meier tobler

Willkommen bei Meier Tobler

Roger Basler, CEO
Lukas Leuenberger, CFO

Zürich, 24. September 2020

Roger Basler
CEO

seit 1. September 2020 bei Meier Tobler

Lukas Leuenberger
CFO

seit 1. August 2019 bei Meier Tobler

meier tobler

CO_2 Reduktion

Virtualisierung

Dekarbonisierung

IoT

Predictive

Energiewende

Energiestrategie 2050

Maintenance

Erneuerbare Energie

Digitalisierung

Smart Home

MuKEn

Energieeffizienz

Eigenverbrauch

BIM

Solar

Hybrid Systeme

Agenda

1. Unser Geschäft
2. Finanzen und Geschäftsgang
3. Strategie
4. Zusammenfassung und Ausblick
5. Ihre Fragen

Unser Geschäft

meier tobler

1304 Mitarbeitende, CHF 496 Mio. Umsatz, CHF 27 Mio. EBITDA — 2019

Bereiche

- **Handel**
- **Wärmeerzeugung**
- **Service**
- **Klimasysteme**

Unser Geschäft

meier tobler

1304 Mitarbeitende, CHF 496 Mio. Umsatz, CHF 27 Mio. EBITDA				2019
Handel	Wärmeerzeugung	Service	Klimasysteme	Bereiche
10'000 Installateure		260'000 Liegenschafts-besitzer	Installateure, Bauherren	Kunden/ Partner

Unser Geschäft

meier tobler

«einfach Haustechnik»

Handel	Wärmeerzeugung	Service	Klimasysteme	Bereiche
- 47 Marché - führender e-Shop - marché@work - 80'000 Artikel	- Systeme für Neubau und Sanierung - führende Marken	- on-site & remote - 24h/365 - 400 Spezialisten - Schweizweit	- Grossanlagen Kälte und Wärme - Ganzer Lebens-zyklus	USP

Agenda

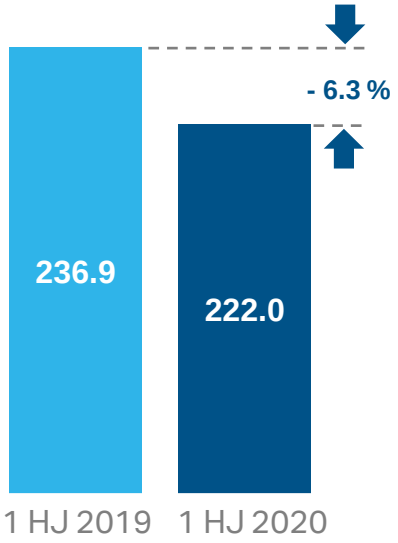
1. Unser Geschäft
2. Finanzen und Geschäftsgang
3. Strategie
4. Zusammenfassung und Ausblick
5. Ihre Fragen

Halbjahres-Abschluss 2020

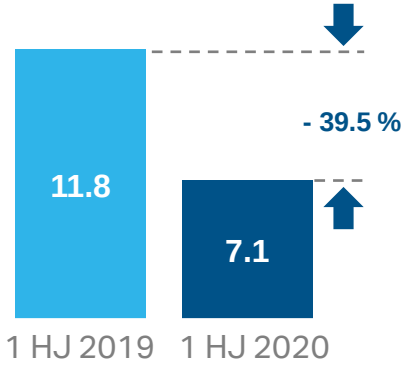
Corona-Lockdown belastet erstes Halbjahr

meier tobler

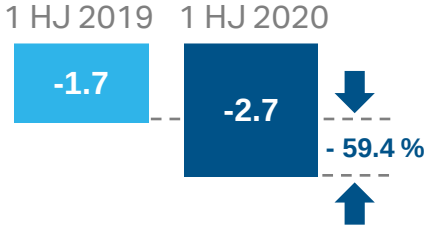
Umsatz



EBITDA



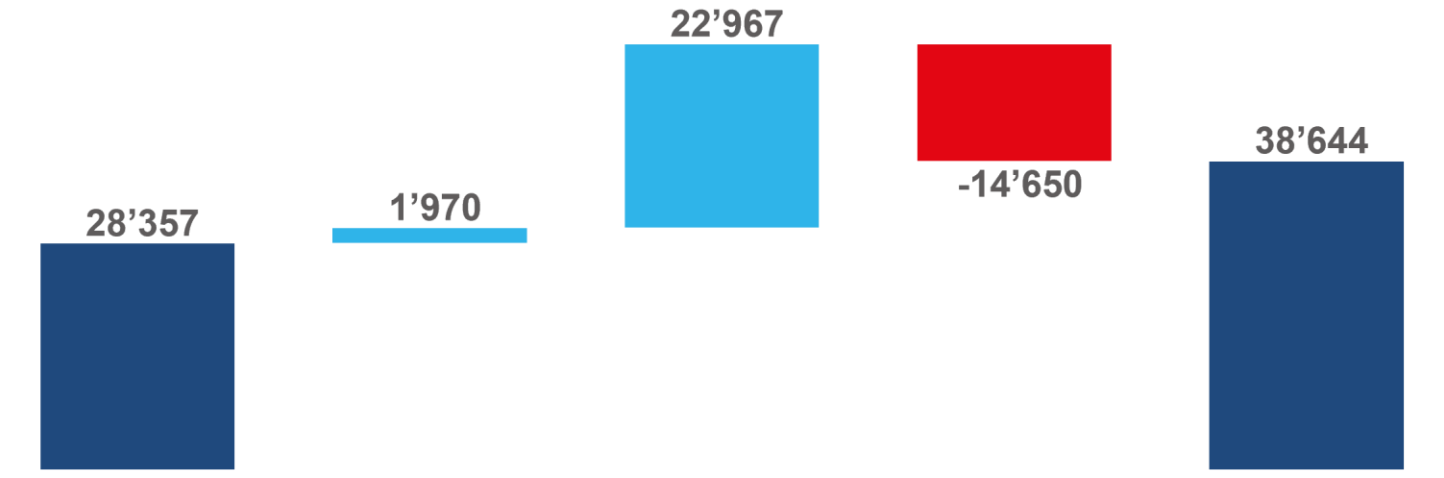
Konzerngewinn



in Mio. CHF, fortgeführtes Geschäft

Cash Flow Statement Halbjahr 2020

Cash Position gestärkt



	Cash 01.Jan 20	CF Betrieb	CF Invest	CF Finanz	Cash 30.Jun 20
Vorjahr:	*35’470*	*-21’037*	*-3’135*	*-5’444*	*5’854*

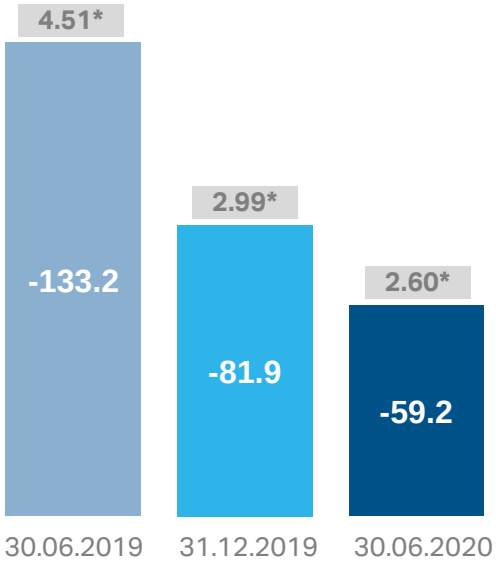
in Tsd. CHF

Bilanzkennzahlen Halbjahr 2020

Bilanz stabilisiert

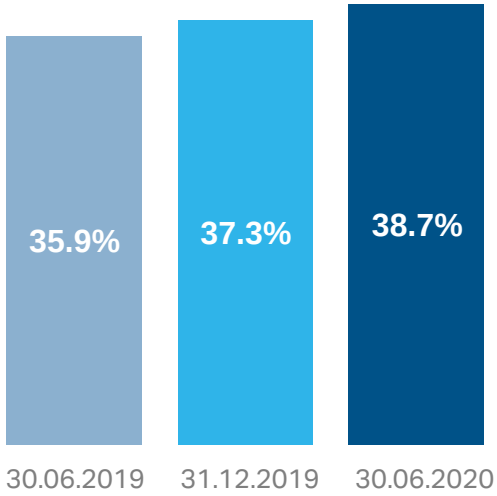
meier tobler

Nettoverschuldung



** Leverage Ratio (Nettoverschuldung/EBITDA)*

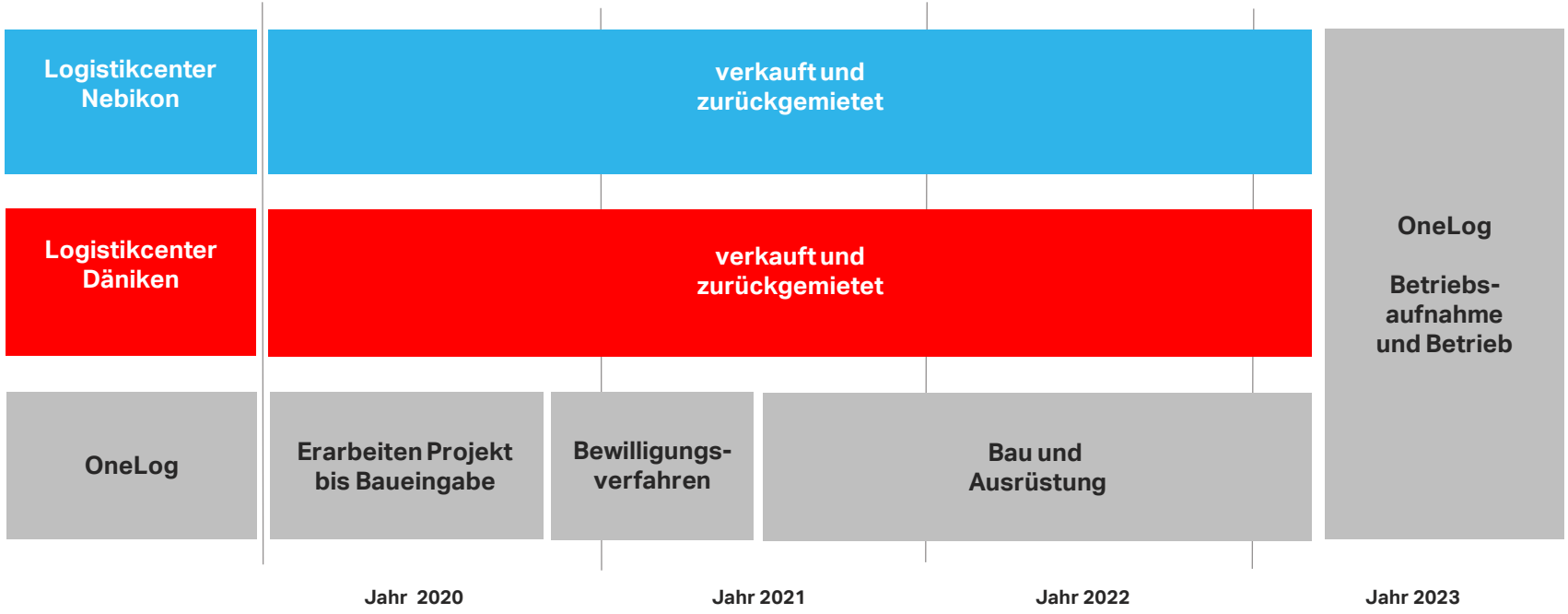
EK-Quote



in Mio. CHF, Bilanz per 30.06.2020

Neues Logistikzentrum, Projekt OneLog

Geplante Betriebsaufnahme 2023



Neues Logistikzentrum im Kanton Solothurn

An optimaler Verkehrslage

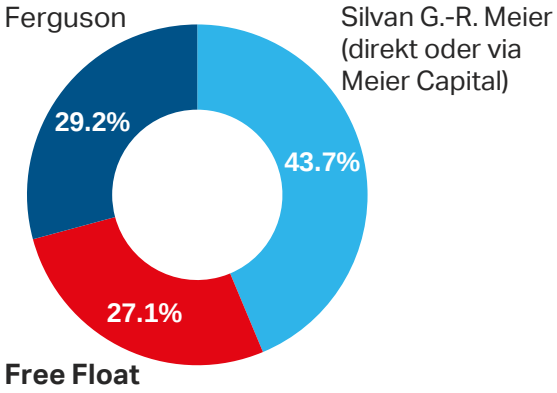
- Sale and lease back-Transaktion angestrebt
- Erwartete Synergien im hohen einstelligen Mio.-Bereich/Jahr
- 230×75×24 m Gebäude-Abmessungen
- 14'776 m^2 Gebäude-Bruttofläche (~56 Tennisplätze)
- 40'640 Palettenplätze im automatischen Hochregallager

Veränderung Aktionariat

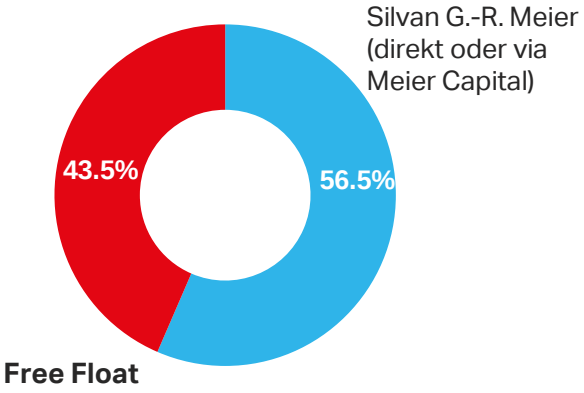
Ausbau Free Float

meier tobler

31.12.2019



31.08.2020



Bezugsrechtsangebot von Meier Capital abgeschlossen

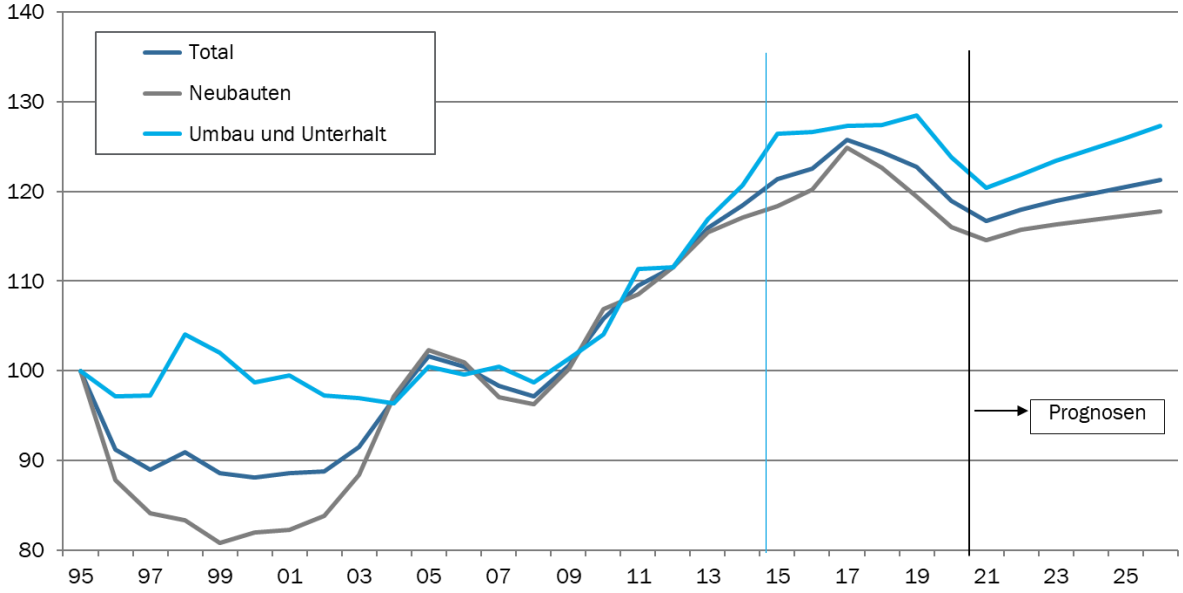
- Angebotene Bezugsrechte: 3'278'205
- Zuteilungsverhältnis: 1:1
- Ausübungspreis: CHF 8.90
- Ausgeübte Bezugsrechte: 1'939'911 (59.2%)
- Anstieg Free Float auf 43.5%

Agenda

1. Unser Geschäft
2. Finanzen und Geschäftsgang
3. Strategie
4. Zusammenfassung und Ausblick
5. Ihre Fragen

HLKS Markt Schweiz

Entwicklung Hochbauaufwendungen



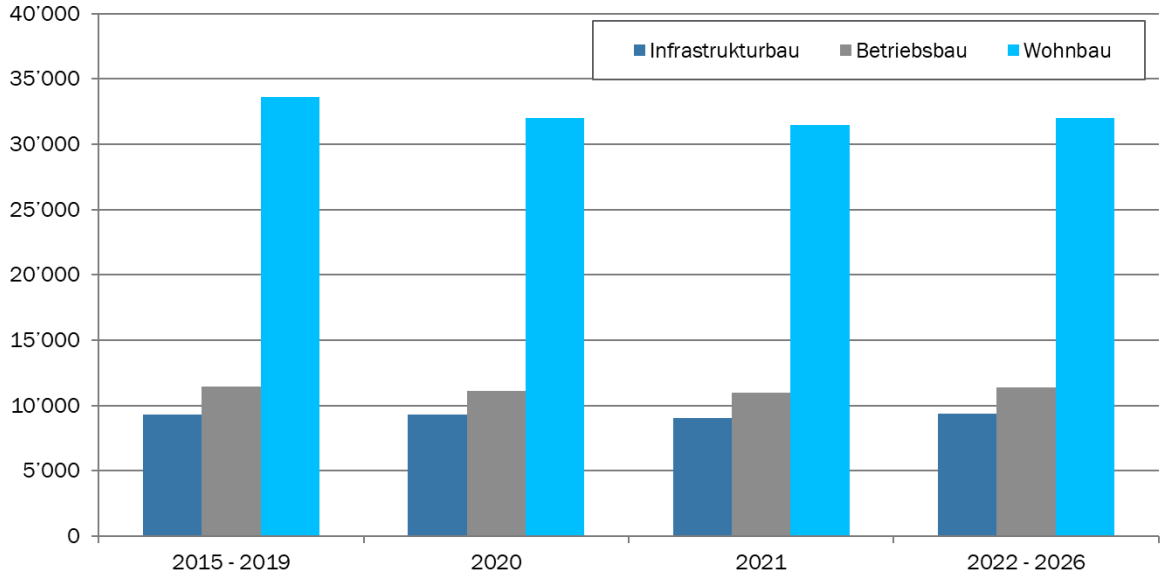
Indexiertes reales Investitionsvolumen, 1995=100
Quelle: BFS, BAK Economics

Entwicklung Baukonjunktur

- Trendwende in 2021 erwartet
- Mittelfristiges Wachstum insbesondere im Sanierungsbereich

HLKS Markt Schweiz

Reale Bauaufwendungen nach Hauptgruppen



Durchschnittliches reales Investitionsvolumen pro Jahr zu Preisen von 2019, in Mio. CHF
Quelle: BFS, BAK Economics

Attraktiv auf hohem Niveau

- Solide langfristige Entwicklung trotz leichtem Rückgang 2020/21
- Wohnbau als tragende Säule für Meier Tobler

Strategie und Trends

meier tobler

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

Strategie Handel

Wachstum und Profitabilität

Geballte Logistik-Kompetenz

- Bis 17 Uhr bestellt, morgen geliefert
- 200'000 Rüstzeilen/Tag
- 3000 Lieferungen/Tag

Strategie Handel

Wachstum und Profitabilität

Marché in Selbstbedienung

- Fokus Personaleinsatz auf Beratung und Verkauf
- Bessere Sichtbarkeit der Sortimentsbreite
- Bulle/FR seit Mai 2019
- Wallisellen seit März 2020

Strategie Handel

Wachstum und Profitabilität

Kundennähe Marché24

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

Strategie Handel

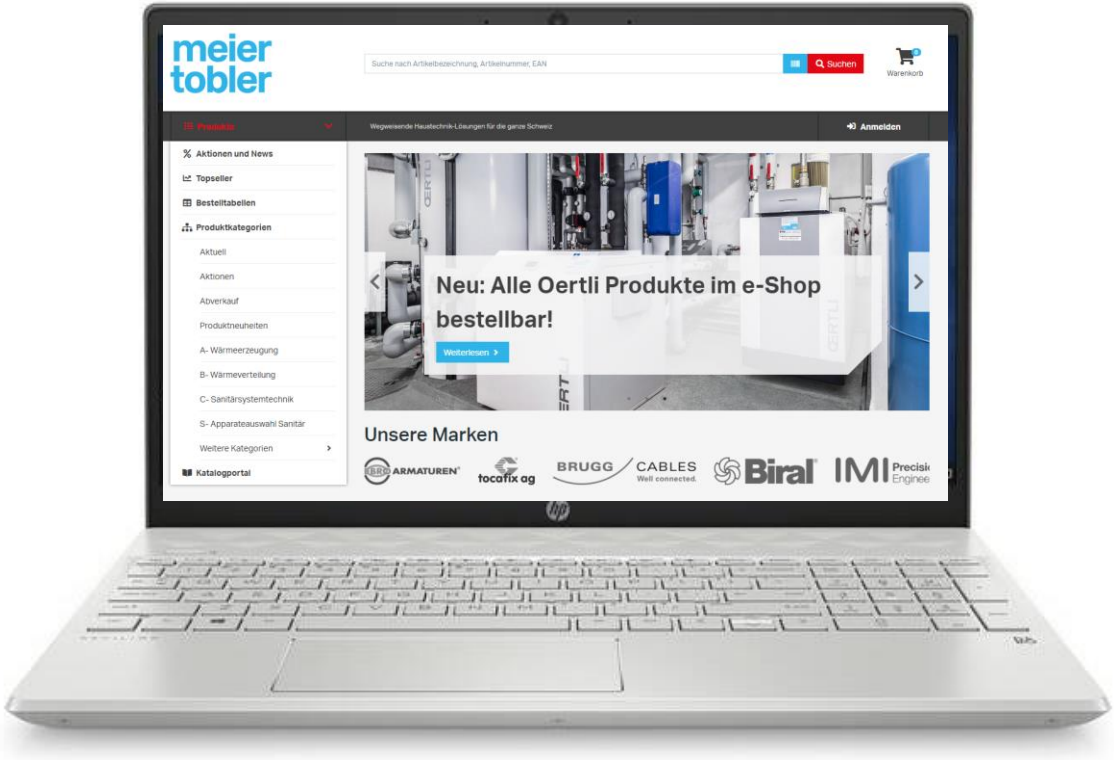
Wachstum und Profitabilität

Marché@work

- Bewirtschaftung der Lager direkt bei den Kunden
- Zurzeit 90 aktive Kunden
- Potenzial rund 2000 Kunden

Strategie Handel

Wachstum und Profitabilität



Führender Haustechnik e-Shop

- Hocheffizienter Verkaufskanal
- 60'000 Artikel
- 6000 aktive Kunden
- Heute 40% Anteil am Handelsumsatz
- Steigende Tendenz

Strategie und Trends

meier tobler

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

Strategie Wärmeerzeugung

Turnaround beschleunigen

meier tobler

Ausgangslage

- Rückläufige Marktanteile
- Tiefe Kundenloyalität
- Momentum verloren

Ziel

- Wieder «Einfach» im Kundenkontakt
- Sanierung als Chance vorantreiben
- Profitabilität und Wachstum

Massnahmen

1. **Organisation anpassen**
   Regionale Kompetenz-Centren, schlanke Prozesse
2. **Sortiment schärfen zum System**
   Oertli, starke Marken – mit Ferndiagnostik, digitaler Vernetzung, Service
3. **Gezielte Vermarktung mit digitaler Unterstützung**
   Sanierungs-Konfigurator für Endkunden und Partner

Strategie Wärmeerzeugung

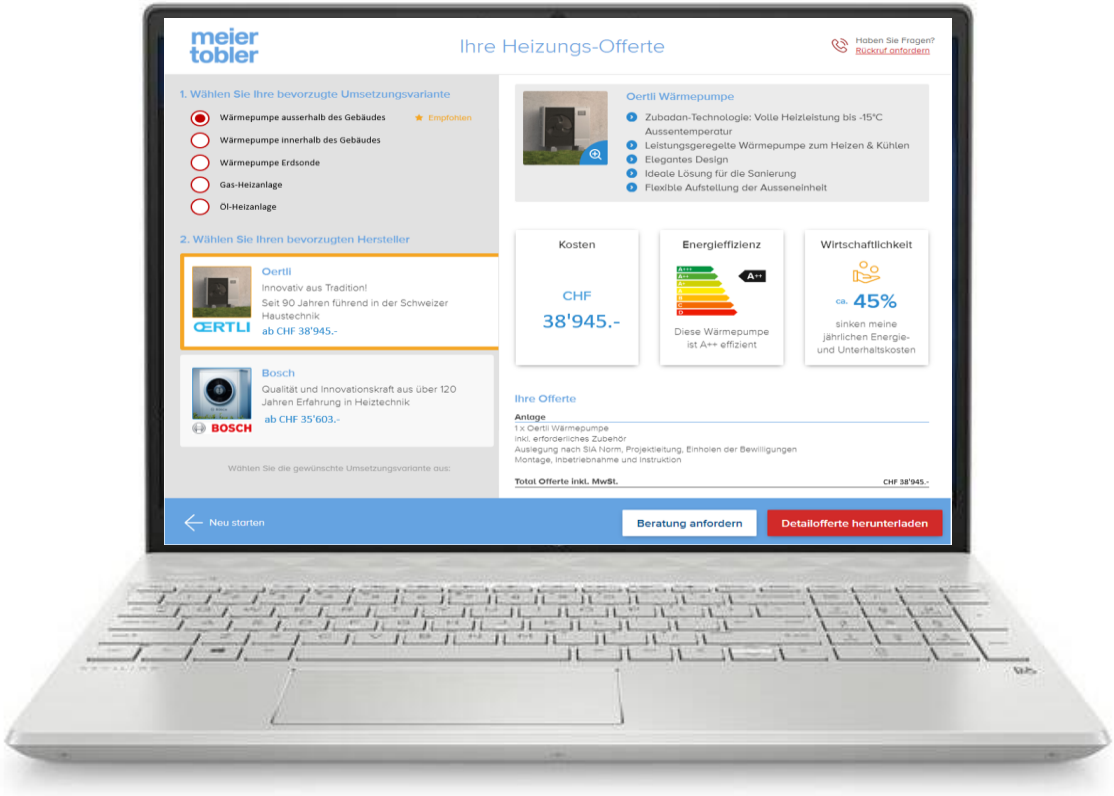
Turnaround beschleunigen

Regionale Kompetenz-Centren

- 6-mal in der Schweiz
- Kompetenz in Kundennähe für komplexe Anlagen
- Bündelung regionale Kräfte von Verkauf und Service

Strategie Wärmeerzeugung

Turnaround beschleunigen



Sanierungskonfigurator für Endkunden und B2B

- Mit wenigen Klicks zur Richtofferte
- Digitalisierung des gesamten Verkaufs-prozesses
- Installation über Partner-Netzwerk
- Ab Frühjahr 2021

Strategie und Trends

meier tobler

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

Strategie Service

Digitale Dienstleistungen ausbauen

meier tobler

Ausgangslage

- CH-weite Service-Organisation
- Grosser fossiler Anlagepark

Ziel

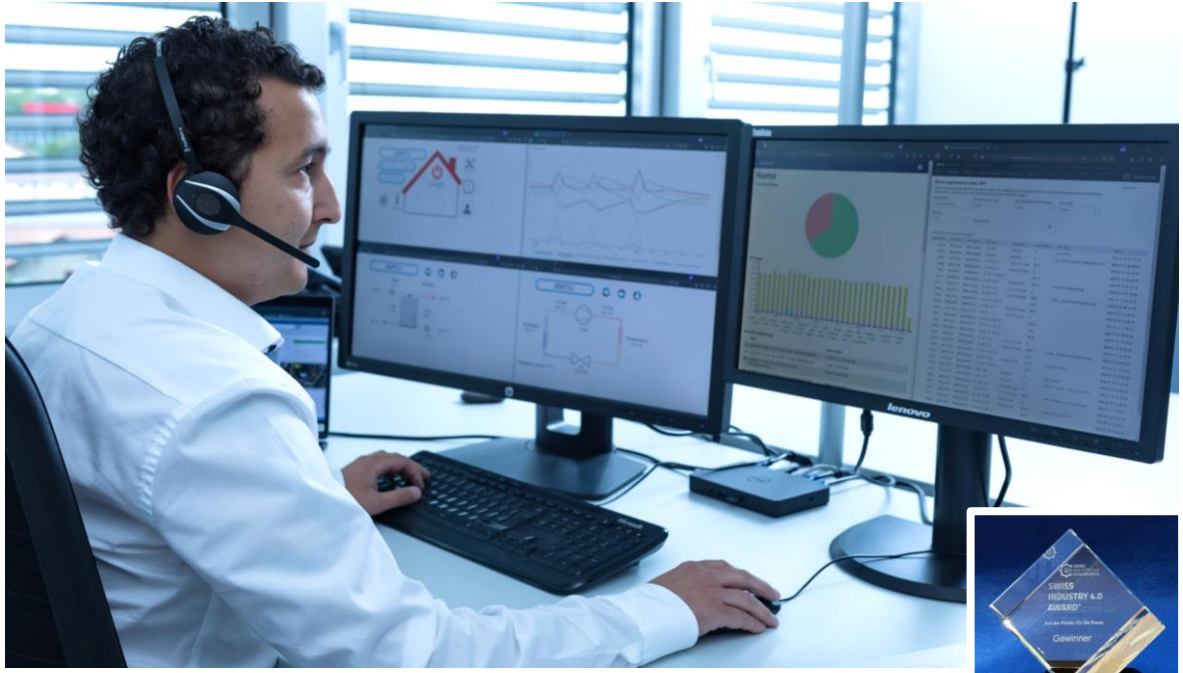
- Stärken stärken
- Langfristige Profitabilität sichern
- Zukunft digitaler Dienste

Massnahmen

1. **Fernüberwachung mit smart-guard**
   Digitale Dienstleistungen als integraler Bestandteil des Geschäftsmodells
2. **Abschöpfen Fossil-Markt**
   Cash-Cow Fossil
3. **Lead Generierung für Sanierung**
   Aktive Kundenansprache mit digitalen Hilfsmittel

Strategie Service

Digitale Dienstleistungen ausbauen



Servicetechniker 2.0: der Ferndiagnostiker

Fernüberwachung mit «smart-guard»

- Kontinuierliche Überwachung der Wärmepumpe bei Kunden
- 30% der Eingriff virtuell durch Ferndiagnostiker
- Über 1800 Anbindungen online in Betrieb
- Abo-Abschluss nach Ende Garantie verdoppelt
- Swiss Industry 4.0 Award

Strategie Service

Lead Generierung für Sanierungen

Generierung Leads im Heizungskeller

- Beratung durch Service-techniker des Vertrauens
- Richtofferte direkt beim Kunden
- Digitale Anbindung an Verkaufsprozess und Installations-Partner

Strategie und Trends

meier tobler

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

Strategie Klimasysteme

Optimale Kundenlösung

meier tobler

Ausgangslage

- Solide Projekt-Pipeline
- Zuwenig Fokus, intern und extern

Ziel

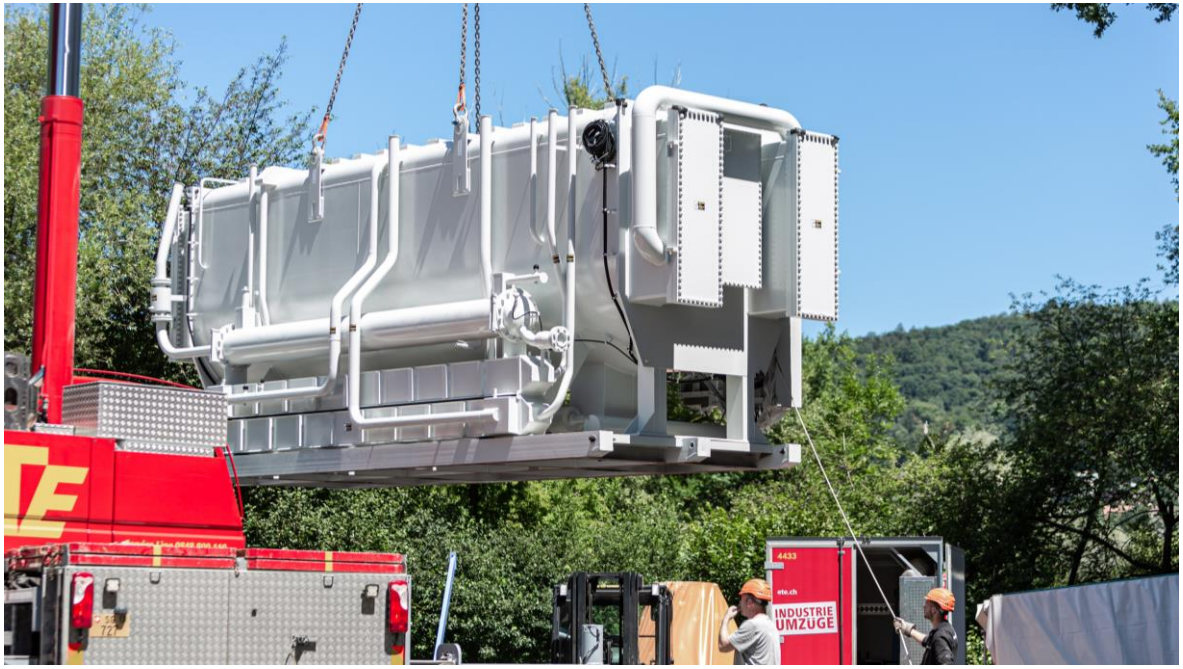
- Profitabilität über den Lebenszyklus (Planung > Bau > Betrieb > Unterhalt)
- Spezifische Kundenlösungen ermöglichen

Massnahmen

1. **Konzentration in Business Unit Klimasysteme**
   Verkauf, Service und PM
2. **Anpassung Value Proposition**
   Leistungen über den gesamten Lebenszyklus der Anlage
3. **Kostenoptimierte Struktur**
   Effizientere Strukturen und Prozesse

Strategie Klimasysteme

Optimale Kundenlösung



Wärmeverbund Limmattal, Gross-Wärmepumpe (13,2 MW)

Leistungen über Lebenszyklus

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

Strategie Klimasysteme

Optimale Kundenlösung

Kantonsapotheke Zürich, zwei Carrier-Kältemaschinen mit HFO-Kältemitteln (2x400kW)

Ambition

meier tobler

«einfach Haustechnik»

Handel	Wärmeerzeugung	Service	Klimasysteme
$	↗	$	↗

Agenda

1. Unser Geschäft
2. Finanzen und Geschäftsgang
3. Strategie
4. Zusammenfassung und Ausblick
5. Ihre Fragen

Zusammenfassung

meier tobler

- Management erneuert und komplettiert.
- Ankeraktionär und Anteil Free Float erhöht.
- Cash verstärkt.
- Bilanz stabilisiert.
- Verschuldung reduziert.

Ausblick

meier tobler

2020 2. HJ

- Visibilität eingeschränkt.
- Gesamtumsatz möglicherweise nochmals unter Vorjahr.

2021 GJ

- Konsequente Umsetzung der Unternehmensstrategie.
- Kostenstrukturen anpassen.
- Anstieg Profitabilität.

meier tobler

Ihre Fragen beantworten wir gerne!

meier tobler

Alle Infos:
meiertobler.ch

Danke für Ihre Aufmerksamkeit.