



Willkommen bei Meier Tobler

Roger Basler, CEO
Lukas Leuenberger, CFO



Roger Basler
CEO



Lukas Leuenberger
CFO

Highlights 1. HJ 2023

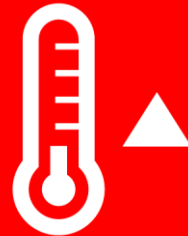
«einfach Haustechnik»

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



Handel

10 000 Installationsbetriebe der
HLKS-Branche



Wärmeerzeugung



Service

260 000 Liegen-
schaftsbesitzende



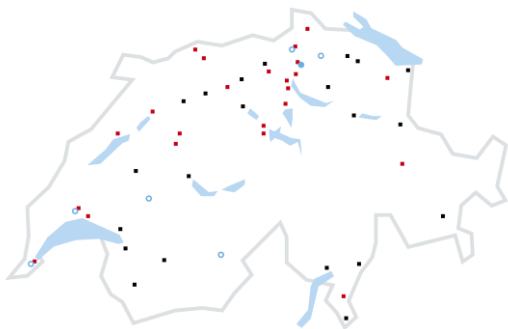
Klimasysteme

Planungs-Profis,
Bauherren

Unschlagbar kundennah

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

47 marchés



100 Verkaufs- und Ingenieur-
beratende, schweizweit



100 Mitarbeitende im
Verkaufs-Innendienst



400 Profis im Service,
flächendeckend



Omnichannel als Erfolgsfaktor

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



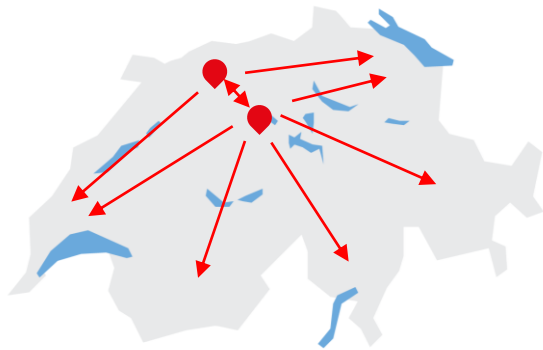
Persönlicher Verkauf

Höchste Kompetenz in Verkauf und bei Ausschreibungen

Kostensynergien 2024 durch neues DCO

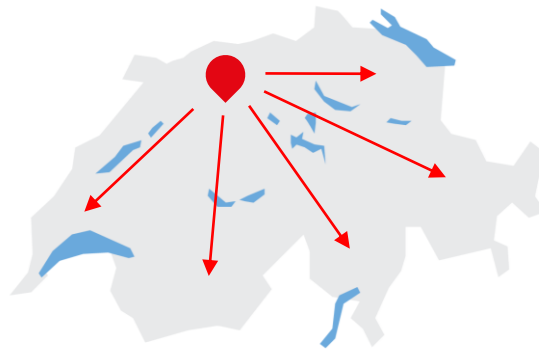
Oberbuchsites, Kanton Solothurn

Bisher



Nebikon und Däniken

Ab Herbst 2023



Oberbuchsites

- Ersatz der bestehenden Logistikcenter Nebikon und Däniken
- Einfacher Logistikprozess, Auslieferung aus einem Standort
- Jährliche Kostensynergien ab 2024 im mittleren einstelligen Mio.- Bereich
- Finanzierung durch «Sale and-rent-back» mit Suva
- Hochfahren des Betriebs bis Oktober 2023, Arbeiten auf Kurs

Neues Dienstleistungszentrum Oberbuchsitzen, DCO





Am Hochfahren zum Vollbetrieb

- Hochautomatisierte Lager- und Logistikprozesse
- Hochregallager für 32'000 Paletten
- Kleinteilelager in 43'700 Behältern mit 35 automatischen Manipulatoren
- Nachhaltige Haustechnik: Wärmepumpen 2x300 kW heizen und kühlen mit Grundwasser
- Photovoltaik versorgt Eigenverbrauch sowie zusätzlich 350 Haushaltungen mit Strom (2 MWp)



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



Handel

Schnelldrehender Motor

Highlights 1. HJ 2023

- Hohe Verfügbarkeit in schwierigem Umfeld
- «marché@work»: 699 aktive Kunden (2021: 293)
- «marché@box»: 8 Container operativ (Vorjahr: 3)
- DCO Neubau fertig

Strategie / Fokus

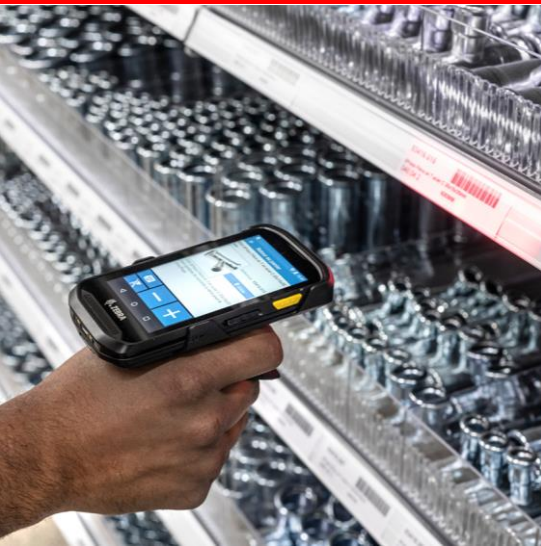
- Führende Position am Markt weiter ausbauen

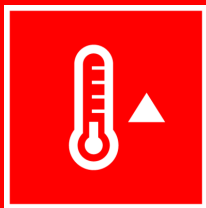
Kennzahlen

- >32'000 Artikel an Lager
- 2200 Lieferungen täglich
- 56 eigene LKW's

Kundschaft

- 10'000 Installationsfirmen HLKS
- Grösster Kunde < 2.4% vom Gesamtumsatz





Wärmeerzeugung

Rückenwind durch Energiewende

Highlights 1. HJ 2023

- SmartGuard 2.0 Anfang Juni erfolgreich eingeführt
- Wärmepumpen wachsen über Markt
- Gewinn Marktanteile
- Konfigurator: 80'000 Besuchende erzeugten 18'000 validierte Leads
- Produkte-Pipeline voll

Strategie / Fokus

- Weiter wachsen an Marktanteil und Profit
- Fokus WP mit R290 (Oertli + Bosch)

Kennzahlen 1. HJ 2023

- Markt Wärmeerzeuger + 3.5%, davon Wärmepumpen + 25%

Kundschaft

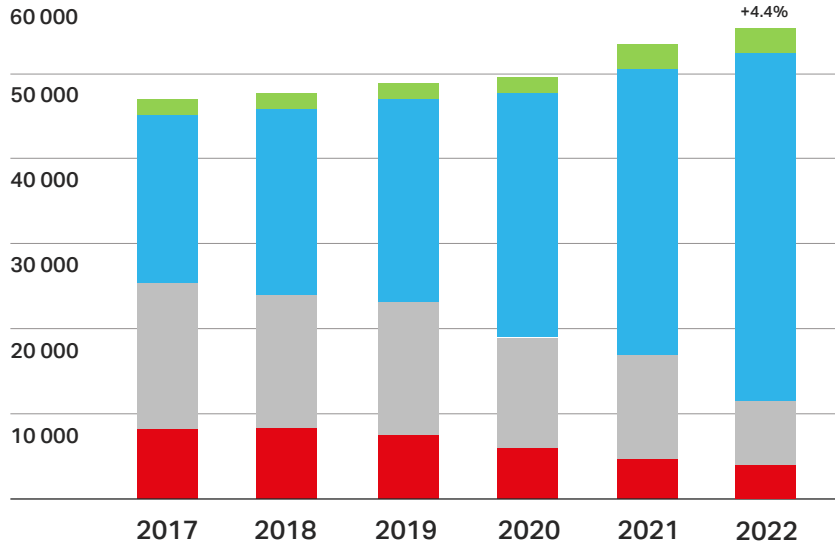
- 6'000 Installationsfirmen für Heizungen
- Grösster Kunde < 1.5% vom Gesamtumsatz



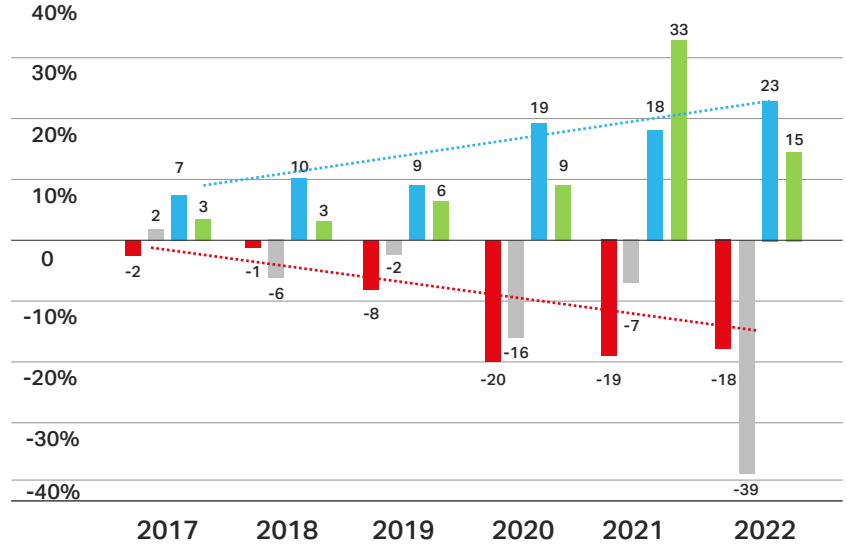
Hohe Marktdynamik bei Wärmepumpen

Verkaufte Stückzahlen, Wohnbau, Leistung 5-100 kW

Marktvolumen pro Jahr



Marktveränderungen pro Jahr



Quelle: Markterhebung GebäudeKlima Schweiz

Riesiges Potenzial für Sanierungen

Gebäudepark Schweiz: 50% sind älter als 40 Jahre!

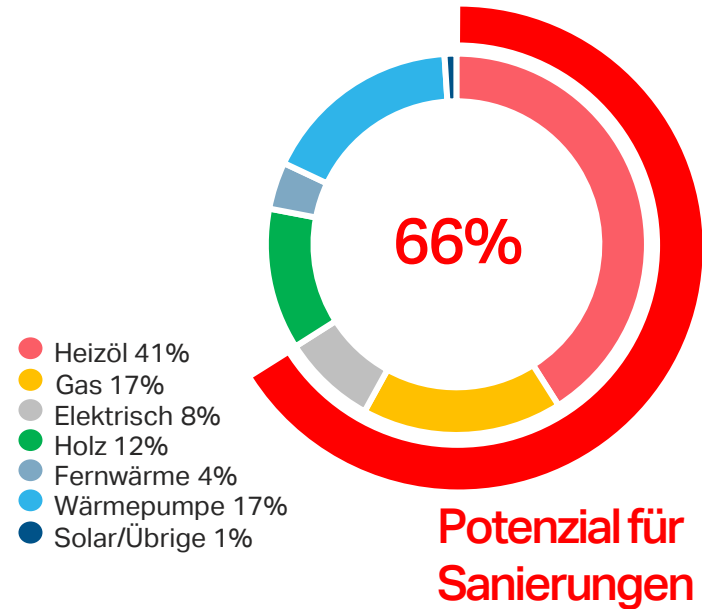
Gebäudepark 2021



- Einfamilienhäuser
- Mehrfamilienhäuser
- Gewerbliche Bauten

Quelle: BFS, BFE

Verteilung Heiztechnologie 2021





Service

Zuverlässig und digital

Highlights 1. HJ 2023

- Rund 5000 Anlagen sind online mit SmartGuard (1+2)
- 30 % der Interventionen bei SmartGuard erfolgen «remote»
- Umschulungen von Serviceprofis Fossil zu WP nehmen Fahrt auf
- Transformation von Fossil zu Erneuerbar läuft

Strategie / Fokus

- Digitale Dienstleistungen ausbauen (SmartSolutions)
- Transition von Fossil zu Erneuerbar

Kennzahlen

- 400 Serviceprofis flächendeckend in CH
- 260'000 aktive Anlagen

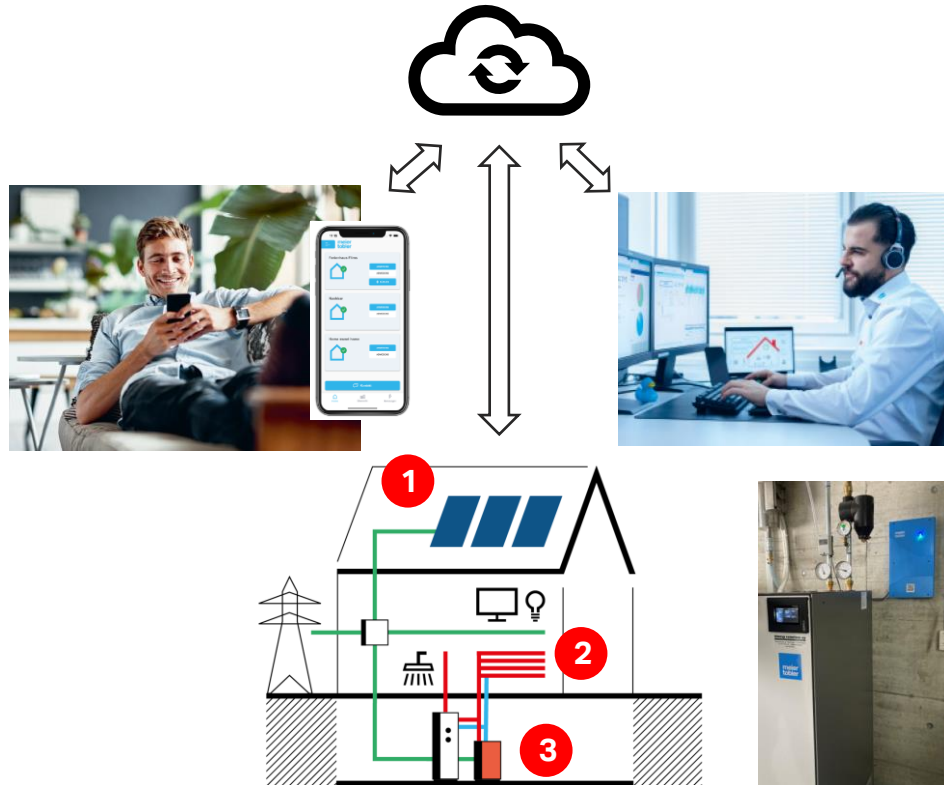
Kundschaft

- Privatkunden
- Immobilienbewirtschafter



SmartSolutions Fern-Diagnostik

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-Betriebsoptimierung und predictive Maintenance

Klimasysteme

Kühlen, Heizen und Lüften «in Gross»



Highlights 1. HJ 2023

- Zweistelliges Wachstum
- Natürliche Kältemittel
Propan und Ammoniak:
Wir sind bereit!
- Ausbau Partnernetzwerk
Komfortklima
- Green Datacenter AG:
Folgeauftrag für
energieeffiziente Klima-
schränke

Strategie / Fokus

- Lösung über gesamten
Lebenszyklus
- Natürliche Kältemittel
- Fernwärme

Kennzahlen

- Rund 480 Projekte mit
durchschnittlich 520 kW

Kundschaft

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

Einfach Nachhaltig



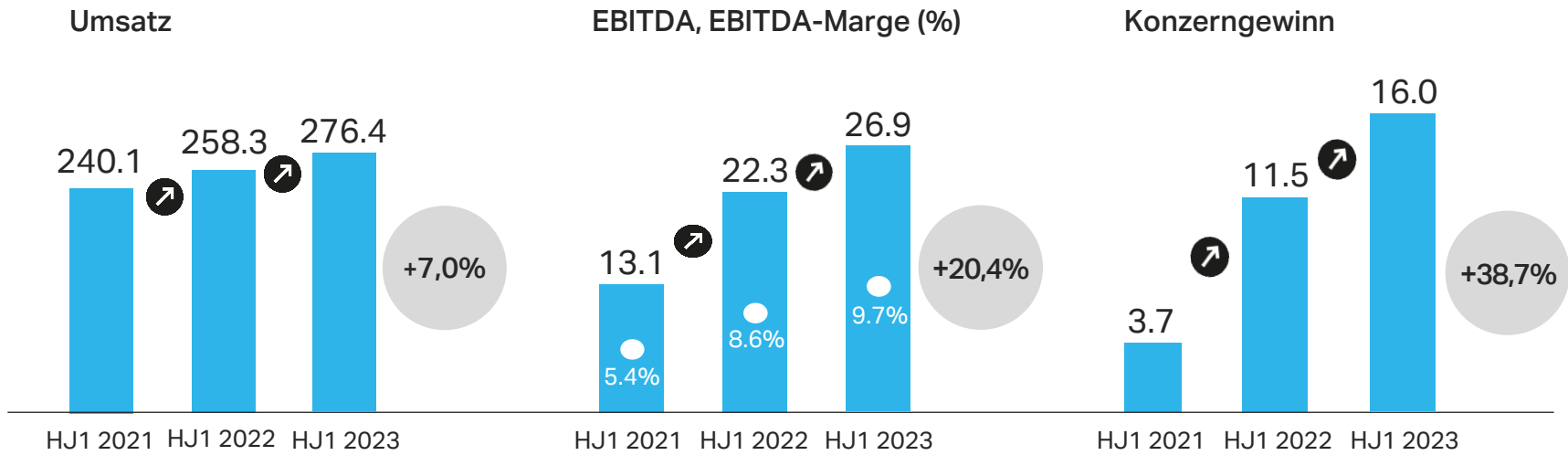
Zweck	▪ Aus Überzeugung ökologische, soziale und wirtschaftliche Verantwortung wahrnehmen		
Felder	Umwelt	Mitarbeitende	Gesellschaft
SDG*	 7 BEZAHLBARE UND SAUBERE ENERGIE 12 NACHHALTIGER KONSUM UND PRODUKTION 13 MASSNAHMEN ZUM KLIMASCHUTZ	 3 GESUNDHEIT UND WOHLERGEHEN 4 HOCHWERTIGE BILDUNG 5 GESCHLECHTER-GLEICHHEIT 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 Mitarbeitende 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		

* Sustainable Development Goals, die 17 Nachhaltigkeitsziele der UN

Abschluss 1. HJ 2023

Profitables Wachstum im HJ1 2023 fortgesetzt

Kennzahlen HJ1 2023 (Mio. CHF)



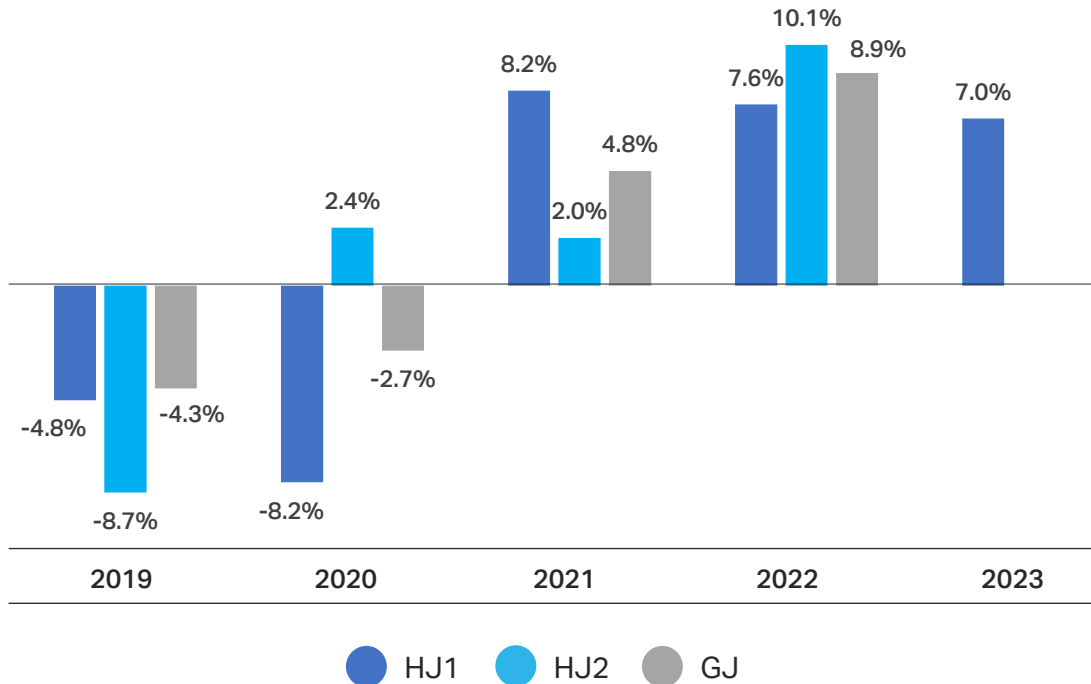
- Positive Entwicklung in allen vier Geschäftsbereichen
- Dynamisches Sanierungsgeschäft, hohe Nachfrage nach Wärmepumpen
- Positiver Preiseffekt
- Lieferfähigkeit intakt

- 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)

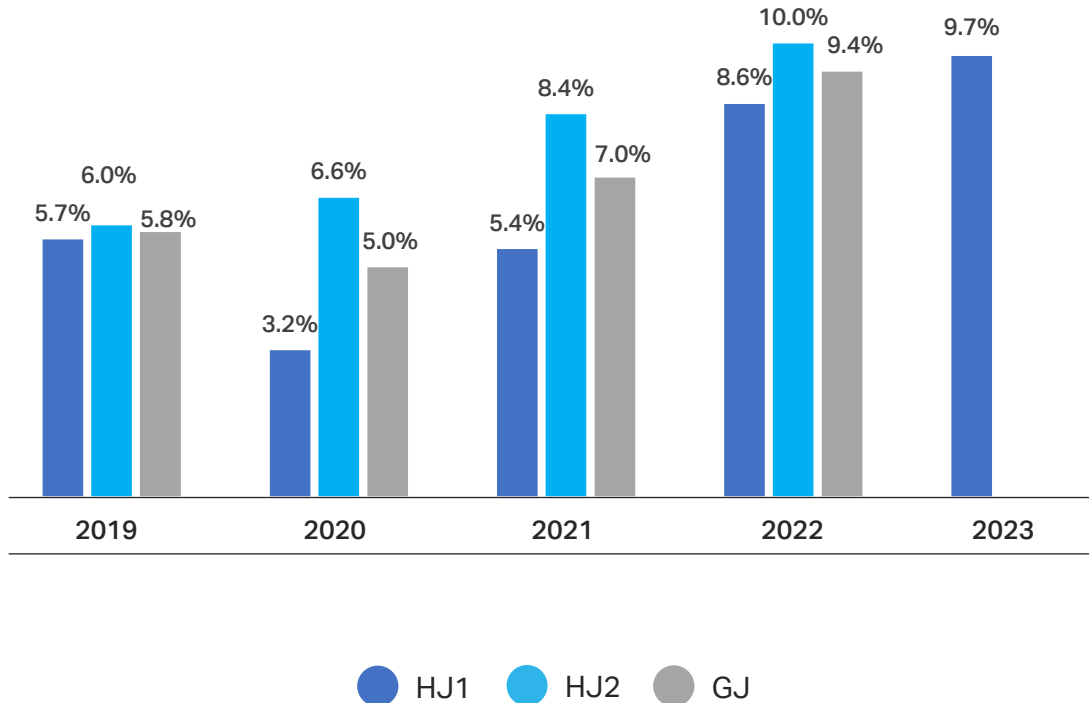
Seit 2021 auf Wachstumskurs

Wachstumstreiber:

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

Kontinuierlicher Anstieg der Profitabilität

EBITDA-Marge in %



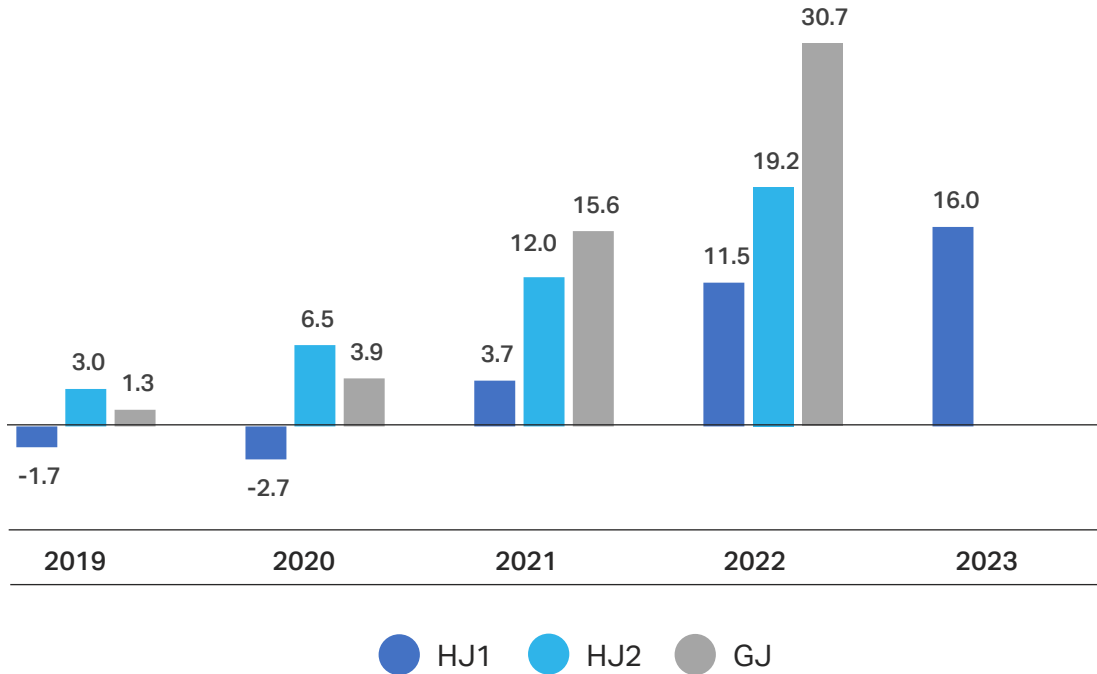
Zweites Halbjahr generell mit höherem Umsatz und auch Profitabilität, HJ2 2023 einmalige Mehrkosten erwartet (DCO)

Treiber der Profitabilität:

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

Gewinnsprünge in 2021 und 2022

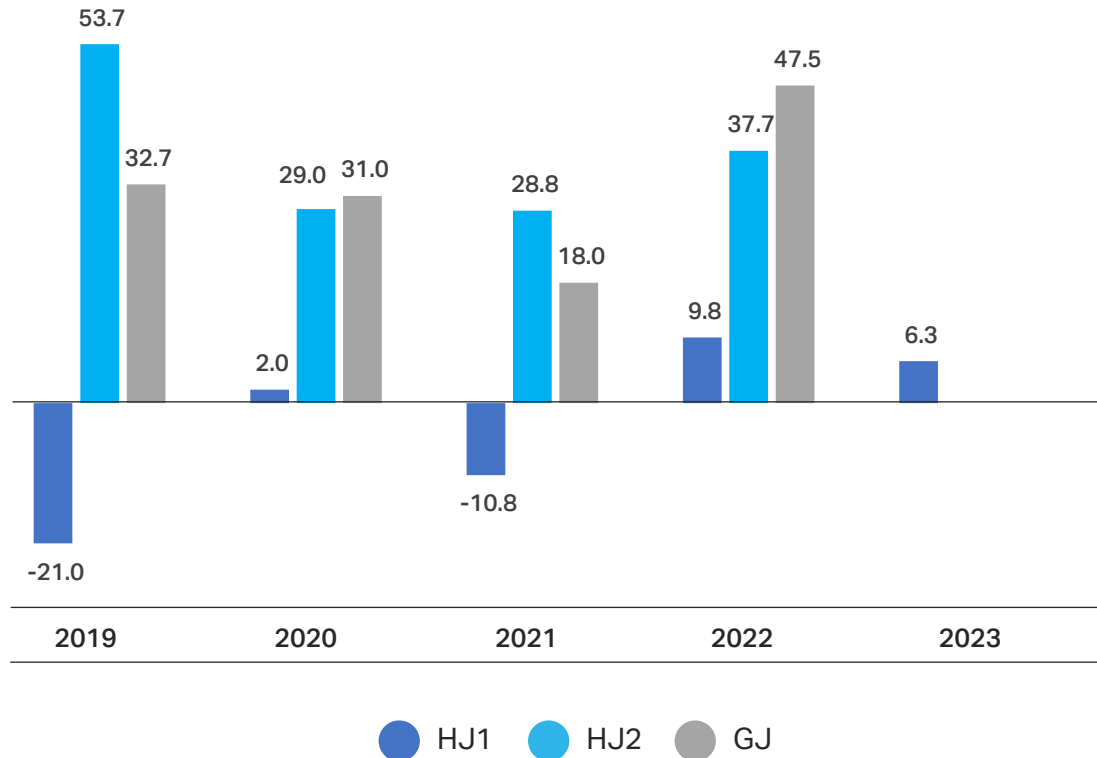
Konzerngewinn Mio. CHF



- 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.

Hoher operativer Cash Flow

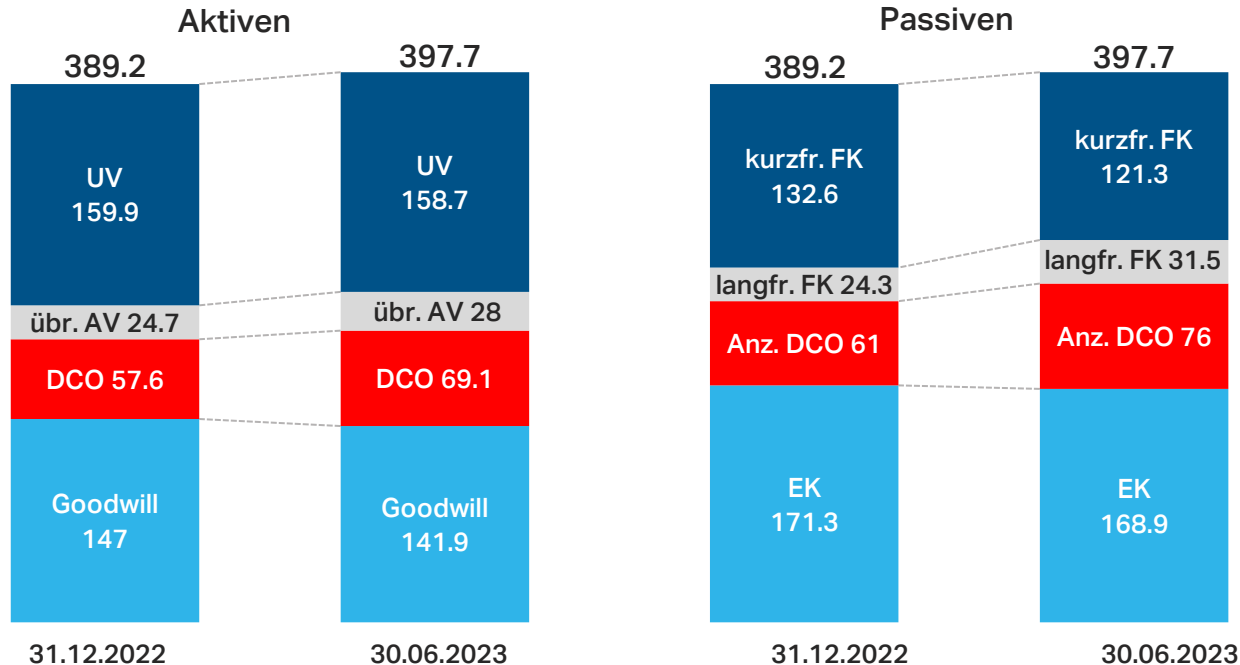
Cash Flow Statement HJ1 (Mio. CHF)

		2023	2022
Cash Flow aus Betriebstätigkeit (Brutto)	①	26.9	22.7
Veränderung Netto-Umlaufvermögen	②	-20.6	-12.9
Cash Flow aus Betriebstätigkeit (Netto)		6.3	9.8
Investitionen in Sachanlagen		-1.0	-1.1
Investitionen in immaterielle Werte	③	-6.0	-0.8
Investitionen in Betriebsliegenschaften im Bau	④	-12.2	-14.8
Devestitionen von Sachanlagen		1.5	0.0
Cash Flow aus Investitionstätigkeit		-17.7	-16.7
Rückzlg./Aufnahme Finanzverbindlichkeiten		6.0	-4.0
Anzahlungen Betriebsliegenschaften im Bau	④	15.0	10.0
Erwerb eigene Aktien	⑤	-5.2	-4.5
Dividende	⑥	-13.8	-12.0
Übrige Positionen		-0.2	-0.2
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit		1.8	-10.7
Veränderung flüssige Mittel		-9.7	-17.5

- ① Erhöhter operativer Cash Flow aufgrund Ergebnisverbesserung
- ② Umsatzgetriebener Anstieg des NUV bzw. Lageraufbau
- ③ Neues ERP (SAP S4/Hana)
- ④ Baukosten DCO bzw. Anzahlungen Investor (SUVA)
- ⑤ Laufendes Aktienrückkaufprogramm
- ⑥ Dividendenzahlung von CHF 1.00 auf CHF 1.20 je Aktie

Verlängerung Bilanz während Bauphase DCO ¹⁾

Bilanz (Mio. CHF)

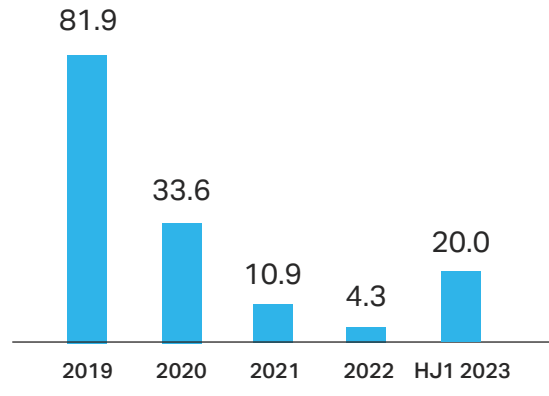


1) Dienstleistungscenter Oberbuchsiten (DCO): Nach Eigentumsübergang an die SUVA (Juli 2023) wird die Liegenschaft resp. das Mietverhältnis als operatives Leasing gemäss Swiss Gaap FER qualifizieren.

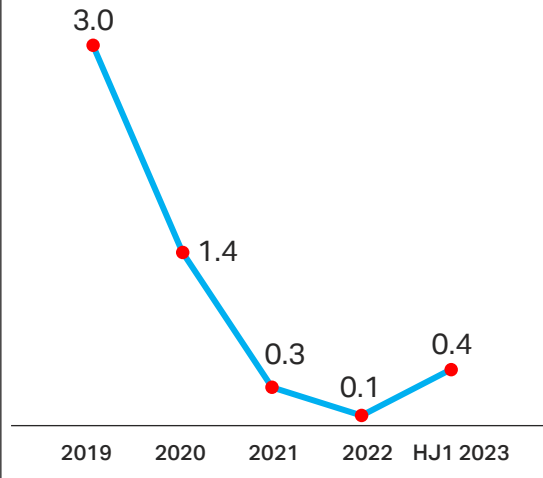
Solide Finanzierung

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

Summary

Wieso Meier Tobler

**Stark in
attraktivem Markt:
Grosses Potenzial
Sanierungen**

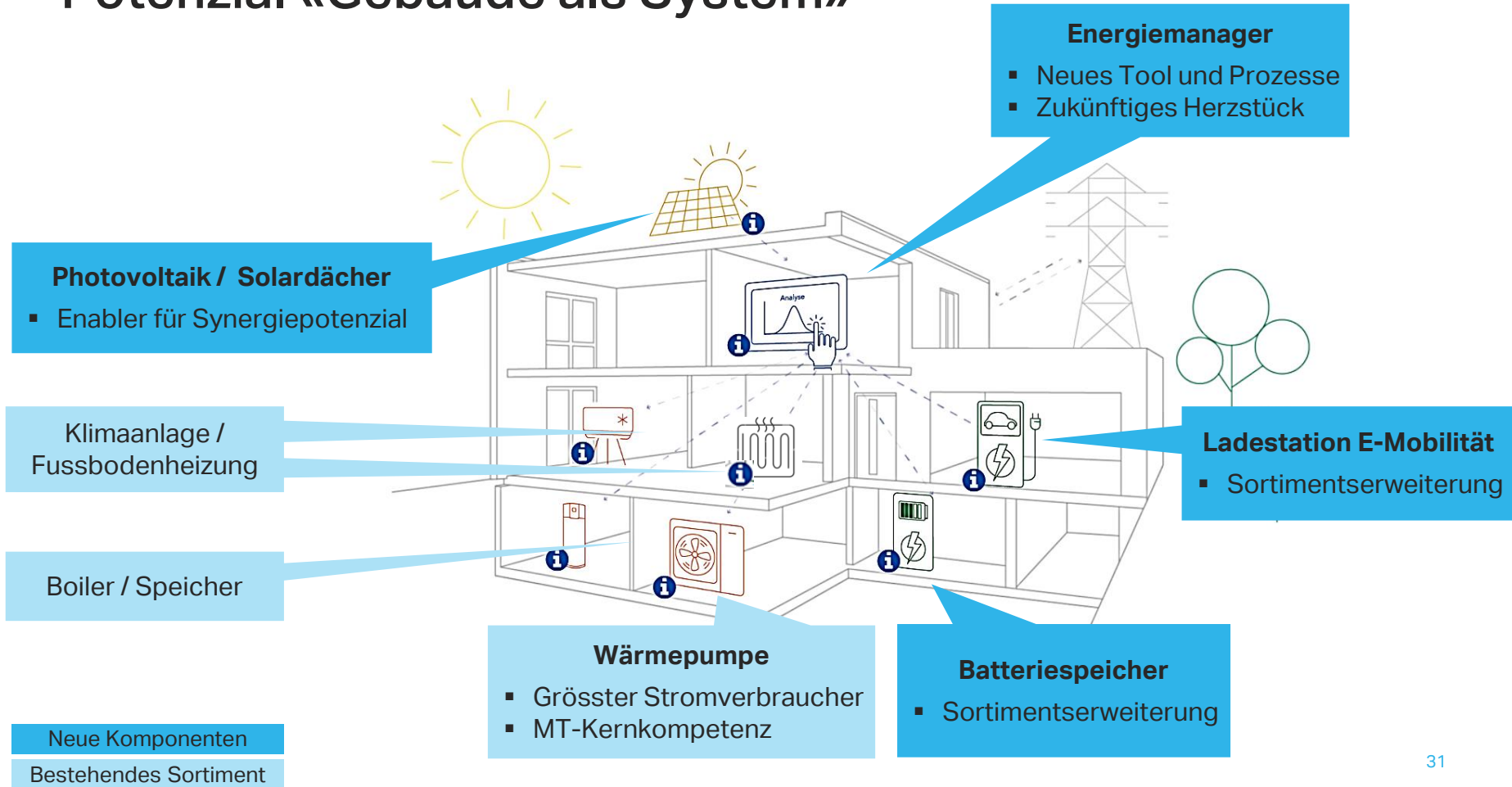
**Wichtige
Alleinstellungen:
Best in Class
Kundennähe und
Logistik**



**Solid mit
Verantwortung:
Nachhaltig aus
Überzeugung,
Dividende und
Aktienrückkauf**

**Erfolgreiche finanzielle
Entwicklung:
Weitere
Kostensynergien DCO**

Potenzial «Gebäude als System»



**Danke für Ihre Fragen
und Ihr Interesse!**

meiertobler.ch

