

# Medien- und Finanzanalysten-Konferenz zum Jahresabschluss 2022

Roger Basler, CEO  
Lukas Leuenberger, CFO

15. Februar 2023



**Roger Basler**  
**CEO**



**Lukas Leuenberger**  
**CFO**

# Herzlich Willkommen!

## 2022 auf einen Blick

- Umsatz 556 Mio. (+ 8.9 %)
- EBITDA 52.1 Mio. (+ 45 %)
- Gewinn 30.7 Mio. (~ 2x)

# Agenda

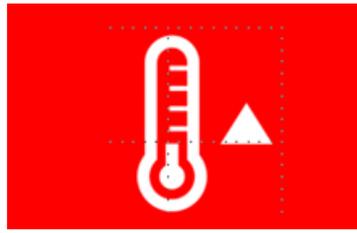
1. **Highlights 2022**
2. Jahresabschluss 2022
3. Ausblick

# Rückenwind 2022: Ausserordentliche Faktoren

- Nachfrageboom: «Weg von fossilem Öl und Gas!»
- MuKE n Energiegesetze ausgedehnt und griffig
- Stabiler Baumarkt
- Bewegung in Währungen und Preisen
- Die Strategie greift.

«einfach Haustechnik»

2022: 1258 Mitarbeitende (FTE), CHF 556 Mio. Umsatz, CHF 52 Mio. EBITDA

			
10 000 Installationsbetriebe der HLKS-Branche	260 000 Liegen-schaftsbesitzende	Planungs-Profis, Bauherren	
Schnell & überall, Digitalisierung	Vernetzung, Endkundennähe, Digitale Systeme	Dekarbonisierung, Digitalisierung	Mehr klimatisieren, Gross-WP für Wärme-/Kältenetze

Geschäfts-bereich

Kundschaft

Trends



# Handel

## Schnelldrehender Motor

### Highlights 2022

- Hohe Verfügbarkeit in schwierigem Umfeld
- «marché@work»: 639 aktive Kunden (Vorjahr: 293)
- «marché@box»: 8 Container operativ auf Baustellen (Vorjahr: 3)
- DCO Neubau auf Kurs
- Erster Elektro-LKW operativ

### Strategie / Fokus

Führende Position am Markt weiter ausbauen

### Kennzahlen

- >32'000 Artikel an Lager
- 2200 Lieferungen täglich
- 56 eigene LKW's

### Kunden

- 10'000 Installationsfirmen HLKS
- Grösster Kunde < 2.4% vom Gesamtumsatz



# Das neue Dienstleistungszentrum Oberbuchsites, DCO

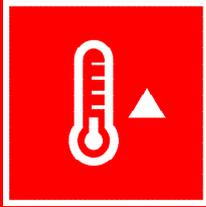
## Neubau auf Kurs, Inbetriebnahme ab Juli 2023

- Hochautomatisiertes Lager
- Hochregallager mit Platz für 32'000 Paletten
- Kleinteilelager mit 43'700 Behältern und 35 vollautomatischen Manipulatoren
- Haustechnik: Wärmepumpe 2x300 kW heizt und kühlt mit Grundwasser
- Photovoltaik-Anlage deckt Eigenverbrauch und versorgt zusätzlich 400 Haushaltungen mit Strom (2 MW peak)



# Wärmeerzeugung

## Rückenwind durch Energiewende



### Highlights 2022

- Wärmepumpen wachsen über Markt
- Gewinn Marktanteile
- Konfigurator: 80'000 Besuchende erzeugten 18'000 validierte Leads
- Produkte-Pipeline voll

### Strategie / Fokus

- Weiter wachsen an Marktanteil und Profit
- Fokus WP mit R290 (Oertli + Bosch)

### Kennzahlen

Markt Wärmeerzeuger + 4.4 %,  
davon Wärmepumpen + 23 %

### Kunden

- 6'000 Installationsfirmen für Heizungen
- Grösster Kunde < 1.5% vom Gesamtumsatz



# Neu: Wärmepumpe Oertli LAN33, aussen aufgestellt

## Sortimentsfokus Erneuerbare Energien



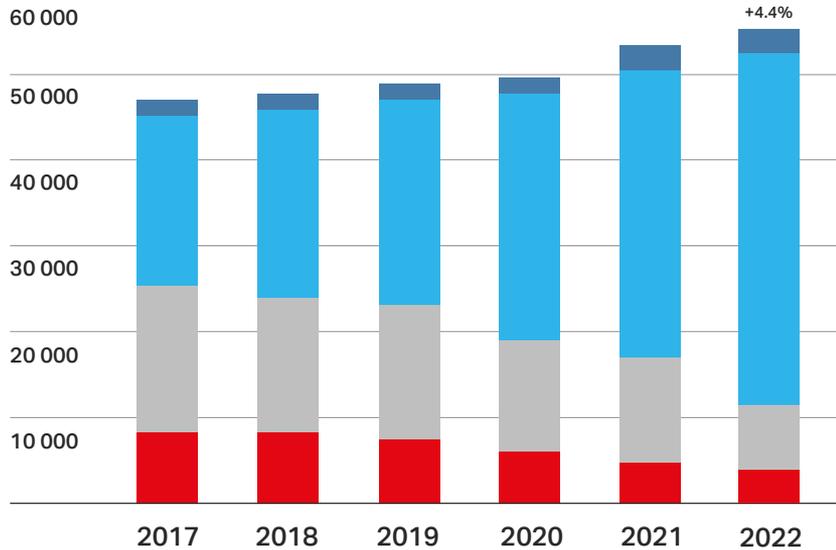
**Oertli LAN33TPR:**  
Luft-Wasser-WP, aussen aufgestellt, für Neubau und Sanierung

- Natürliches Kältemittel R290 Propan (GWP 3)
- Effizienzklasse A++
- Reversibel, heizt und kühlt
- Leistung bis 20 kW/Gerät
- Kompakte Abmessungen
- SmartSolutions ready

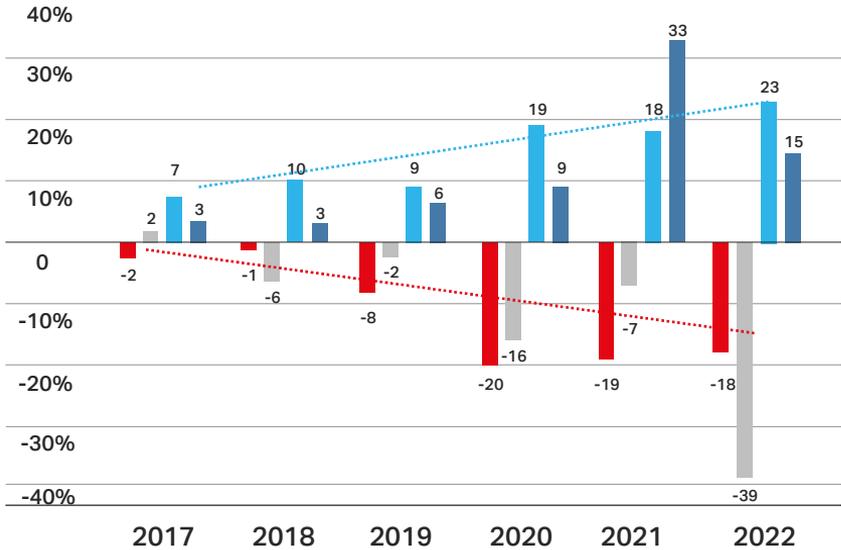
# Hohe Marktdynamik bei Wärmepumpen

## Verkaufte Stückzahlen, Wohnbau, Leistung 5-100 kW

Marktvolumen pro Jahr



Marktveränderungen pro Jahr



Quelle: Markterhebung GebäudeKlima Schweiz

Meier Tobler



# Service

## Zuverlässig und digital

### Highlights 2022

- Rund 4400 Anlagen sind online an SmartGuard 1.0
- 30 % der Interventionen bei SmartGuard erfolgen «remote»
- Entwicklung SmartSolutions bereit
- Umschulungen von Serviceprofis Fossil zu WP nehmen Fahrt auf
- Transformation von Fossil zu Erneuerbar läuft

### Strategie / Fokus

- SmartGuard 2.0  
«go Live» April 2023

### Kennzahlen

- 400 Serviceprofis  
flächendeckend in CH
- 260'000 aktive Anlagen

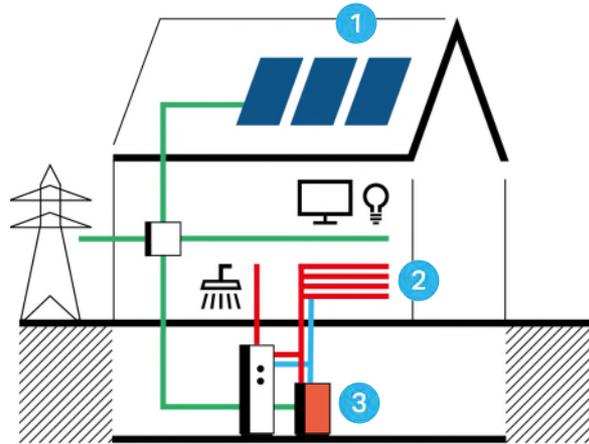
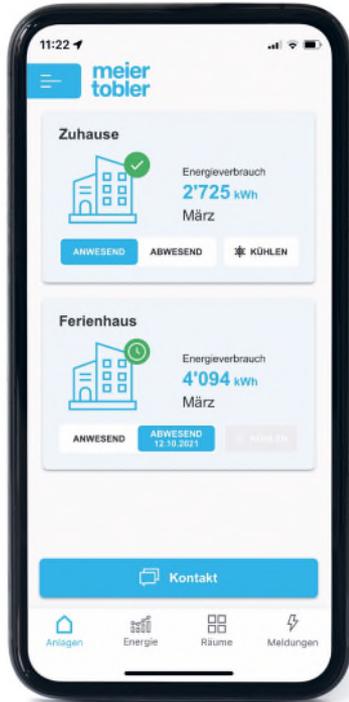
### Kunden

- Privatkunden
- Immobilienbewirtschafter



# SmartSolutions: Einfach Fern-Diagnostik

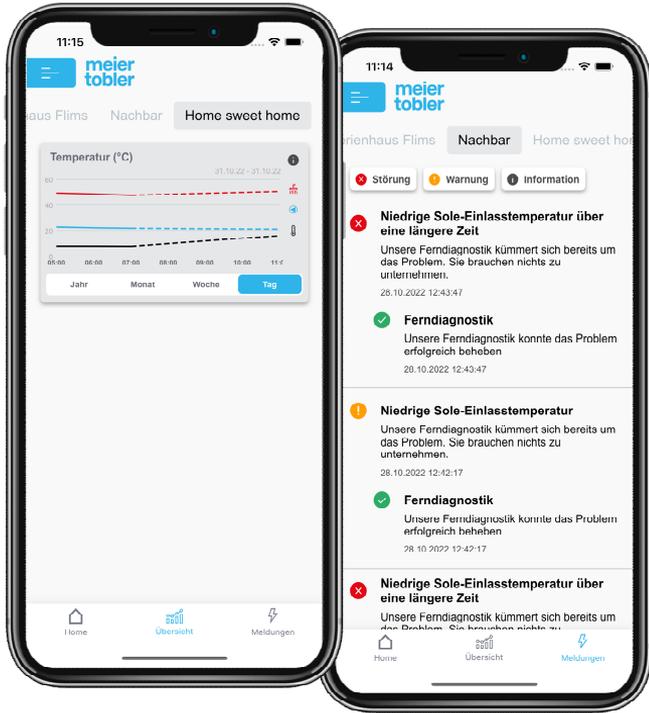
## Digitalisierung spart Energie



- 1 Energie-Management: SmartSolar
  - Intelligentes Energie-Management
  - Steigert Solarstrom-Eigenverbrauch
- 2 Wärmeverteilung: SmartComfort
  - Einzelraum Fussboden-Regelung für energieoptimiertes Wohlfühlklima
  - Macht hydraulischer Abgleich automatisch
- 3 Wärmeezeugung: SmartGuard
  - «Rundum sorglos» Wärmeezeugung
  - Remote-Betriebsoptimierung und predictive Maintenance

# SmartSolutions:

## Digitalisierung bringt Komfort

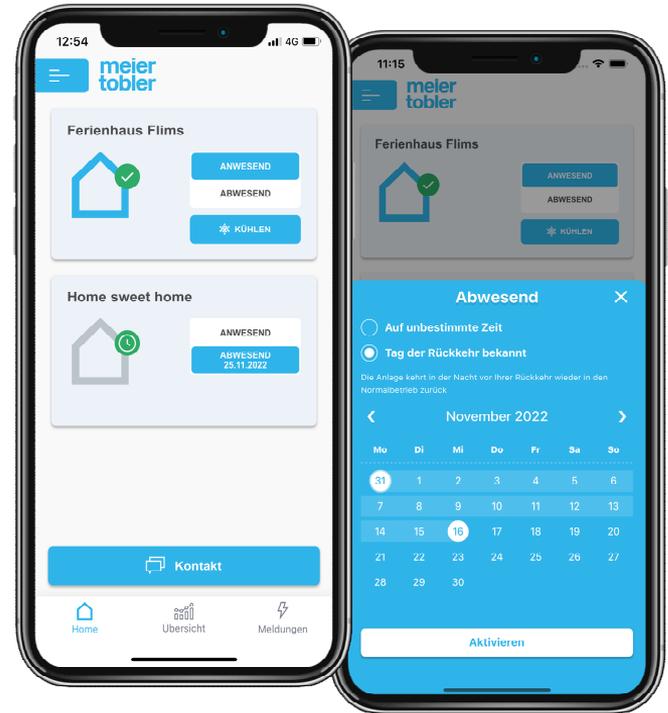


Volle Kontrolle  
in der App:

Temperaturverlauf  
und proaktive  
Störungsbehebung



Betriebsstatus und  
Ferienabsenkung



# Klimasysteme

## Kühlen, Heizen und Lüften «in Gross»



### Highlights 2022

- Zweistelliges Wachstum
- Natürliche Kältemittel  
Propan und Ammoniak:  
Wir sind Bereit!
- Ausbau Partnernetzwerk  
Komfortklima
- Green Datacenter AG:  
energieeffiziente Klima-  
schränke geliefert, mit  
Folgeauftrag in 2023

### Strategie / Fokus

- Lösung über gesamten  
Lebenszyklus
- Natürliche Kältemittel
- Fernwärme

### Kennzahlen

Rund 480 Projekte mit  
durchschnittlich 520 kW

### Kunden

- Grosse Investoren (z.B.  
Datacenter Betreiber)
- 1'300 Ingenieurbüros/  
Planer für Klima

# Klimasysteme über gesamten Lebenszyklus

## Neubau Orolux in Le Noirmont



### Permanente Prozess- und Klimakälte, 24/7 verfügbar

- Redundante Systeme
- Vorausschauende Instandhaltung mit SmartGuard Pro
- Kältemaschinen Carrier 30XWP, 1× 400 kW und 1× 300 kW
- Abwärme der Kälteanlage heizt das Gebäude
- Schallarme Rückkühler AxAir für Sommer

# Klimasysteme über gesamten Lebenszyklus

## Neubau Orolux in Le Noirmont



### Permanente Prozess- und Klimakälte, 24/7 verfügbar

- Redundante Systeme
- Vorausschauende Instandhaltung mit SmartGuard Pro
- Kältemaschinen Carrier 30XWP, 1× 400 kW und 1× 300 kW
- Abwärme der Kälteanlage heizt das Gebäude
- Schallarme Rückkühler AxAir für Sommer



# Investitionen in Digitalisierung

## Prozesse nahe an der Kundschaft

### Highlights 2022

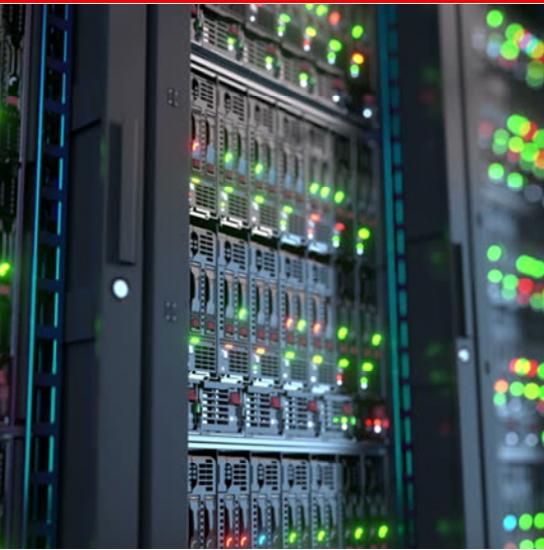
- SmartSolutions: Eigenentwicklung bereit!
- «OASIS» SAP S/4Hana: Einführung auf Kurs
- Vollautomatisches DCO:
  - Hochregallager
  - Kleinteilelager
  - 11 AMR
- Augmented Reality: Anwendungstest in Schulung

### Strategie / Fokus

- End to End-Prozesse digitalisiert

### Kennzahlen

- GoLive SAP S/4Hana: 2024
- GoLive SmartSolutions: April 2023



# AMR übernimmt Hilfsarbeiten

## Autonom mobiler Roboter

- Bringt vollautomatisch Paletten von A nach B oder von C nach D
- Optimiert Transporte selbstständig und vermeidet Leerfahrten
- Umfährt Hindernisse und arbeitet bei höchster Sicherheit



# Augmented Reality in der Ausbildung

## Wissen schneller vermitteln

- Prototyp Schulungsmodul mit AR «Inbetriebnahme WP-Boiler»
- Kooperation mit Rimon Technologies, Spin-off der ETH Zürich
- Ziel: Effizient Lernen mit AR und interaktiven Handbüchern
- Grosses Potenzial, gute Akzeptanz



# «Einfach nachhaltig»

## Haustechnik als grosser Hebel für Klimaziele



<b>Ziele</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Aus Überzeugung ökologische, soziale und wirtschaftliche Verantwortung wahrnehmen</li><li>▪ Unternehmerische Zukunft von Meier Tobler sichern</li></ul>		
<b>Felder</b>	<b>Umwelt</b>	<b>Mitarbeitende</b>	<b>Gesellschaft</b>
<b>SDG*</b>	  	   	 
<b>Massnahmen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Verkaufte Lösungen reduzieren CO<sub>2</sub></li><li>- Fahrzeugflotte wird elektrisch</li><li>- Gebäude schonen Umwelt</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Aus- und Weiterbildung</li><li>- Diversität und gleiche Chancen</li><li>- Förderung Gesundheit und Leistungsfähigkeit</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Wirtschaftlicher Erfolg als Beitrag zu Wohlfahrt, Bildung und Fortschritt</li><li>- Faire Bedingungen und Achtung der Menschenrechte in der Lieferkette</li></ul>

\* Sustainable Development Goals, die 17 Nachhaltigkeitsziele der UN

# «Einfach nachhaltig»

## Beispiele umgesetzter Massnahmen



# «Einfach nachhaltig»

## Beispiele umgesetzter Massnahmen



**Lohngerechtigkeit ist kein Versprechen, sondern Realität.**

**Leitungswasser statt Mineralwasser aus der Flasche.**

**Elektro-Mobilität:  
60 Fahrzeuge bestellt,  
Investitionen in Lade-  
Infrastruktur.**

**Unsere Serviceprofis bilden sich im internen Praxiskurs «Erneuerbar Heizen» fort.**



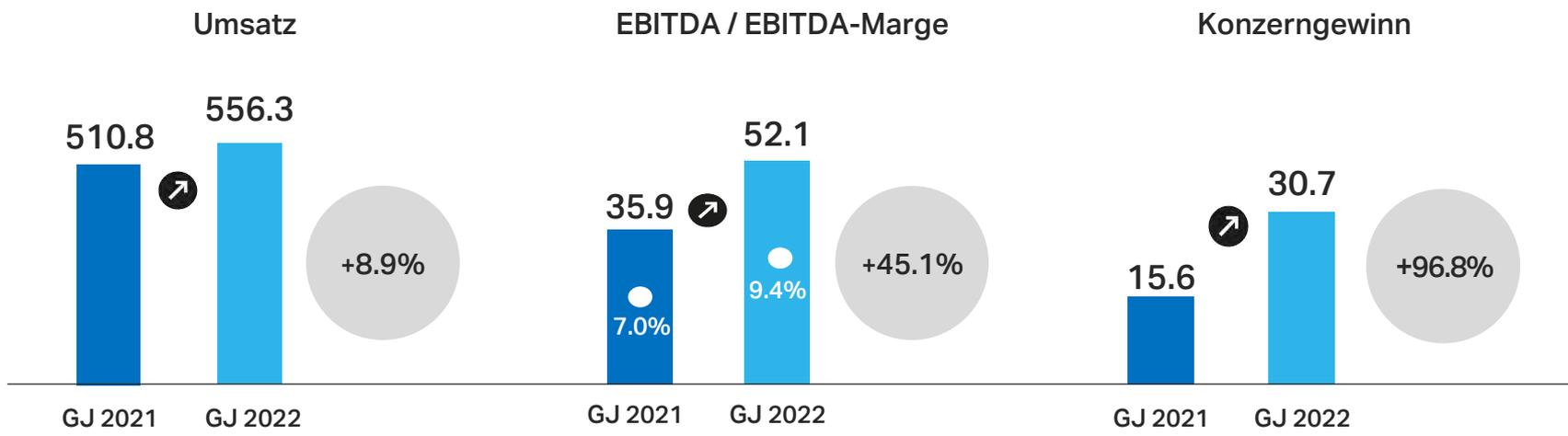
**Mit «einfach Haustechnik»  
unterstützen wir die  
Energiewende.  
Bei unseren Installations-  
Profis, Planern und End-  
kundinnen und -kunden.**

# Agenda

1. Highlights 2022
2. Jahresabschluss 2022
3. Ausblick

# Erfolgreiches Geschäftsjahr 2022

Kennzahlen (Mio. CHF)



- Hohe Nachfrage nach Wärmepumpen
- Intakte Lieferfähigkeit
- Erhöhung Verkaufspreise

- EBITDA-Marge 9.4 %
- Umsatzgetriebene Skaleneffekte
- Weitergabe gestiegener Einkaufspreise und Transportkosten
- Kostendisziplin

- Konzerngewinn fast verdoppelt

# Wachstum hielt auch im Q4/2022 an

## Umsatzentwicklung (Mio. CHF)



# Umsatzgetriebener Anstieg des Bruttogewinns

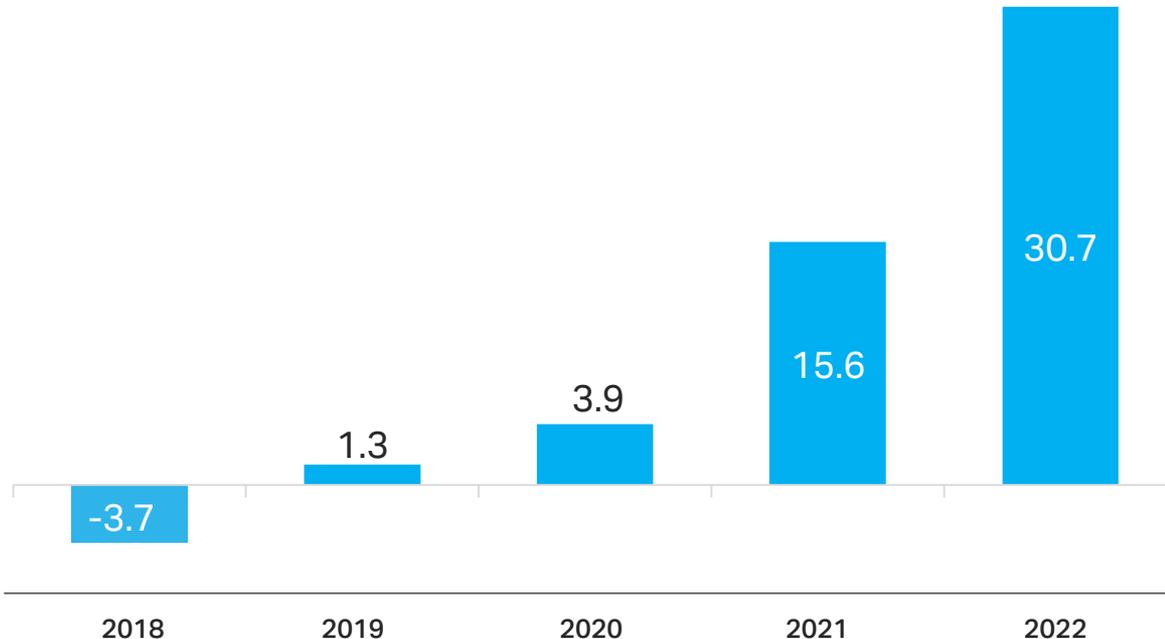
Erfolgsrechnung (Mio. CHF)

	2022	2021	Abw. (%)
<b>Nettoumsatz</b>	<b>556.3</b>	<b>510.8</b>	<b>8.9%</b>
Materialaufwand	-296.6	-270.2	9.8%
<b>Bruttogewinn</b>	<b>259.7</b>	<b>240.6</b>	<b>7.9%</b>
Sonstiger Betriebsertrag	0.5	0.9	-44.4%
Personalaufwand	-142.3	-142.4	-0.1%
Sonstiger Betriebsaufwand	-65.8	-63.2	4.1%
<b>EBITDA</b>	<b>52.1</b>	<b>35.9</b>	<b>45.1%</b>
Abschreibungen Anlagevermögen	-4.4	-4.8	-8.3%
Abschreibung Goodwill	-10.3	-10.3	0.0%
<b>EBIT</b>	<b>37.4</b>	<b>20.7</b>	<b>80.7%</b>
Finanzergebnis	-0.9	-1.5	-40.0%
Ertragssteuern	-5.8	-3.6	61.1%
<b>Konzerngewinn</b>	<b>30.7</b>	<b>15.6</b>	<b>96.8%</b>
FTE's (31.12.)	1'258	1'285	-2.1%

- ① Positive Volumen- und Preiseffekte
- ② Stabiler Personalaufwand, leicht rückläufige FTE's
- ③ Hausmessen (Expo+) sowie höhere Treibstoffkosten
- ④ Jährliche Goodwill-Abschreibung
- ⑤ Deutliche Reduktion Finanzaufwand aufgrund angepasster Finanzierung
- ⑥ Steuersätze zum Vorjahr unverändert. Operative Gesellschaften 15.1%, Corporate 9.2%

# Erneuter Gewinnsprung im Geschäftsjahr 2022

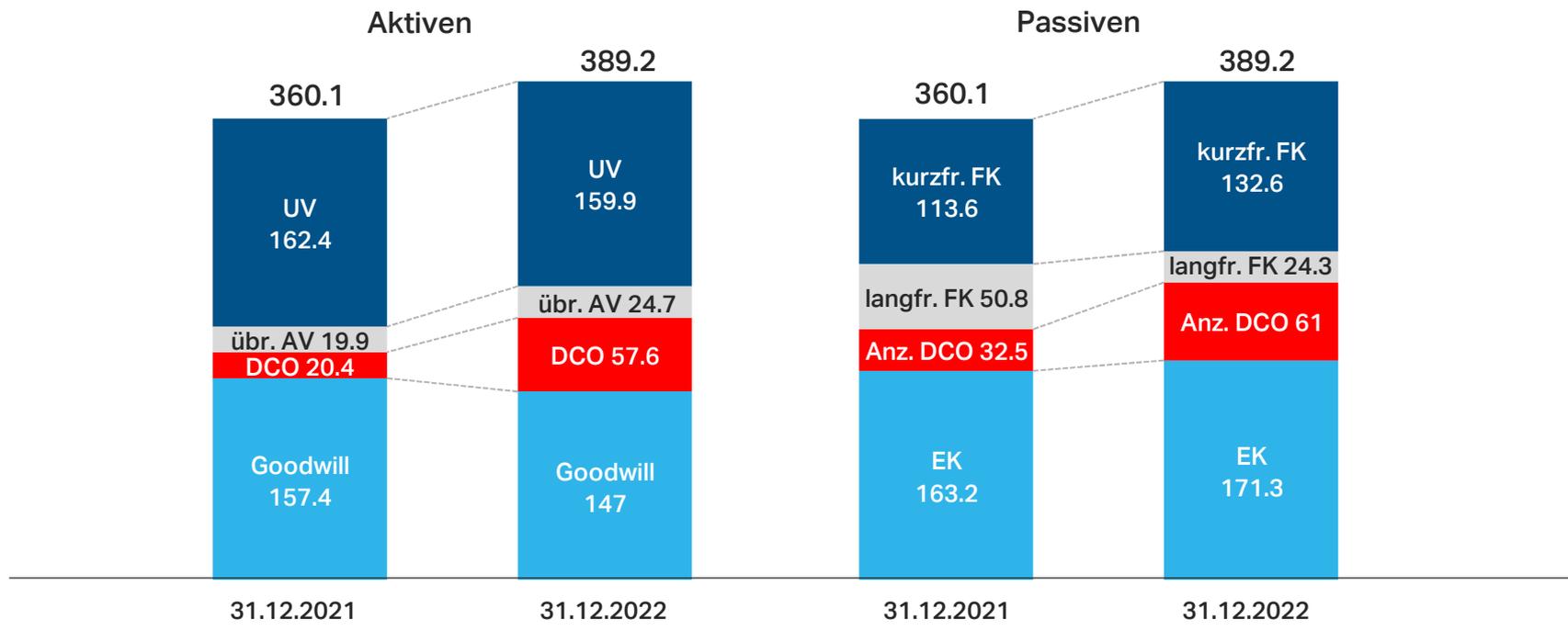
Konzerngewinn (fortgeführter Geschäftsbereich) (Mio. CHF)



- Überproportionales Wachstum Konzerngewinn aufgrund Wegfall Sondereffekte (Post-Merger, Cyberattacke, Covid-19) und tieferen Finanzierungskosten
- Konzerngewinn enthält CHF 10.3 Mio. Goodwill-Abschreibung

# Verlängerung Bilanz während Bauphase DCO 1)

Bilanz (Mio. CHF)



1) Dienstleistungszentrum Oberbuchsitzen (DCO): Nach Eigentumsübergang an die SUVA (Sommer 2023) wird die Liegenschaft resp. das Mietverhältnis als operatives Leasing gemäss Swiss Gaap FER qualifizieren.

# Erhöhte Bilanzsumme wegen Neubau DCO

## Bilanz - Aktiven (Mio. CHF)

	31.12.22	31.12.21
Flüssige Mittel <sup>①</sup>	13.7	33.7
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	58.7	50.0
Vorräte <sup>②</sup>	74.4	66.0
Übriges Umlaufvermögen	13.1	12.7
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>159.9</b>	<b>162.4</b>
Sachanlagen	11.0	10.4
Betriebsliegenschaften im Bau <sup>③</sup>	57.6	20.4
Immaterielle Werte <sup>④</sup>	11.1	7.5
Goodwill <sup>⑤</sup>	147.0	157.4
Übriges Anlagevermögen	2.6	2.0
<b>Anlagevermögen</b>	<b>229.3</b>	<b>197.7</b>
	<b>389.2</b>	<b>360.1</b>

- ① Optimierung Bestand flüssiger Mittel aufgrund höherer Flexibilität bei Finanzierung
- ② Preiserhöhungen sowie bewusster Lageraufbau zur Sicherung der Lieferfähigkeit
- ③ Bauinvestitionen neues Dienstleistungszentrum Oberbuchsen (DCO)
- ④ Aktivierung Kosten für neues ERP (SAP S4/Hana)
- ⑤ Goodwill Tobler Haustechnik (verbleibende Abschreibungsdauer 14 Jahre)

# Eigenkapitalquote beträgt 44 %

## Bilanz - Passiven (Mio. CHF)

	31.12.22	31.12.21
Finanzverbindlichkeiten	–	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Lstg.	33.9	25.9
Anzahlungen Betriebsliegenschaften im Bau <sup>②</sup>	61.0	–
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	98.7	87.7
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>193.6</b>	<b>113.6</b>
Finanzverbindlichkeiten <sup>①</sup>	18.0	44.6
Anzahlungen Betriebsliegenschaften im Bau <sup>②</sup>	–	32.5
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	6.3	6.2
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>	<b>24.3</b>	<b>83.3</b>
<b>Fremdkapital</b>	<b>217.9</b>	<b>196.9</b>
<b>Eigenkapital</b> <sup>③</sup>	<b>171.3</b>	<b>163.2</b>
	<b>389.2</b>	<b>360.1</b>
<i>Nettoverschuldung</i> <sup>①</sup>	4.3	10.9

① Flexiblere Finanzierung erlaubt Rückführung Bankkredite.  
Verschuldungsgrad (Nettoverschuldung/ EBITDA): 0.1× (VJ: 0.3×)

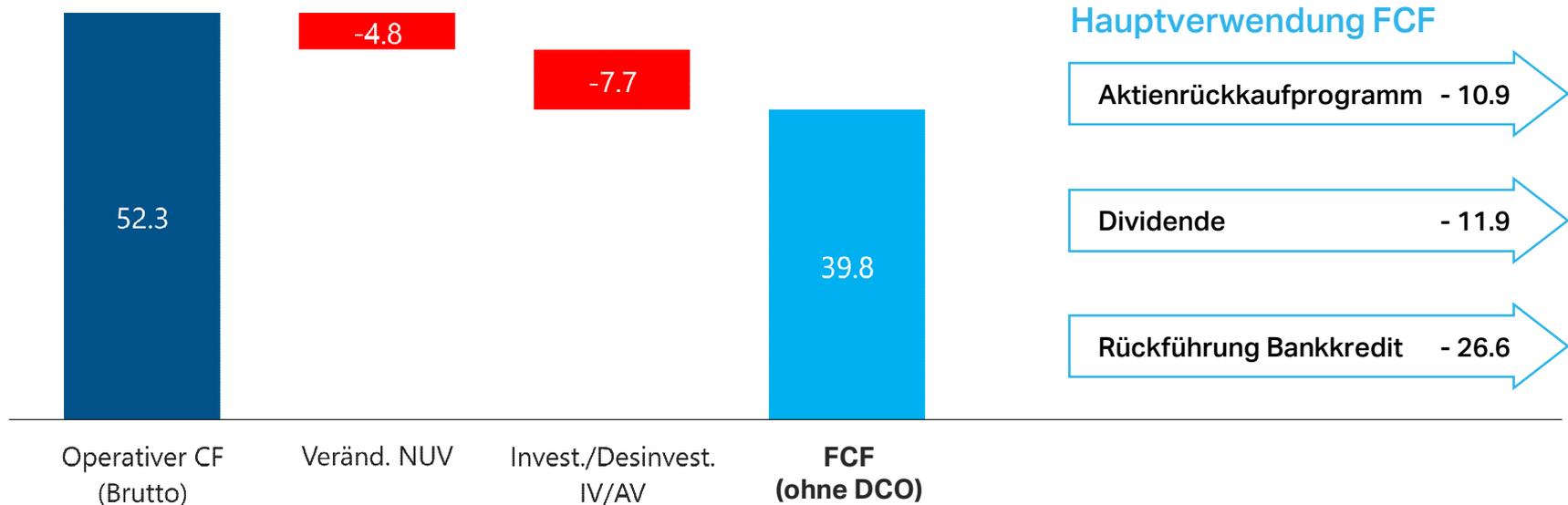
② Anzahlungen Investor Bau Dienstleistungszentrum Oberbuch sites (DCO)

③ EK-Quote 44.1 % (Vorjahr 45.3 %)

# Freier Cashflow als Basis für Ausschüttung an Aktionäre

## Freier Cashflow (FCF) 2022, ohne Geldflüsse Betriebsliegenschaft in Bau<sup>1)</sup>

(Mio. CHF)



1) Das neue Dienstleistungszentrum Oberbuchsitzen (DCO) wird durch die SUVA als Investorin vorfinanziert.

# Hoher operativer Cash Flow

## Cash Flow Statement (Mio. CHF)

		2022	2021	
<b>Cash Flow aus Betriebstätigkeit (Brutto)</b>	①	<b>52.3</b>	<b>36.0</b>	① Erhöhter operativer Cash Flow aufgrund Ergebnisverbesserung
Veränderung Netto-Umlaufvermögen	②	-4.8	-17.9	② Umsatzgetriebener Anstieg des NUV bzw. bewusster Lageraufbau
<b>Cash Flow aus Betriebstätigkeit (Netto)</b>		<b>47.5</b>	<b>18.1</b>	
Investitionen in Sachanlagen		-2.4	-6.0	
Investitionen in immaterielle Werte	③	-5.4	-3.4	③ Neues ERP (SAP S4/Hana)
Investitionen in Betriebsliegenschaften im Bau	④	-38.0	-16.6	④ Baukosten DCO bzw. Anzahlungen Investor (SUVA)
Devestitionen von Sachanlagen		0.1	0.5	
<b>Cash Flow aus Investitionstätigkeit</b>		<b>-45.7</b>	<b>-25.5</b>	
Rückzahlung Finanzverbindlichkeiten	⑤	-26.6	-22.7	⑤ Rückführung Bankkredite
Anzahlungen Betriebsliegenschaften im Bau	④	28.5	32.5	⑥ Davon Aktienrückkaufprogramm CHF 10.9 Mio.
Erwerb eigene Aktien	⑥	-11.4	-1.4	
Dividende	⑦	-11.9	0.0	⑦ Dividendenzahlung (CHF 1.00 je Aktie)
Übrige Positionen		-0.4	-0.9	
<b>Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>-21.8</b>	<b>7.5</b>	
<b>Veränderung flüssige Mittel</b>		<b>-20.0</b>	<b>-</b>	

# Aktienrückkaufprogramm

## Rückkäufe 2022

	2022
Anzahl Aktien zurückgekauft (Stk.)	408'800
Ø Preis/Aktie (CHF)	26.55
Eigene Aktien zurückgekauft (CHF)	Mio. 10.9
Anzahl Aktien zurückgekauft (%)	3.4%

## Überproportionaler Anstieg des Gewinns pro Aktie

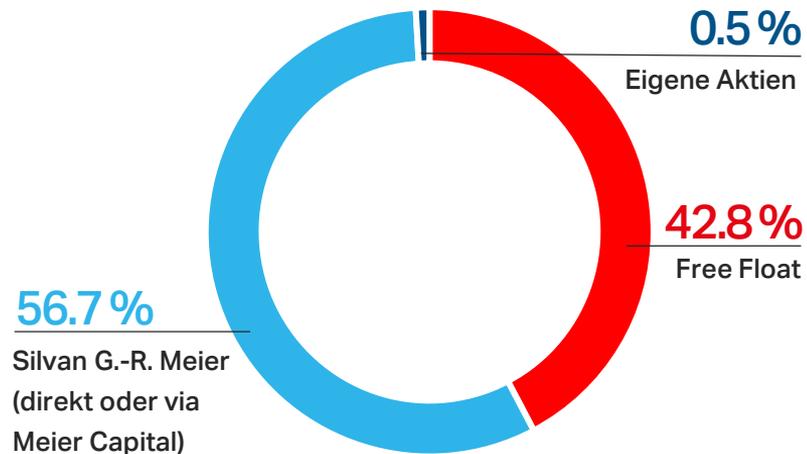
	2022	2021	%
Konzernergebnis (TCHF)	30'672	15'641	+96.1%
Gewinn pro Aktie (gewichtet)	2.60	1.31	+98.5%
Gewinn pro Aktie (Stichtag)	2.65	1.31	+102.3%

## Eckwerte laufendes Aktienrückkaufprogramm

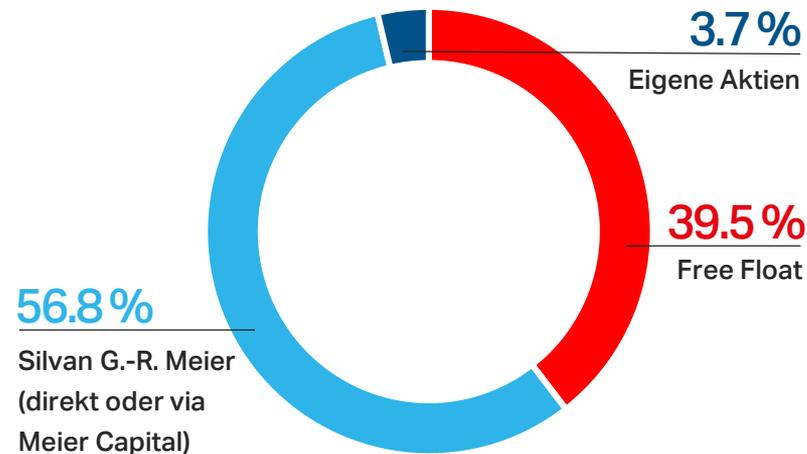
- Beginn: 11. März 2022
- max. 3 Jahre
- max. CHF 30 Mio.
- max. 8.66 % oder 1'039'290 Aktien
- Antrag an GV vom 13. März 2023:  
Kapitalherabsetzung und Vernichtung der zurückgekauften Aktien

# Free Float ca. 40 %

## Aktionärsstruktur



31.12.2021



31.12.2022

Antrag an GV vom 13. März 2023: Kapitalherabsetzung und Vernichtung der zurückgekauften Aktien

# Erhöhung der Dividende um 20 Rappen

## Antrag Dividende: CHF 1.20 je Aktie

### Verwendung Bilanzgewinn

	2022	2021
Jahresgewinn Meier Tobler Group AG	4.1	4.7
Vortrag aus dem Vorjahr	50.1	51.4
<b>Bilanzgewinn Meier Tobler Group AG</b>	<b>54.2</b>	<b>56.1</b>
./.. Bardividende von CHF 0.60 (2021: CHF 0.50)	- 7.2	- 6.0
<b>Vortrag auf neue Rechnung</b>	<b>47.0</b>	<b>50.1</b>

- Antrag einer Dividende von CHF 1.20 je Aktie
- Je zur Hälfte aus dem Bilanzgewinn und aus den Kapitaleinlagereserven

### Verwendung Reserven aus Kapitaleinlagen

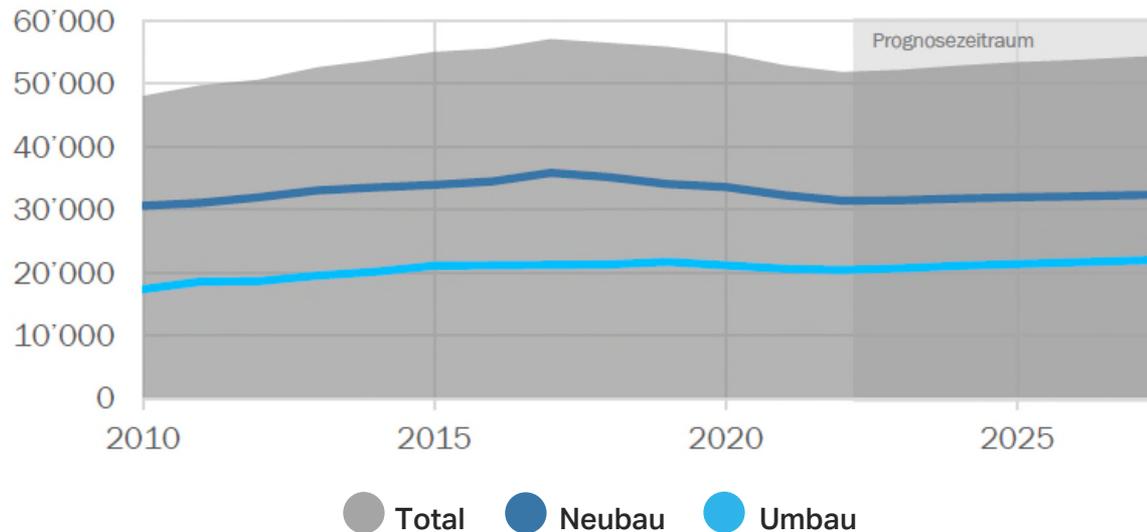
	2022	2021
Reserven aus Kapitaleinlagen	129.3	135.3
./.. Ausschüttung aus Kapitalreserven von CHF 0.60 (2021: CHF 0.50)	- 7.2	- 6.0
<b>Reserven aus Kapitaleinlagen nach Ausschüttung</b>	<b>122.1</b>	<b>129.3</b>

# Agenda

1. Highlights 2022
2. Jahresabschluss 2022
3. **Ausblick**

# Marktentwicklung CH, Hochbauaufwendungen

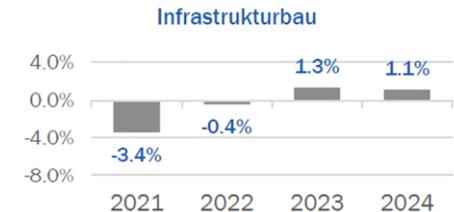
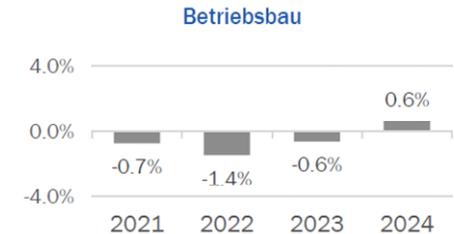
Real, Preisbasis 2020 (Mio. CHF)



Quelle: BAK Economics, Bauprognose Schweiz 2021-2027, 11.2022

Meier Tobler

## Kurzfrist-Prognose



# Riesiges Potenzial für Sanierungen

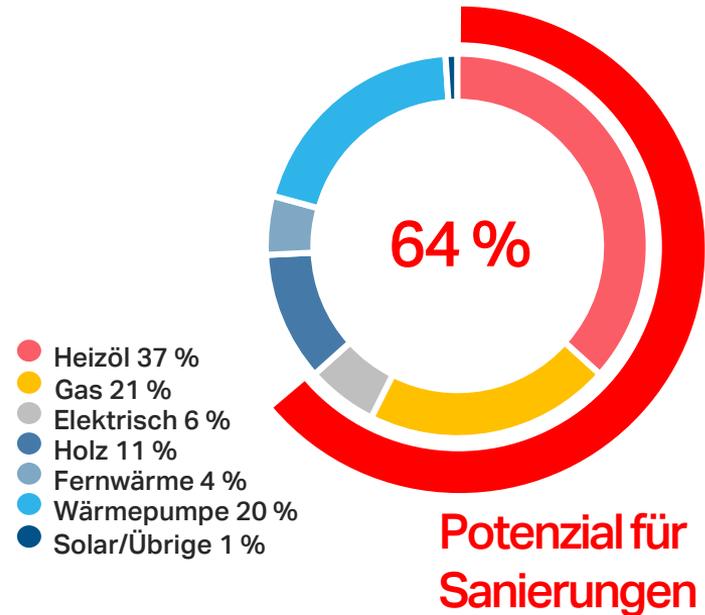
## Gebäudepark Schweiz: 50% sind älter als 40 Jahre!

Gebäudepark 2021



- Einfamilienhäuser
- Mehrfamilienhäuser
- Gewerbliche Bauten

Verteilung Heiztechnologie 2021



Quelle: BfS, BFE, Hochrechnung Meier Tobler

## Basis

- Baumarkt stabil, Sanierungsmarkt dynamisch
- Trends Energiewende und Digitalisierung ungebrochen
- 1 Mio. Gebäude mit Erneuerungs-Potenzial

- Unsicherheiten Geopolitik und Zinsentwicklung
- Beschaffung volatil

## Ausblick

- 2023 operative Belastungen hoch durch DCO und SAP S/4Hana
- 2023 Resultat auf Vorjahresniveau angestrebt
- Mittelfristiges Umsatzwachstum mindestens im Rahmen des Markts
- Ab 2024 ermöglichen deutliche operative Verbesserungen die EBITDA-Marge auf hohem Niveau zu halten, trotz inflationsbedingt höheren Gemeinkosten
- Aktienrückkauf fortführen, Dividende kontinuierlich auf früheres Niveau von CHF 2.00 steigern

# Summary

**Stark in  
attraktivem Markt:  
Grosses Potenzial  
Sanierungen**

**Wichtige  
Alleinstellungen:  
Best in Class  
Kundennähe und  
Logistik**



**Solid mit  
Verantwortung:  
Nachhaltig aus  
Überzeugung, stabile  
Dividende angestrebt**

**Erfolgreiche finanzielle  
Entwicklung:  
Weitere  
Kostensynergien DCO**

**Danke für Ihr Interesse!**

**[meiertobler.ch](https://www.meiertobler.ch)**

