



Investora 2026

16. September 2026

Die Konzernleitung von Meier Tobler



Roger Basler
CEO



Lukas Leuenberger
CFO



Unser Geschäft

Unser Geschäft

Kompetent in vier Bereichen

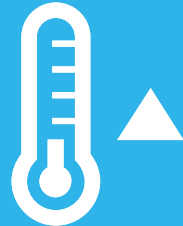
«einfach Haustechnik»

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



Handel

10'000 Installationsbetriebe und Partner der HLKS-Branche

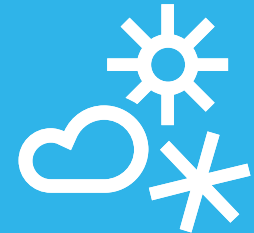


Wärmeerzeugung



Service

260'000 Besitzende von Liegenschaften



Klimasysteme

Installationsbetriebe, Fachplanende, Bauende

* Umgerechnet in Vollzeitstellen, Finanzzahlen in CHF

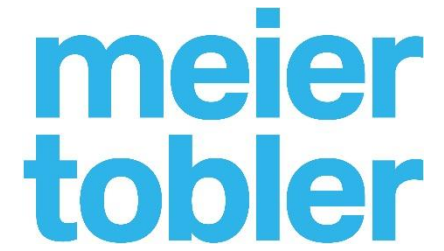
**meier
tobler**

Starke Position in
attraktivem Markt

Gewichtige
Alleinstellungs-
merkmale

Gut schweizerisch
und
verantwortungsvoll

Solide Finanzen

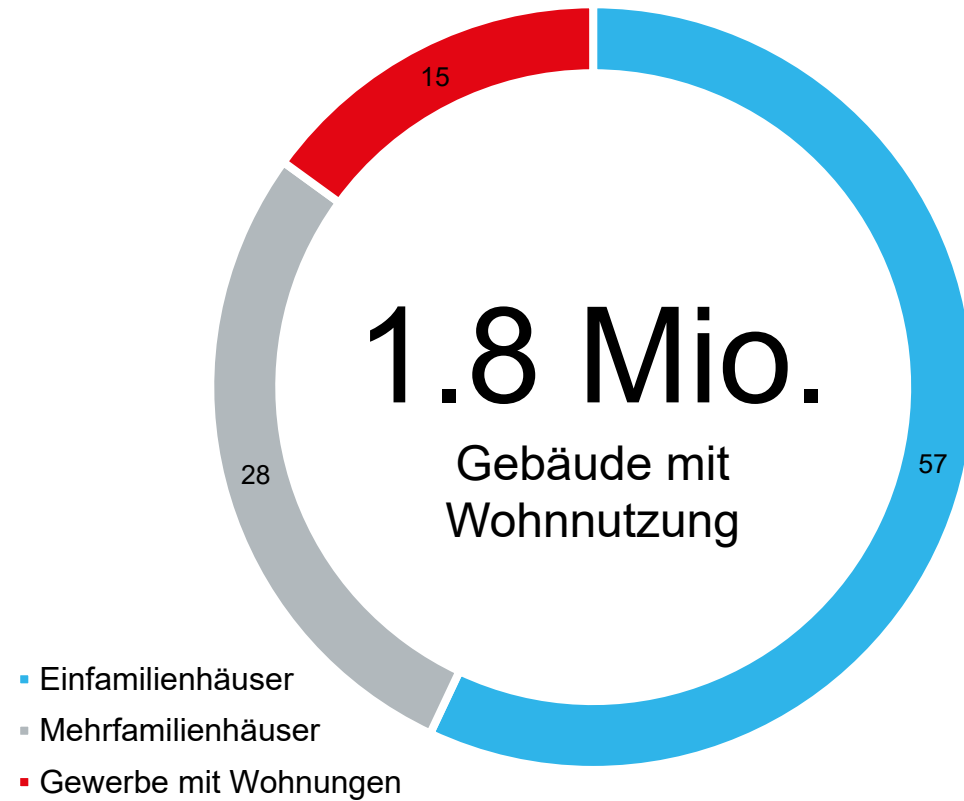


Starke Position in
attraktivem Markt

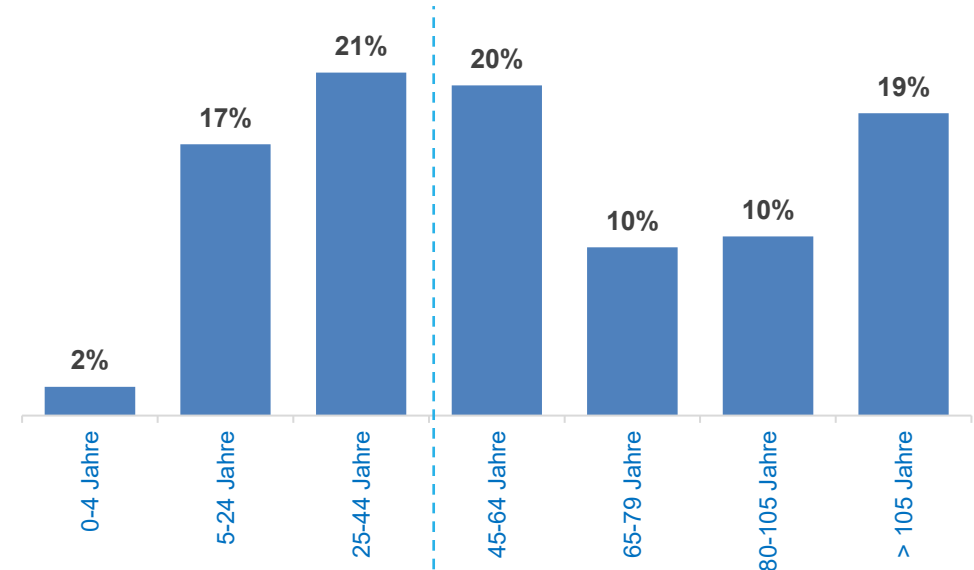
Gebäudepark Schweiz

59 % sind älter als 45 Jahre!

Gebäude nach Nutzung in %



Gebäude nach Alter in %

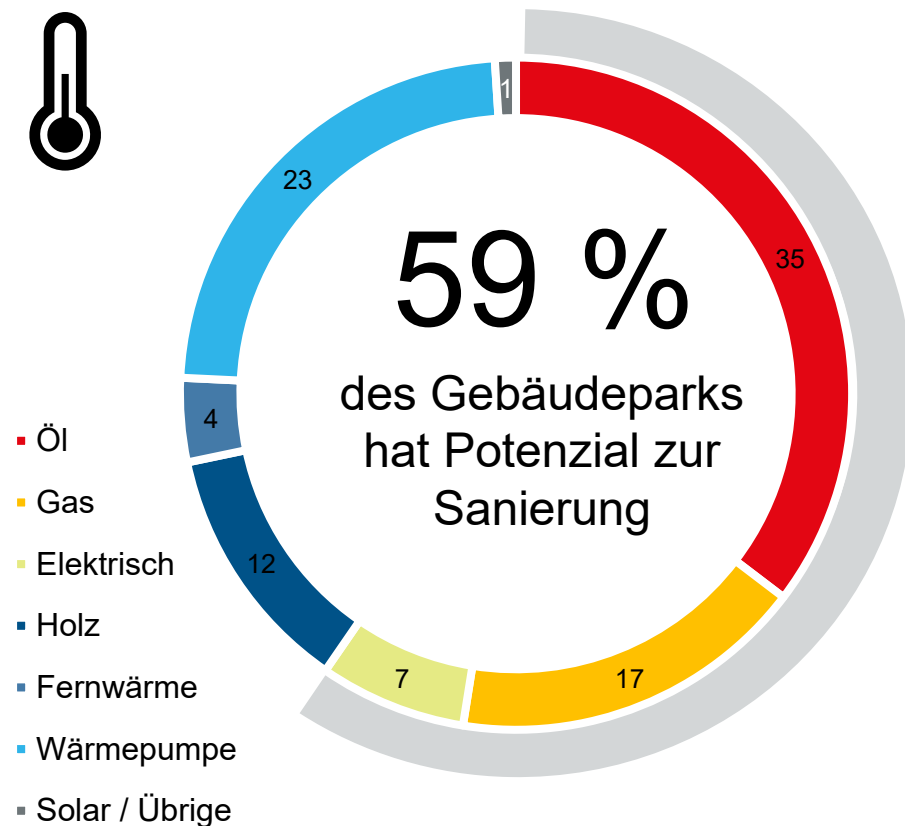


Quelle: BFS 2025

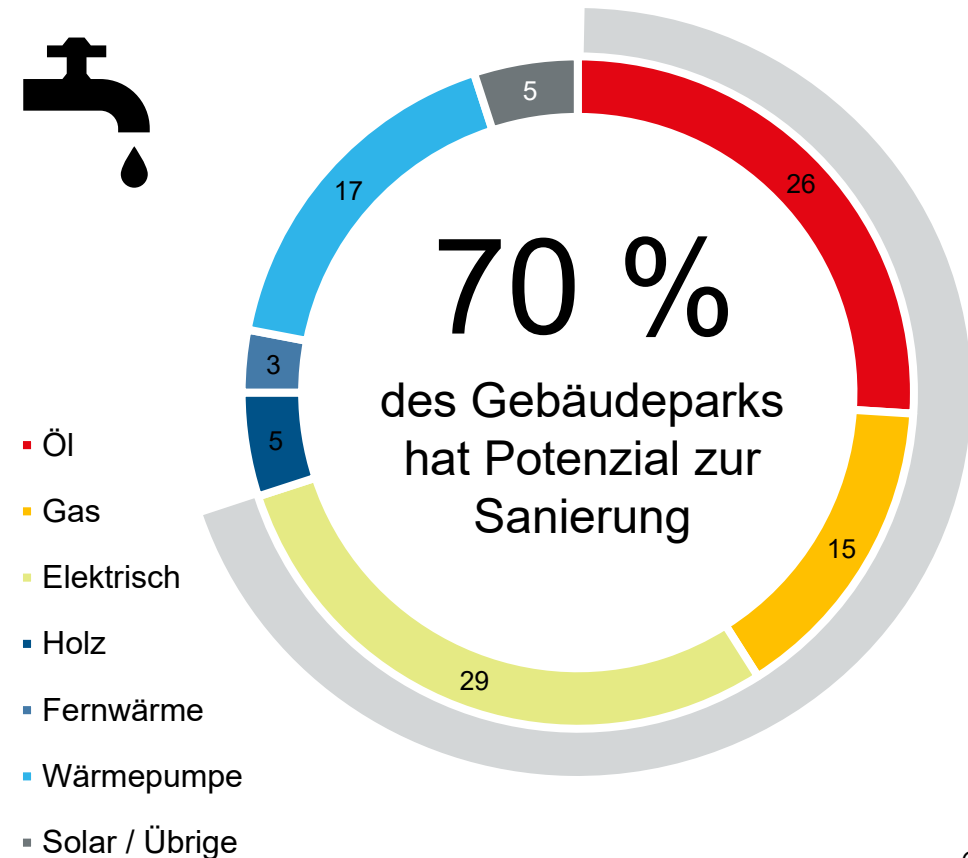
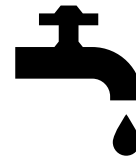
Grosses Potenzial für Sanierungen

Ersatz von fossilen und elektrischen Systemen für Heizung und Warmwasser

Verteilung Heiztechnologie in %



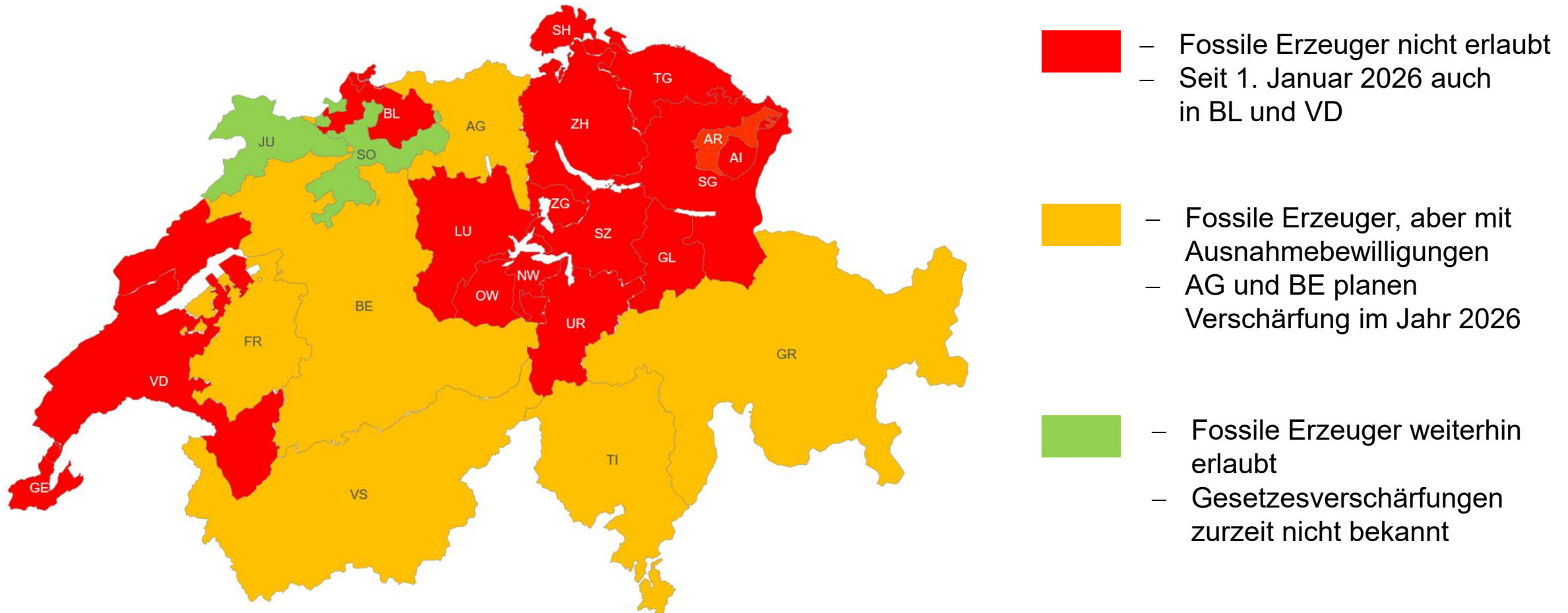
Verteilung Warmwasseraufbereitung in %



Quelle: BfS 2025

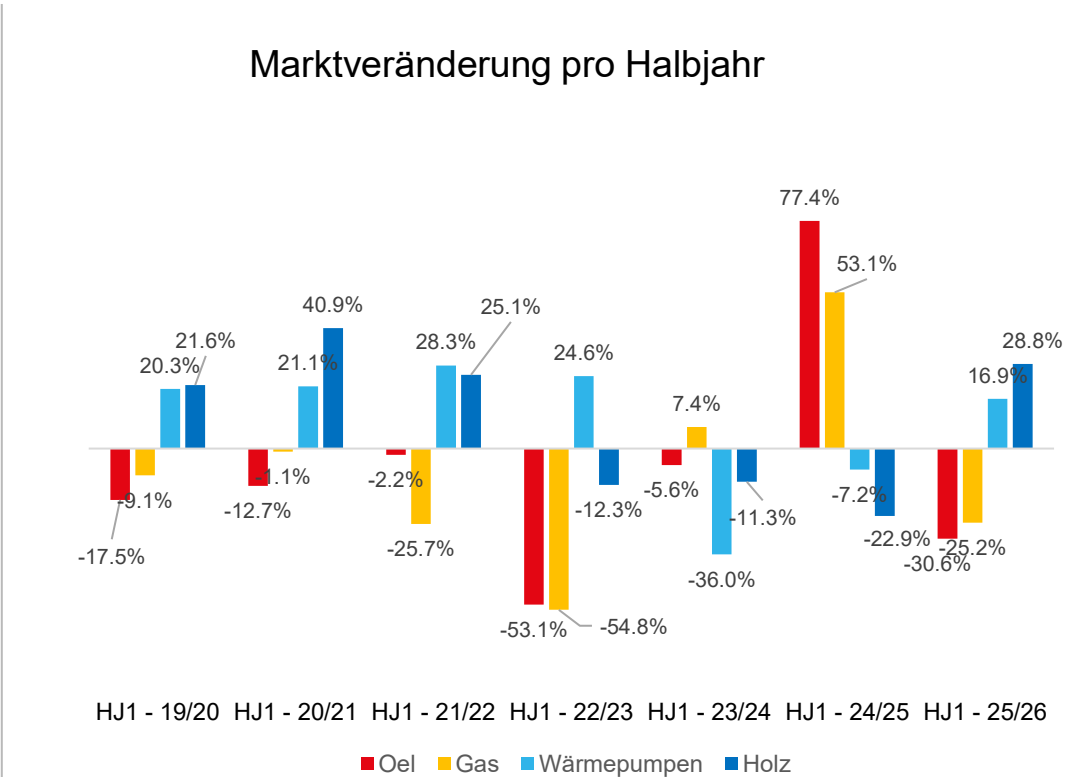
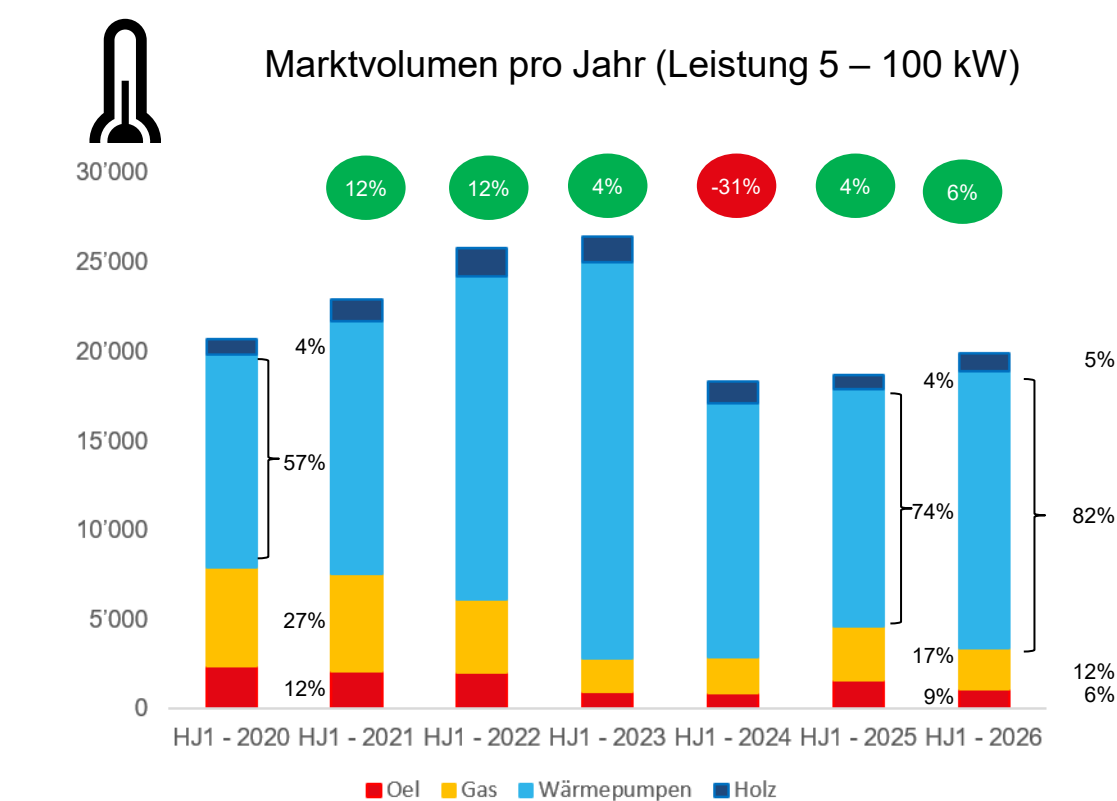
Flickenteppich Schweiz

Stand Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich (MuKEu)



Der Markt erholt sich langsam

Marktentwicklung im ersten Halbjahr (2020 bis 2026)



Quelle: Gebäudeklima Schweiz

Diversifikation in Neu- und Umbauten

Umsatzverteilung in %

löschen

		Neubau und Inbetriebnahmen	Umbau, Sanierung und Betrieb	Positionierung Meier Tobler
	Handel	60	40	Marktführer
	Wärmeerzeugung	30	70	In Top 3
	Service	10	90	In Top 3
	Klimasysteme	30	70	Marktführer

Quelle: Schätzung Meier Tobler, GJ 2026

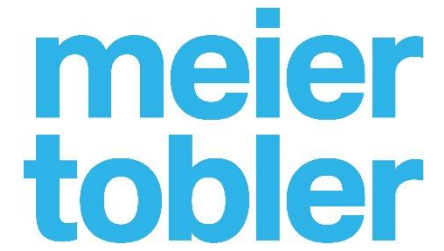
**meier
tobler**

Starke Position in
attraktivem Markt

Gewichtige
Alleinstellungs-
merkmale

Gut schweizerisch
und
verantwortungsvoll

Solide Finanzen



Gewichtige
Alleinstellungs-
merkmale

Stärken entlang der Wertschöpfung

Alleinstellungsmerkmale Meier Tobler

Product Management und Beschaffung	Verkauf und Marketing	Auftragsabwicklung	Logistik	Betrieb und Kundenservice
– Grösste Sortiments-tiefe und -breite – Top-Brands, Eigenmarken, Qualitätsprodukte – Kompetenz entlang der ganzen Temperaturachse – Multi-Sourcing sichert höchste Verfügbarkeit – Langjährige Lieferantenbeziehungen	– Omnichannel-Ansatz gelebt – Unschlagbar kundennah – Endkunden-Ansprache mit «Lead follow-through» – Partnernetz an Installationsfirmen – Marketingpower On- und Offline	– Digitalisierte Prozessführung entlang Customer Journey – Höchste Lieferfähigkeit – Flexibles Preis- und Konditionensystem	– Flexible Lieferoptionen nach Kundenbedarf – Lager- und Transportlogistik aus neuem Zentrallager hoch performant	– Serviceorganisation 24/7 flächendeckend – Grosser Anlagepark – Systeme energieoptimiert – 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



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.)

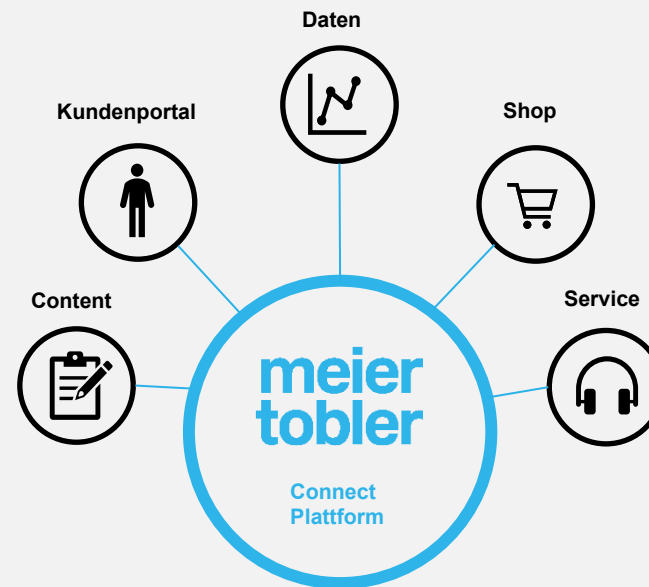
Systeme & Funktionen (CRM, DAM/PIM, etc.)

Aktueller Online-Shop

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

Morgen

...zur integrierten Plattform mit Shop, Content und Services...



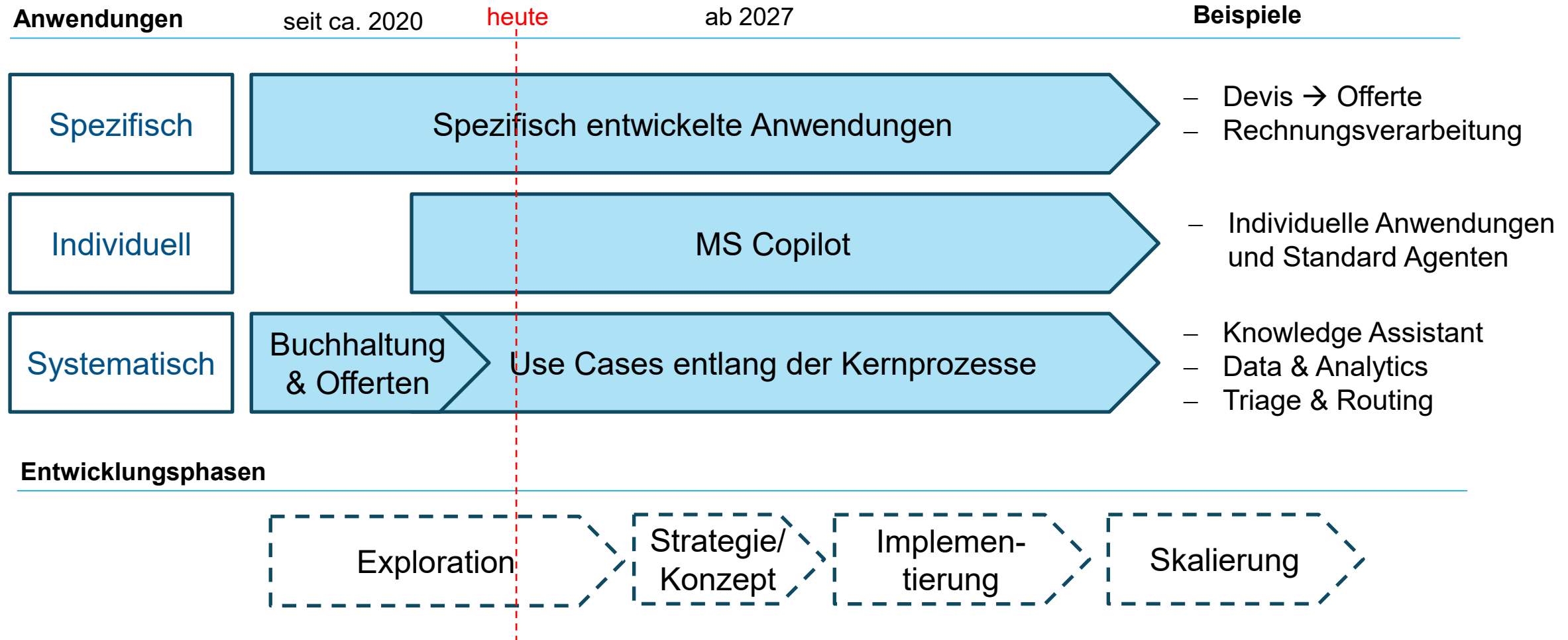
Übermorgen

...zur digitalen Kundenplattform als Hauptkommunikationslinie zum Kunden.



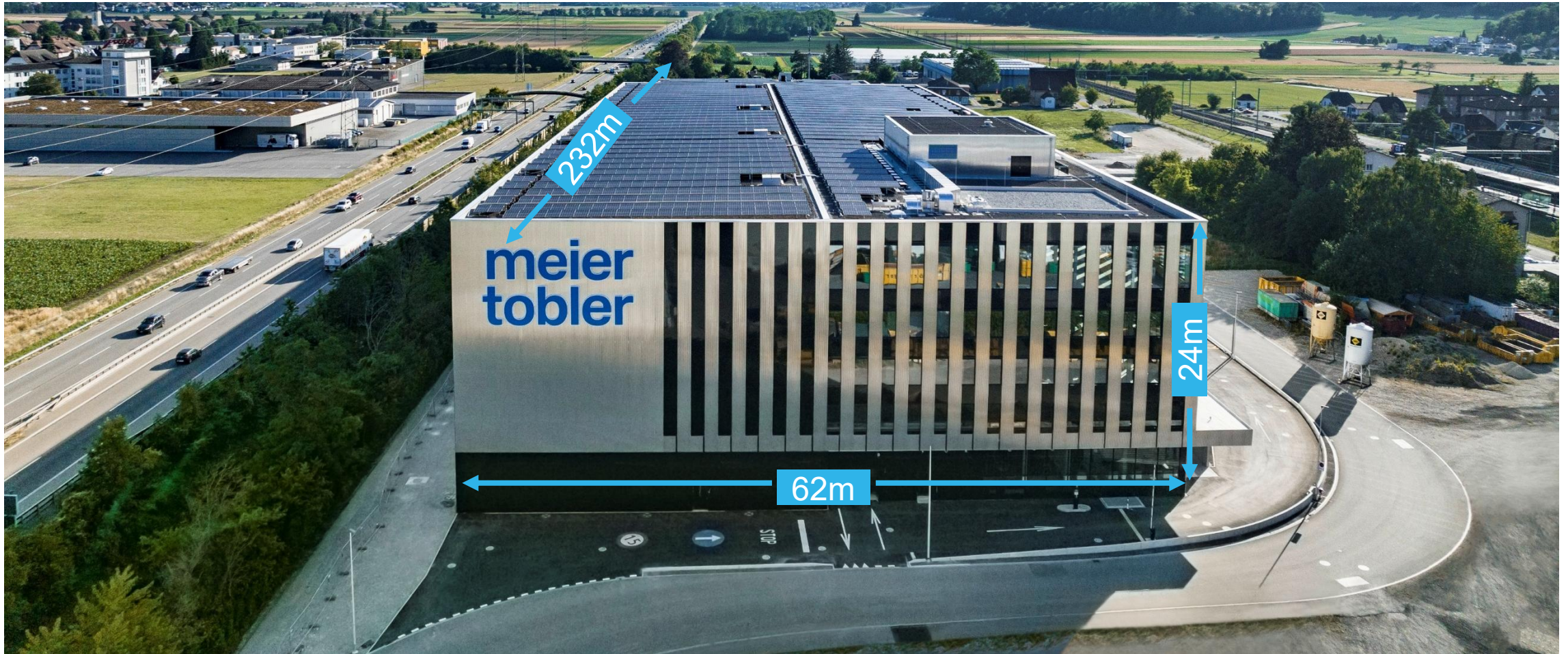
KI bei Meier Tobler

Entwicklung auf 3 Ebenen



Zentrale Basis für Lager- und Transportlogistik

Nachhaltig vom Keller bis aufs Dach



Dienstleistungscenter Oberbuchsitzen (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 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.		

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

Weigerungstage 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 Haushalten.

Wir sorgen bereits heute für die Fachkräfte von Morgen

Ausbildung von Lernenden als besonderes Anliegen



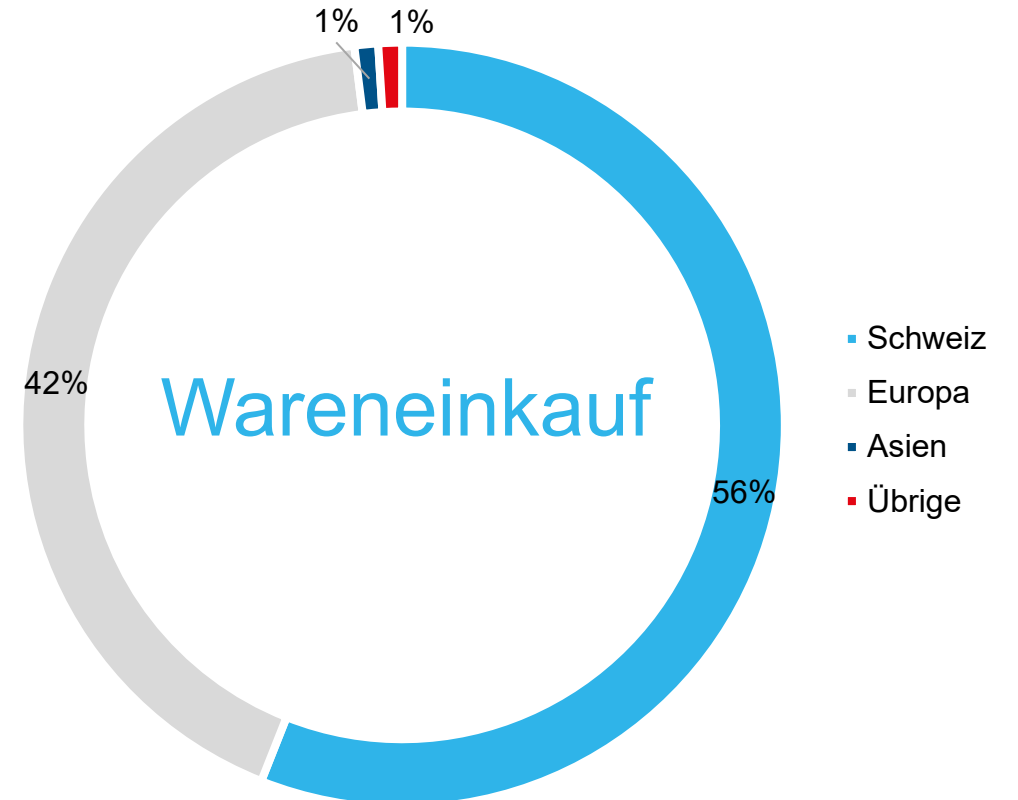
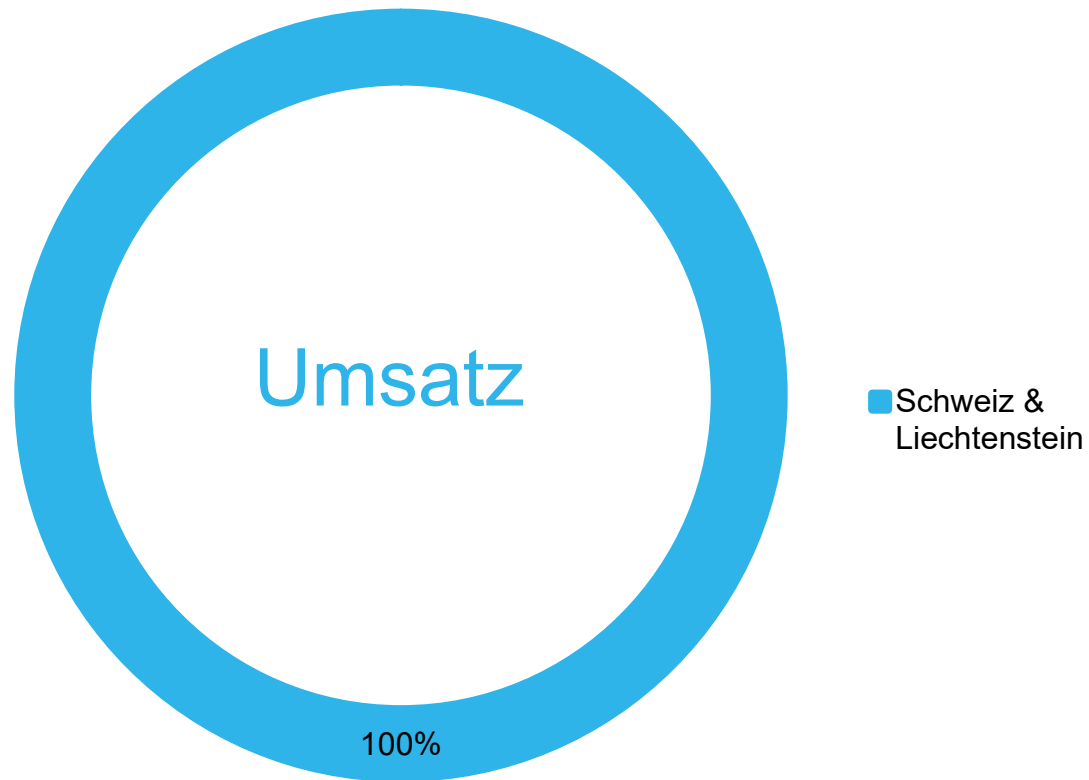
Ausbildungsprofile: Kauffrauen/Kaufmänner,
LogistikerInnen, AutomatiklerInnen,
Kältesystemmonteure,
Strassentransportfachfrauen/-fachmänner

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

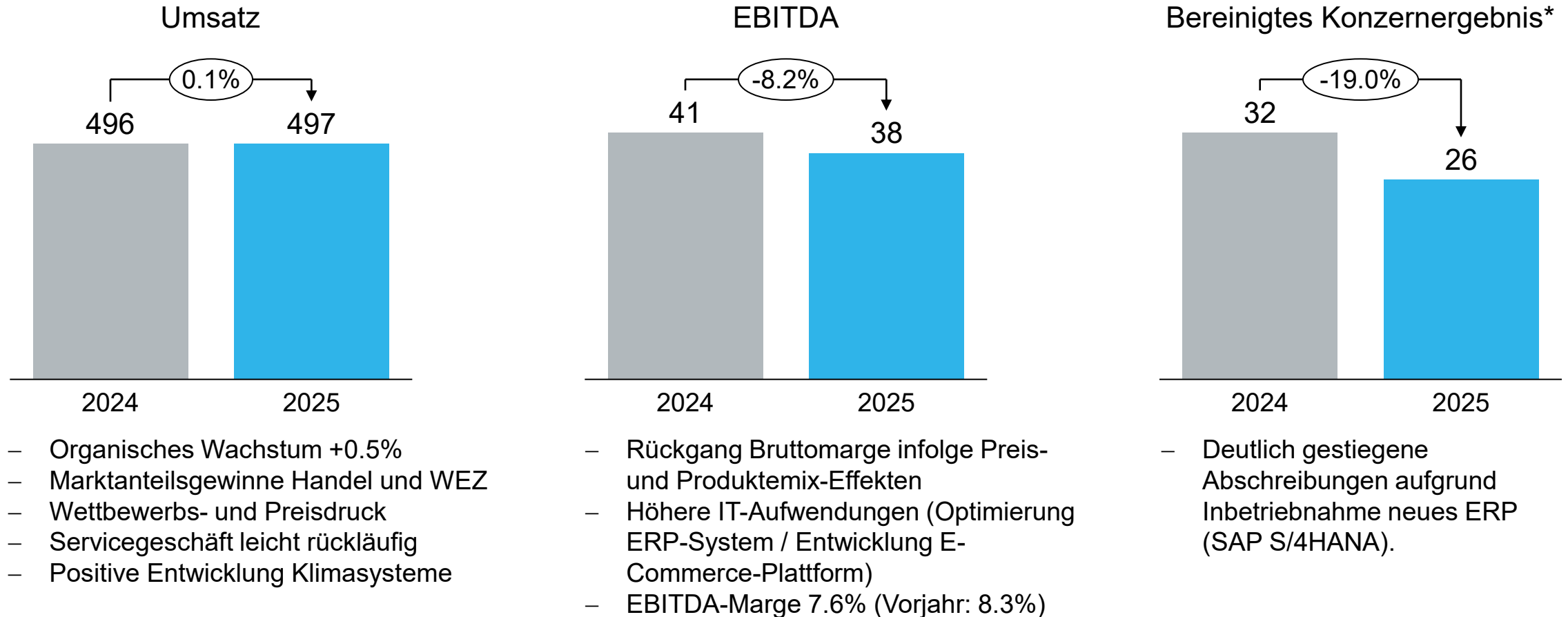
Solide Finanzen



Solide Finanzen

Umsatz stabil – EBITDA und Konzerngewinn unter Vorjahr

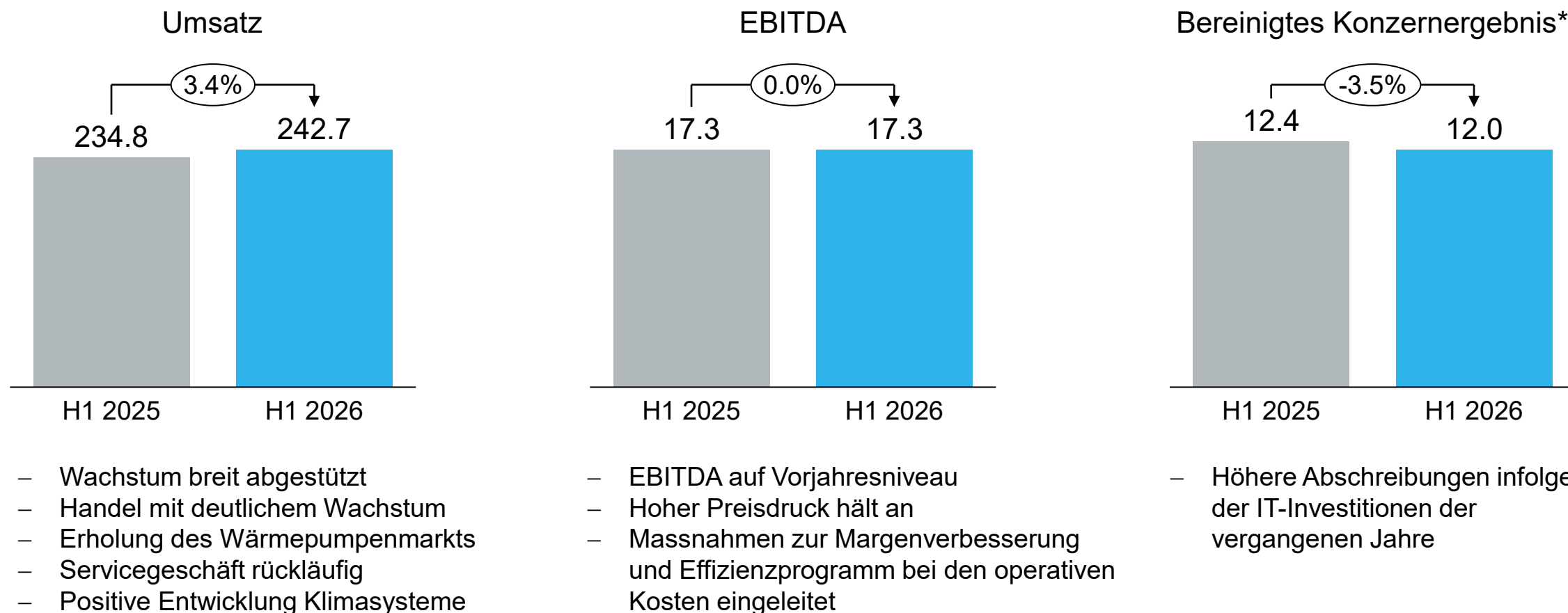
Jahresabschluss 2025 (Mio. CHF)



*) 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

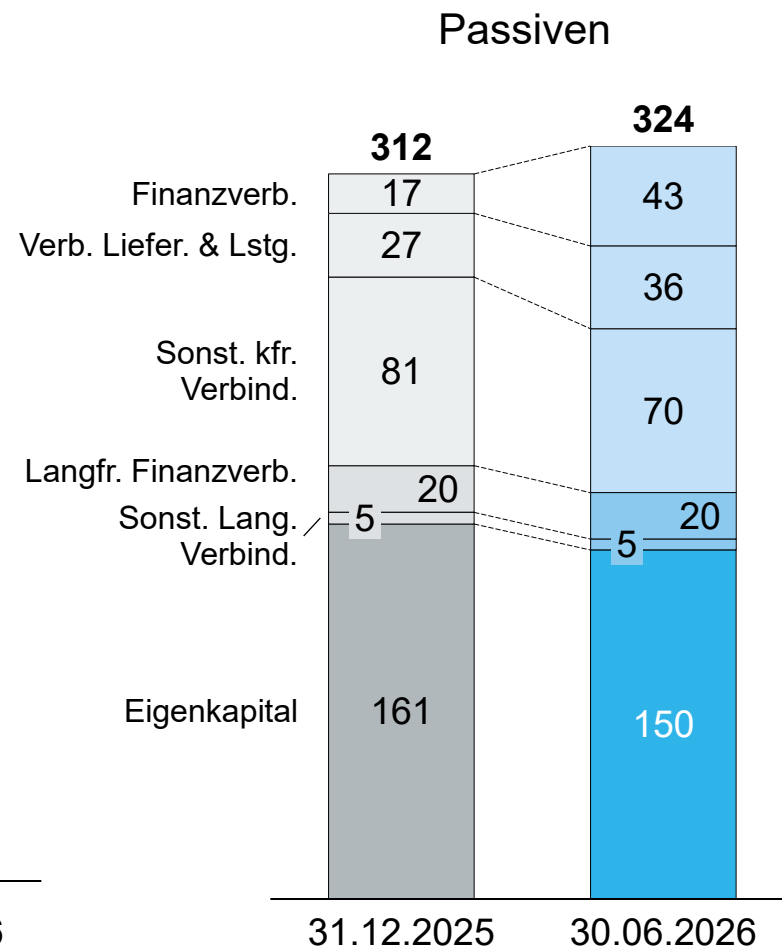
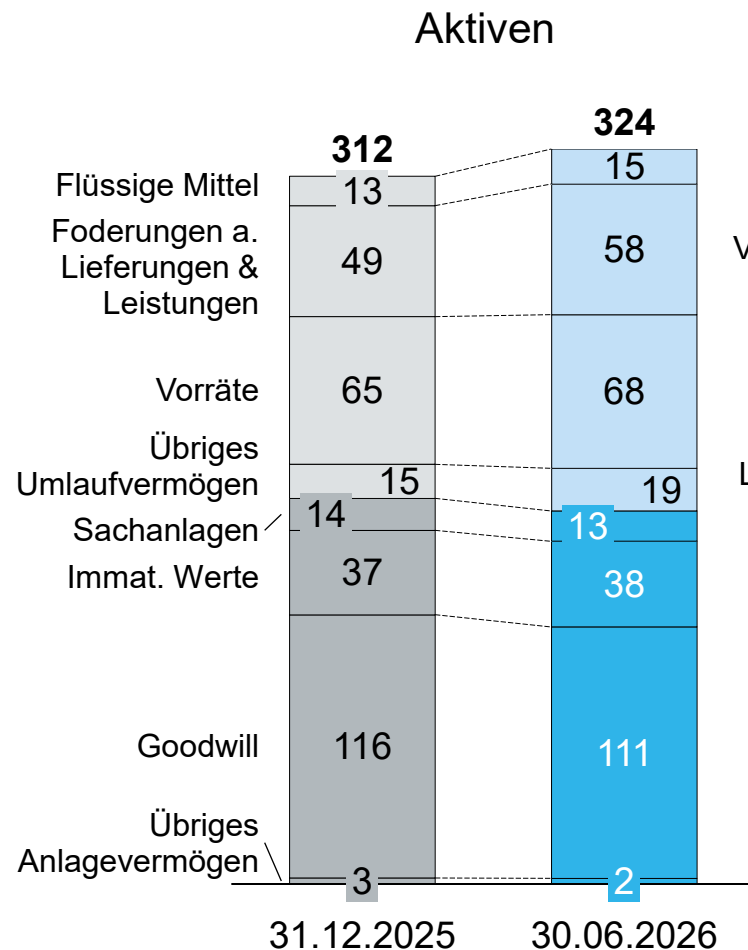
Halbjahresabschluss 2026 (Mio. CHF)



*) 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

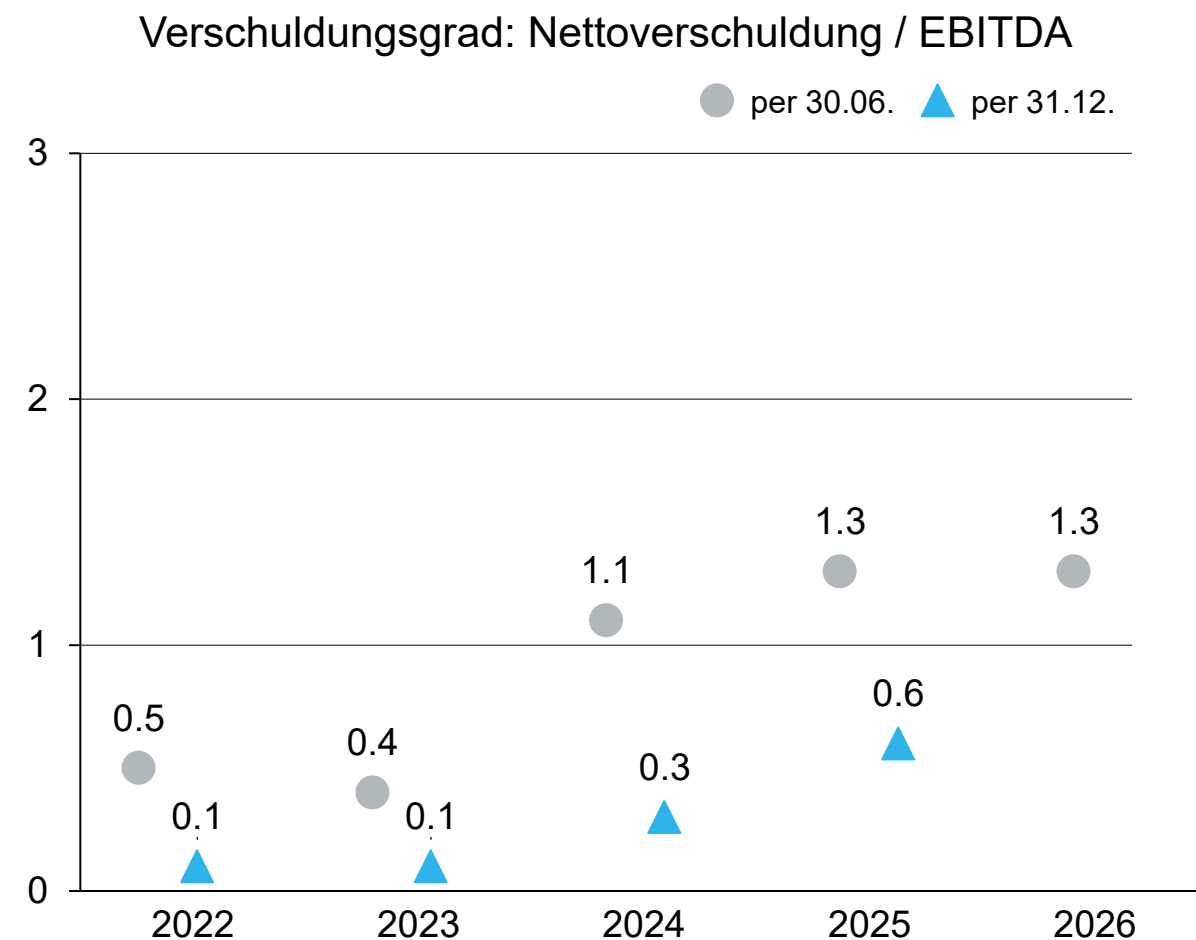
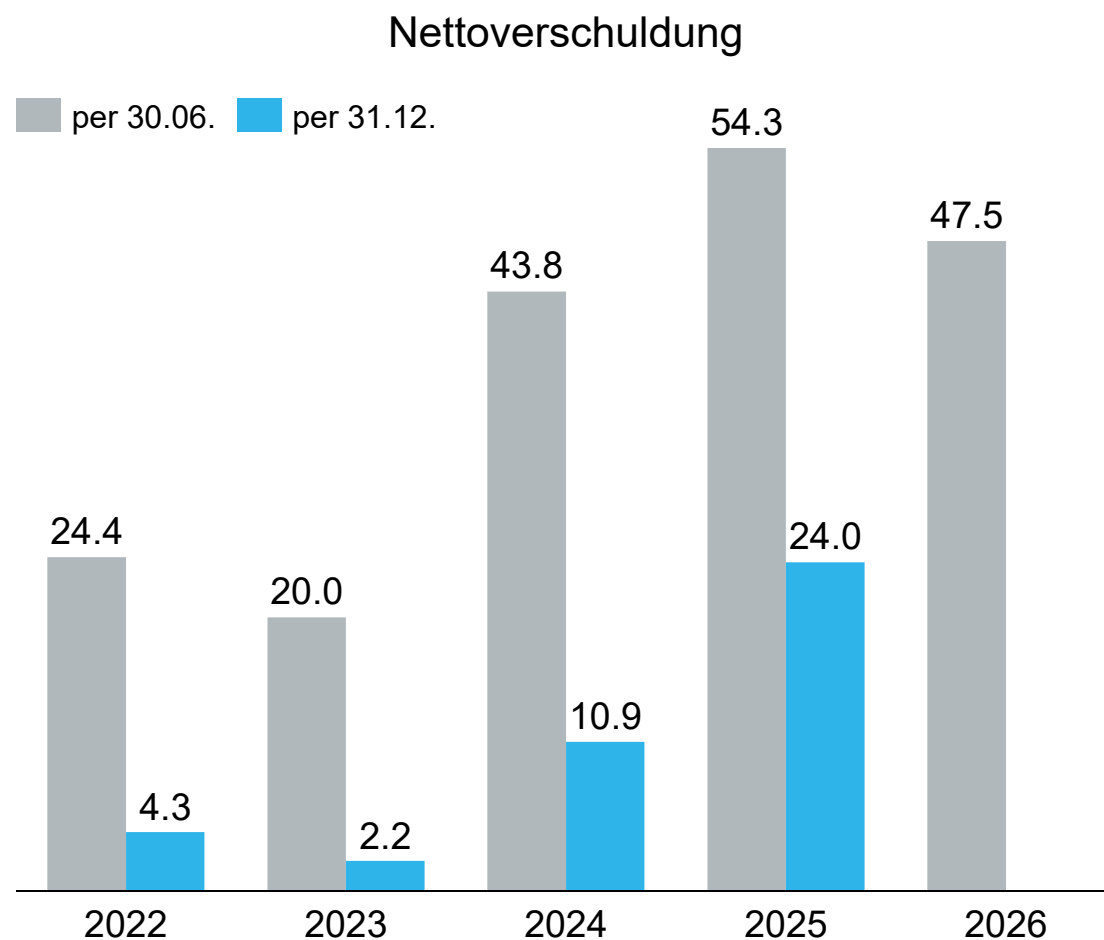
Bilanz (Mio. CHF)



- 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%)

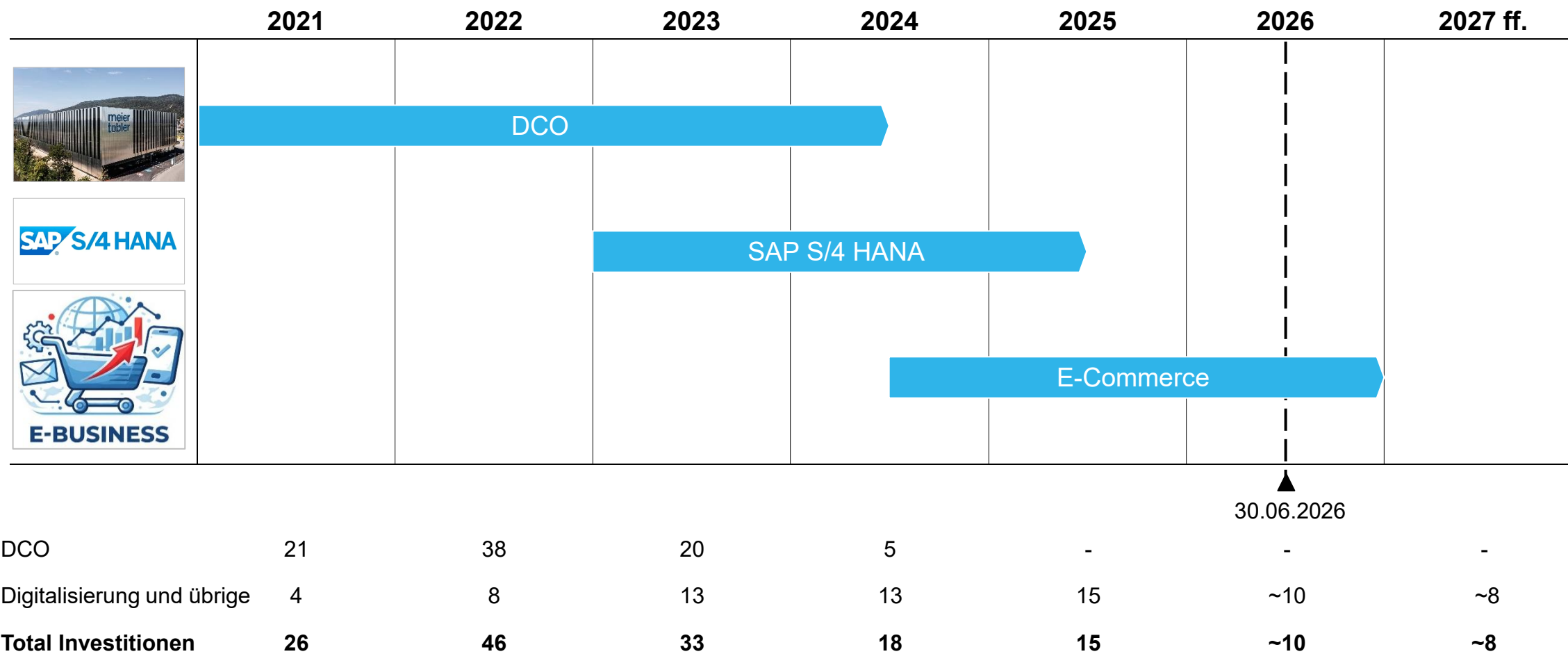
Saisonale Entwicklung der Nettoverschuldung

Nettoverschuldung (Mio. CHF)



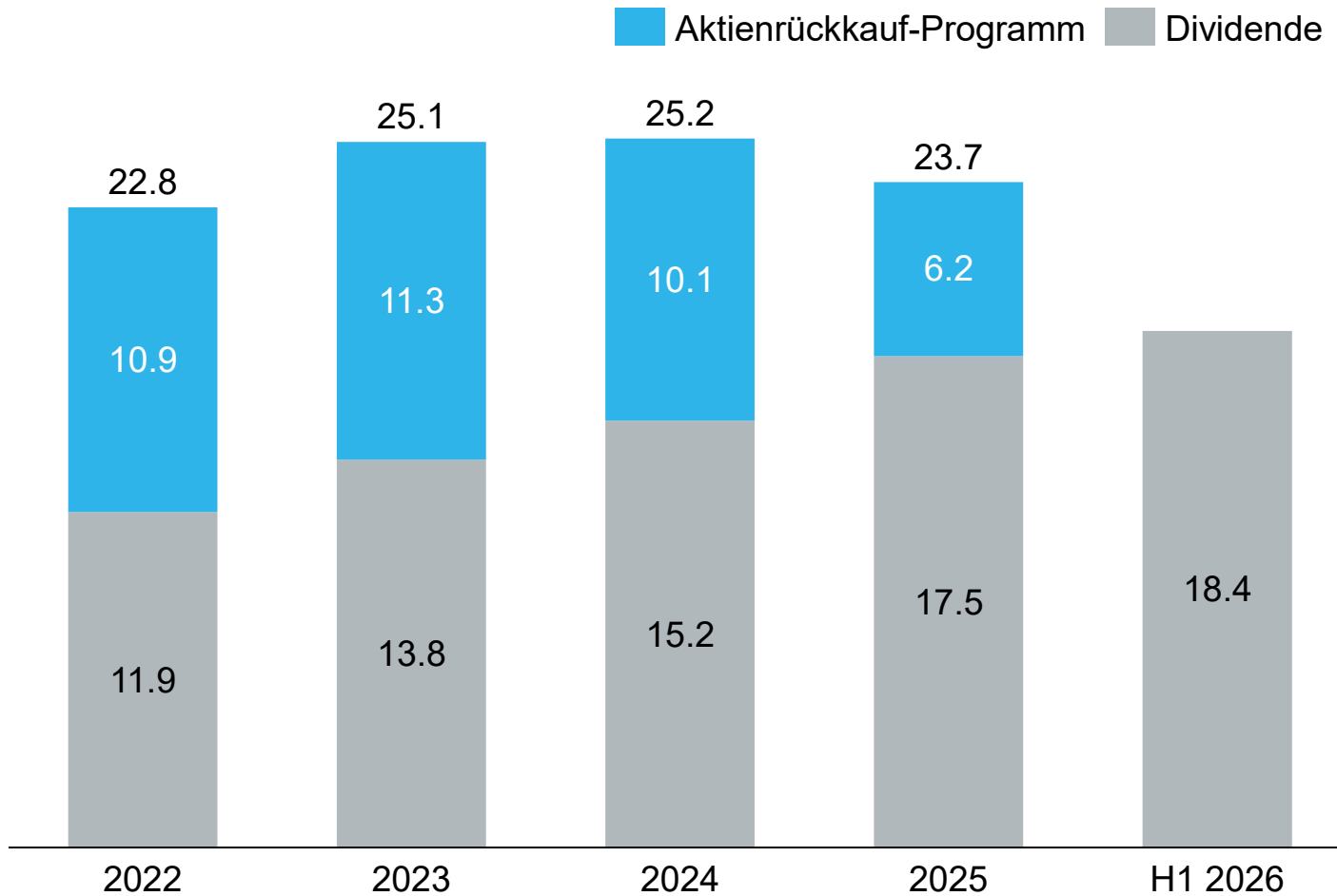
E-Commerce-Plattform als letztes grosses Infrastrukturprojekt

Investitionen (Mio. CHF)



Aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik

Dividende / Aktienrückkauf (Mio. CHF)

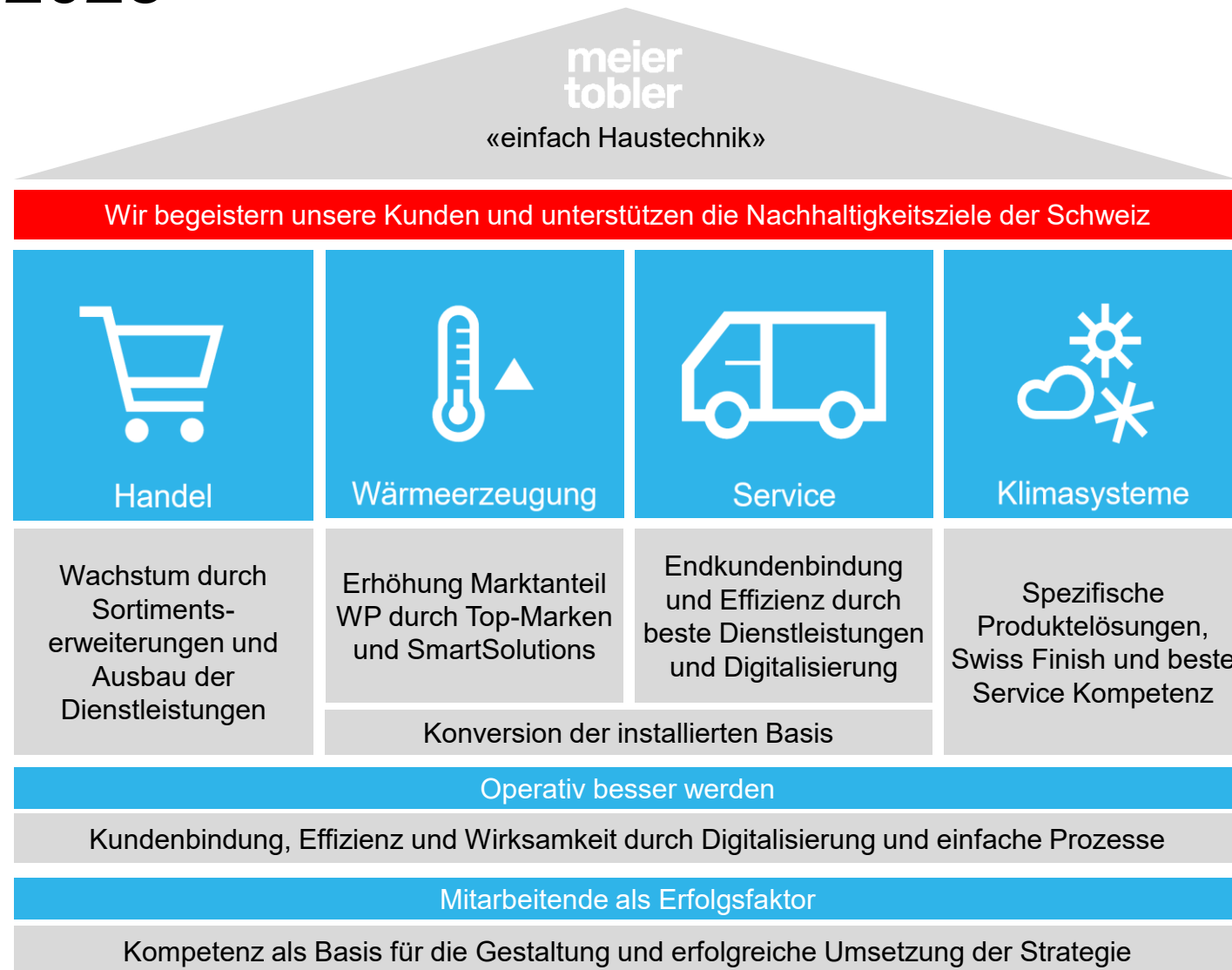


- Kontinuierlicher Anstieg der Dividende und substanzielle Aktienrückkäufe
- Verzicht auf die für März 2026 geplante erste Tranche des jährlichen Aktienrückkaufprogramms
- Über eine mögliche Wiederaufnahme der Rückkäufe wird im Laufe des H2 2026 entschieden



Ausblick

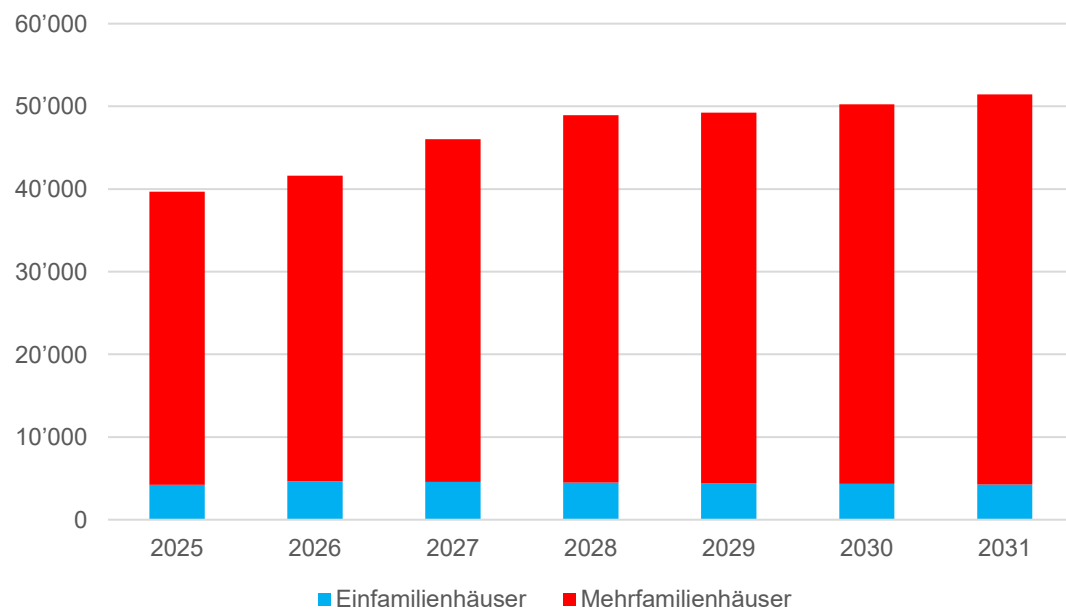
Strategie 2028



Positive Aussichten im Wohnungsbau

Zunahme der Baubewilligungen – mit regionalen Unterschieden

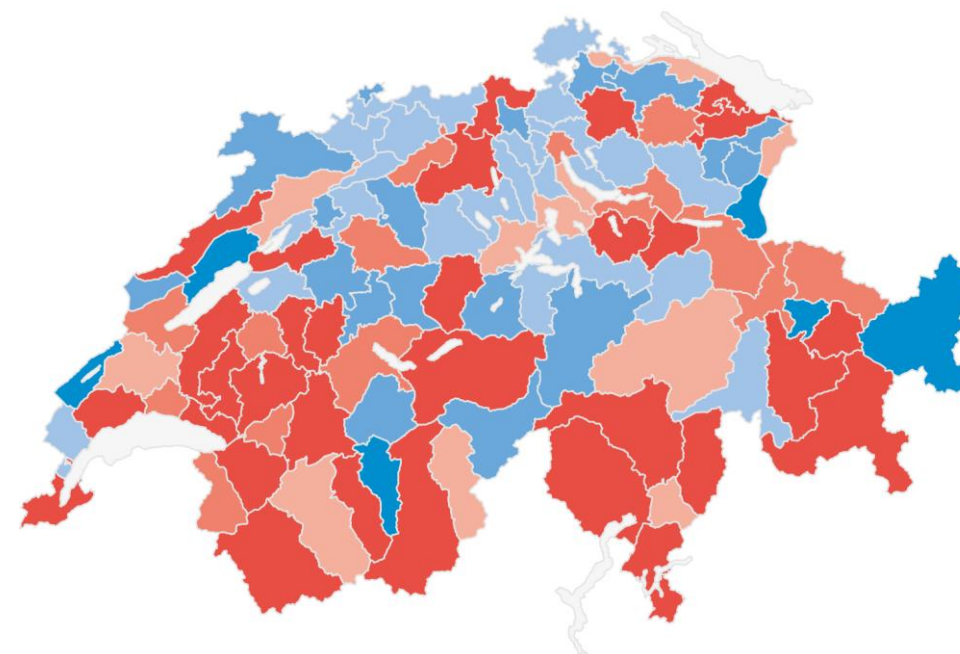
Prognose: Neu erstellte Wohnungen
2025 – 2031



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

Exkurs: Wo wird gebaut?

Mehrfamilienhäuser: Entwicklung der Neubaubewilligungen



Zunahme:

● Bis zu 25%

● 25 bis 50%

● 50% und mehr

Abnahme:

● Bis zu 25%

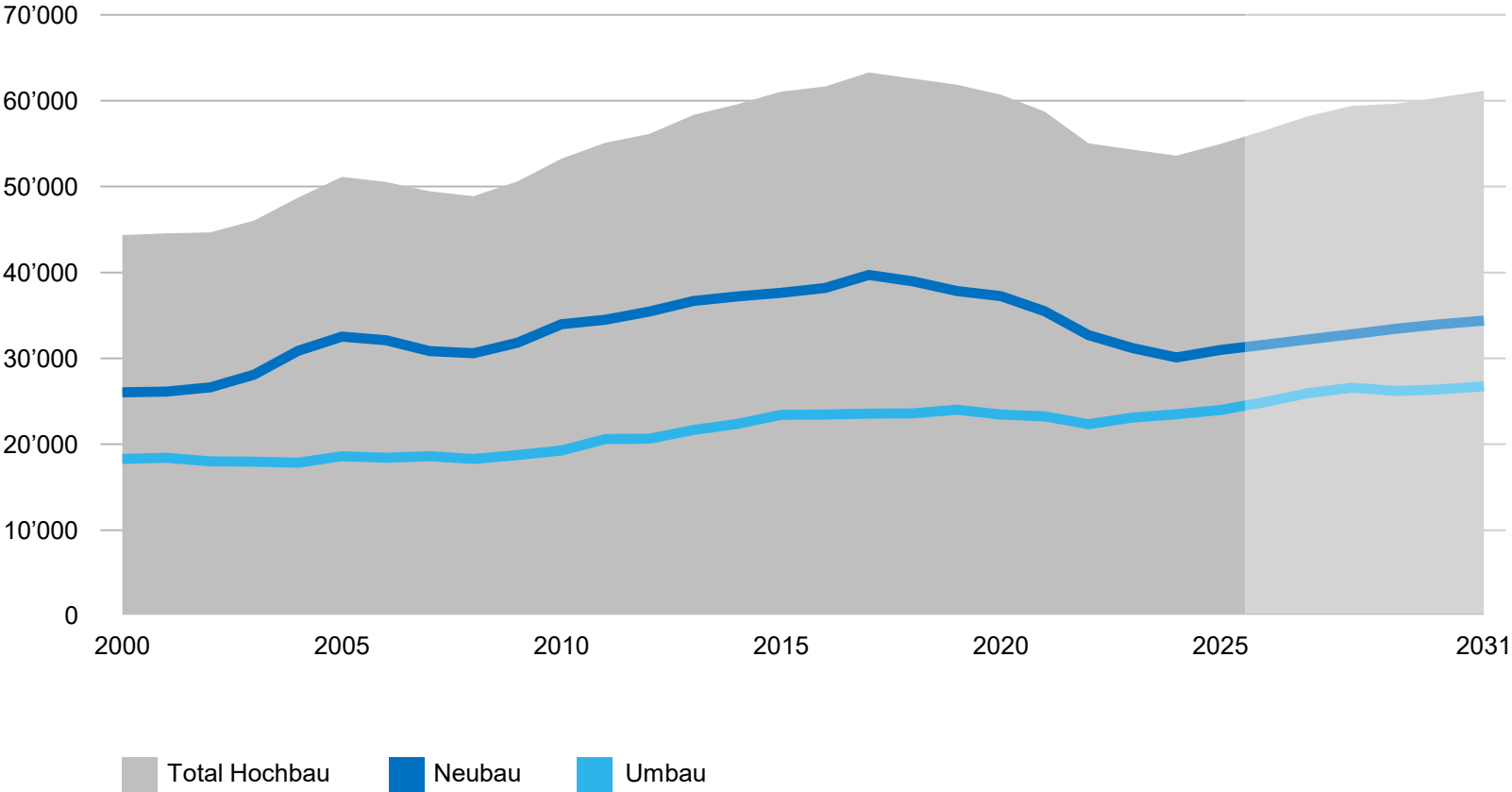
● 25 bis 50%

● 50% und mehr

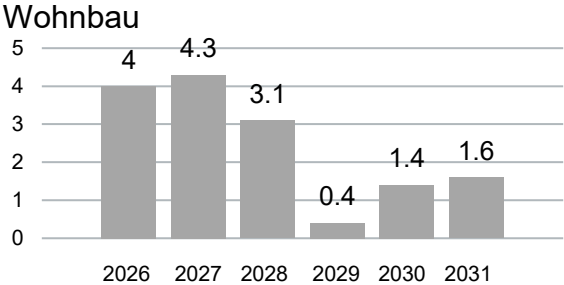
Quellen: Infopro Digital, Wüest Partner, 2026

Marktentwicklung CH, Aufwendungen Hochbau

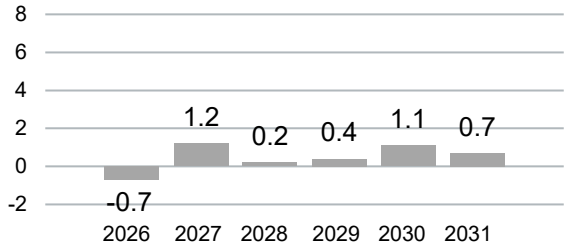
Mio. CHF, real, Preisbasis 2023



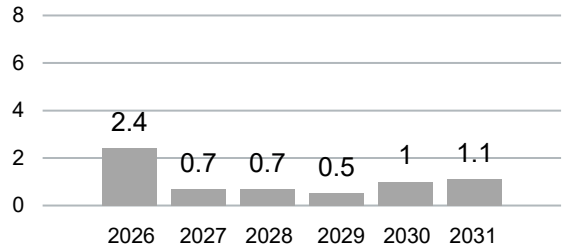
Kurzfrist-Prognose



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

Besten Dank für Ihre Fragen.