



# Medien- und Finanzanalysten-Konferenz zum Jahresabschluss 2020

Roger Basler, CEO  
Lukas Leuenberger, CFO

Nebikon, 4. März 2021

# Agenda

1. Jahresabschluss 2020
2. Highlights 2020
3. Markt und Strategie
4. Ausblick und Zusammenfassung

# Konzerngewinn gesteigert

## Übersicht Kennzahlen

(Mio. CHF)



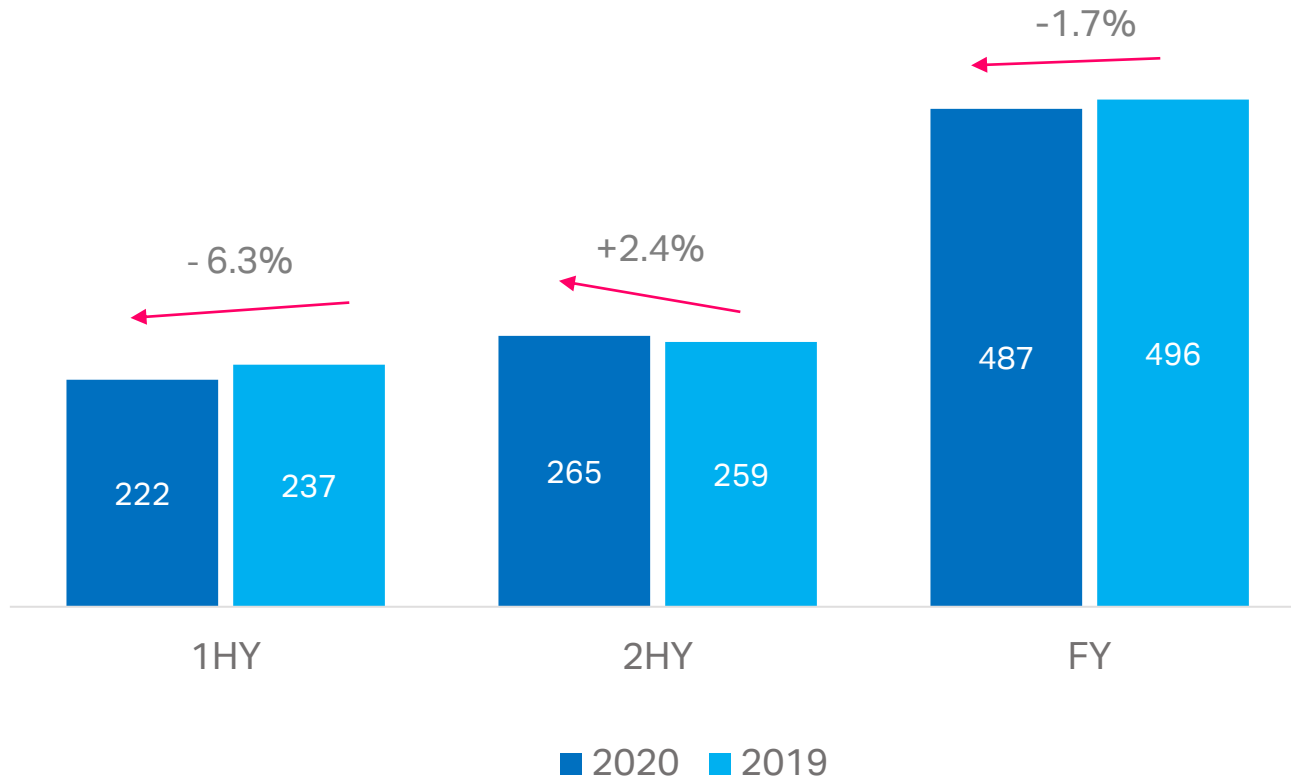
	2020	2019	Abw. in %
<b>Umsatz</b>	<b>487.4</b>	<b>501.1</b>	
Fortgeführter Geschäftsbereich	487.4	496.1	-1,7
Aufzugebender Geschäftsbereich	–	5.0	
<b>EBITDA</b>	<b>24.6</b>	<b>29.2</b>	
Fortgeführter Geschäftsbereich	24.6	27.4	-10,1
Aufzugebender Geschäftsbereich	–	1.8	
<b>Konzerngewinn</b>	<b>3.9</b>	<b>3.4</b>	
Fortgeführter Geschäftsbereich	3.9	1.3	+291,2
Aufzugebender Geschäftsbereich	–	2.1	

# Deutliche Erholung im zweiten Halbjahr

## Umsatzentwicklung fortgeführtes Geschäft

(Mio. CHF)

meier  
tobler

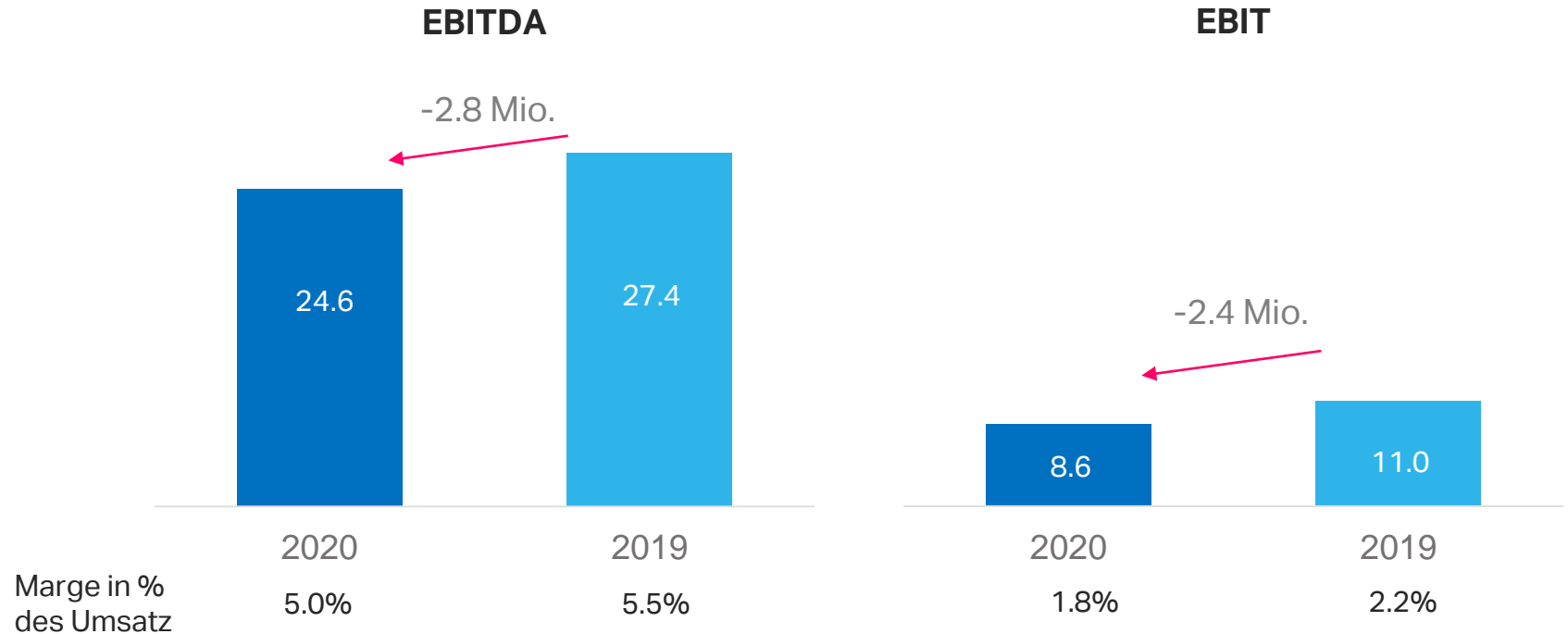


- Handelsgeschäft solid
- Wärmeerzeugung mit starkem Q4
- Servicegeschäft wächst
- Klimasysteme auf Vorjahr

# EBITDA-Marge bei 5%

## EBITDA und EBIT fortgeführtes Geschäft

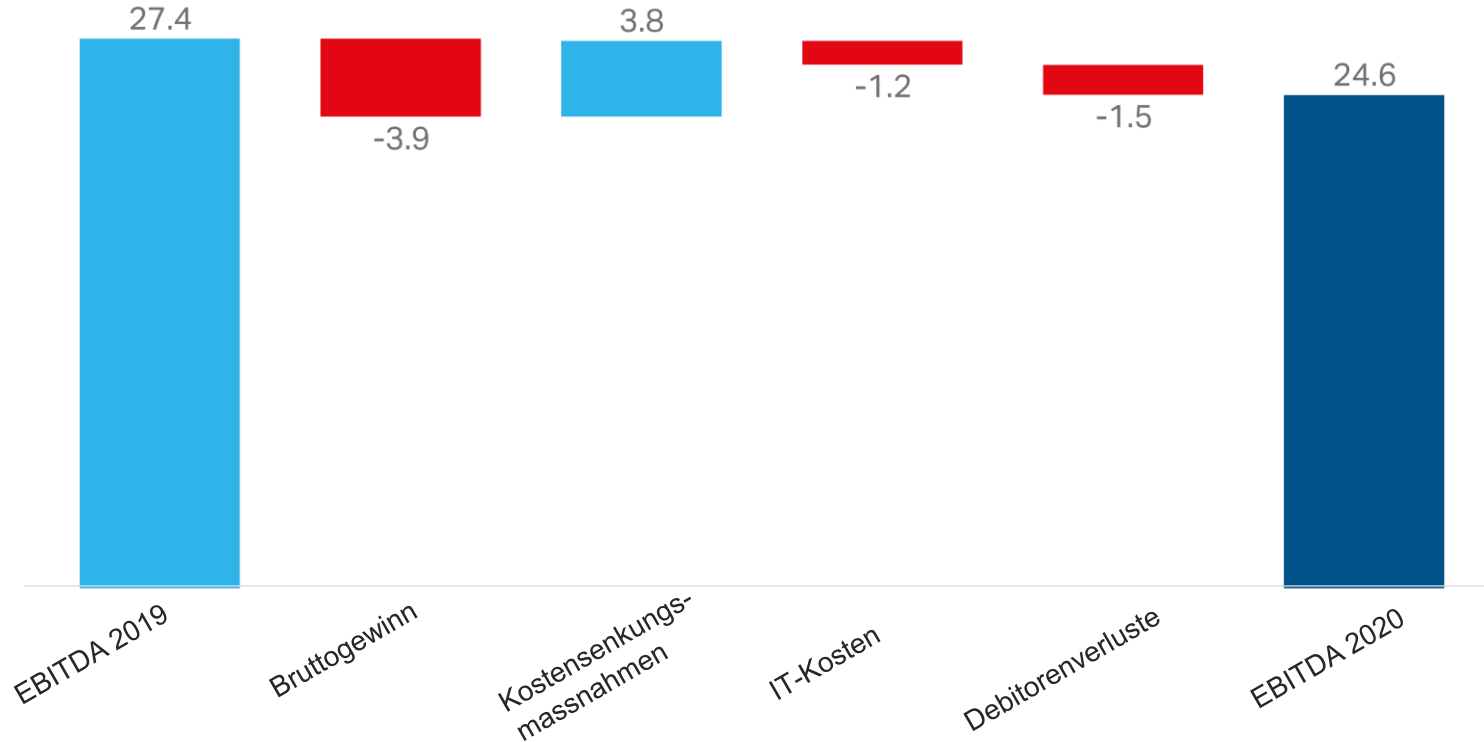
(Mio. CHF)



# Sondereffekte belasten Ergebnis

## Überleitung EBITDA

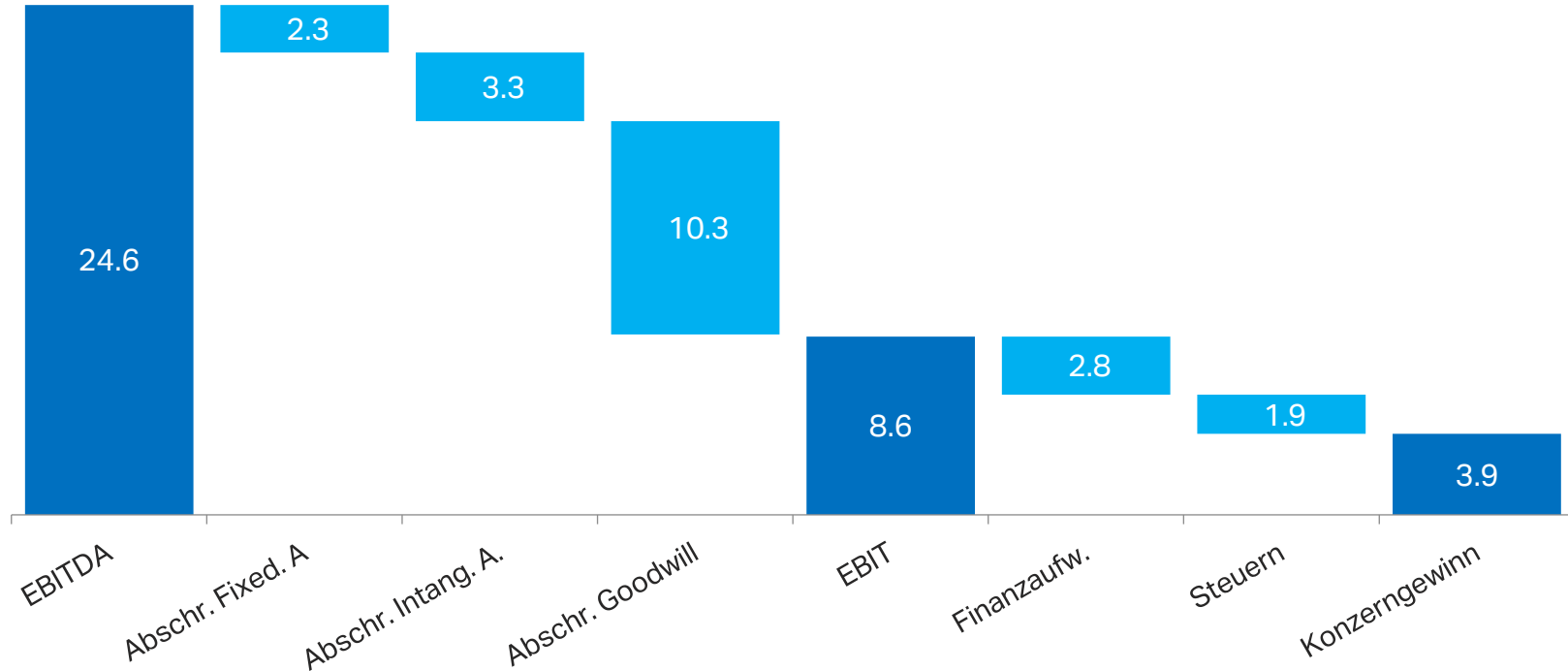
(Mio. CHF)



# Positiver Konzerngewinn 2020

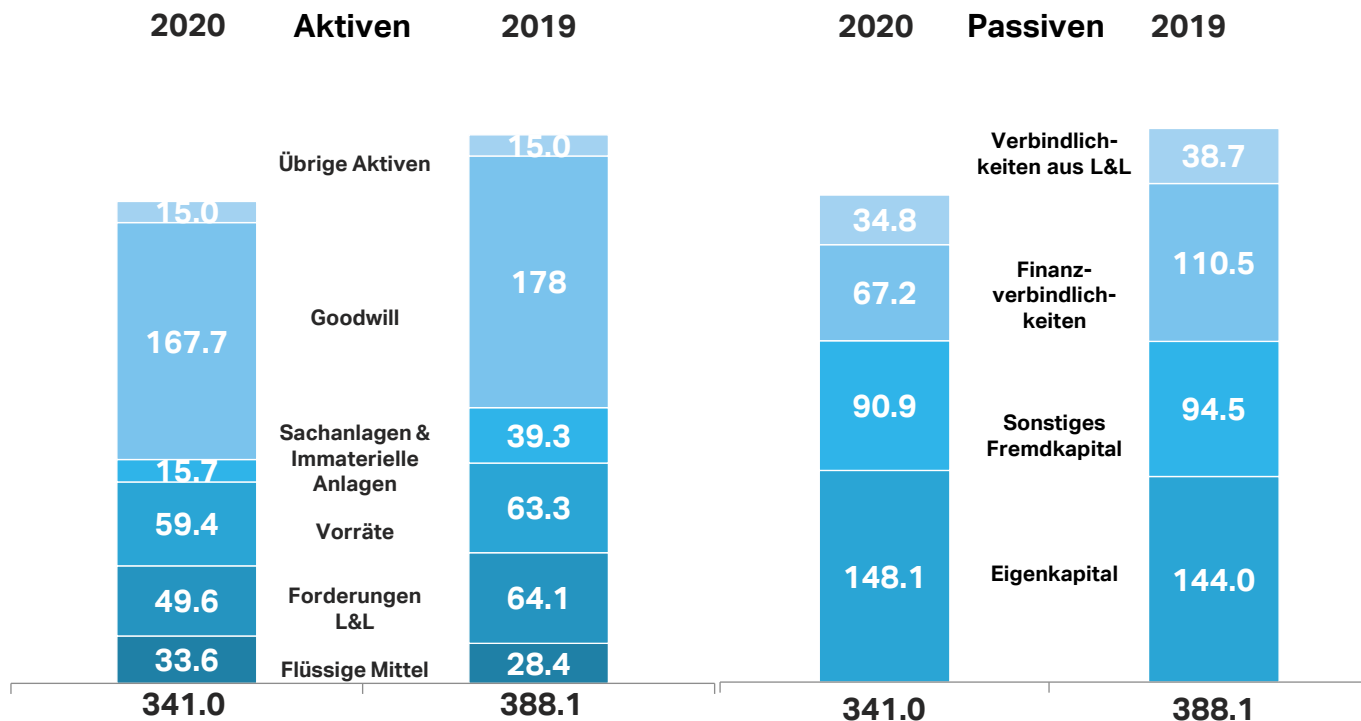
## Überleitung Konzerngewinn fortgeführtes Geschäft

(Mio. CHF)



# Deutliche Verbesserung Bilanzkennzahlen

Bilanz (Mio. CHF)



- NWC  
**2020: 3.1 Mio. CHF**  
2019: 14.5 Mio. CHF
- Nettoverschuldung  
**2020: 33.6 Mio. CHF**  
2019: 81.9 Mio. CHF
- Net debt/EBITDA  
**2020: 1.4x**  
2019: 3.0 x
- EK-Quote  
**2020: 43.4%**  
2019: 37.3%



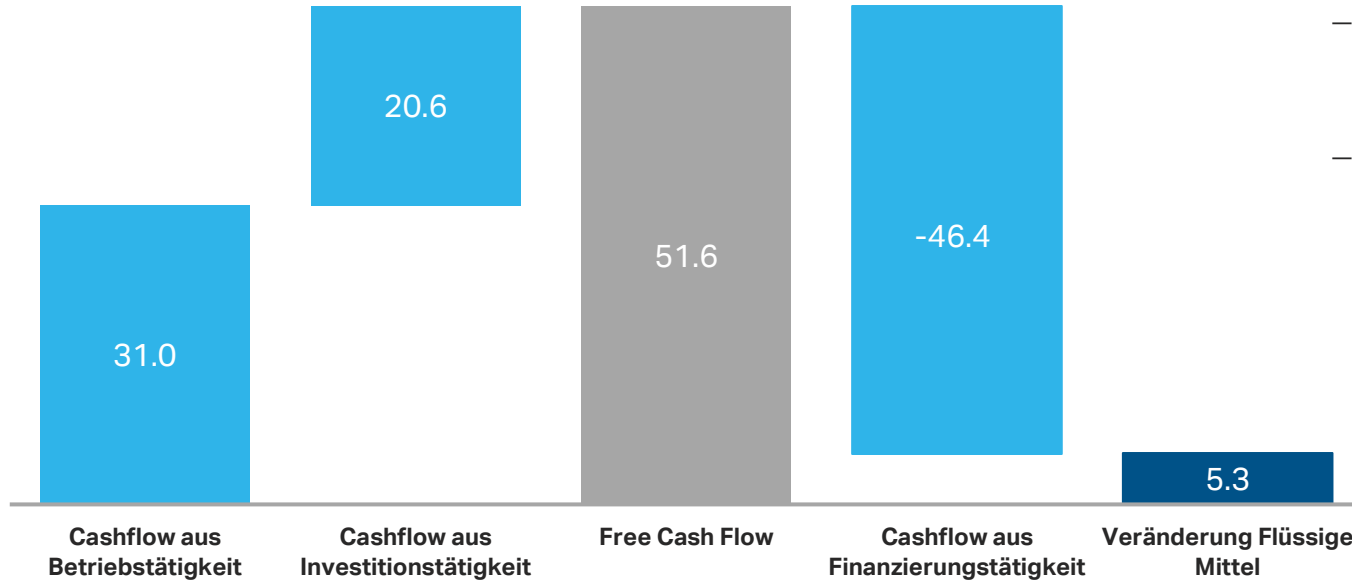
# Free Cash Flow von CHF 51.6 Mio.

## Cash Flow Statement

(Mio. CHF)



- Nachhaltig hoher Cashflow aus Betriebstätigkeit.
- Sale & Leaseback Däniken mit positivem Effekt auf Cashflow aus Investitionstätigkeit von CHF +26.3 Mio.

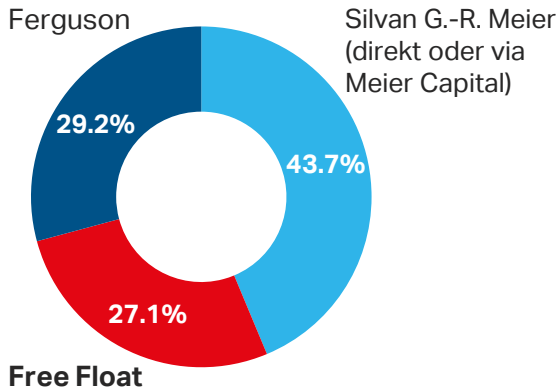


Vorjahr:      32.7                      -4.1                      28.6                      -35.7                      -7.1

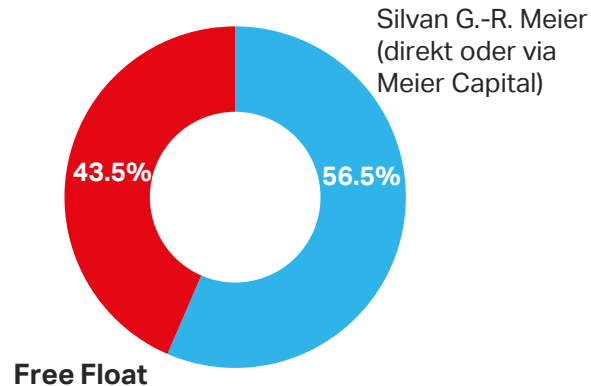
# Erhöhung des Free Float auf 43.5%

## Bedeutende Aktionäre

31.12.2019



31.12.2020



## Deutliche Erhöhung Streubesitz nach Abschluss Bezugsrechts- angebot von Meier Capital

- Knapp 60% der Publikumsaktionäre machten vom Bezugsrecht zum Erwerb der Aktie zum Kurs von CHF 8.90 Gebrauch.
- Anstieg Free Float auf 43.5%.

# Stärkung der Corporate Governance

## Vorgeschlagene Statutenanpassungen & Meldestelle

### Aktionärsrechte

Einberufung GV neu mit  
5% Aktienkapital

Traktandierung Verhandlungs-  
Gegenstände neu mit  
0.5% Aktienkapital

Kompetenz über  
Dekontierung neu bei GV

### Organe

Verwaltungsrat auf maximal  
neun Mitglieder begrenzt

Anzahl Drittmandate begrenzt:  
- Verwaltungsrat maximal 10  
(davon 5 börsenkotiert)  
- Konzernleitung maximal 3  
(davon 1 börsenkotiert)

### Integrität

Einführung Whistleblower  
Meldestelle

# Agenda

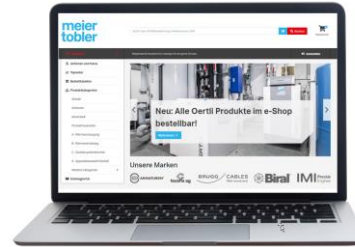
1. Jahresabschluss 2020
2. Highlights 2020
3. Markt und Strategie
4. Ausblick und Zusammenfassung



**Eröffnung Marché24,  
erster 24/7 Abholshop**



**Marché@work, aktive  
Kunden verdreifacht**



**e-Shop mit Wachstum**

**...und dazu:**

- Pandemie erste und zweite Welle bewältigt
- Fortschritte in der Digitalisierung
- GL vollständig und stabil



**Wärmeerzeugung Q4 mit  
Wachstum**



**400 neue Service-Tablets:  
Digitalisierung rollt!**



**Grossprojekt Safe Host SA  
Gland VD und Rafz ZH**

# Konzernleitung - Geschäftsleitung



**Roger Basler**  
CEO, KL



**Lukas Leuenberger**  
CFO, KL



**Lukas Amrein**  
Leiter Service



**Patrik Forster**  
Leiter V&M



**Oscar Wahlstrand**  
Leiter PM



**Matthias Ryser**  
Leiter SCM



**Madhura Judex**  
Leiterin HR

# Highlights 2020

## Produkte-Neueinführungen



WP Oertli ECO LC/LAN  
für Erneuerungen



WP Oertli System M Plus  
Inverter-Technologie



WP Bosch CS  
tiefer Schallpegel

...und dazu:

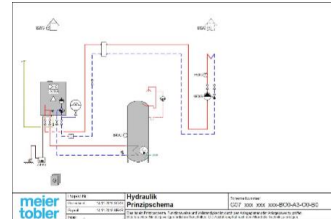
- Digitalisierung der Prozesse  
Ausschreibung und  
Stammdaten-Pflege



Durchlauferhitzer Bosch  
Gas, für Küche&Bad



KWC ServicePoint  
in den Marchés



Elektro- und Hydraulik-  
Schemata vollautomatisiert

# Agenda

1. Jahresabschluss 2020
2. Highlights 2020
3. Markt und Strategie
4. Ausblick und Zusammenfassung

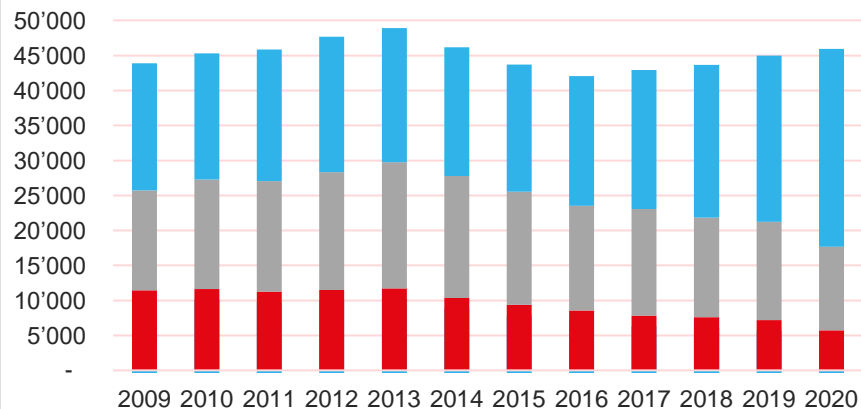




# Marktentwicklung Wärmeerzeuger

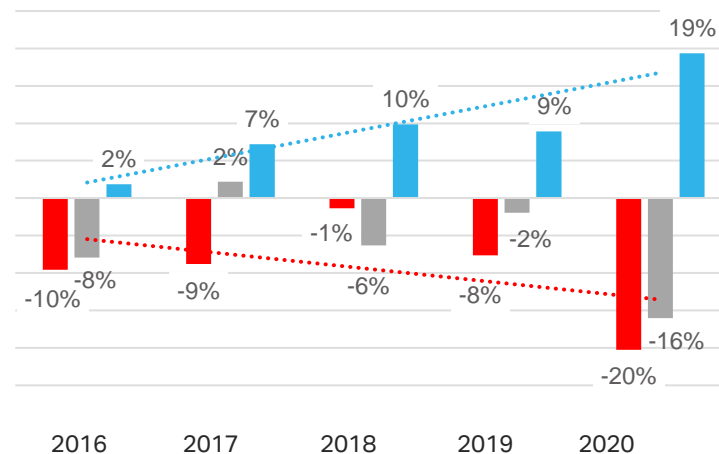
In Stück, Wohnbau, Leistungsbereich 5-100 kW

## Marktvolumen pro Jahr



Öl Gas Wärmepumpen (WP)

## Marktveränderung pro Jahr

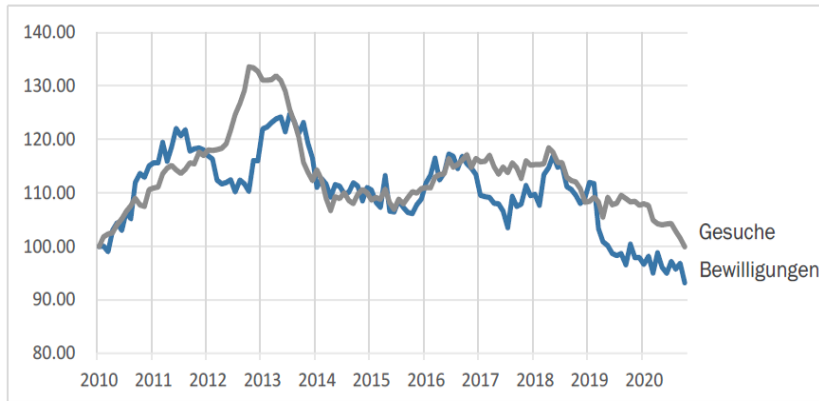


Quelle: Markterhebung GebäudeKlima Schweiz

# Entwicklung Baumarkt

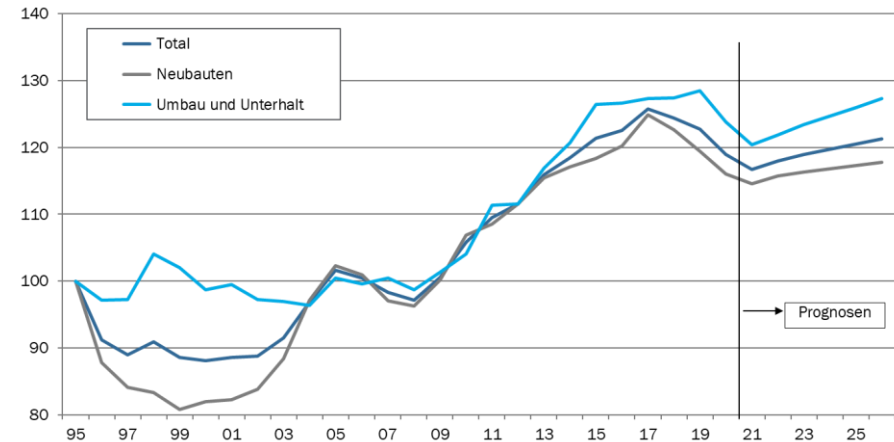
## Rückgang, aber auf hohem Niveau

### Baugesuche und Bewilligungen



Indexierter 12-Monats-Durchschnitt Investitionsvolumen,  
2010=100

### Hochbauaufwendungen



Indexiertes reales Investitionsvolumen,  
1995=100

Quellen: BFS, BAK Economics

«Einfach Haustechnik»

Handel



Wärmeerzeugung



Service



Klimasysteme



«Einfach Haustechnik»

<b>Handel</b> 	<b>Wärmeerzeugung</b> 	<b>Service</b> 	<b>Klimasysteme</b> 	<b>Bereich</b>
<b>Schnell &amp; überall, Digitalisierung</b>	Vernetzung, Endkundennähe, Digitale Systeme	Dekarbonisierung, Digitalisierung	Mehr klimatisieren, Gross-WP für Wärme-/Kältenetze	
<b>Position und Profit- abilität ausbauen</b>	Turnaround beschleunigen	Digitale Dienst- leistungen ausbauen	Optimale Kunden- lösung	<b>Strategie Fokus</b>

# Strategie Handel

## Sortimentsübersicht



Wärmeverteilung



Wärmeabgabe,  
Fussbodenheizungen



Isolation und Schallschutz



Sanitär-Systeme



Befestigungen, Arbeits-  
schutz und Werkzeuge



Übrige Handelsprodukte

### 50'000 Artikel in höchster Verfügbarkeit

- Systemlösungen für  
Neubau und Erneuerung
- Hohe und schnelle  
Verfügbarkeit
- Planung von  
Fussbodenheizungen





### Geballte Logistik-Kompetenz

- Bis 17 Uhr bestellt, morgen geliefert
- 200'000 Rüstzeilen/Tag
- 3'000 Lieferungen/Tag



# Strategie Handel

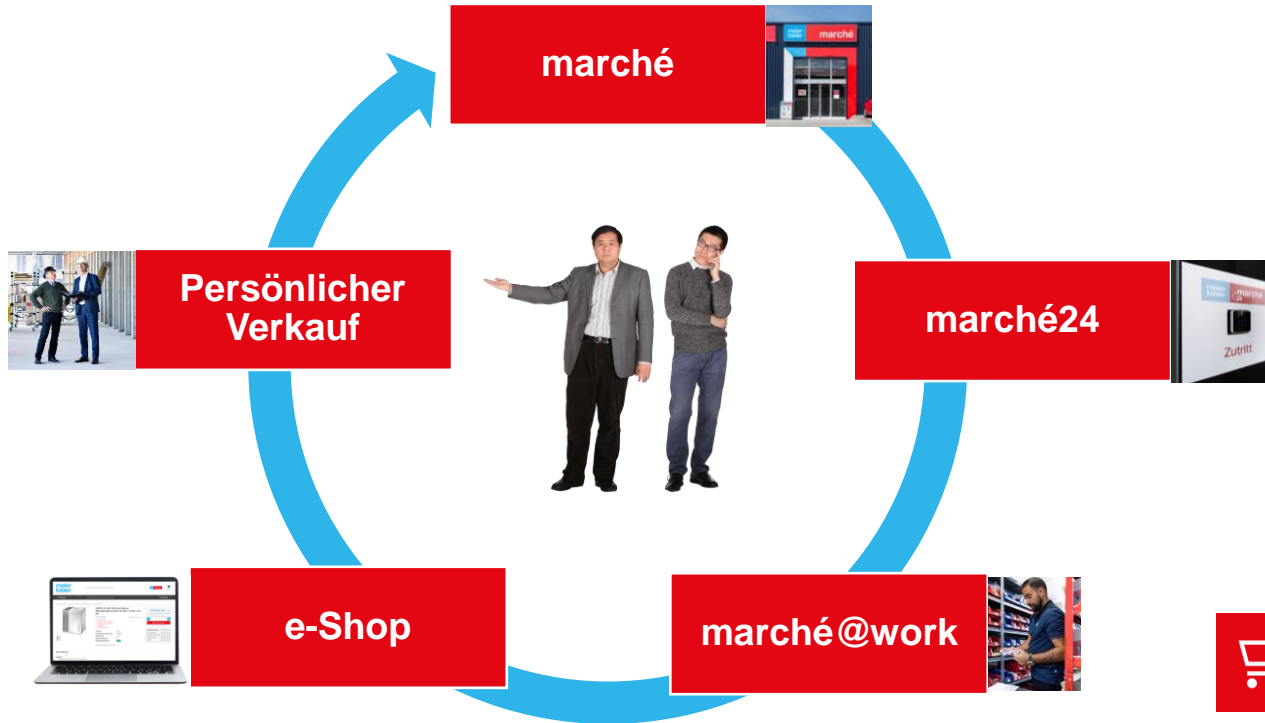
## Zentrales Logistikzentrum, Betriebsaufnahme geplant 2023





# Strategie Handel

## Handelsformate mit Kundennähe



# Strategie Handel

## Handelsformate mit Kundennähe



### Marché Abholmarkt

- Fokus auf Beratung
- Sichtbarkeit  
Sortimentsbreite
- Selbstbedienung
- Selfscanning



# Strategie Handel

## Handelsformate mit Kundennähe



### Marché24

- Erster 24/7 B2B-Shop der Schweiz
- Marché24 in Wallisellen eröffnete am 24. September 2020
- Mehr «Convenience» in Randzeiten und Notfällen



# Strategie Handel

## Handelsformate mit Kundennähe



Rackjobbing bei H.Fatzer AG in St.Gallen

### Marché@work

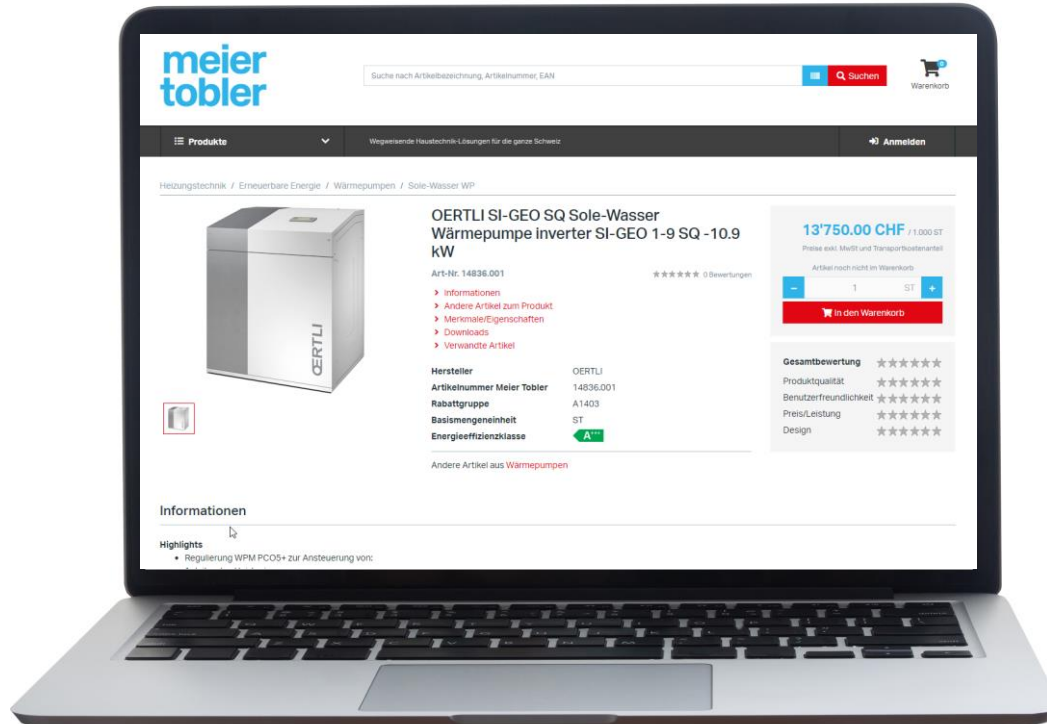
- Bewirtschaftung des Lagers direkt bei den Kunden
- Potenzial rund 2000 Kunden



# Strategie Handel

## Handelsformate mit Kundennähe

meier  
tobler



## Führender Haustechnik e-Shop

- Hocheffizienter Verkaufskanal
- Optimal in Verbindung mit Innendienst
- 60'000 Artikel
- 6000 aktive Kunden
- Heute > 40 % Anteil am Handelsumsatz, steigend





# Strategie Handel

## Handelsformate mit Kundennähe

meier  
tobler








### Persönlicher Verkauf

- Aussendienst vor Ort beim Kunden
- Innendienst für Beratung, Offerten und Bestellungen



«Einfach Haustechnik»

<p>Handel</p> 	<p>Wärmeerzeugung</p> 	<p>Service</p> 	<p>Klimasysteme</p> 	<p>Bereich</p>
<p>Schnell &amp; überall, Digitalisierung</p>	<p>Vernetzung, Endkundennähe, Digitale Systeme</p>	<p>Dekarbonisierung, Digitalisierung</p>	<p>Mehr klimatisieren, Gross-WP für Wärme-/Kältenetze</p>	
<p>Position und Profit- abilität ausbauen</p>	<p>Turnaround beschleunigen</p>	<p>Digitale Dienst- leistungen ausbauen</p>	<p>Optimale Kunden- lösung</p>	<p>Strategie Fokus</p>

# Strategie Wärmeerzeugung

## Sortiment



**Wärmepumpen**  
ab 4 kW



**Brennwertkessel Gas**  
ab 7kW



**Brennwertkessel Öl**  
ab 10 kW



**Speicher, Wassererwärmer**



**Komfortlüftungen**



**Solarthermie**

### Qualität und Fokus auf Hauptmarken

- Sortiment klar gestrafft
- Oertli
- Bosch
- Mitsubishi





# Strategie Wärmeerzeugung

## Optimierte Organisation



- Bündelung der regionalen Kräfte von Verkauf und Service in 6 Kompetenz-Centren
- Über 80 Impulsberater ausgebildet und eingebunden
- Endkunden-Orientierung etabliert
- Werteversprechen stärken



# Strategie Wärmeerzeugung

## Nahtlose Customer Journey Endkunde

meier  
tobler

### Endkunden- Kampagne zur Generierung Leads

- B2C Website
- Online Kampagnen
- Servicetechniker

### Self-Engineering



### Pre-Engineering



### Home-Check



### Auftrag und Umsetzung



Prozessführung durch Meier Tobler

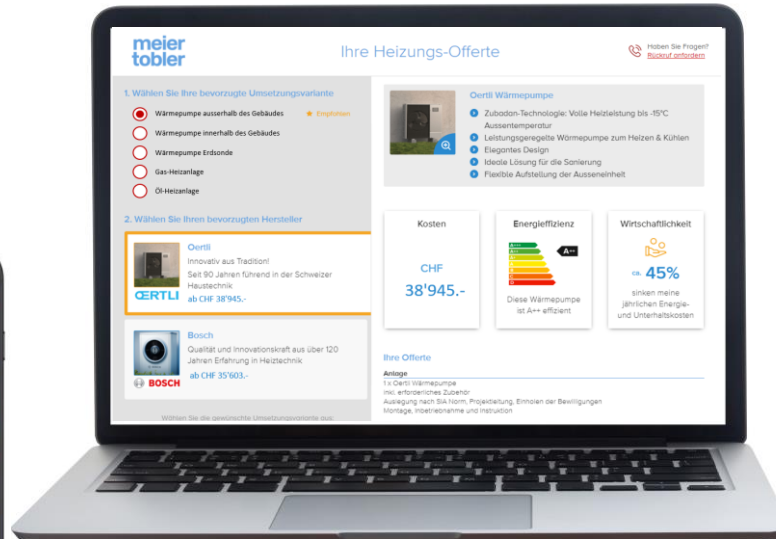
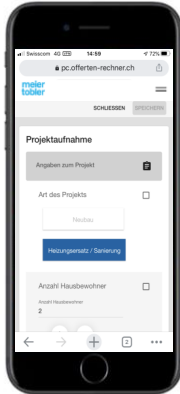
Einbinden des Installateurs über Partner-Netzwerk



# Strategie Wärmearzeugung

## Heizungskonfigurator

meier  
tobler



## für Endkunden und B2B

- B2C: mit wenigen Klicks zur Richtofferte
- B2B: mit wenigen Klicks zur passenden Konfiguration
- Digitalisierung des Verkaufsprozesses
- Einbinden des Installateurs über Partner-Netzwerk
- Ab Frühjahr 2021



# Zukunft Wärmeerzeugung

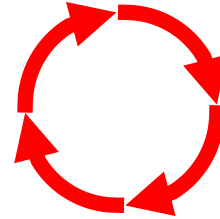
«smart-solution» für optimierte Energieflüsse

meier  
tobler



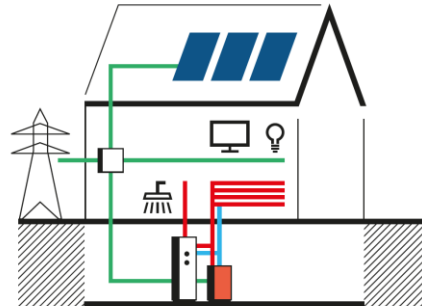
## Steuerung Energie aus Photovoltaik

- Energieverteilung
- Steigerung Eigenverbrauch



## Steuerung Wärmeverteilung

- Energieoptimiertes Wohlfühl-Raumklima
- Hydraulischer Abgleich automatisch



## Steuerung Wärmeerzeuger

- «rundum sorglos»
- Proaktive Betriebsoptimierung und Fernwartung
- Remote Störungsbehebung



«Einfach Haustechnik»

<p>Handel</p> 	<p>Wärmeerzeugung</p> 	<p>Service</p> 	<p>Klimasysteme</p> 	<p>Bereich</p>
<p>Schnell &amp; überall, Digitalisierung</p>	<p>Vernetzung, Endkundennähe, Digitale Systeme</p>	<p><b>Dekarbonisierung, Digitalisierung</b></p>	<p>Mehr klimatisieren, Gross-WP für Wärme-/Kältenetze</p>	
<p>Position und Profit- abilität ausbauen</p>	<p>Turnaround beschleunigen</p>	<p><b>Digitale Dienst- leistungen ausbauen</b></p>	<p>Optimale Kunden- lösung</p>	<p><b>Strategie Fokus</b></p>

# Strategie Service

## Dienstleistungsangebot 24/7

meier  
tobler



Service und Werterhalt  
on-site und remote



Service mit Wartungs-  
vertrag oder in Regie



Online-Diagnostik  
«smart-guard»



Feuerungskontrollen und  
Betriebsoptimierungen



Inbetriebnahmen und  
Zustandsanalysen



Lüftungs- und Boiler-  
Reinigungen

## Service und Werterhalt für alle Technologien

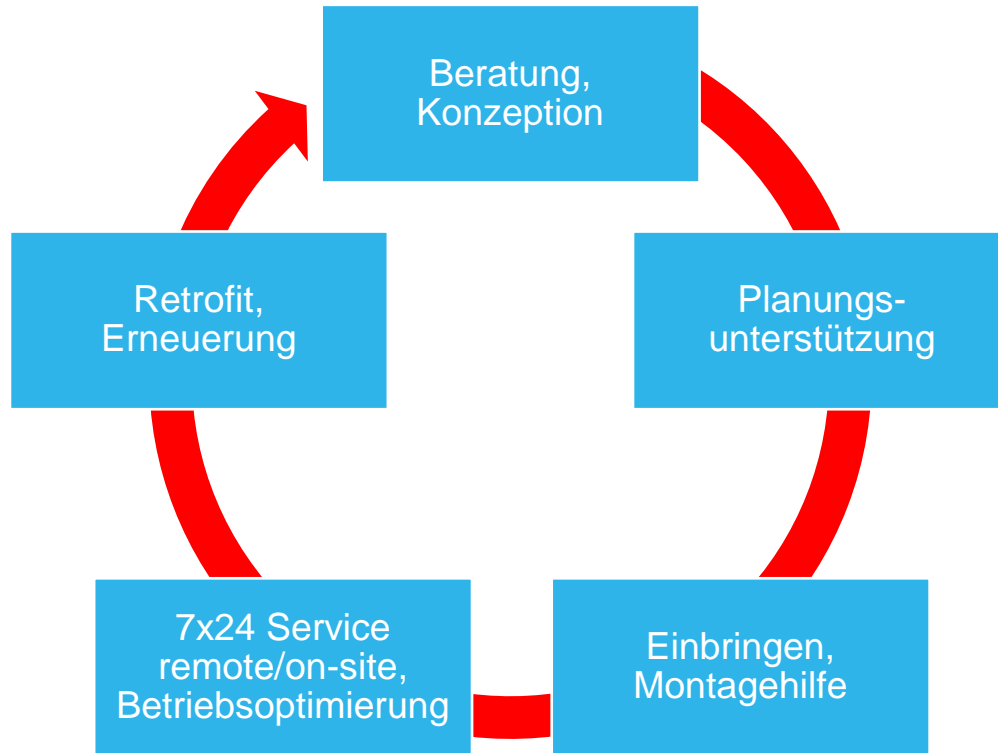
- 400 Servicetechniker
- Optimale Anlagebetreuung über den ganzen Lebenszyklus
- «smart-guard»: 30% der Eingriffe erfolgen durch Ferndiagnostiker, über 2400 Anbindungen
- Künftige digitale Services





# Strategie Klimasysteme

## Leistungen über Lebenszyklus



## Leistungen über Lebenszyklus

- Grossanlagen exakt nach Kundenbedürfnis
- Unterstützung in Planung, Bau, Betrieb und Unterhalt
- Fernüberwachung
- 24/7 Service





# Strategie Klimasysteme

## Kunden-/Anlagenspezifische Produktwahl



Kaltwasser-Erzeuger



Gross-Wärmepumpen



Absorptions-  
Kältemaschinen



Kühltürme, Rückkühler

Meier Tobler Group AG



Klimaschränke, speziell  
für Rechencenter



Komfortklima, vom Büro bis  
zur Industriehalle

## Kundenlösungen als Mass aller Dinge

- für alle Anforderungen und Leistungen
- AxAir
- Carrier
- Halton
- Mitsubishi Electric
- Stulz, Jacir, Gohl



# Strategie Klimasysteme

Referenz Safe Host SA

meier  
tobler



Erweiterung  
Datacenter Gland VD



Neubau  
Datacenter Rafz ZH



# Strategie Klimasysteme

Referenz Safe Host SA

meier  
tobler



## Erweiterung Datacenter Gland VD

Einbringen von  
5 Kältemaschinen Carrier



# Strategie Klimasysteme

Referenz Safe Host SA

meier  
tobler



## Erweiterung Datacenter Gland VD

Einbringen von

5 Kältemaschinen Carrier  
97 Klimaschränke Stulz





# Strategie Klimasysteme

## Referenz Safe Host SA



### Erweiterung Datacenter Gland VD

Einbringen von

5 Kältemaschinen Carrier

97 Klimaschränke Stulz

19 Rückkühler Jacir

**Total 20 MW Kälteleistung**



# Strategie Klimasysteme

Referenz Safe Host SA

meier  
tobler



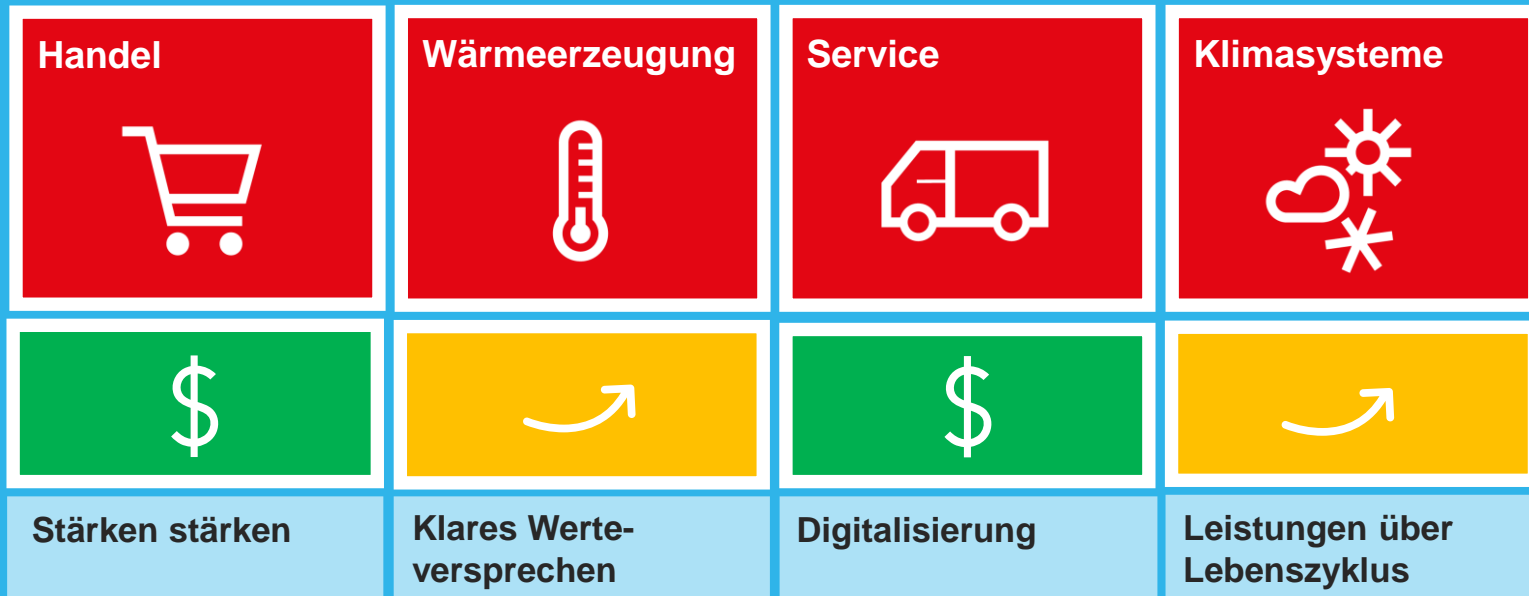
## Neubau Datacenter Rafz ZH

Einbringen von  
2 Kältemaschinen Carrier  
67 Klimaschränke Stulz  
10 Lüftungsgeräte Stulz  
8 Rückkühler Refrion

**Total 4 MW Kälteleistung**



«Einfach Haustechnik»



# Gut gefüllte Produkte-Pipeline

## Produkteinführungen 2021



### Wärmepumpen

- Luft-Wasser aussen Oertli LAN TU (hohe Temperaturen)
- Luft-Wasser aussen Mitsubishi Ecodan (Kältemittel R32)
- Luft-Wasser Split Oertli System M FLEX (Inverter)
- Luft-Wasser Split Mitsubishi Ecodan (Kältemittel R32)
- Sole-Wasser Oertli SI-GEO (Kältemittel Propan, Reversible)
- Sole-Wasser Bosch CS7800 Inverter (COP bis 5,6)



### Handel

- Geberit FlowFit
- Ausbau Sortiment Sanitär



# Agenda

1. Jahresabschluss 2020
2. Highlights 2020
3. Markt und Strategie
4. Ausblick und Zusammenfassung

# Finanzieller Ausblick 2021

## Ungewisse Pandemieeffekte



Bei stabiler Entwicklung der Baukonjunktur strebt Meier Tobler im Geschäftsjahr 2021 einen **Umsatz auf Vorjahresniveau** und ein auf Stufe EBITDA und Konzerngewinn gesteigertes Ergebnis an.

Allerdings verursachen **ungewisse Pandemie-Effekte** Unsicherheiten.

Unter diesen Voraussetzungen sollte eine **Wiederaufnahme** der **Dividendenausschüttung** anlässlich der Generalversammlung 2022 möglich werden.

# Finanzieller Ausblick Mittelfristig

## Profitabilität und Marktposition ausbauen



### **Klarer Fokus** auf 4 Geschäftsbereiche:

- Handel
- Wärmeerzeugung
- Service
- Klimasysteme

### Optimierte **Kostenstruktur**

**EBITDA-Marge** von mindestens 8 % sowie eine stabile und nachhaltige **Dividenden-Ausschüttung** angestrebt.

### Basis

- Baumarkt intakt
- Stabiles Management-Team
- Trends Energiewende, Digitalisierung und Energieeffizienz geben Rückenwind

### Rückblick 2020

- Bilanz gestärkt
- Ankeraktionär hat Free Float vergrößert
- Geschäftszahlen 2. HJ gestärkt

### Ausblick mittelfristig

- Konsequente Geschäftsfeld-Strategie
- Profitabilitäts- und Kostenfokus
- Investition in digitale Lösungen und Logistik
- EBITDA-Marge mind. 8 %, nachhaltige Dividende

## Danke für Ihr Interesse!

Unsere Medieninformation sowie diese  
Präsentation finden Sie online unter:  
[meiertobler.ch/investoren](https://meiertobler.ch/investoren)