

**«Speed!»
Aufbruch in der Haustechnik**

Martin Kaufmann, CEO

Schwerzenbach, 27. September 2018

Agenda

1. Profil Meier Tobler
2. Zusammenschluss Meier + Tobler
3. Wieso 1 + 1 nicht automatisch 2 gibt
4. Ausblick Markt und Unternehmen
5. Ihre Fragen

Meier Tobler in Zahlen

meier
tobler

1400 Mitarbeitende

558/40 Mio. CHF Umsatz / EBITDA (2017)

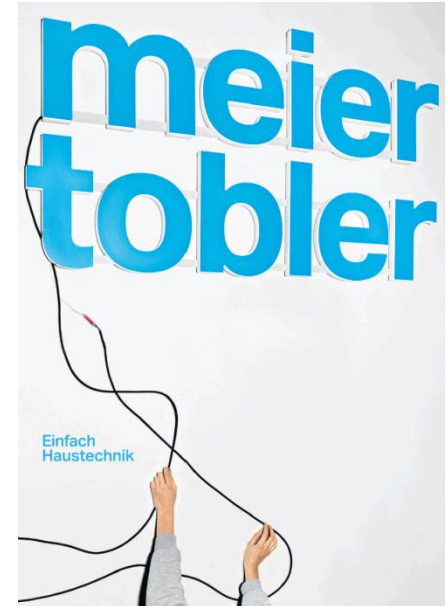
75000 Artikel im Sortiment

10000 Kunden Installateure HLKS

1500 Kunden Planer HLKS

260000 Kunden Liegenschaftsbesitzer

Meier Tobler AG

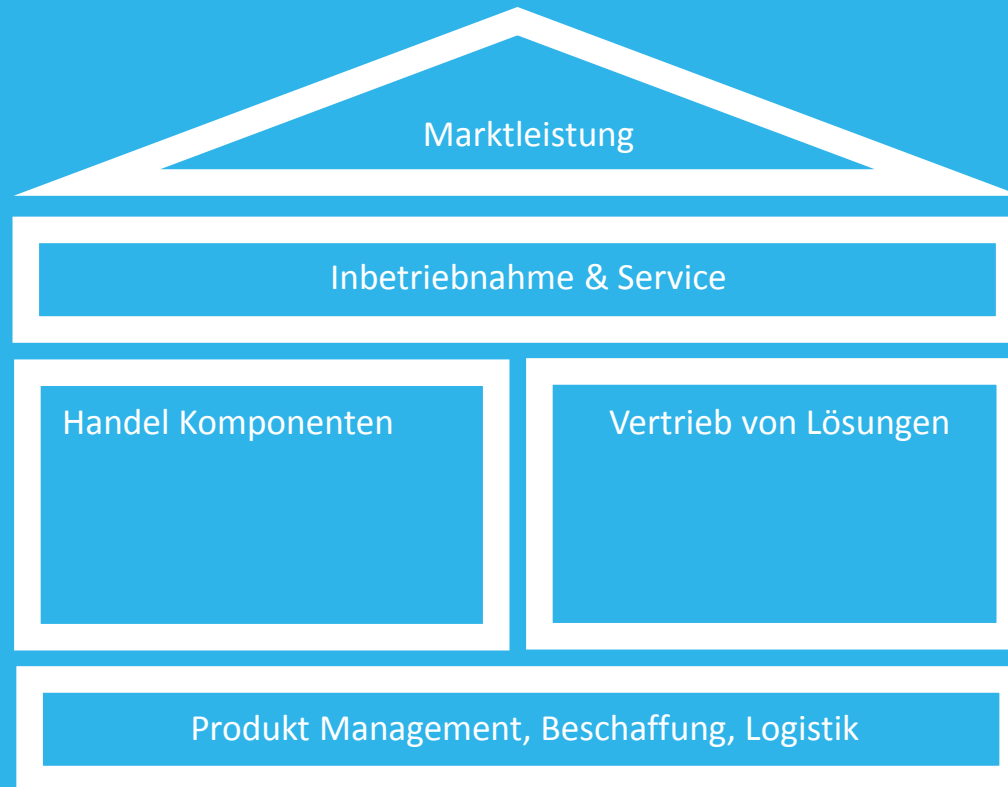


Der erste Prototyp unseres
leuchtenden Logos.

Was wir tun



Unser Geschäftsmodell



Unsere Führungsstruktur



*) Erweiterte Geschäftsleitung

Unsere strategische Positionierung

Bereich	Heizen				Komponenten			Kühlen				
Technologie	Wärmeerzeugung				Wärmeverteilung			Heizung/Sanitär		Grossklima		Komfortklima
	KWL	Öl/Gas	Solar	WP	Radiatoren	Pumpen	FUBO					
Mitbewerber												

Unsere Kernkompetenzen



Systemlösungs-Anbieter

Wir haben für alle Anwendungen (Heizen, Kühlen, Lüften, Sanitär) die richtige Lösung und sehr viel Know-how

Logistik

Hoch automatisierte Lager, einzigartiges Distributionsnetz, heute bestellt, morgen geliefert

Technischer Grosshändler

50 Abholshops, Best in Class e-Shop, das breiteste und tiefste Sortiment, Multikanal-Vertriebsweg

Servicepartner

110 000 Serviceverträge, 400 Servicetechniker, nationale Präsenz

Agenda

1. Profil der Meier Tobler
2. Zusammenschluss Meier + Tobler
3. Wieso 1 + 1 nicht automatisch 2 gibt
4. Ausblick Markt und Unternehmen
5. Ihre Fragen

Pre-merger: Zahlen



walter
meier

TOBLER

Umsatz (2016)

ca. 240 Mio. CHF

ca. 330 Mio. CHF

Mitarbeiter

ca. 770

ca. 700

Anzahl Kunden

ca. 4'000

ca. 130'00

Anzahl Endkunden

ca. 180'000

ca. 100'000

Gründung

1937

1957

Hauptsitz

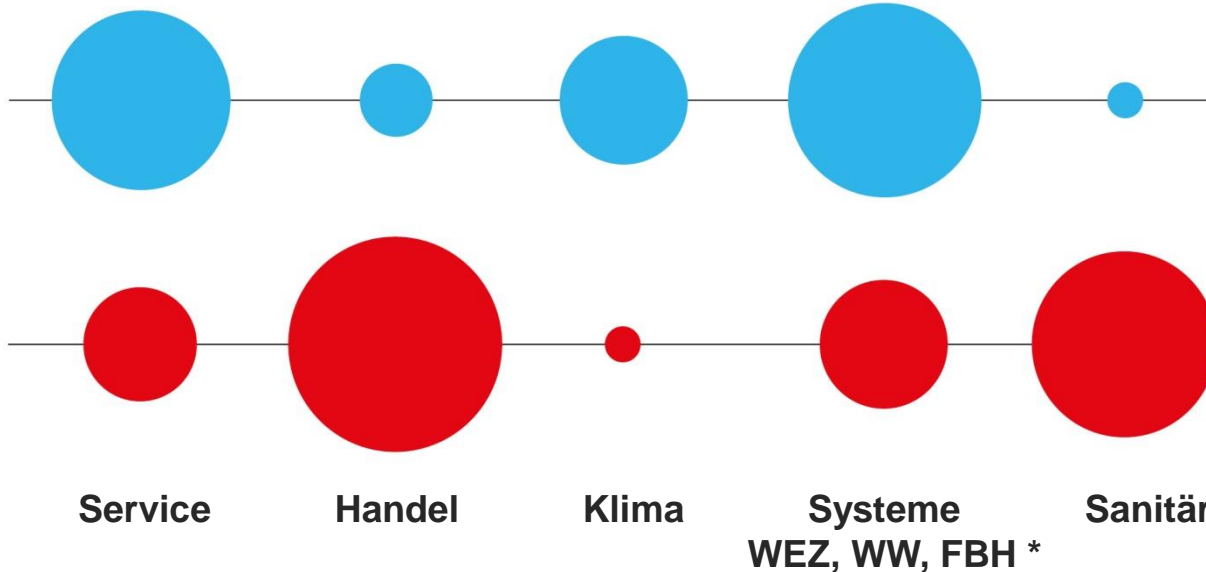
Schwerzenbach (ZH)


Urdorf (ZH)

Pre-merger: Leistungsfelder

walter
meier

TOBLER



 = CHF 50 Mio.

* WEZ: Wärmeerzeugung
WW: Warmwasser
FBH: Fussbodenheizung

Agenda

1. Zusammenschluss Meier + Tobler
2. Profil der Meier Tobler
3. **Wieso 1 + 1 nicht automatisch 2 gibt**
4. Ausblick Markt und Unternehmen
5. Ihre Fragen

- Einmalkosten der Integration liegen im Budget
 - personelle Organisation
 - IT
 - Marktauftritt

- Die geplanten Einkaufs- und sonstigen Synergien sind auf Kurs

- Diese positiven Kosteneffekte wurden aufgehoben
 - unerwarteter Umsatzverlust
 - währungsbedingte Verteuerung Einkaufspreise

Umsatzverlust durch Anlaufschwierigkeiten

- Mehrfachbelastungen unterschätzt
(u.a. Parallelbetrieb zweier SAP-Systeme)
- Etablierung neuer Prozesse benötigt mehr Zeit als geplant
- Personalfluktuatation unerwartet hoch
(u.a. aufgrund Standortzusammenlegungen)
- Ungenügender Bereitschaftsgrad in der Kundenbetreuung
- Ressourcen wurden intern absorbiert und fehlten am Markt
- Tiefere Produktivität im Servicegeschäft mit Wartungsverträgen
- Unterschiedliche Führungskulturen ergaben Entscheidungs-Staus

- **«Mehr Kundennähe und Verkauf»**
Mehr Kompetenzen in den Regionen, kürzere Durchlaufzeiten von Offerten
- **«Stabilisierung Umsatz und Marge»**
Verkaufsführung mit neuen KPIs, Cross-Selling, Marketing
- **«Mehr Effizienz im Service»**
Neue KPIs und Führungstools, Abarbeiten Vertragsrevisionen
- **«Personelle Veränderungen»**
Konsistente Führungsphilosophie, Reduktion Führungsstufen

Agenda

1. Zusammenschluss Meier + Tobler
2. Profil der Meier Tobler
3. Wieso 1 + 1 nicht automatisch 2 gibt
4. **Ausblick Markt und Unternehmen**
5. Ihre Fragen

Treiber: Neubau wie auch Sanierungsmarkt

Neubau (Wohn- und Zweckbau)

Wir gehen von einer stabilen Marktentwicklung in den nächsten 18 Monaten aus. Langfristig schätzen wir den Markt als leicht rückläufig ein.

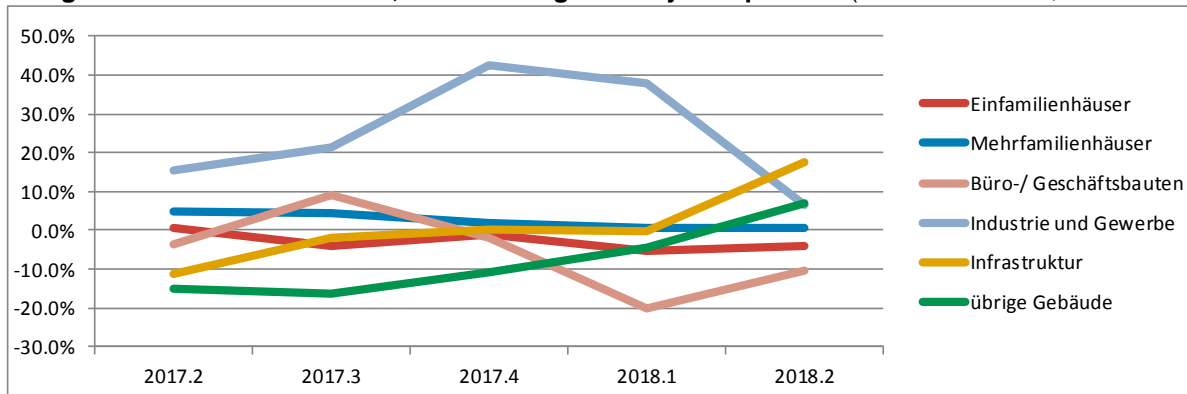
Sanierungsmarkt

Der Sanierungsmarkt verharrt zurzeit auf tiefem Niveau. Mittel- und langfristig gehen wir von einer Steigerung der Volumen aus (Energiestrategie 2050/MUKEN).

Dienstleistungsmarkt (installierter Anlagenpark)

Eine Verlagerung von fossilen zu erneuerbaren Energien wird sich akzentuieren. Neue Dienstleistungen und Geschäftskonzepte im Servicegeschäft werden dank der Digitalisierung möglich.

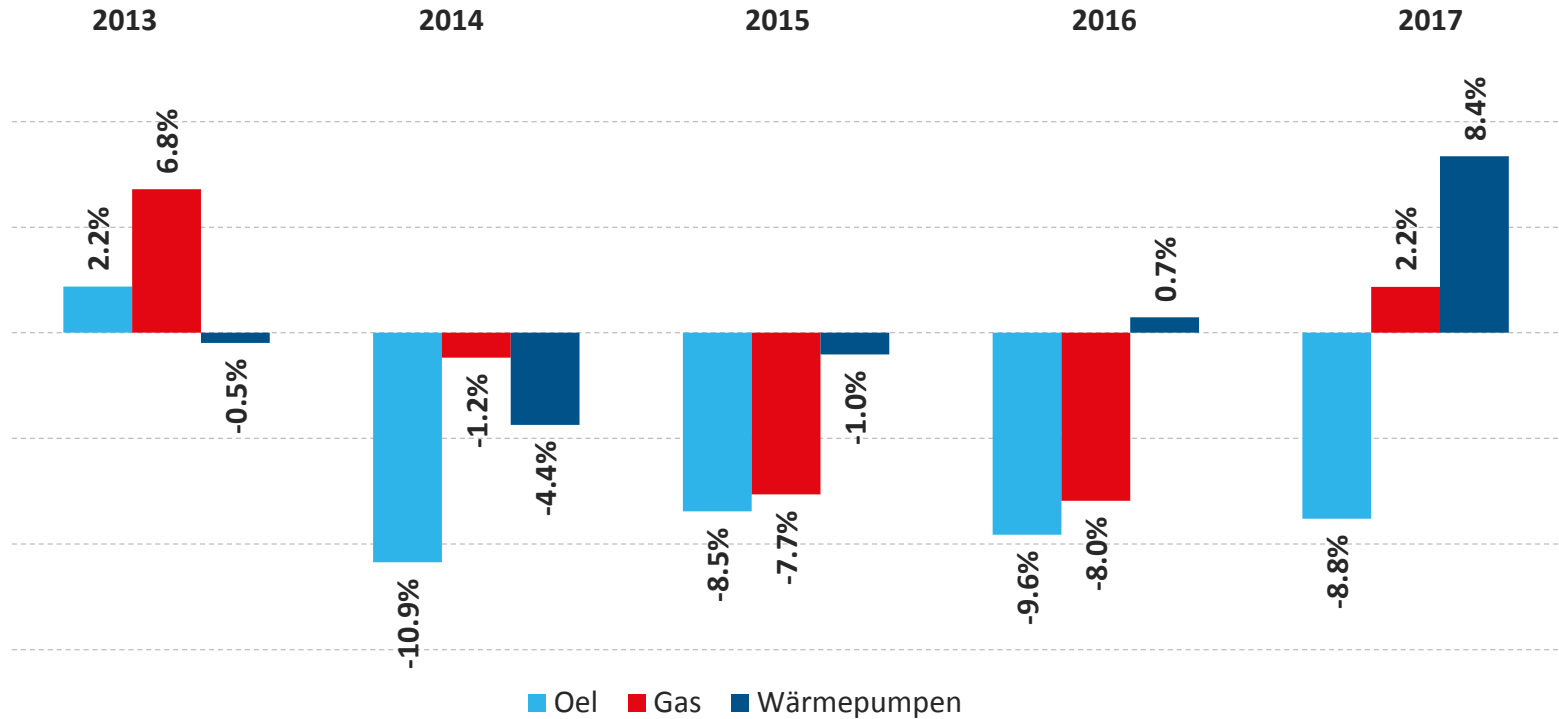
Baugesuche Neubau + Umbau, Veränderung zur Vorjahresperiode (Basis Baukosten, rollend 4 Qu



Gebäudenutzung	2017.2	2017.3	2017.4	2018.1	2018.2	Trend
Einfamilienhäuser	0.7%	-4.0%	-1.0%	-5.1%	-4.1%	↓
Mehrfamilienhäuser	5.0%	4.4%	1.8%	0.8%	0.7%	↔
Büro-/ Geschäftsbauten	-3.7%	9.2%	-1.8%	-20.2%	-10.6%	↓
Industrie und Gewerbe	15.4%	21.5%	42.7%	38.1%	6.7%	↑
Infrastruktur	-11.3%	-1.9%	0.1%	-0.4%	17.6%	↑
übrige Gebäude	-15.0%	-16.3%	-10.8%	-4.5%	7.2%	↑
Total	48.3	49.0	49.4	49.3	49.3	↔
% zur Vorjahresperiode	6.0%	0.7%	2.7%	2.7%	0.0%	

* Quelle: Wüest & Partner

Marktentwicklung Heizungsanlagen 2013-2017 (Stückzahlen)

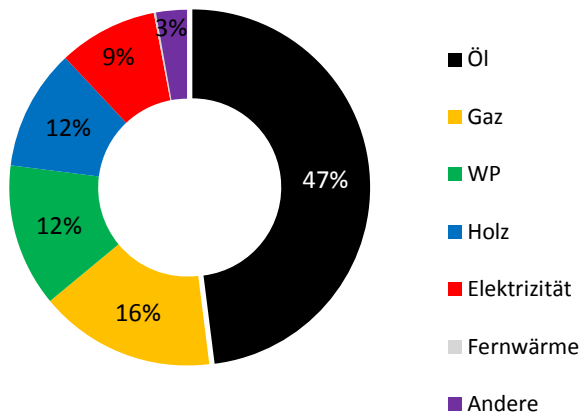


Veränderung Anlagenpark Heizungsanlagen

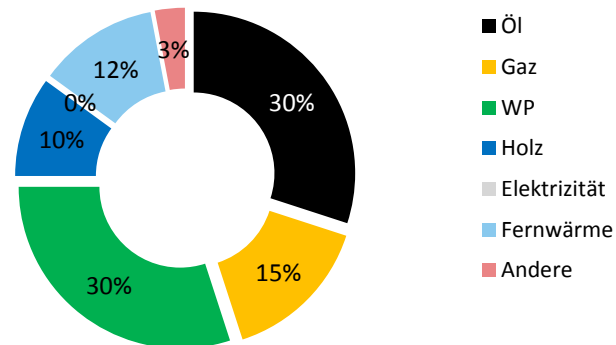
2015: 1'700'000

2025: 1'900'000

Anlagenpark CH 2015



Anlagenpark CH 2025





Energiewende als Wachstumstreiber

- Gebäudepark muss energetisch saniert werden
- Neue Technologien, Steigerung der Energieeffizienz



Digitalisierung im Service

- Neue Geschäftsmodelle im Service: Condition Monitoring und Predictive Maintenance
- Fernwartung, BIM und Visualisierung Energieflüsse



Multichannel im Verkauf

- Kunde kommt noch einfacher zur gewünschten Ware
- «Marché 2.0» (Selfscanning, Abholfächer 24/7) und «Marché mobil» (auf Grossbaustellen)
- E-Shop Weiterentwicklung

- Aus heutiger Sicht ist es schwierig abschätzbar, wie rasch durch die tiefgreifenden Verbesserungsmaßnahmen ein Fortschritt erzielt bzw. ab wann der Umsatz stabilisiert werden kann.
- Deshalb könnte der Umsatzrückgang für das Gesamtjahr 2018 auch leicht höher als im ersten Halbjahr ausfallen.
- Es bleibt weiterhin das Ziel, die Ausschüttung ab dem Geschäftsjahr 2020 wieder aufzunehmen und schrittweise zu erhöhen.

Agenda

1. Zusammenschluss Meier + Tobler
2. Profil der Meier Tobler
3. Wieso 1 + 1 nicht automatisch 2 gibt
4. Ausblick Markt und Unternehmen
5. Ihre Fragen

**Ich freue mich
auf Ihre Fragen!**

**Danke für Ihre
Aufmerksamkeit.**

**Alle Infos:
meiertobler.ch**