



Willkommen bei Meier Tobler

Roger Basler, CEO
Lukas Leuenberger, CFO



Roger Basler
CEO



Lukas Leuenberger
CFO

**meier
tobler**

Wer wir sind

Unser Geschäft

«einfach Haustechnik»

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



Handel

- Umfassendes Sortiment
- Erstklassige Logistik
- Kundennähe durch Omnichannel-Vertrieb
- Hohe Prozesseffizienz und Datenkompetenz



Wärmeerzeugung

- Starke Marken
- Durchgängiges Sortiment
- Technische Kompetenz
- Digitale Lösungen



Service

- Effizienz durch stärkstes 24/7 Servicenetz
- Qualität und Kompetenz
- Digitale Lösungen mit Mehrwert



Klimasysteme

- Technische Kompetenz in der Beratung
- Kundennähe über den ganzen Lebenszyklus
- Partnernetz

10 000 Installationsbetriebe der HLKS-Branche

260 000 Liegen-
schaftsbesitzende

Planungs-Profis,
Bauherren

**Weshalb
Meier
Tobler?**

**Starke Position in
attraktivem
Markt**

**Gewichtige
Alleinstellungs-
merkmale**

**Solid und
verantwortungs-
voll**

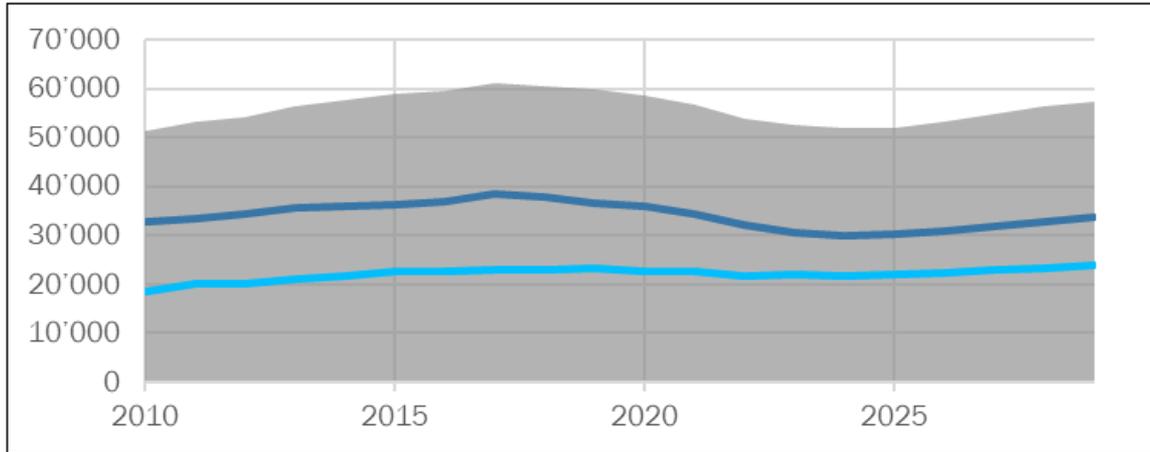
**Erfolgreiche
finanzielle
Entwicklung**

Weshalb
Meier
Tobler?

Starke Position in
attraktivem
Markt

Marktentwicklung CH, Hochbauaufwendungen

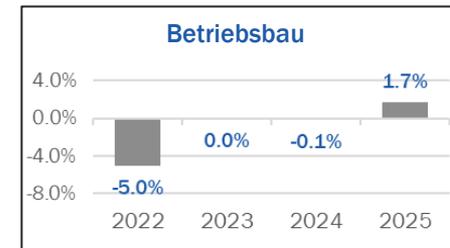
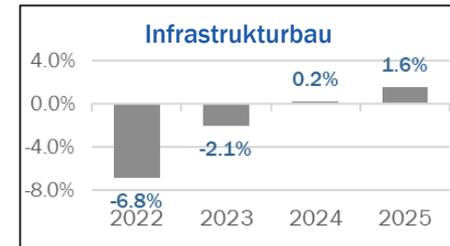
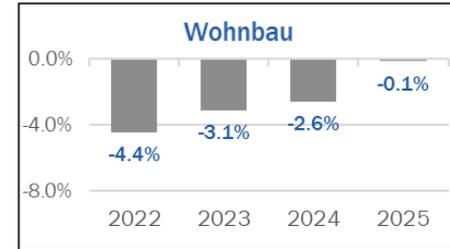
Mio. CHF, real, Preisbasis 2022



Total
 Neubau
 Umbau

Quelle: BAK Economics, Bauprognose Schweiz 2023-2029, 08.2023

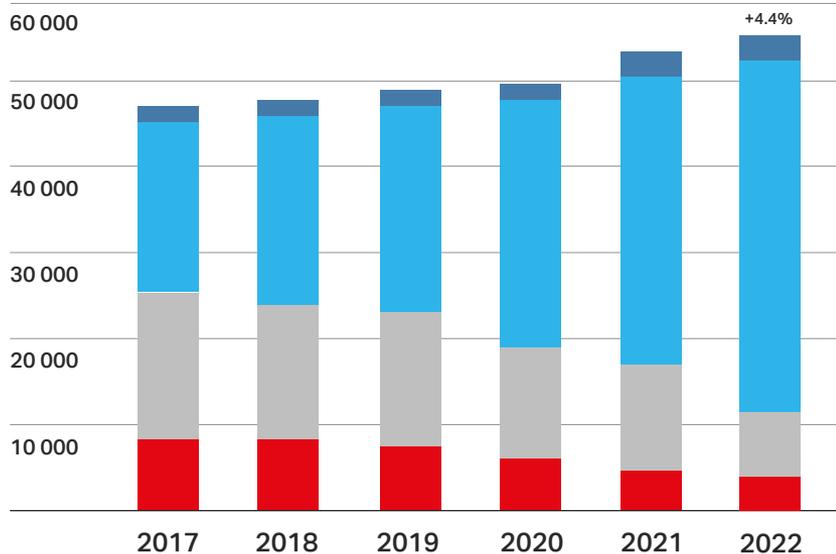
Kurzfrist-Prognose



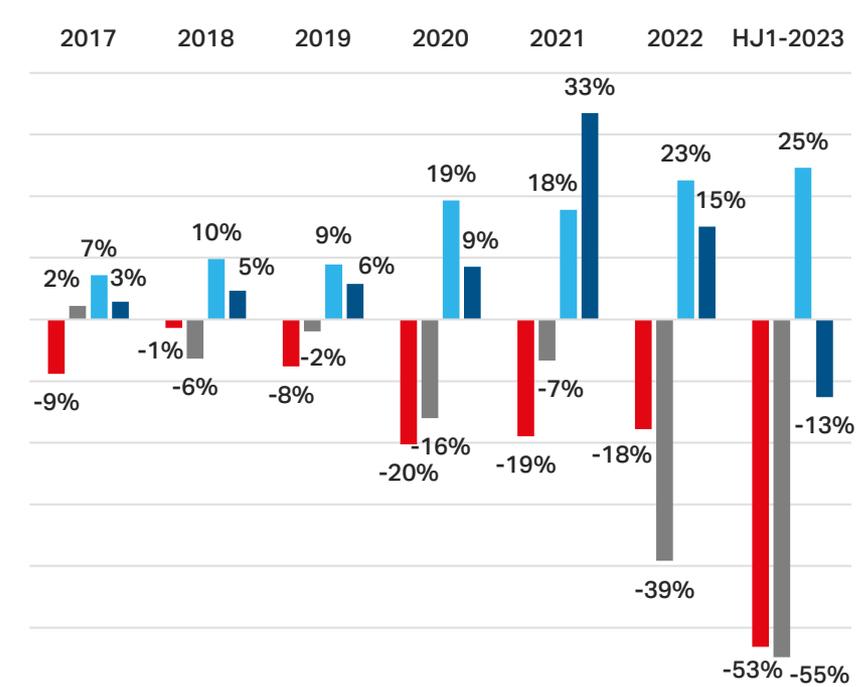
Hohe Marktdynamik bei Wärmepumpen

Verkaufte Stückzahlen, Wohnbau, Leistung 5-100 kW

Marktvolumen pro Jahr



Marktveränderungen pro Jahr



● Öl
 ● Gas
 ● Wärmepumpen
 ● Holz

Riesiges Potenzial für Sanierungen

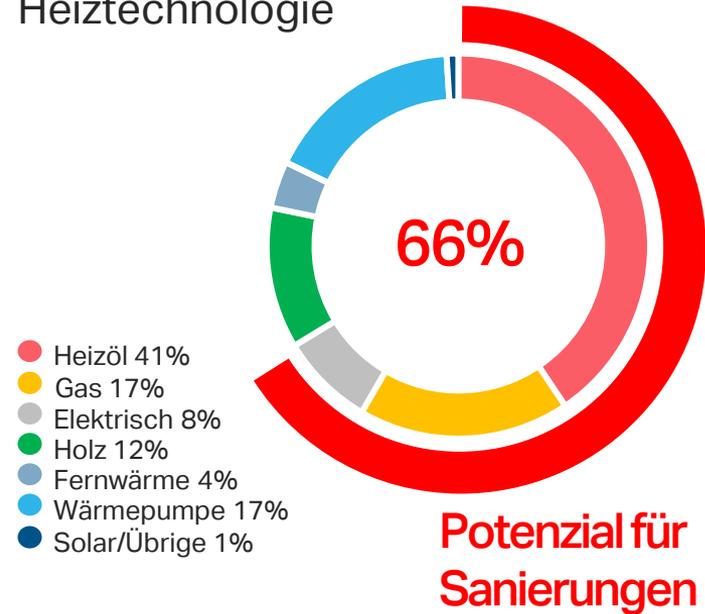
Gebäudepark Schweiz: 50% sind älter als 40 Jahre!

Gebäudepark



- Einfamilienhäuser
- Mehrfamilienhäuser
- Gewerbliche Bauten

Verteilung Heiztechnologie



Quelle: BFS 2022, Zahlenbasis 2021

Diversifikation in Neubau und Umbau

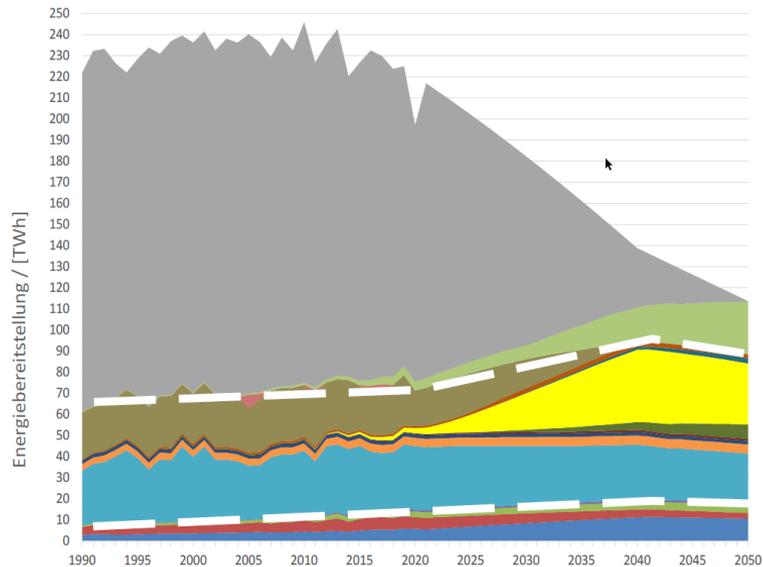
Umsatzanteil in %

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

Quelle: Schätzung Management Meier Tobler, GJ 2022

Energiewende als Innovationstreiber

Dearbonisierung birgt Potenzial



PV Handels-
Angebot

Ab
2024



Fernwärme-
Angebot

Ab
2024



Handel mit Photovoltaik (PV)

Einsatz der Kernkompetenzen Handel und Logistik

- **Positionierung**

Händler mit schmalem PV-Sortiment

- **Zielgruppe**

Solarteure mit Heizungs-Hintergrund

- **Vertriebsstrategie**

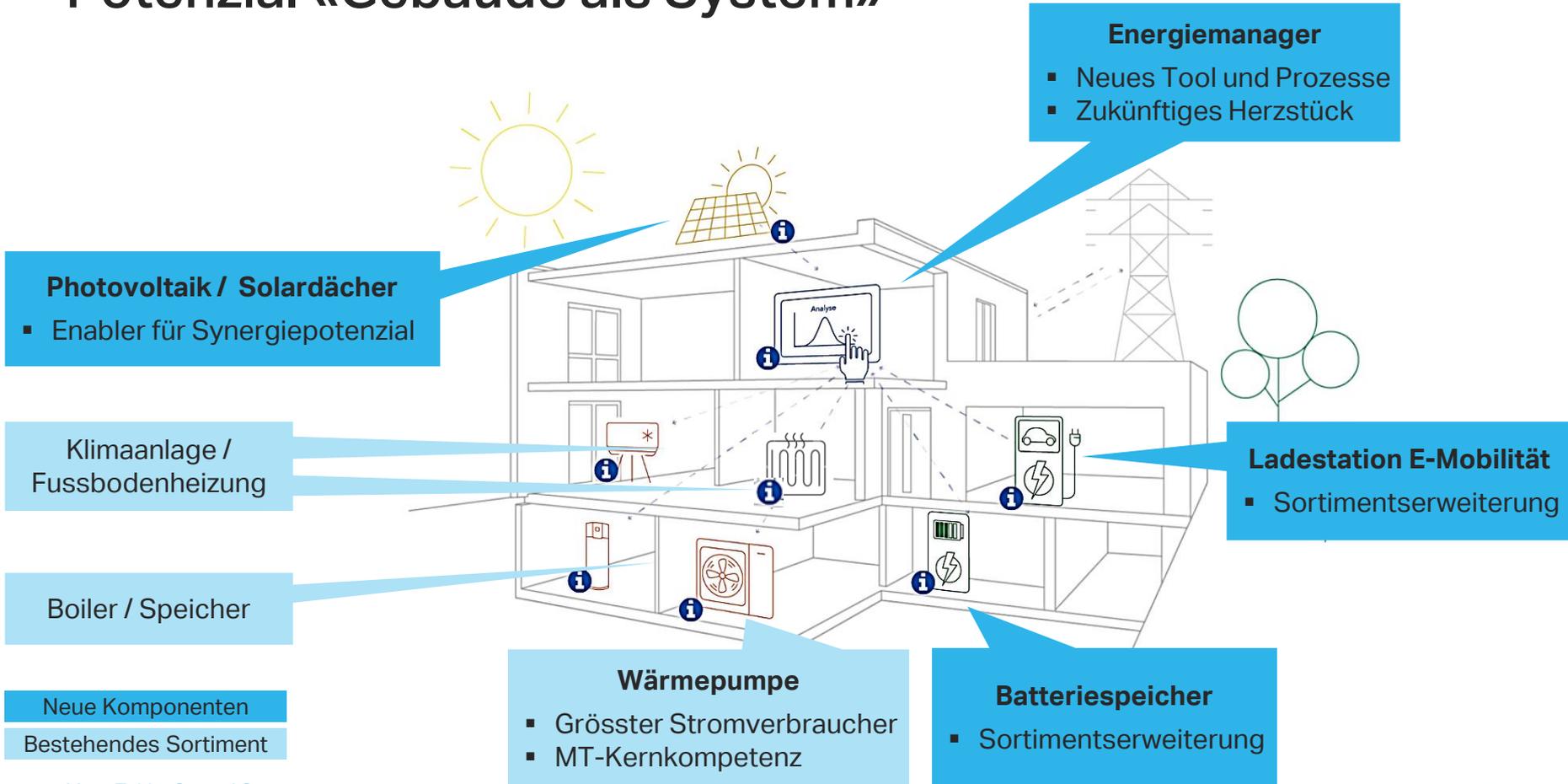
Marktbearbeitung durch bestehende Vertriebs-Struktur in Zusammenarbeit mit zentralem Kompetenzcenter PV

- **Stärken**

Kundenbeziehungen, robustes Lieferketten-Management, Handelskompetenz, Lager und Transport-Infrastruktur



Potenzial «Gebäude als System»



Neue Komponenten
Bestehendes Sortiment

**Weshalb
Meier
Tobler?**

**Starke Position in
attraktivem
Markt**

**Gewichtige
Alleinstellungs-
merkmale**

**Solid und
verantwortungs-
voll**

**Erfolgreiche
finanzielle
Entwicklung**

**Weshalb
Meier
Tobler?**

**Gewichtige
Alleinstellungs-
merkmale**

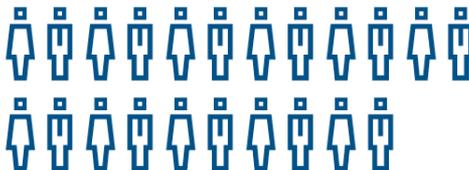
Unschlagbar kundennah

65% der Kundschaft erreicht einen Marché in max. 20 Min.

47 marchés



100 Verkaufs- und Ingenieur-
beratende Aussendienst



100 Mitarbeitende im
Verkaufs-Innendienst



400 Profis im Service,
flächendeckend



Stärken entlang der Wertschöpfung

Alleinstellungsmerkmale Meier Tobler

Product Management und Beschaffung

Grösste Sortiments-
Tiefe und Breite

Top-Brands,
Eigenmarken,
Qualitätsprodukte

Kompetenz entlang
der ganzen
Temperaturachse

Multi-Sourcing sichert
höchste Verfügbarkeit

Langjährige
Beziehungen zu den
Lieferanten

1 **Gelebter Omnichannel-
Ansatz**

Unschlagbar kundennah

2 **Endkunden-Ansprache
mit «Lead follow-
through»**

Partnernetz an
Installationsfirmen

On- und Offline
Marketingpower

Auftrags- abwicklung

Digitalisierte Prozess-
führung entlang
Customer Journey

Höchste Lieferfähigkeit

Flexibles Preis- und
Konditionensystem

3 **Hoch performante
Lager- und
Transportlogistik aus
neuem Zentrallager**

Logistik

Flexible Lieferoptionen
nach Kundenbedarf

Hoch performante
Lager- und
Transportlogistik aus
neuem Zentrallager

Betrieb und Kundenservice

Flächendeckende
Serviceorganisation
24/7

Grosser Anlagepark

Energieoptimierte
Systeme

4 **SmartSolutions für neue
digitale Services**

1 Gelebter Omnichannel-Ansatz Handelsformate für den Profi



47 x marché

47 Marché-Abholshops flächendeckend in der ganzen Schweiz



marché24

Innovatives Format für B2B-Kunden: 24/7 geöffnete Marché



marché@work

Marché kommt zum Kunden: Das Marché-Regal steht direkt in der Werkstatt der Kundschaft



marché@box

Marché auf der Baustelle: direkt vor Ort versorgt er die Installations-Profis mit dem nötigen Material



e-Shop

Führender e-Shop mit 60'000 Artikeln, davon 32'000 bestandsgeführt



Persönlicher Verkauf

Höchste Kompetenz in Verkauf und bei Ausschreibungen

2 Endkunden-Ansprache mit «Lead Follow-through» Mehrere Tausend Leads für Installations-Partner



Endkunden-Kampagne

Generiert Traffic auf Website u. Konfigurator (Kampagnen On- und Offline, SEM, SoMe, Bandenwerbung, etc.)



Selbst-Information führt zur Richtofferte

Hausbesitzende werden über Möglichkeiten und Richtkosten informiert



Validierung und Terminierung der Leads

Telefonisches Nachfragen durch eigenes Call-Center



Übergabe Leads an Installations-Partner

Partner sind gebunden durch Partnerschafts-Vereinbarung



Beratung vor Ort durch Partner

Partner prüft Machbarkeit, klärt Fördergelder und erstellt verbindliche Offerte mit unseren Produkten



Auftrag und Umsetzung

Auftrag an Meier Tobler, Unterstützung bei den Anträgen Fördergelder

Prozessführung A-Z bei Meier Tobler

Eingebundene Installations-Partner

3 Performante Lager- und Transportlogistik



- 350'000 m³ Gebäudevolumen, entspricht rund 350 EFH
- 2x300 kW Wärmepumpe heizt und kühlt aus Grundwasser
- 2 MW peak Photovoltaik-Anlage
- Erste Auslieferung ab DCO: 05.06.2023



- Vollautomatisches Kleinteile-Lager «Autostore»
- 43'700 Behälter werden selbständig von 35 Robotern organisiert



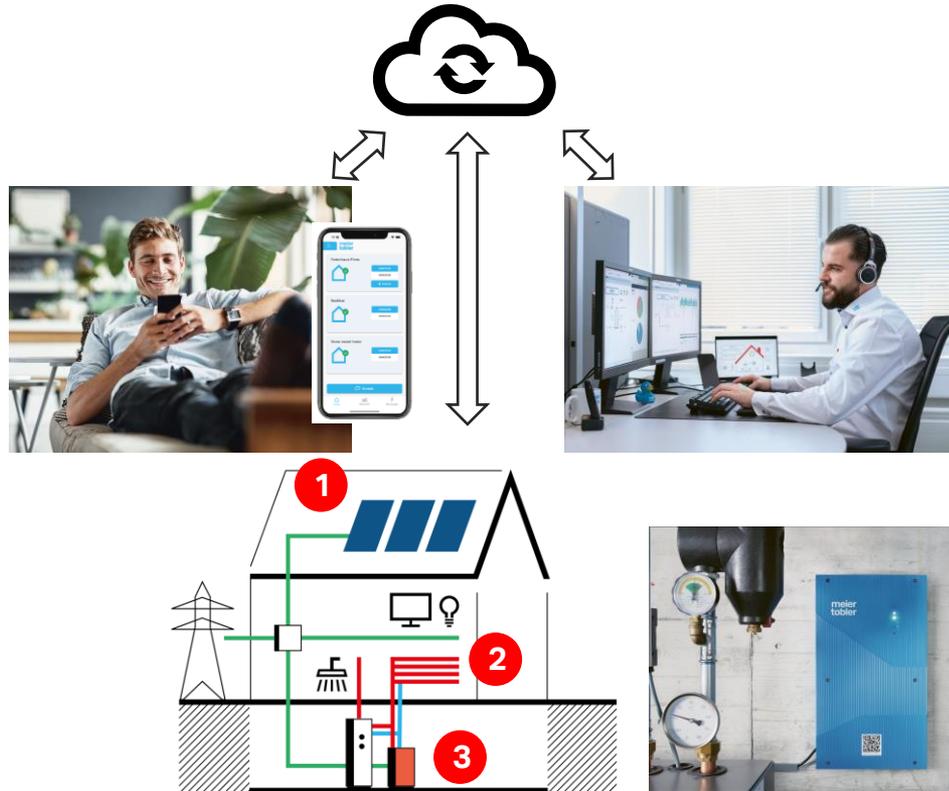
- AMR (autonome, mobile Roboter) übernehmen wiederkehrende Transporte
- Aufträge werden autonom erkannt anhand von QR-Codes
- Routen werden im digitalen Zwilling festgelegt



- Hochregal-Lager für 32'000 Paletten
- Kapazität zur Verarbeitung von 5'000 Kunden-Aufträgen pro Tag
- Automatisierte Prozesse, beispielsweise vollautomatische Anlage zur Verpackung (Bild)

4 SmartSolutions neue digitale Services

Komfort und Energieeffizienz dank Digitalisierung



- 1 Energie-Management**
 - Intelligentes Energie-Management
 - Steigert Solarstrom-Eigenverbrauch
- 2 Wärmeverteilung: SmartComfort**
 - Einzelraum Fussboden-Regelung für energieoptimiertes Wohlfühlklima
 - Hydraulischer Abgleich automatisch
- 3 Wärmeerzeugung: SmartGuard**
 - «Rundum sorglos» Wärmeerzeugung
 - Remote-Betrieboptimierung und predictive Maintenance
 - Rund 5000 Anlagen online (SmartGuard 1+2)

**Weshalb
Meier
Tobler?**

**Starke Position in
attraktivem
Markt**

**Gewichtige
Alleinstellungs-
merkmale**

**Solid und
verantwortungs-
voll**

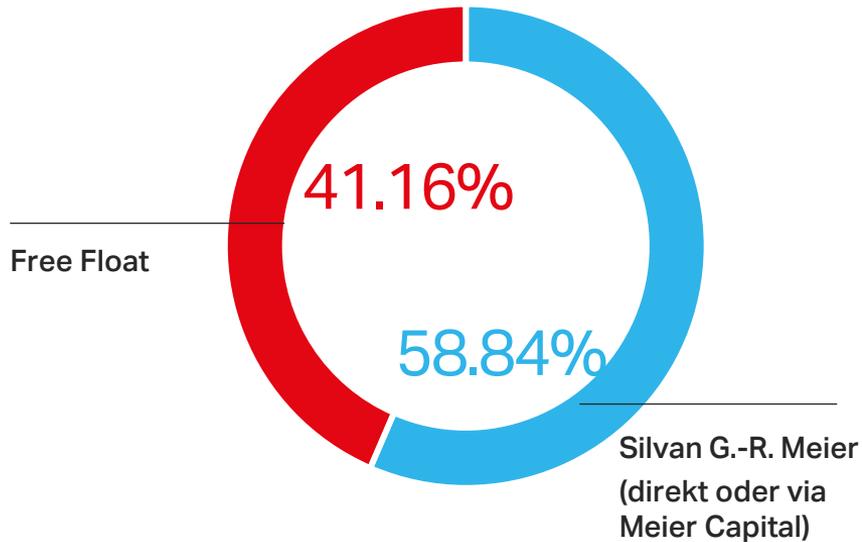
**Erfolgreiche
finanzielle
Entwicklung**

Weshalb
Meier
Tobler?

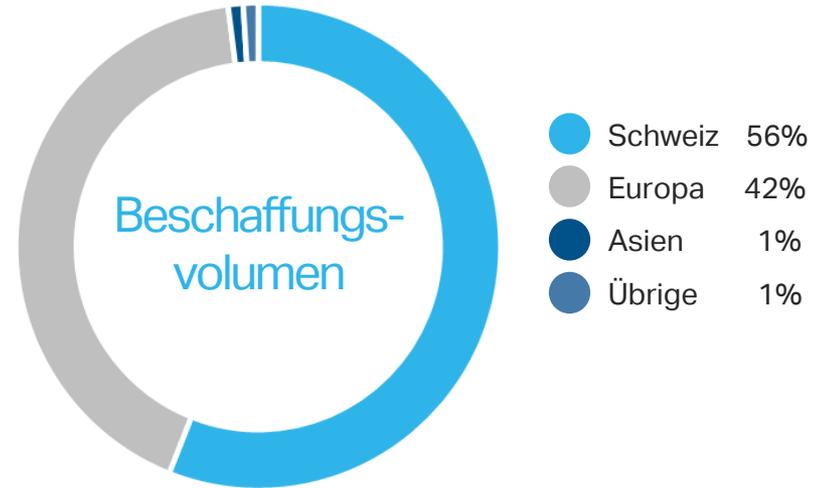
Solid und
verantwortungs-
voll

Stabilität durch Anker-Aktionär und Multisourcing

Solid schweizerisch



Stand 30.06.2023



Einfach Nachhaltig



Zweck	<ul style="list-style-type: none"> Aus Überzeugung ökologische, soziale und wirtschaftliche Verantwortung wahrnehmen 								
Felder	Umwelt			Mitarbeitende				Gesellschaft	
SDG*	7 BEZAHLBARE UND SAUBERE ENERGIE 	12 NACHHALTIGER KONSUM UND PRODUKTION 	13 MASSNAHMEN ZUM KLIMASCHUTZ 	3 GESUNDHEIT UND WOHLERGEHEN 	4 HOCHWERTIGE BILDUNG 	5 GESCHLECHTER-GLEICHHEIT 	8 MENSCHENWÜRDIGE ARBEIT UND WIRTSCHAFTSWACHSTUM 	4 HOCHWERTIGE BILDUNG 	8 MENSCHENWÜRDIGE ARBEIT UND WIRTSCHAFTSWACHSTUM
Schwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Unsere Produkte und Lösungen wirken dem Klimawandel entgegen Unsere Leistungen erbringen wir mit einem minimalen CO₂-Ausstoss Wir gehen sorgsam mit natürlichen Ressourcen um 			<ul style="list-style-type: none"> Bei uns sollen sich Mitarbeitenden weiterbilden und entwickeln können Diversität und Chancengleichheit sind für uns selbstverständlich Wir tragen Sorge zu Gesundheit und Leistungsfähigkeit 				<ul style="list-style-type: none"> Von unserem wirtschaftlichen Erfolg profitieren Aktionäre, Gesellschaft und der Marktplatz Schweiz Innovation und Digitalisierung sichern unseren langfristigen Erfolg Wir achten auf Menschenrechte und faire Bedingungen in der Lieferkette 	
Governance	Wir legen grossen Wert auf eine ethische, umsichtige und gesetzeskonforme Geschäftstätigkeit								

Einfach Nachhaltig



Felder	Umwelt	Mitarbeitende	Gesellschaft
SDG*	<div data-bbox="220 385 336 497"> <p>7 BEZAHLBARE UND SAUBERE ENERGIE</p> </div> <div data-bbox="343 385 459 497"> <p>12 NACHHALTIGER KONSUM UND PRODUKTION</p> </div> <div data-bbox="467 385 583 497"> <p>13 MASSNAHMEN ZUM KLIMASCHUTZ</p> </div>	<div data-bbox="761 385 877 497"> <p>3 GESUNDHEIT UND WOHLERGEHEN</p> </div> <div data-bbox="884 385 1000 497"> <p>4 HOCHWERTIGE BILDUNG</p> </div> <div data-bbox="1008 385 1124 497"> <p>5 GESCHLECHTER-GLEICHHEIT</p> </div> <div data-bbox="1132 385 1248 497"> <p>8 MENSCHENWÜRDIGE ARBEIT UND WIRTSCHAFTSWACHSTUM</p> </div>	<div data-bbox="1294 385 1410 497"> <p>4 HOCHWERTIGE BILDUNG</p> </div> <div data-bbox="1418 385 1534 497"> <p>8 MENSCHENWÜRDIGE ARBEIT UND WIRTSCHAFTSWACHSTUM</p> </div>
Massnahmen			



**Weshalb
Meier
Tobler?**

**Starke Position in
attraktivem
Markt**

**Gewichtige
Alleinstellungs-
merkmale**

**Solid und
verantwortungsvoll**

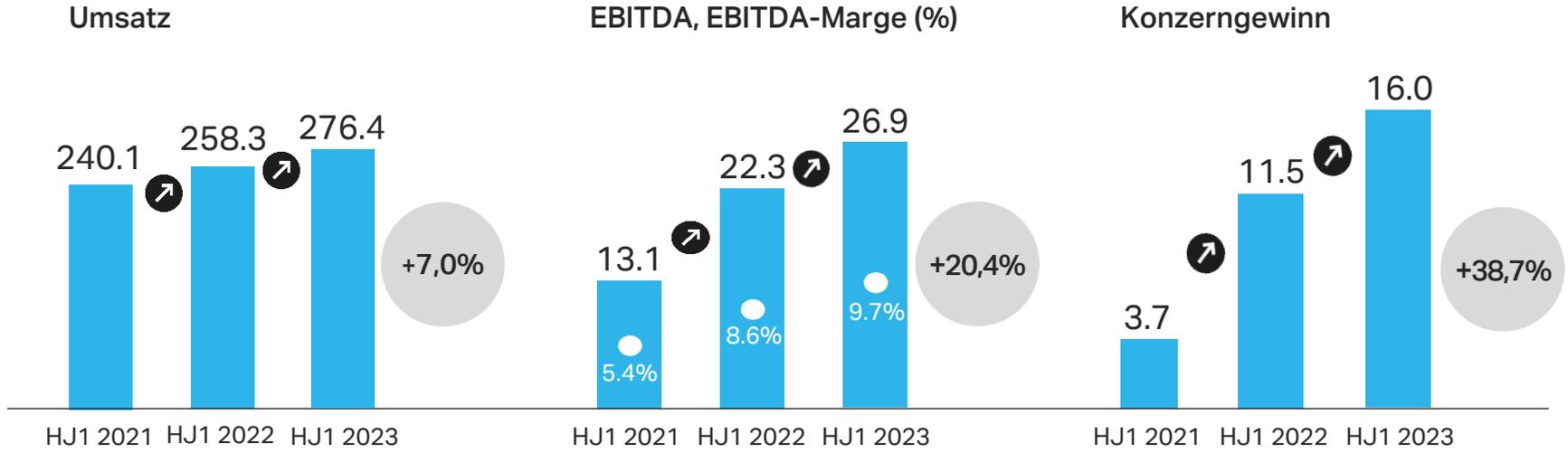
**Erfolgreiche
finanzielle
Entwicklung**

**Weshalb
Meier
Tobler?**

**Erfolgreiche
finanzielle
Entwicklung**

Profitables Wachstum im HJ1 2023 fortgesetzt

Kennzahlen HJ1 2023 (Mio. CHF)



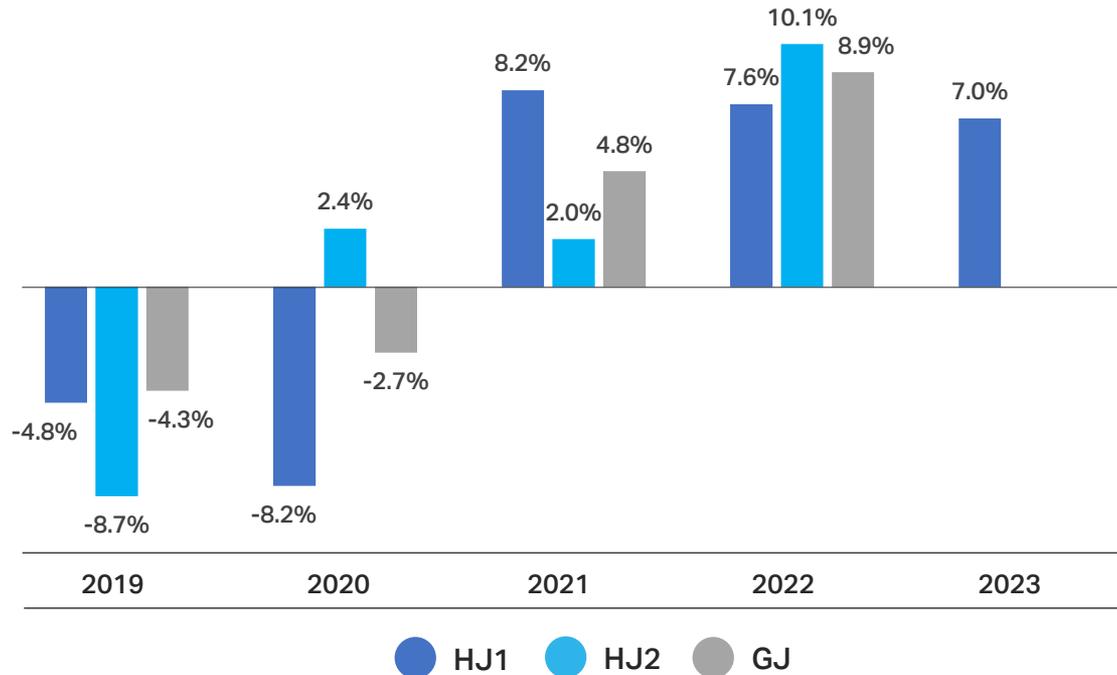
- Positive Entwicklung in allen vier Geschäftsbereichen
- Dynamisches Sanierungsgeschäft, hohe Nachfrage nach Wärmepumpen
- Positiver Preiseffekt
- Lieferfähigkeit intakt

- Profitables Wachstum (höhere Volumen, konsequente Weitergabe der gestiegenen Einkaufspreise)
- Inflationsbedingter Anstieg OPEX +2,8%

- Konzerngewinn enthält ordentliche Goodwillabschreibung von CHF 5.1 Mio. (6 Monate)

Seit 2021 auf Wachstumskurs

Umsatzwachstum in %



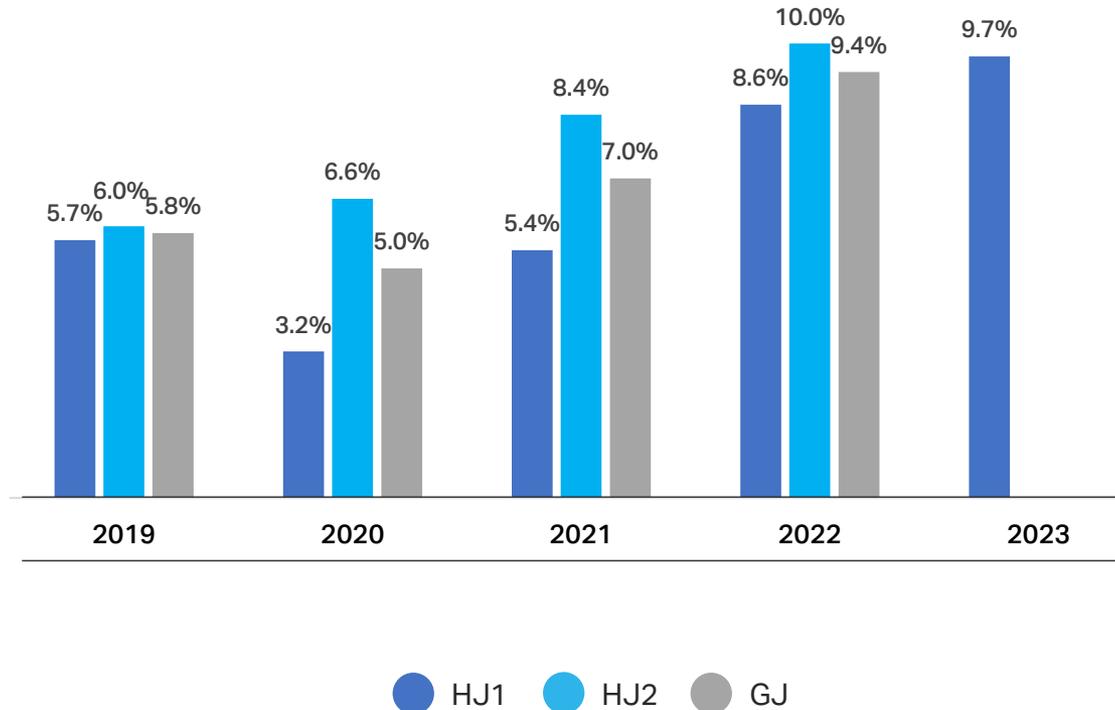
- Post-merger Integration, Cyberattacke, COVID-19 überwunden (2018 – 2020)
- Seit 2021 auf Wachstumskurs

Wachstumstreiber:

- Anhaltende Nachfrage bei Heizungssanierungen, besonders Wärmepumpen
- Marktanteilsgewinne WEZ
- Ausbau der starken Marktposition im Handel

Kontinuierlicher Anstieg der Profitabilität

EBITDA-Marge in %



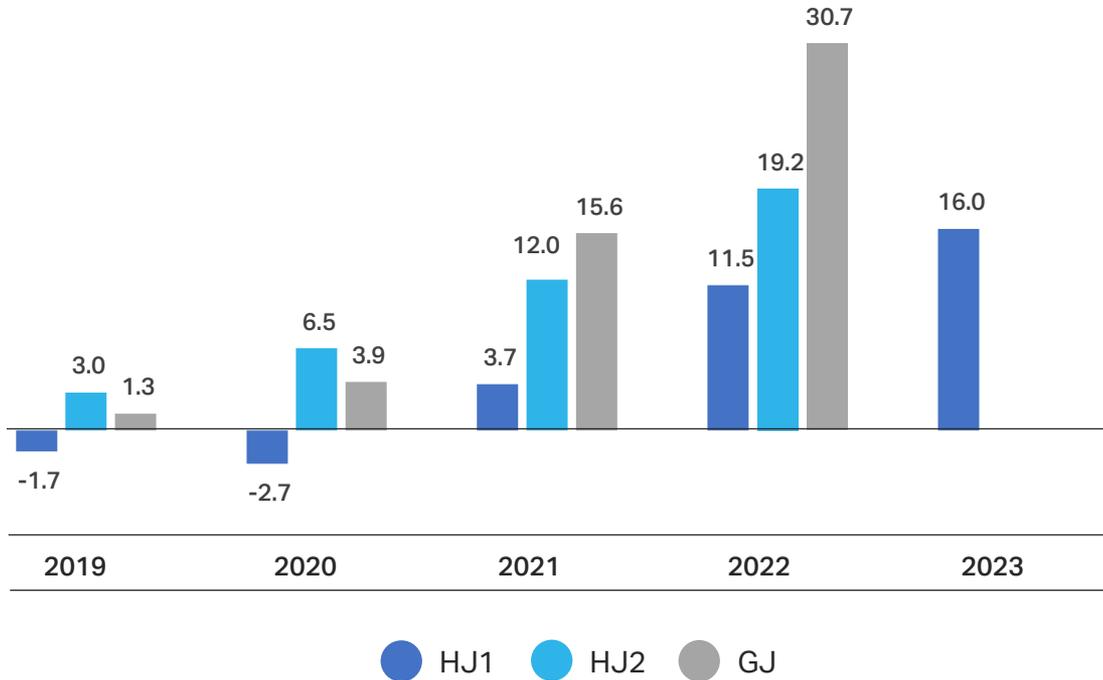
- Zweites Halbjahr generell mit höherem Umsatz und auch Profitabilität, HJ2 2023 einmalige Mehrkosten erwartet (DCO)

Treiber der Profitabilität:

- Umsatzwachstum (Skaleneffekte)
- Konsequente Weitergabe Preiserhöhungen
- Ausbau Handelsmarge
- Kostendisziplin, Effizienzgewinne

Gewinnsprünge in 2021 und 2022

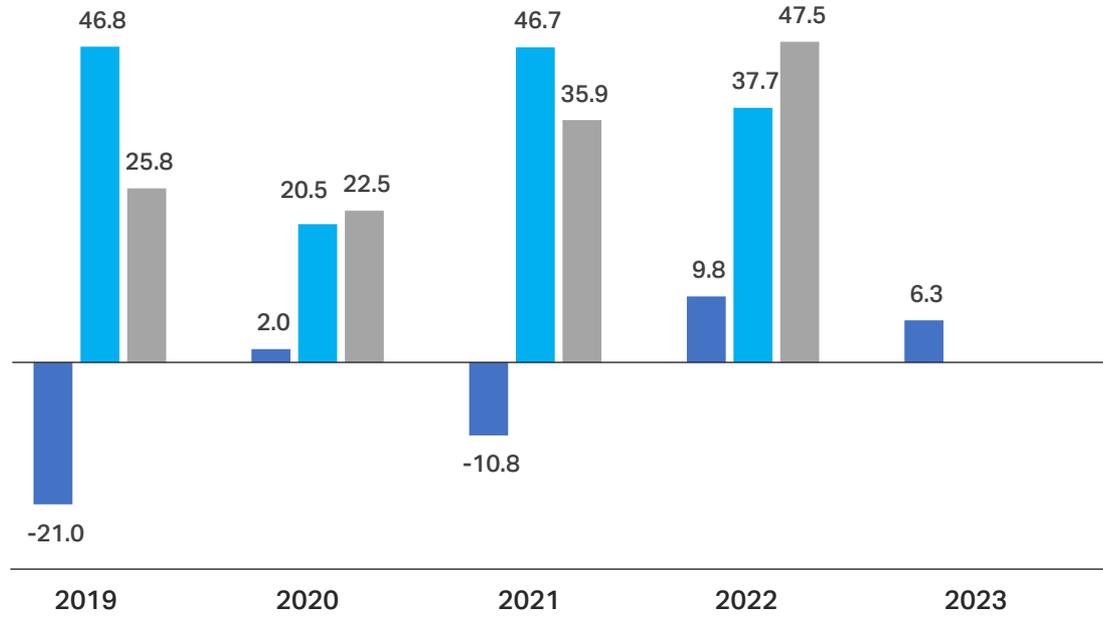
Konzerngewinn Mio. CHF



- Konzerngewinn enthält jährliche Goodwill-Abschreibung von CHF 10.1 Mio. aus Akquisition der Tobler (2017)
- Abschreibungsdauer: 20 Jahre

Hoher operativer Cashflow

Cashflow aus Betriebstätigkeit Mio. CHF



- Hoher operativer Cashflow als Basis für attraktive Dividendenpolitik bzw. Aktienrückkaufprogramm.
- Saisonalität auch im Cashflow. Zweites Semester stets stärker.

Freie Mittel werden an Aktionäre zurückgeführt

Aktienrückkaufprogramm / Dividende

	2022	H1 2023	Total
Aktien zurückgekauft (Stück)	408'800	110'000	518'800
Ø Preis/Aktie (CHF)	26.55	47.26	30.94
Aktien zurückgekauft (Mio. CHF)	10.9	5.2	16.1
Anzahl Aktien zurückgekauft (%)	3.4%	0.9%	4.3%

	2022	2023
Dividende je Aktie (CHF)	1.00	1.20
Ausschüttung (Mio. CHF)	11.9	13.8

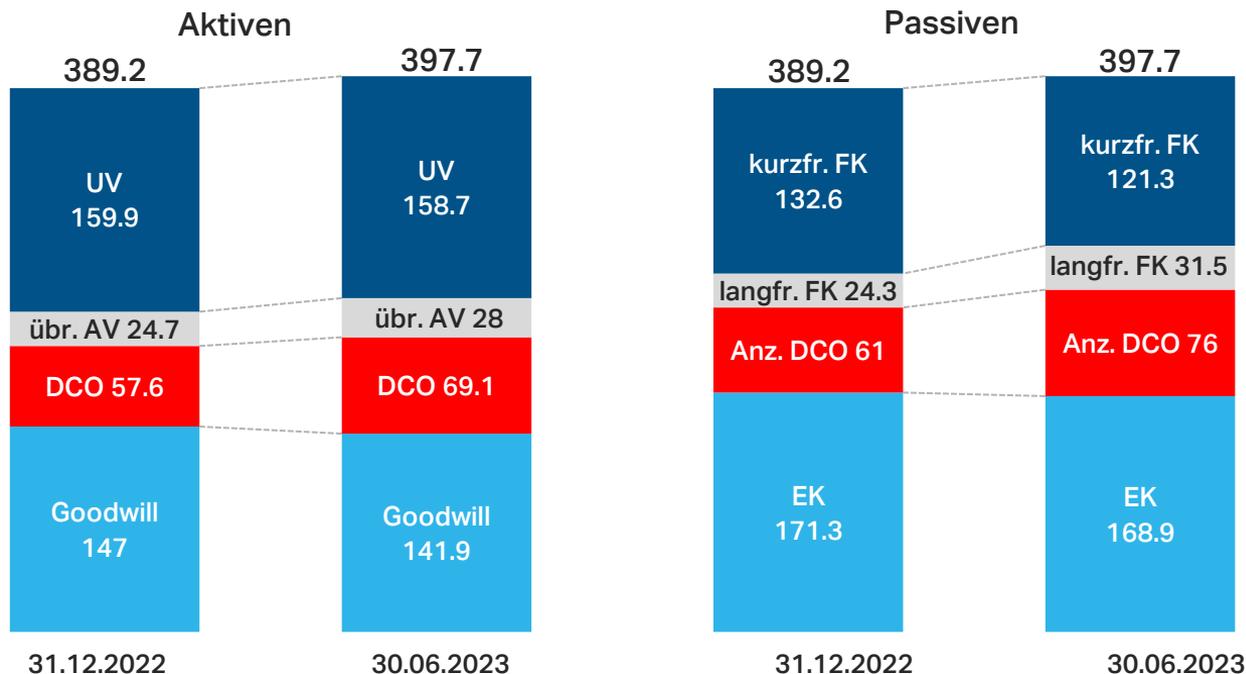
Eckwerte laufendes Aktienrückkaufprogramm

- Beginn: 11. März 2022
- max. 3 Jahre bzw. CHF 30 Mio.
- max. 8.66 % oder 1'039'290 Aktien
- Kapitalherabsetzung und Vernichtung der zurückgekauften Aktien

Kontinuierlicher Anstieg der Dividende auf Niveau von CHF 2 pro Aktie angestrebt.

Verlängerung Bilanz während Bauphase DCO ¹⁾

Bilanz (Mio. CHF)

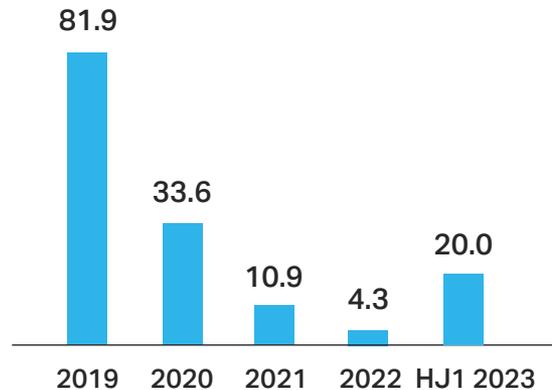


1) Dienstleistungszentrum Oberbuchsites (DCO): Nach Eigentumsübergang an die SUVA (Juli 2023) wird die Liegenschaft resp. das Mietverhältnis als operatives Leasing gemäss Swiss Gaap FER qualifizieren.

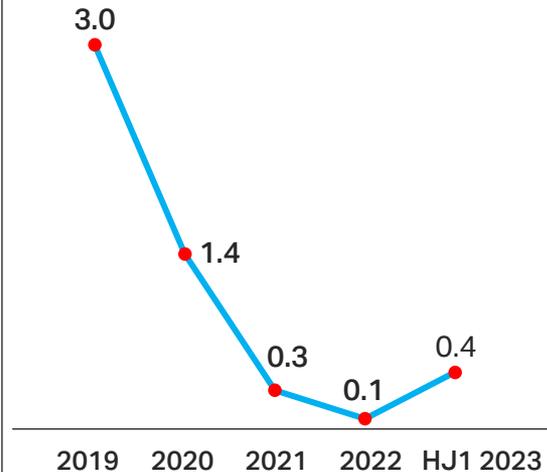
Solide Finanzierung

Nettoverschuldung Mio. CHF / Verschuldungsgrad

Nettoverschuldung



Verschuldungsgrad
(Net debt / EBITDA)



- Gesunde Bilanz, solide Finanzierung
- Bestehende Kreditlinien im Umfang von CHF 90 Mio.

Finanzieller Ausblick

Basis

- Anhaltend hohe Nachfrage bei Heizungssanierungen, Abkühlung Neubaugeschäft
- Anspruchsvolles zweites Halbjahr 2023: Hohe Vorjahreswerte (HJ2 2022), einmalige Mehrkosten Logistik (Parallelbetrieb), Lohnerhöhung ab 1.7.2023
- Ab 2024 Kosteneffizienzen aufgrund Abschluss DCO und S4/Hana.

Ausblick

- 2023 leichtes Wachstum auf Stufe EBITDA und Reingewinn gegenüber Vorjahr
- 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

meier
tobler

Summary

Wieso Meier Tobler

**Stark in
attraktivem Markt:
Heizungssanierung
und weitere
Potenziale**

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



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

**Erfolgreiche finanzielle
Entwicklung:
Weitere
Kostensynergien DCO
und Digitalisierung**



**Mit «einfach
Haustechnik»
unterstützen wir
die Energiewende.
Bei unseren
Installateuren,
Planern und
Endkunden.**



Danke für Ihre Fragen
und Ihr Interesse!

meiertobler.ch

