

**«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)

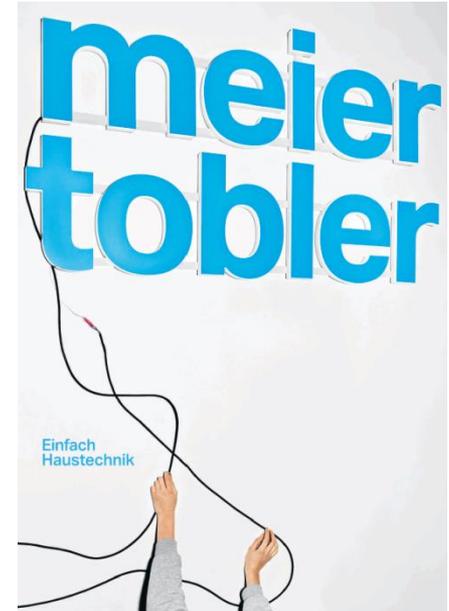
75000 Artikel im Sortiment

10000 Kunden Installateure HLKS

1500 Kunden Planer HLKS

260000 Kunden Liegenschaftsbesitzer

Meier Tobler AG

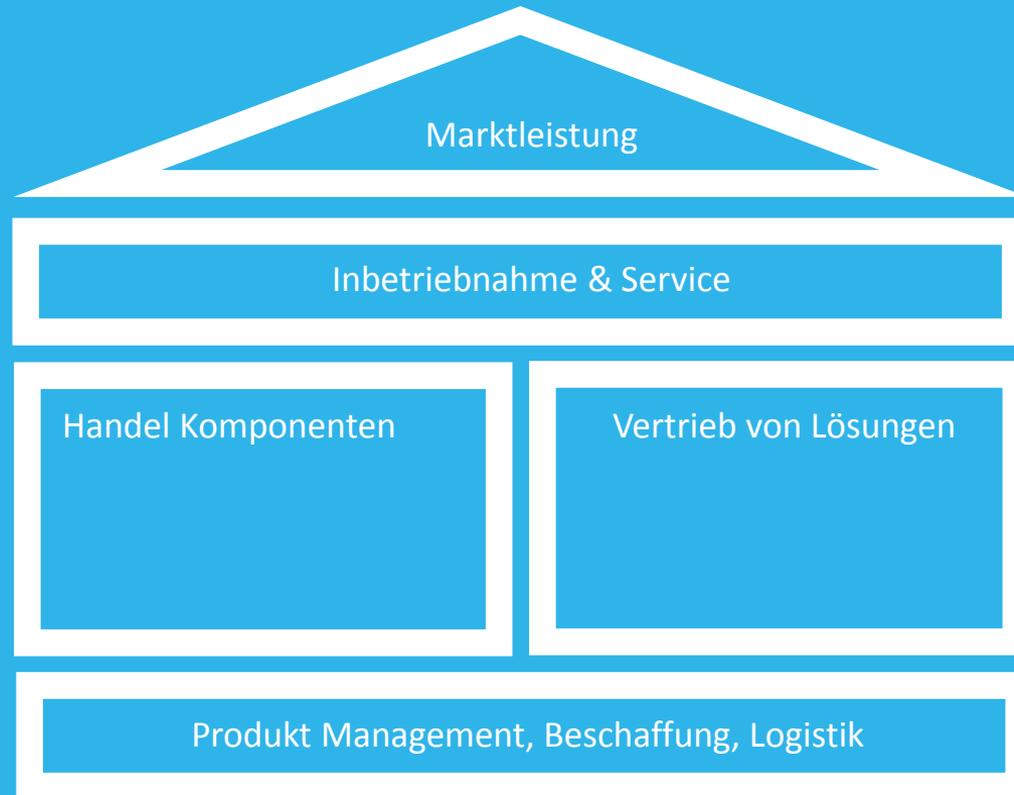


Der erste Prototyp unseres  
leuchtenden Logos.

# 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)

---

---

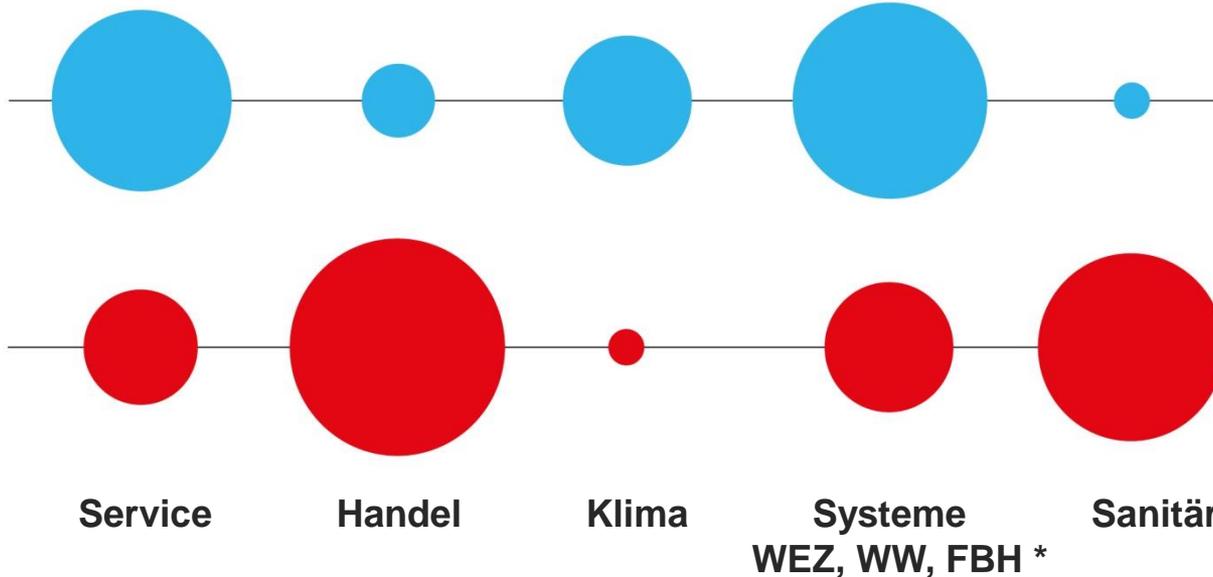
Urdorf (ZH)

---

# 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
- Personalfluktuaton 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.

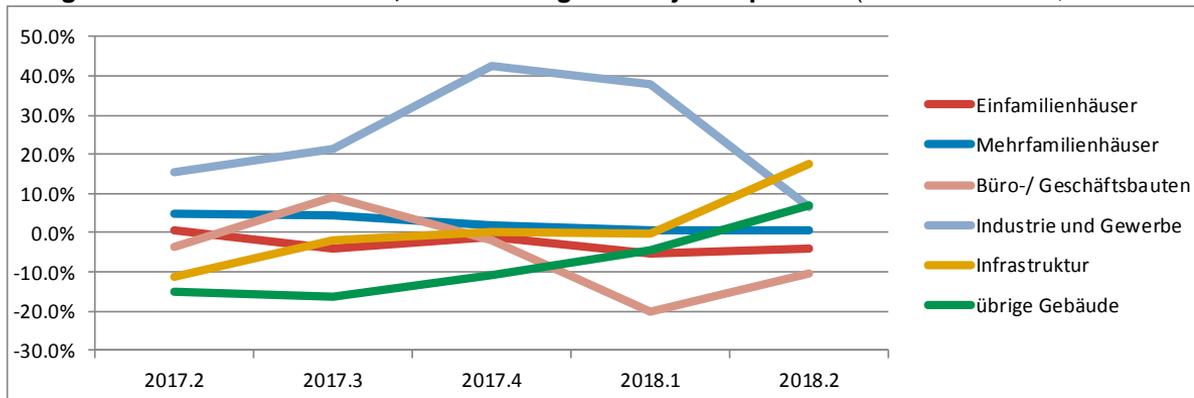
### Sanierungsmarkt

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.

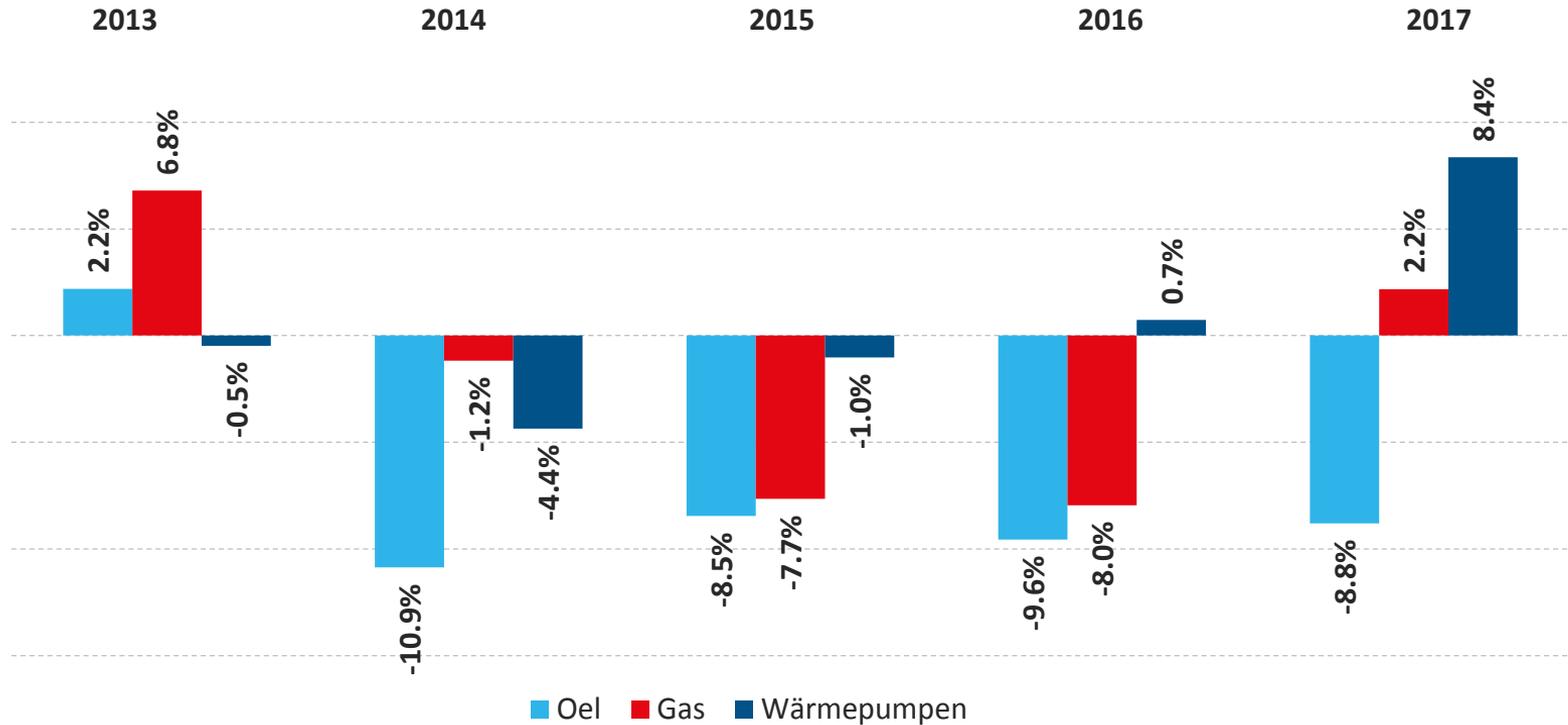
**Baugesuche Neubau + Umbau, Veränderung zur Vorjahresperiode** (Basis Baukosten, rollend 4 Qu



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%	↑
<b>Total</b>	<b>48.3</b>	<b>49.0</b>	<b>49.4</b>	<b>49.3</b>	<b>49.3</b>	↔
% zur Vorjahresperiode	6.0%	0.7%	2.7%	2.7%	0.0%	

\* Quelle: Wüest & Partner

# Marktentwicklung Heizungsanlagen 2013-2017 (Stückzahlen)

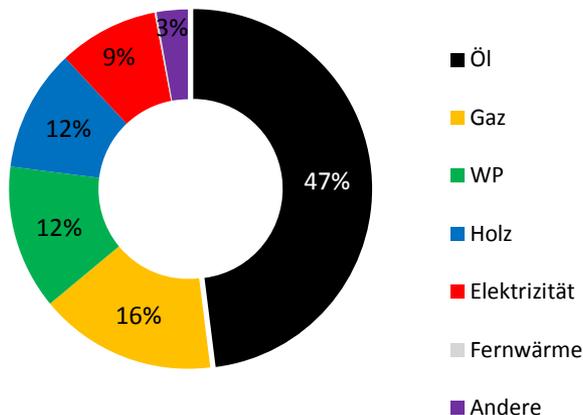


# Veränderung Anlagenpark Heizungsanlagen

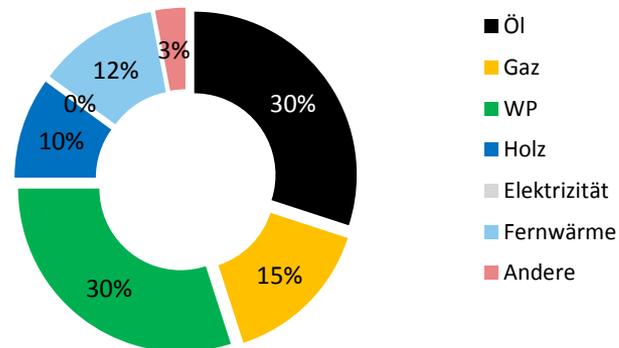
2015: 1'700'000

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](http://meiertobler.ch)**