



# Willkommen bei Meier Tobler

Roger Basler, CEO  
Lukas Leuenberger, CFO



Roger Basler  
CEO



Lukas Leuenberger  
CFO

**meier  
tobler**

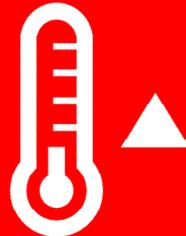
**Wer wir sind**

«einfach Haustechnik»

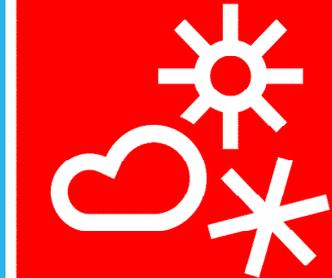
2021: 1285 Mitarbeitende, CHF 510 Mio. Umsatz, CHF 36 Mio. EBITDA



10 000 Installationsbetriebe der  
HLKS-Branche



260 000 Liegen-  
schaftsbesitzende



Planungs-Profis,  
Bauherren



# Handel

## Schnelldrehender Motor

### Strategie / Fokus

Führende Position am Markt weiter ausbauen

### Kennzahlen

- 50'000 Artikel an Lager
- 2200 Lieferungen täglich
- 56 eigene LKW's

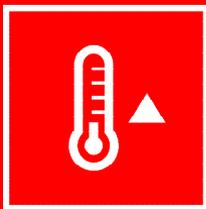
### Erfolgsfaktoren

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

### Kunden

- 10'000 Installationsfirmen: Heizung, Lüftung, Klima, Sanitär
- Grösster Kunde < 2.4% vom Gesamtumsatz





# Wärmeerzeugung

## Rückenwind durch Energiewende

### Strategie / Fokus

Marktanteil und Profitabilität mit Fokus Wärmepumpen weiter steigern

### Erfolgsfaktoren

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

### Kennzahlen

12.4%\* Marktwachstum bei Wärmeerzeugern, getrieben durch 28.3% bei Wärmepumpen

### Kunden

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



\* Quelle GebäudeKlima Schweiz, Verkaufte Stückzahlen HJ1 2022 zu HJ1 2021



# Service

## Zuverlässig und digital

### Strategie / Fokus

- Transformation zu erneuerbaren Energien
- Neue digitale Services

### Erfolgsfaktoren

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

### Kennzahlen

- 400 Serviceprofis flächendeckend in CH
- 260'000 aktive Anlagen
- Mehrere Hunderttausend Service-Interventionen/Jahr

### Kunden

- Privatkunden
- Immobilienbewirtschafter



# Klimasysteme

## Kühlen, Heizen und Lüften «in Gross»



### Strategie / Fokus

Angepasste Kundenlösung  
über den gesamten  
Lebenszyklus

### Kennzahlen

480 Projekte mit  
durchschnittlich 520 kW\*

### Erfolgsfaktoren

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

### Kunden

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



\* Basis GJ 2021

**meier  
tobler**

**Weshalb  
Meier Tobler?**

**Weshalb  
Meier  
Tobler?**

**Starke Position in  
attraktivem  
Markt**

**Gewichtige  
Alleinstellungs-  
merkmale**

**Solid und  
verantwortungs-  
voll**

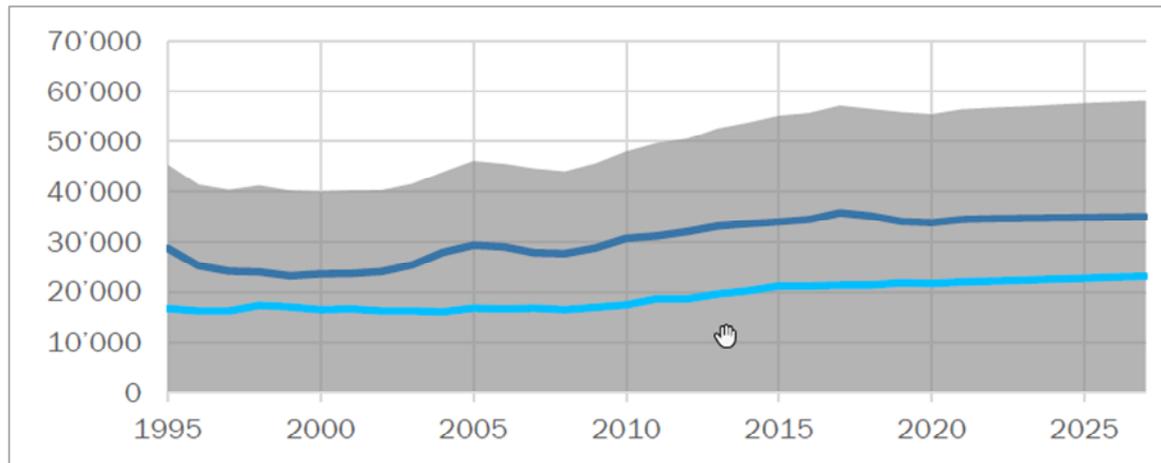
**Erfolgreiche  
finanzielle  
Entwicklung**

Weshalb  
Meier  
Tobler?

Starke Position in  
attraktivem  
Markt

# Marktentwicklung CH, Hochbauaufwendungen

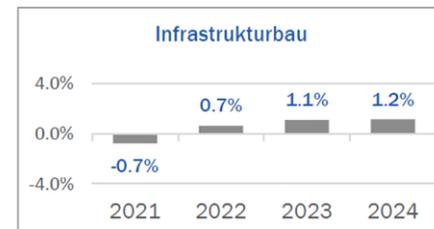
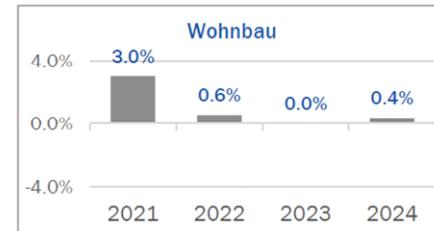
## Mio. CHF, real, Preisbasis 2020



Total
  Neubau
  Umbau

Quelle: BAK Economics, Bauprognose Schweiz 2021-2027, 03.2022

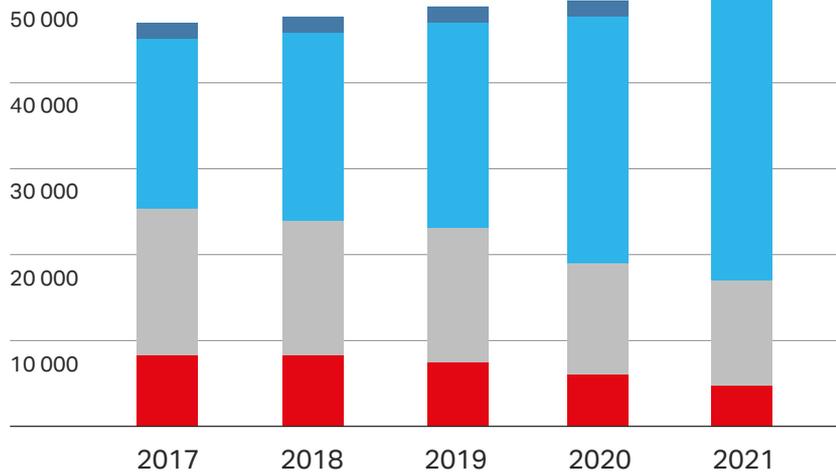
### Kurzfrist-Prognose



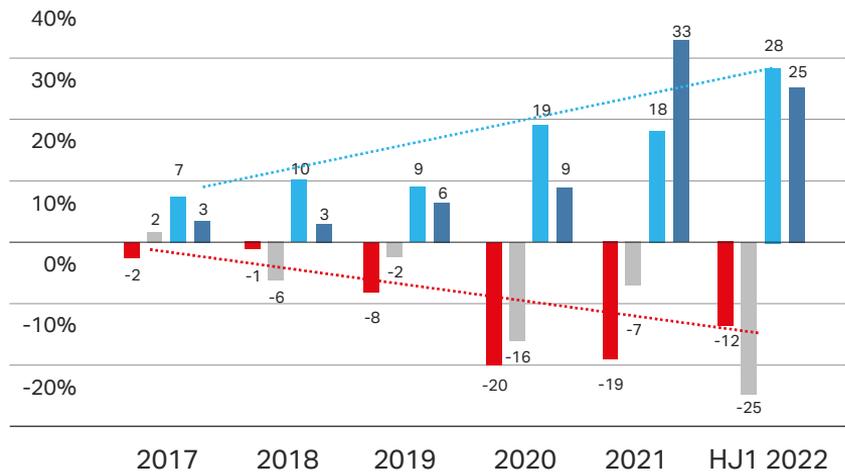
# Hohe Marktdynamik bei Wärmepumpen

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

Marktvolumen pro Jahr



Marktveränderungen pro Jahr



Quelle: Markterhebung GebäudeKlima Schweiz

● Öl  
 ● Gas  
 ● Wärmepumpen  
 ● Holz

# Riesiges Potenzial für Sanierungen

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

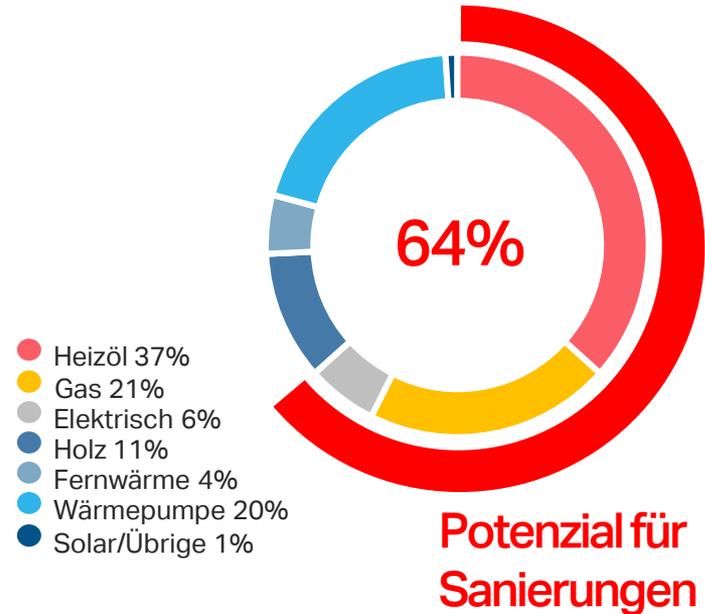
Gebäudepark 2021



- Einfamilienhäuser
- Mehrfamilienhäuser
- Gewerbliche Bauten

Quelle: BfS, BFE, Hochrechnung Meier Tobler

Verteilung Heiztechnologie 2021



# Diversifikation in Neubau und Umbau

## Umsatzanteil in %

		Neubau / Inbetriebnahmen	Umbau / Sanierung / Betrieb	Marktposition 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 2021

**Weshalb  
Meier  
Tobler?**

**Starke Position in  
attraktivem  
Markt**

**Gewichtige  
Alleinstellungs-  
merkmale**

**Solid und  
verantwortungs-  
voll**

**Erfolgreiche  
finanzielle  
Entwicklung**

**Weshalb  
Meier  
Tobler?**

**Gewichtige  
Alleinstellungs-  
merkmale**

# Stärken entlang der Wertschöpfung

## Alleinstellungsmerkmale Meier Tobler

---

### Product Mgmt. 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

### Verkauf und Marketing

**Omnichannel  
Vertriebsnetz**

**Unschlagbar  
Kundennah**

**Endkunden-Ansprache  
zur Lead Generierung**

Partnernetz an  
Installationsfirmen

On- und Offline  
Marketingpower

### Auftrags- abwicklung

Digitalisierte Prozess-  
führung entlang  
Customer Journey

Höchste Lieferfähigkeit

Flexibles Preis- und  
Konditionensystem

### Logistik

**Flexible Lieferoptionen  
nach Kundenbedarf**

Hoch performante  
Lager- und  
Transportlogistik

**Neues Zentrallager ab  
2023**

### Betrieb und Kundenservice

Flächendeckende  
Serviceorganisation  
24/7

Grosser Anlagepark

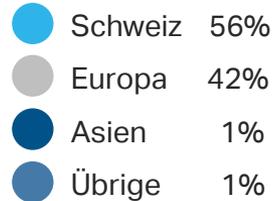
Energieoptimierte  
Systeme

**SmartSolutions für  
Fernwartung und  
«predictive  
maintenance»**

# Agiles Multi-Sourcing

## Für höchste Lieferfähigkeit und Verfügbarkeit

Beschaffungsländer



- Lieferzuverlässigkeit HJ1 2022: > 90% OTIF
- > 32'000 lagergeführte Artikel mit aktivem Bestandesmanagement
- Höchste Verfügbarkeit durch Multi-Sourcing
- 40 A-Lieferanten
- 250 B/C-Lieferanten

# Omnichannel als Erfolgsfaktor

## Handelsformate für den Profi



### 47 x marché

47 Marché-Abholshops flächendeckend in der ganzen Schweiz



### marché24

Innovatives neues Format für B2B-Kunden: 24/7 geöffneter 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 bestandesgeführt



### Persönlicher Verkauf

Höchste Kompetenz in Verkauf und bei Ausschreibungen

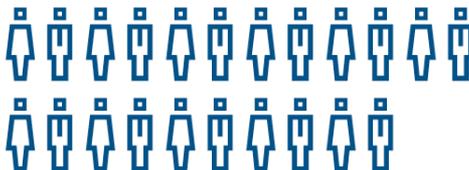
# Unschlagbar kundennah

## 65% erreichen einen Marché in weniger als 20 Min.

**47** marchés



**100** Verkaufs- und Ingenieur-berater Aussendienst



**100** Mitarbeitende im Verkaufs-Innendienst



**400** Profis im Service, flächendeckend



# Konfigurator als Lead-Generator

## Mehrere Tausend Leads für Installations-Partner



### Endkunden-Kampagne

Generiert Traffic auf Konfigurator (Kampagne On- und Offline, z.B. auf 400 eigenen Service-Fahrzeuge

### 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

# Flexible Lieferoptionen

## Jedes Kundenbedürfnis kann erfüllt werden

### Selbst abholen

marché Abholmärkte  
marché24 Wallisellen  
marché@work, Regal  
beim Kunden

### Lieferung in 2h durch (Velo-)Kurier

Bestellung zu Bürozeiten  
Velo in Ballungsräumen

### Lieferung in-night vor 06:00 Uhr

Bestellung bis 16 Uhr

### Priorisierte Lieferung, eigene Lieferflotte

Bestellung bis 17 Uhr

### Lieferung durch eigene Lieferflotte

Bestellung bis 17 Uhr

### Reservierte Ware, Lieferung auf Abruf, eigene Lieferflotte



Lieferflotte mit  
56 eigenen  
Fahrzeugen,  
davon einen  
Elektro-LKW

100% Meier Tobler,  
inklusive «letzte  
Meile»

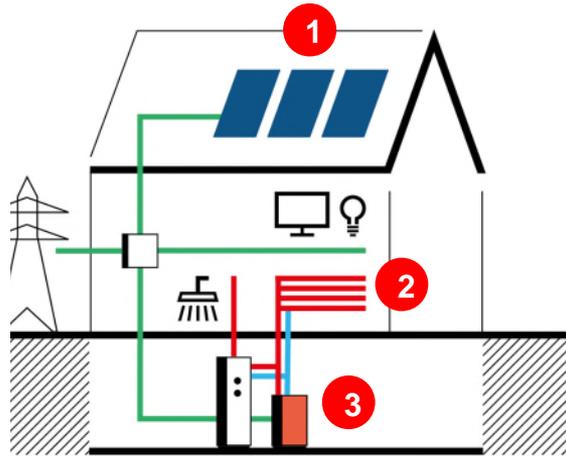
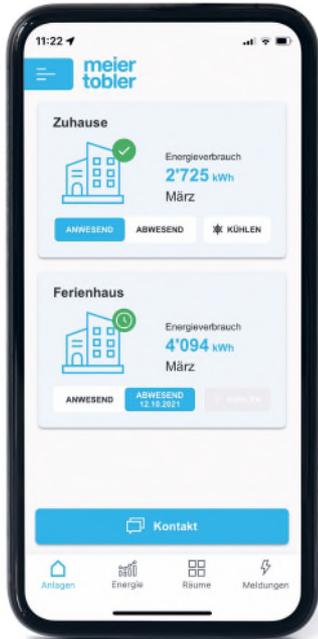




Gesamthaft in  
allen Optionen  
Ø rund 2200  
Lieferungen  
pro Tag

# SmartSolutions Fern-Diagnostik

## Energie sparen mit Digitalisierung



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

**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

# Solid seit 1937



**1937**  
Walter Meier



**1985**  
Börsengang



**2007**  
Axair, Oertli und  
Vescal werden  
Walter Meier AG



**1957**  
Kurt Tobler



**1999**  
Erster «Marché» in  
Givisiez



**2003**  
Tobler wird Teil von  
Wolseley, heute  
Ferguson



**2018**  
Meier Tobler startet



**2020**  
Marché24, offen  
24/7 und immer  
für die Kunden da

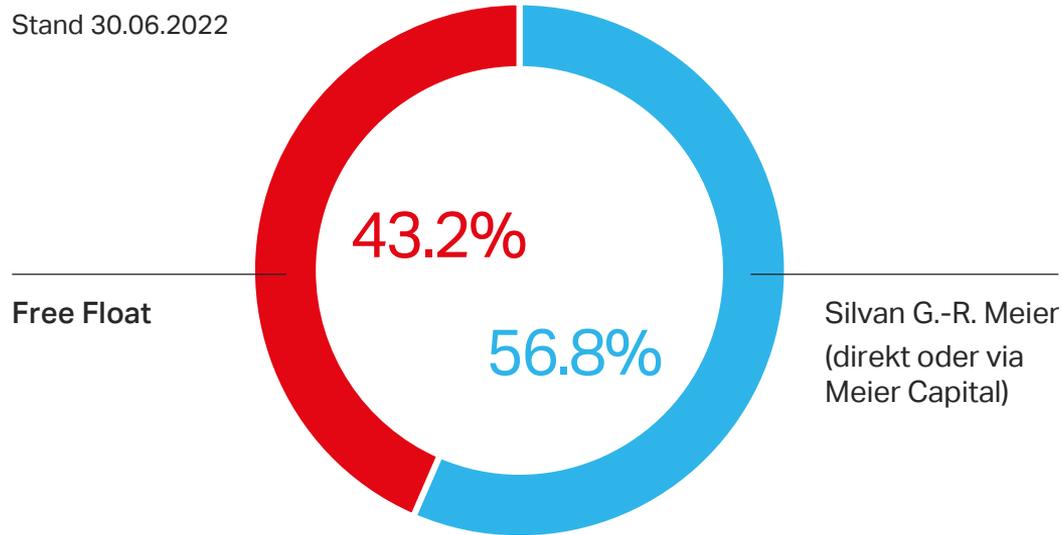


**2022**  
Aufrichte neues  
Dienstleistungs-  
Center

# Stabilität durch Anker-Aktionär

## Mehrwert für alle Aktionäre im Fokus

Stand 30.06.2022



- Silvan G.-R. Meier als Anker-Aktionär
- Guter Free Float

# Einfach nachhaltig



Ziele	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Unternehmerische Zukunft von Meier Tobler sichern</li><li>▪ Aus Überzeugung ökologische, soziale und wirtschaftliche Verantwortung wahrnehmen</li></ul>		
Felder	<b>Umwelt</b>	<b>Mitarbeitende</b>	<b>Gesellschaft</b>
SDG*	 7 BEZAHLBARE UND SAUBERE ENERGIE	 4 HOCHWERTIGE BILDUNG	 3 GESUNDHEIT UND WOHLERGEHEN
	 12 NACHHALTIGE/R KONSUM UND PRODUKTION	 5 GESCHLECHTER-GLEICHHEIT	 8 MENSCHENWÜRDIGE ARBEIT UND WIRTSCHAFTSWACHSTUM
	 13 MASSNAHMEN ZUM KLIMASCHUTZ	 8 MENSCHENWÜRDIGE ARBEIT UND WIRTSCHAFTSWACHSTUM	 4 HOCHWERTIGE BILDUNG
Massnahmen	<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></ul>

\* Sustainable Development Goals, die 17 Nachhaltigkeitsziele der UN

**Weshalb  
Meier  
Tobler?**

**Starke Position in  
attraktivem  
Markt**

**Gewichtige  
Alleinstellungs-  
merkmale**

**Solid und  
verantwortungs-  
voll**

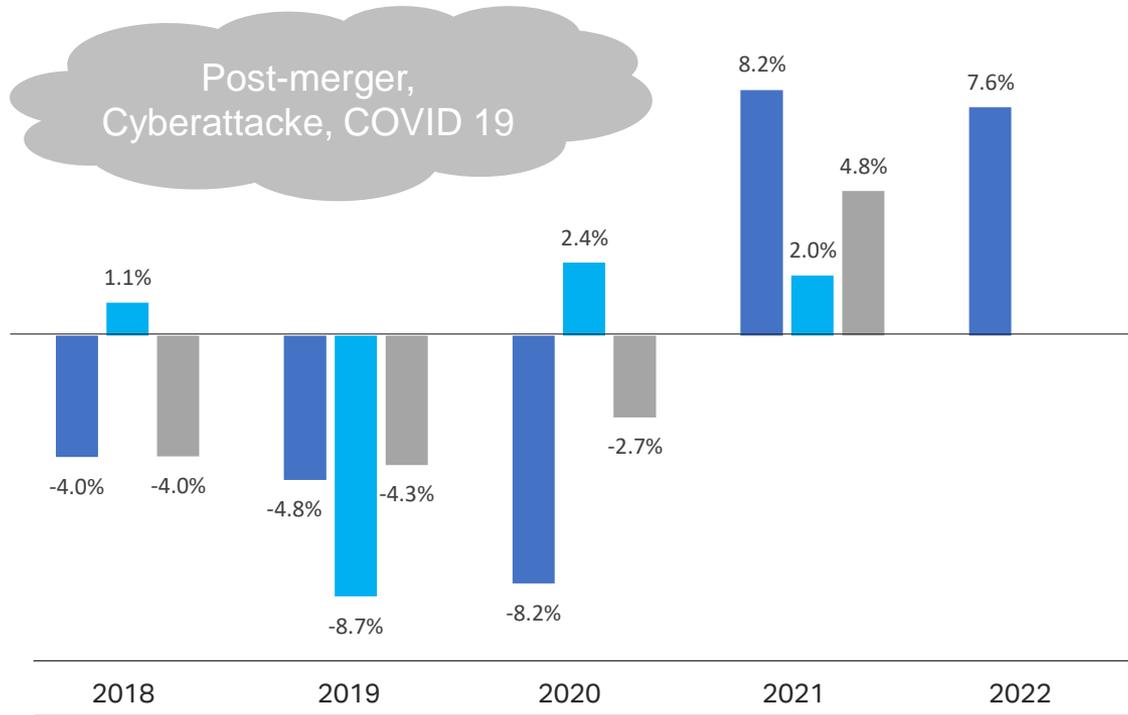
**Erfolgreiche  
finanzielle  
Entwicklung**

**Weshalb  
Meier  
Tobler?**

**Erfolgreiche  
finanzielle  
Entwicklung**

# Zurück auf Wachstumskurs

## Umsatzwachstum in %



Post-merger Integration, Cyberattacke, COVID-19 überwunden

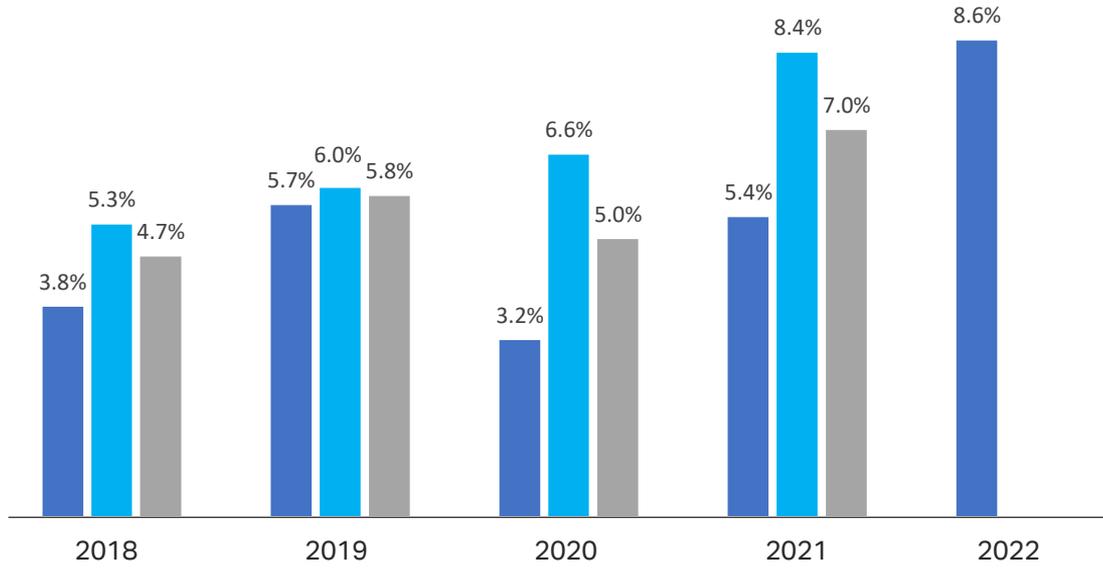
Organisches Wachstum seit HJ2 2020

Zukünftige Wachstumstreiber:

- Anhaltend hohe Nachfrage bei Heizungssanierungen, besonders Wärmepumpen
- Ausbau der starken Marktposition im Handel

# Kontinuierlicher Anstieg der Profitabilität

## EBITDA-Marge in %



Zweites Halbjahr generell mit höherem Umsatz und auch Profitabilität

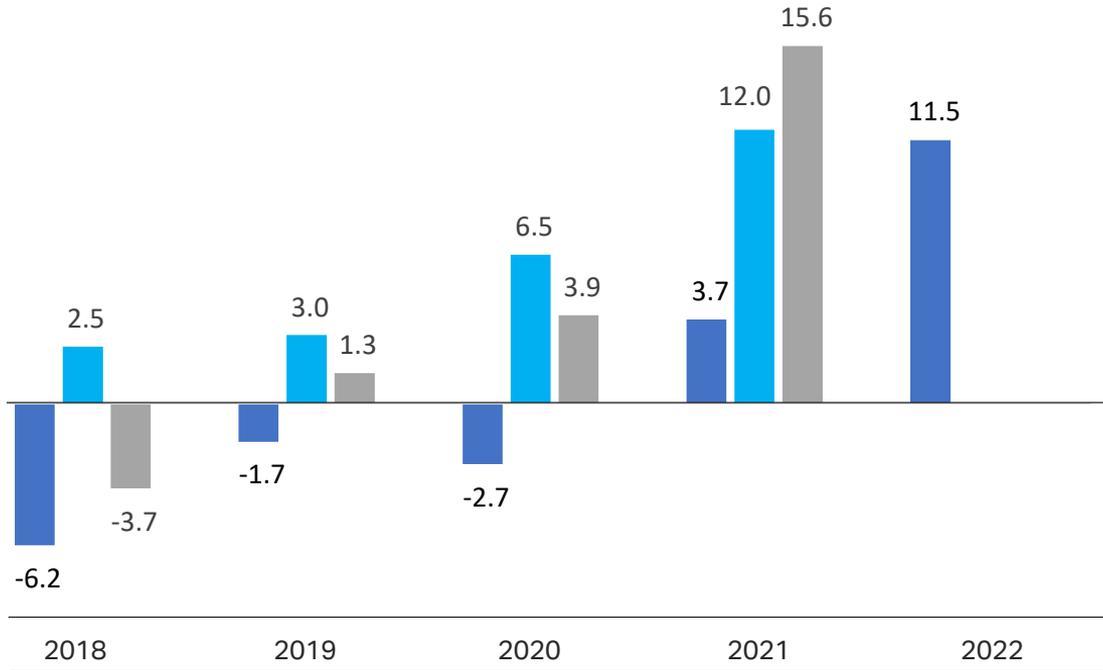
Treiber der Profitabilität:

- Umsatzwachstum (Skaleneffekte)
- Ausbau Handelsmarge
- Kostendisziplin

# Deutliches Gewinnwachstum ab 2021

## Konzerngewinn Mio. CHF

(fortgeführter Geschäftsbereich)

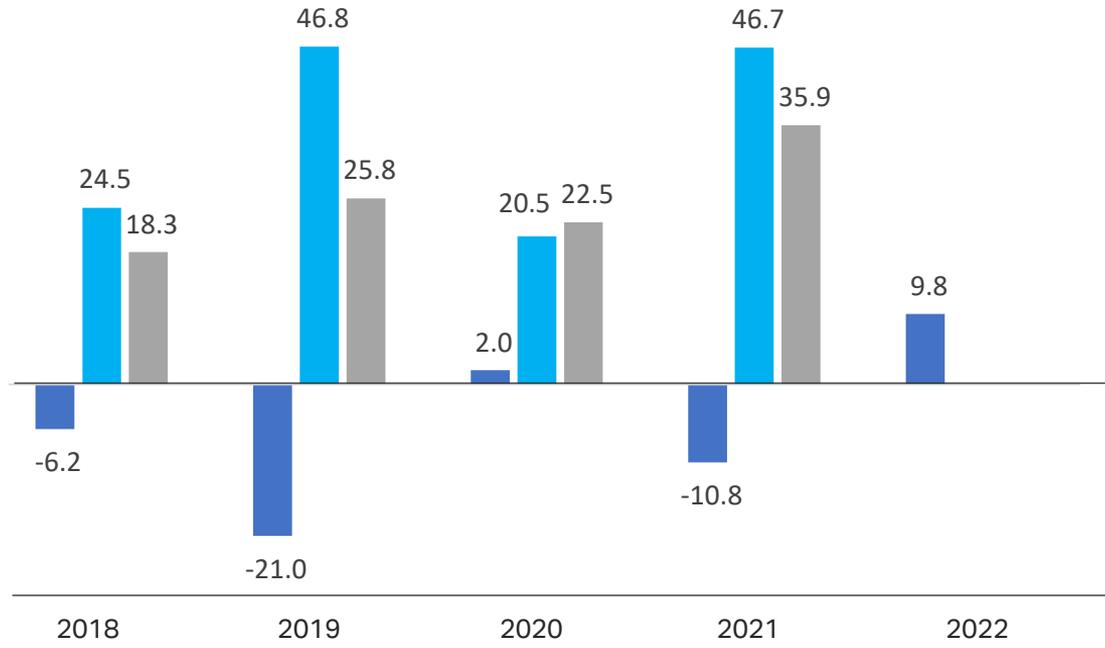


Markante Ergebnisverbesserung ab GJ 2021 auf auch Stufe Konzerngewinn

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

# Attraktive Dividende / Aktienrückkaufsprogramm

## Cashflow aus Betriebstätigkeit Mio. CHF



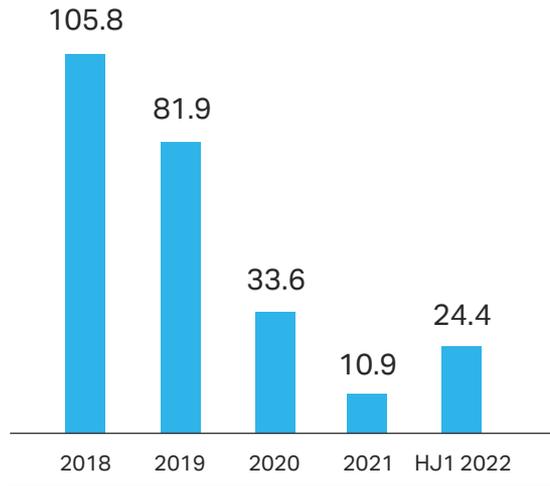
Nachhaltig positiver operativer Cashflow als Grundlage für:

- Nachhaltige und attraktive Dividendenpolitik (GJ 2021: CHF 1 je Aktie)
- Aktien Rückkaufprogramm (max. 8.6 % bzw. max. CHF 30 Mio. innerhalb 3 Jahre)
- Investitionen in die Digitalisierung im mittleren einstelligen Millionenbetrag p.a. in 2022/23

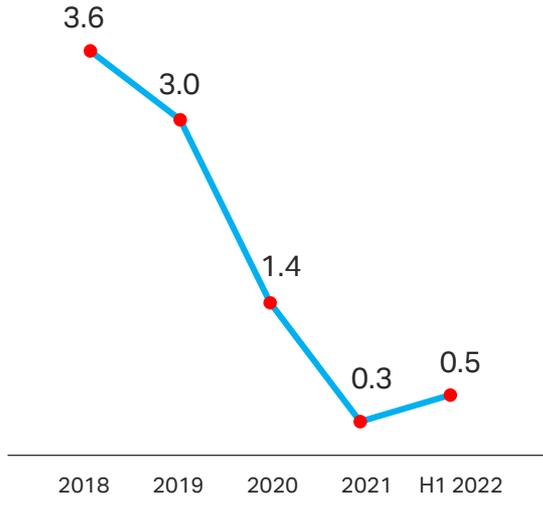
# Solide Finanzierung

## Nettoverschuldung Mio. CHF / Verschuldungsgrad

Nettoverschuldung



Verschuldungsgrad  
(Net debt / EBITDA)

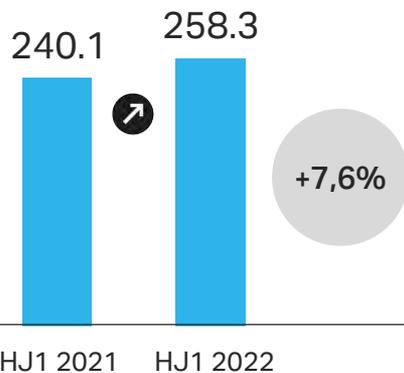


- Gesunde Bilanz, solide Finanzierung.
- Im Juli 2022 wurde der bestehende Konsortialkredit durch bilaterale, mehrjährige Kreditverträge mit mehreren CH-Banken abgelöst.
- Neu bestehen Kreditlinien im Umfang von gesamthaft CHF 90 Mio.

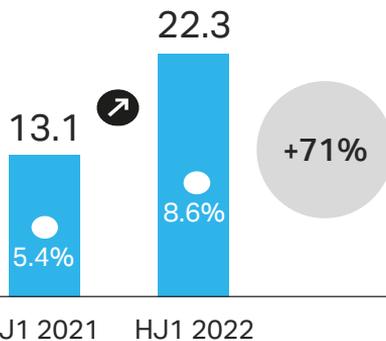
# Starkes operatives Momentum

## Kennzahlen HJ1 2022, Mio. CHF

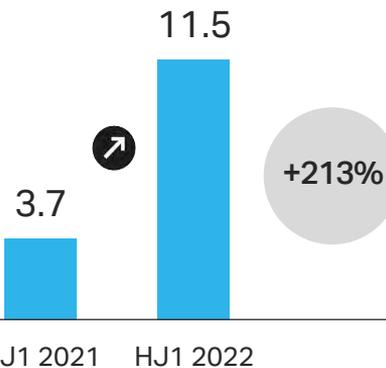
Umsatzwachstum +7.6%



EBITDA +71%, EBITDA-Marge 8.6%



Konzerngewinn verdreifacht



- Hohe Nachfrage nach Wärmepumpen
- Intakte Lieferfähigkeit
- Erhöhung Verkaufspreise aufgrund markant gesteigener Einkaufspreise
- Grossprojekt Klima

- Volumenbedingte Skaleneffekte
- Weitergabe gesteigerter Einkaufspreise und Energie-/Transportkosten
- Abwertung Euro
- Kostendisziplin

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

# Verzicht auf finanziellen Ausblick

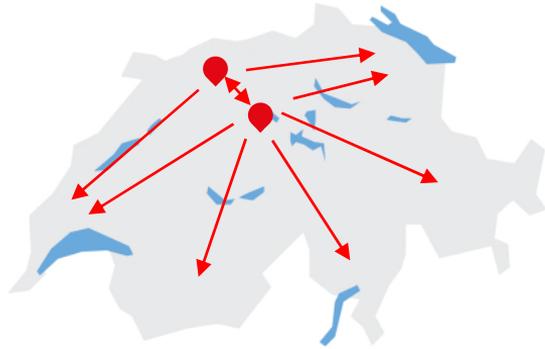
## Ausblick - kurzfristig

- Erfreuliche Ergebnisentwicklung im HJ1 2022 zeigt, dass Unternehmensstrategie greift
- Marktumfeld jedoch von Unsicherheiten (Geopolitik, Energiemangellage, Lieferketten) geprägt, Visibilität für wichtiges viertes Quartal eingeschränkt
- Verzicht auf finanziellen Ausblick für GJ 2022

# Weitere Kostensynergien 2024 durch neues DCO

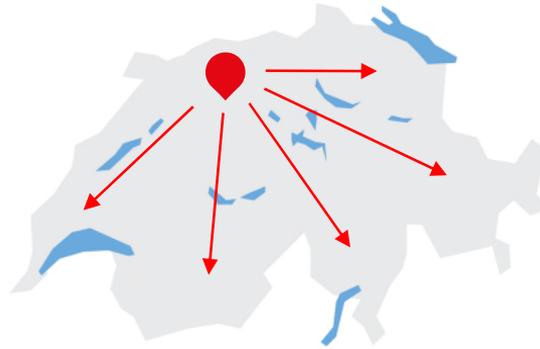
## Oberbuchsitzen, Kanton Solothurn

Bisher



Nebikon  
Däniken

Ab Sommer 2023



Oberbuchsitzen

- Ersetzt bestehende Logistikcenter in Nebikon und Däniken
- Einfacher Logistikprozess, Auslieferung aus einem Standort
- Jährliche Synergien ab 2024 im mittleren einstelligen Mio.- Bereich
- Finanzierung durch «Sale and-rent-back» mit Suva
- Baufortschritt auf Kurs
- Inbetriebnahme Sommer 2023

Direkt Anbindung  
an Autobahnkreuz  
Egerkingen

341'000 m<sup>3</sup>  
Gebäudevolumen,  
entspricht rund  
350 Einfamilien-  
häusern





2x300 kW  
Wärmepumpe  
heizt und kühlt  
aus Grundwasser

2 MW peak  
Photovoltaik-  
Anlage auf dem  
begrüntem Dach

*Architektur-Illustration des  
noch nicht fertiggestellten  
Gebäudes*

# Mittelfristziele aus Strategie 2020

## Bestehender Ausblick - mittelfristig

- Deutliche Ergebnisverbesserung durch Synergien Dienstleistungscenter im mittleren einstelligen Millionenbereich bis im Geschäftsjahr 2024 - EBITDA-Marge von mindestens 8 Prozent
  - Dividendenausschüttung voraussichtlich für 2022 und 2023 konstant, Anhebung für das Geschäftsjahr 2024 vorgesehen
- **Aktuell keine Anpassung der Mittelfristziele aufgrund Unsicherheiten im Marktumfeld**

# Summary

# 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 Kosten-  
synergien DCO**



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



meiertobler

meiertobler

ZH-647710

meiertobler

Einfach Haustechnik  
meiertobler.ch

meiertobler

# Welchen Beitrag möchten Sie zur Energiewende leisten?

- Erneuerbar heizen? 😊  
[www.meiertobler.ch](http://www.meiertobler.ch)
- Sparen durch Optimierung der Heizung?  
Telefon 0800 846 846
- Sparen durch saubere Lüftung?  
Telefon 0800 853 855

Danke für Ihre Fragen  
und Ihr Interesse!

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

