF)

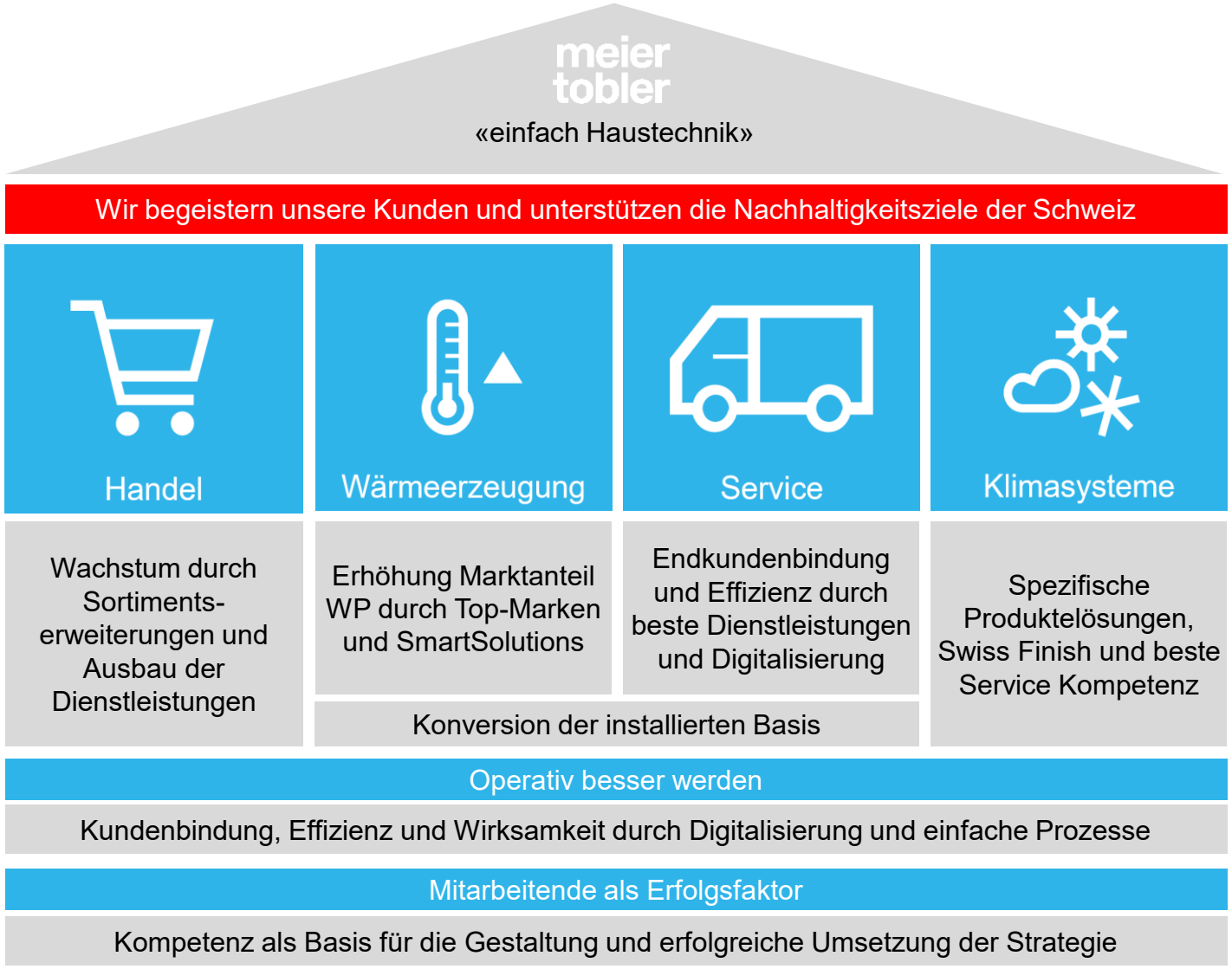


- Kontinuierlicher Anstieg der Dividende und substanzielle Aktienrückkäufe
- Verzicht auf die für März 2026 geplante erste Tranche des jährlichen Aktienrückkaufprogramms
- Über eine mögliche Wiederaufnahme der Rückkäufe wird im Laufe des H2 2026 entschieden



Ausblick

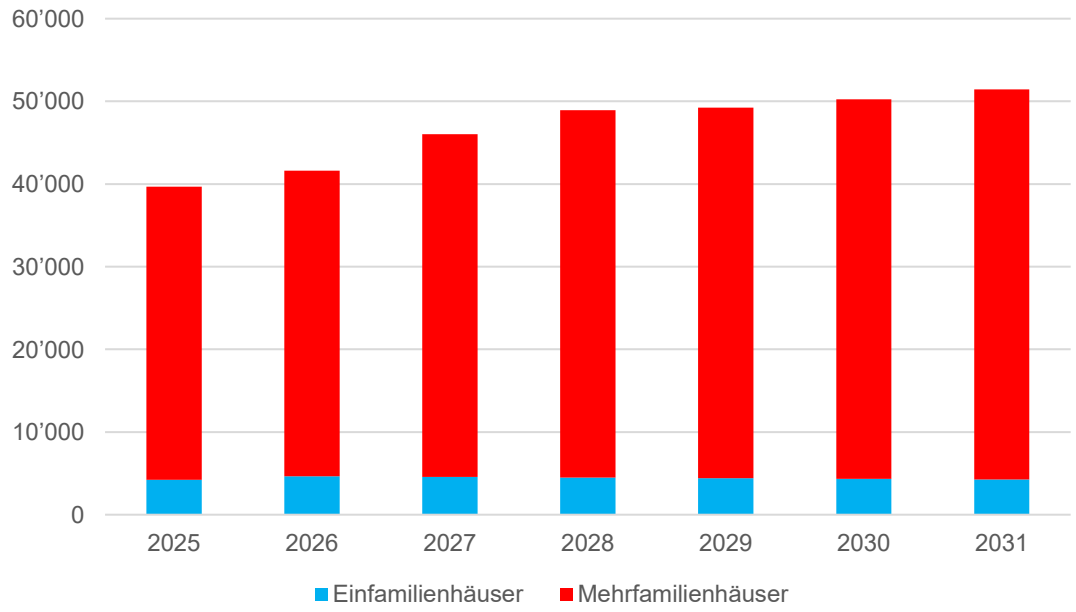
Strategie 2028



Positive Aussichten im Wohnungsbau

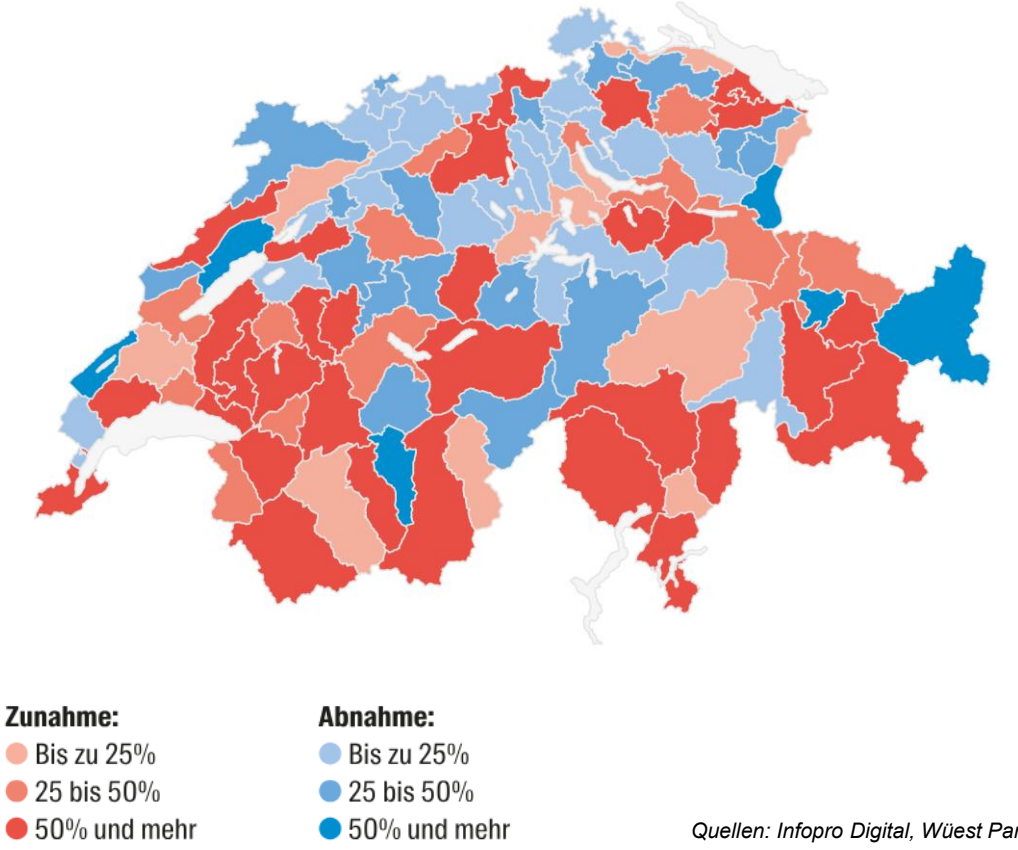
Zunahme der Baubewilligungen – mit regionalen Unterschieden

Prognose: Neu erstelle Wohnungen
2025 – 2031



Quelle: BAK Economics, Bauprognose Schweiz 2025-2031, Aug. 2026

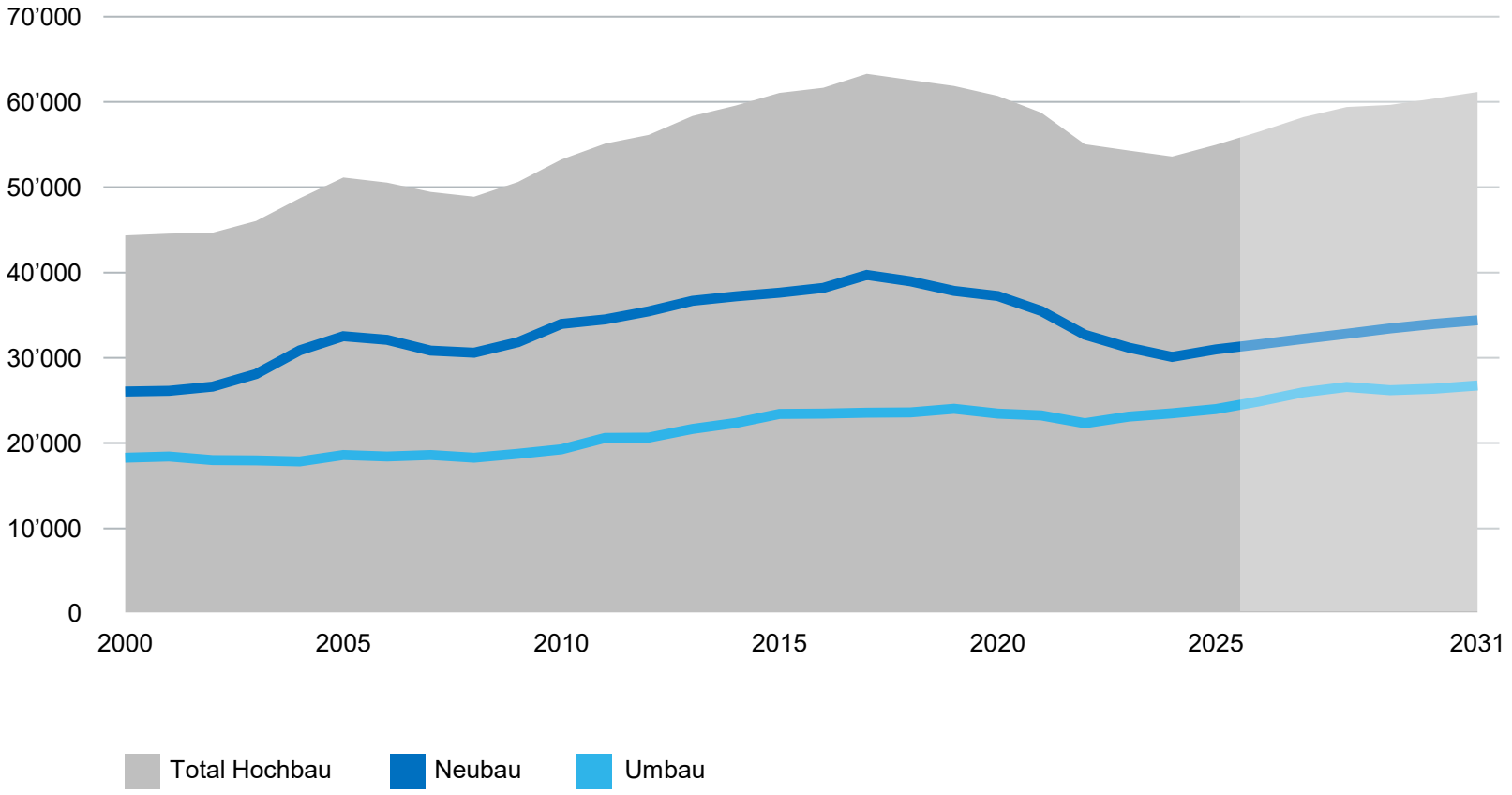
Exkurs: Wo wird gebaut?
Mehrfamilienhäuser: Entwicklung der Neubaubewilligungen



Quellen: Infopro Digital, Wüest Partner, 2026

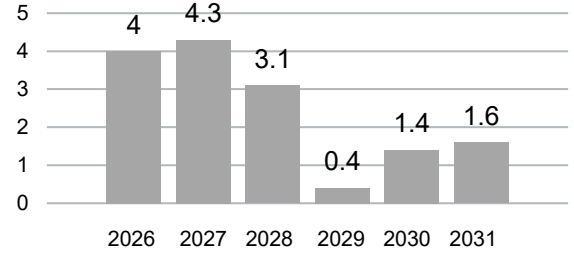
Marktentwicklung CH, Aufwendungen Hochbau

Mio. CHF, real, Preisbasis 2023

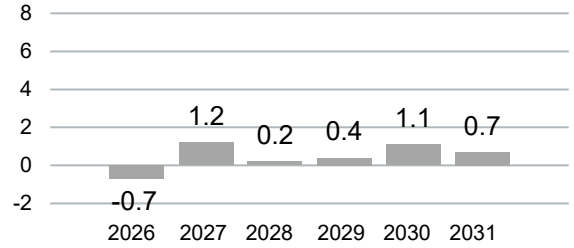


Kurzfrist-Prognose

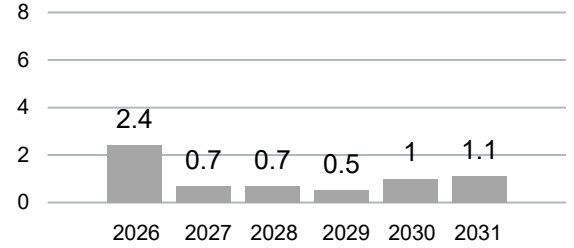
Wohnbau



Infrastrukturbau



Betriebsbau



Quelle: BAK Economics, Bauprognose Schweiz 2026-2031, Aug. 2026

Ausblick

Für das 2. Halbjahr 2026

- Anhaltende Markterholung erwartet
- Unternehmen mit bestehender Positionierung gut aufgestellt
- Verbesserung im Servicegeschäft erwartet
- Massnahmen zur Margenverbesserung und bei operativen Kosten sollten Wirkung zeigen
- Umsatzwachstum auch im 2. Halbjahr 2026
- Gesteigerte Profitabilität auf Stufe EBITDA im Vorjahresvergleich

meier tobler

Besten Dank für Ihre Fragen.