

# Bilanzmedienkonferenz

Jahresabschluss 2019

Christian Buhl, CEO

Roland Iff, CFO

10. März 2020

# Agenda

Jahresrückblick	C. Buhl
Umsatzentwicklung	C. Buhl
Jahresrechnung	R. Iff
Bauindustrie – Ausblick	C. Buhl
Geberit – Ausblick	C. Buhl
Zusammenfassung	C. Buhl



# Kennzahlen 2019

Nettoumsatz Wachstum  
(in CHF)

**+0.1%**

Nettoumsatz Wachstum  
(in lokalen Währungen)

**+3.4%**

EBITDA Marge

**29.3%**

+110 BP vs VJ

Nettoergebnis<sup>1</sup>  
(in CHF)

**+3.3%**

Gewinn pro Aktie<sup>1</sup>  
(in CHF)

**+4.4%**

Free Cashflow Entwicklung  
(in CHF)

**+10.7%**

Dividendenantrag 2019  
(in CHF)

**11.30**

+4.6% vs VJ

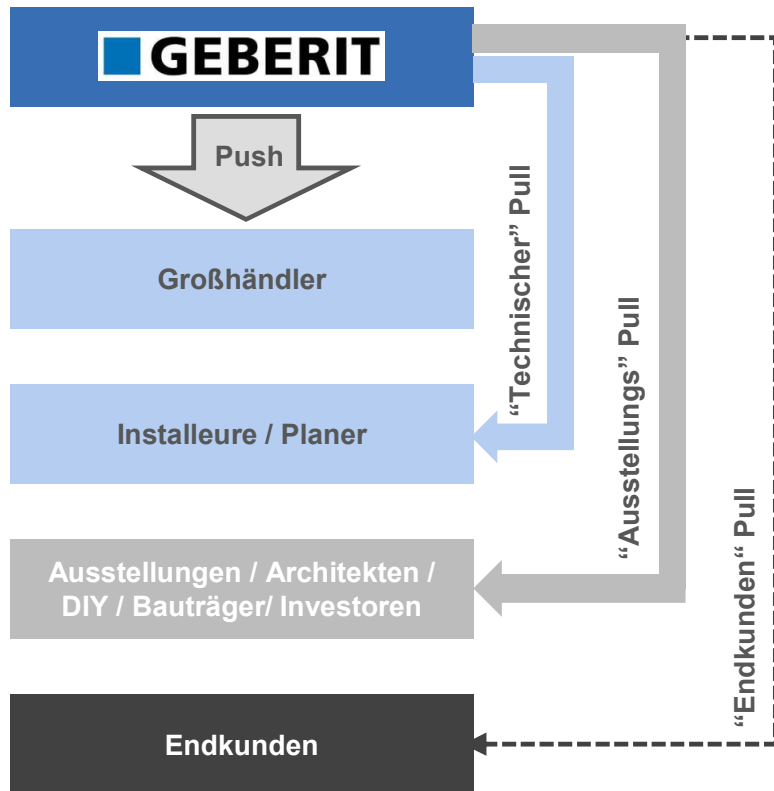
IFRS 16 Effekt

**EBITDA Marge  
+60 BP**

<sup>1</sup> Vergleich zu adjustierter Vorjahreszahl



# Vertrieb & Marketing 2019 – Stetige Investitionen in Kundenbeziehungen



→ Geberit Vertriebsmannschaft

## Marktaktivitäten 2019 – Beispiel Deutschland

- Kundenbesuche
  - “Push”: 7’100
  - “Technischer Pull”: 53’500
  - “Ausstellungs Pull”: 7’400
- 334 Veranstaltungen mit 21’100 Kunden
- 495 Seminare mit 9’400 Kunden
- Kundenservice: 274’000 Telefonate, Emails and Chats

# Vertrieb & Marketing 2019 – Beispiele für Veranstaltungen in Deutschland



## Geberit NeuheitenTreff (“Technischer“ Pull)

- 49 Veranstaltungen in Ballungszentren mit 12.800 Kunden
- 285 Veranstaltungen in ländlichen Gebieten (Geberit on Tour) mit 8.300 Kunden
- Netzwerkplattform für Investoren, Architekten, Planer, Großhändler und Installateure mit Fokus auf Markenwechsel und Produktneuheiten



## Geberit @ Vitra (“Ausstellungs” Pull)

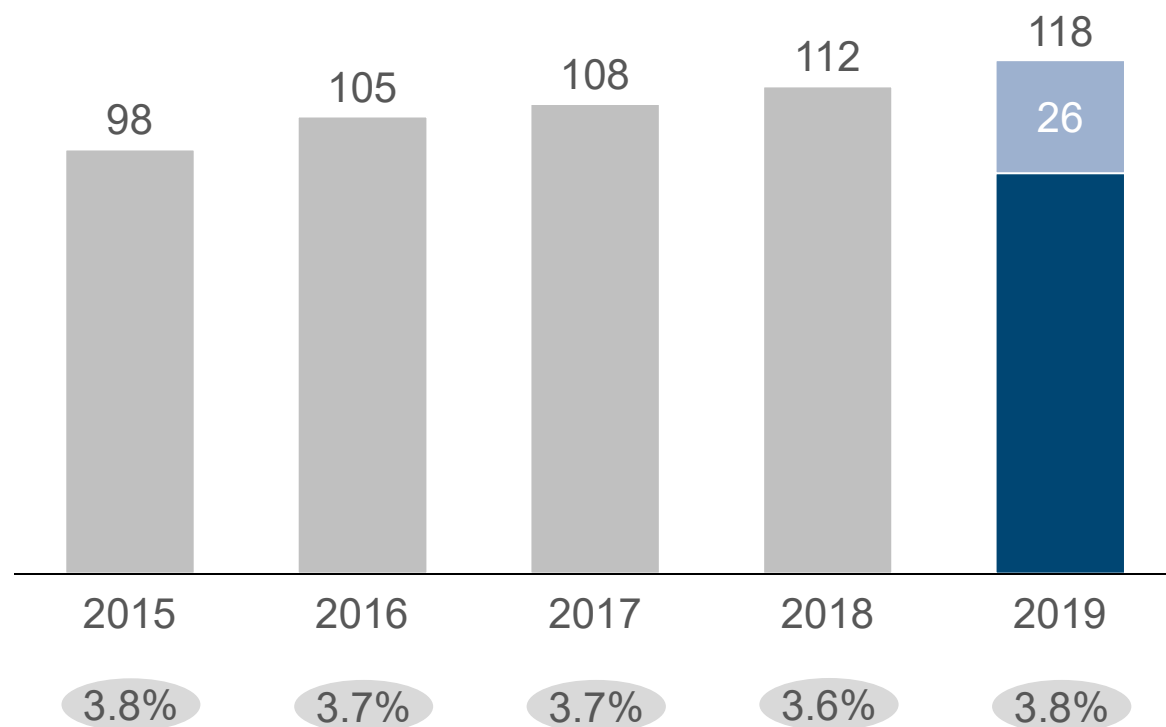
- 5 exklusive VIP Veranstaltungen mit 100 TOP Entscheidern und Journalisten inklusive Geberit AquaClean WC-Lounge
- Fokus auf Geberit ONE (erste integrierte Produktserie), Markenwechsel und Designkompetenz (Design Meets Function)



# Marketing 2019 – Ausgaben

Marketingausgaben  
CHF Mio.

■ Digital  
■ Rest  
○ % des Nettoumsatzes



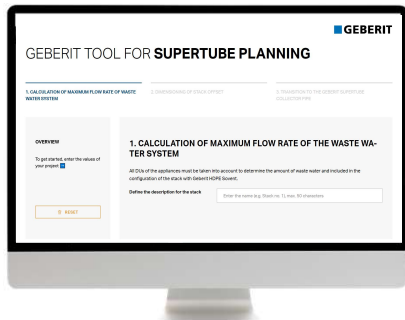
- Kontinuierliche Investitionen in Kundenbeziehungen und Markenreputation
- Ausserordentliche Kosten von CHF 10 Mio. für den Markenwechsel von Keramag zu Geberit
- 26 CHF Mio. oder 22% der totalen Marketingausgaben im Bereich digitale Tools und digitale Kanäle

# Marketing 2019 – Beispiele von digitalen Aktivitäten für professionelle Kunden



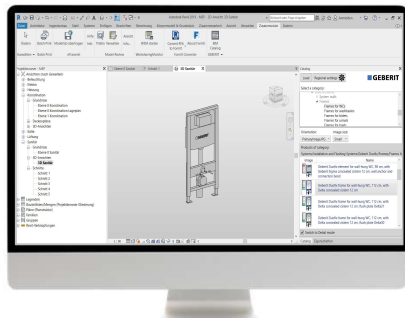
## Geberit Pro App

- Mobile App zur Unterstützung der Installateure vor Ort
- Relaunch mit verbesserten Funktionalitäten, zusätzlichen Inhalten und neuem Look & Feel
- Automatisierte Produktidentifizierung auf der Grundlage künstlicher Intelligenz



## SuperTube Berechnungstool

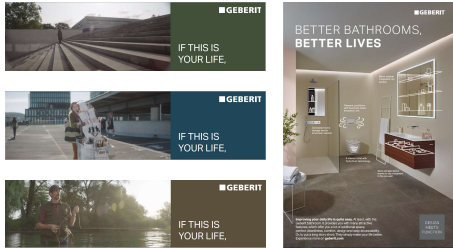
- Webbasiertes Berechnungstool zur Planung und Dimensionierung des SuperTube Gebäudeentwässerungssystems
- In internationalen Märkten eingeführt



## Building Information Modelling (BIM)

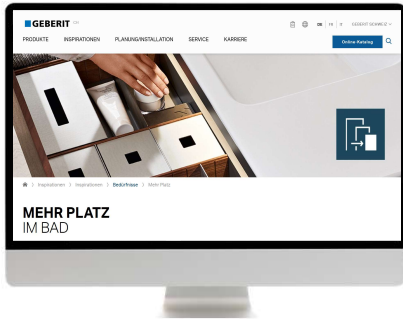
- BIM-Daten für alle relevanten Geberit Sortimente hinter der Wand verfügbar
- Plug-in für Autodesk BIM-Software mit Echtzeitverbindung zum Geberit Produktinformationssystem

# Marketing 2019 – Beispiele von digitalen Aktivitäten für Endkunden



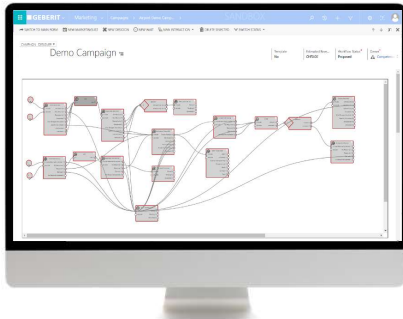
## Digitale Endkunden Kampagne

- Fokussierte B2C-Kampagne "Better Bathrooms, Better Lives"
- Online-Videos, Banner, Google-Suche, redaktioneller Inhalt
- Eingeführt in DE, CH, AT



## Integrierte Website mit B2C Bereich

- Angereicherte Geberit Website mit inspirierenden B2C-Inhalten
- Digitale Tools (Inspirationstool, 3D-Planer) zur Unterstützung des «Endkunden» Pull
- Eingeführt in DE, CH, AT



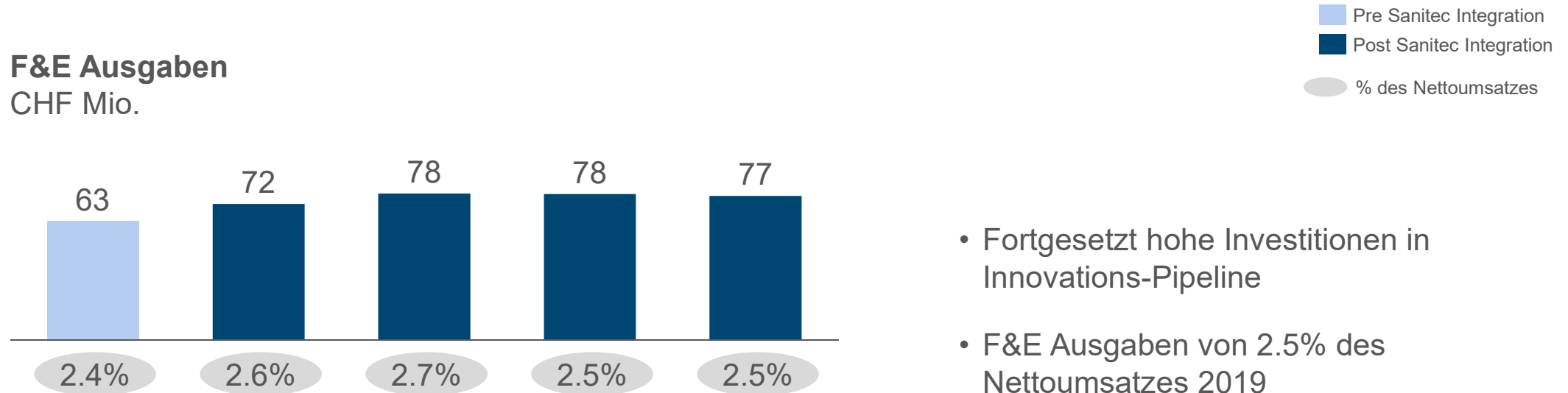
## B2C-CRM System

- Cloud-basiertes Tool für systematisches Management von Endkunden Leads
- Eingeführt in DE, CH, AT, UK

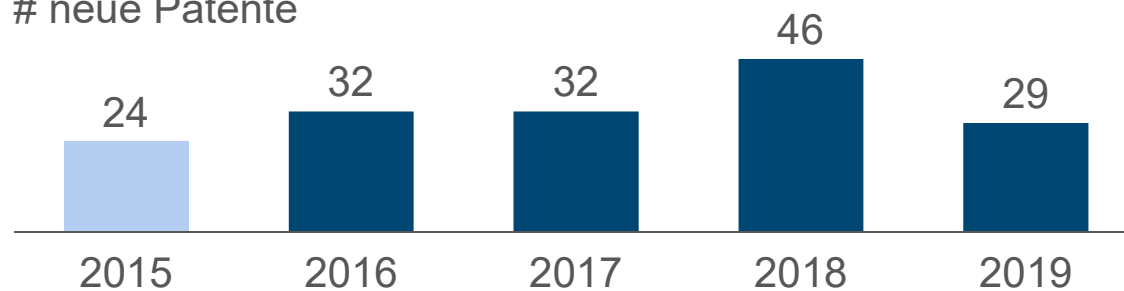


# Innovation 2019 – Kontinuierliche Stärkung der Innovations-Pipeline

## F&E Ausgaben CHF Mio.



## F&E Performance # neue Patente



- Fortgesetzt hohe Investitionen in Innovations-Pipeline
- F&E Ausgaben von 2.5% des Nettoumsatzes 2019
- Anzahl Patentanmeldungen nach Peak in 2018 weiterhin auf hohem Niveau dank kombinierten Innovationen vor und hinter der Wand

# Innovationen 2019 –Produkteinführungen

## Geberit ONE



Neue Badezimmer Serie, welche Know-how hinter und vor der Wand kombiniert

***“Das Beste aus zwei Welten wird Eins”***

## DuoFresh Modul



Geruchsabsaugung und hygienische Wasserspülung fürs WC

***“Für Frische im Bad”***

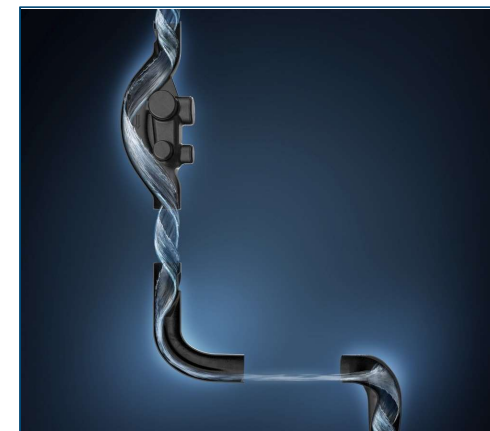
## AquaClean Sela



Neues Mid-Level Dusch-WC mit Fokus auf Design und Hygiene

***“Das Design-Dusch-WC für jedes Badezimmer”***

## SuperTube

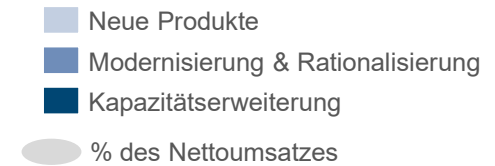
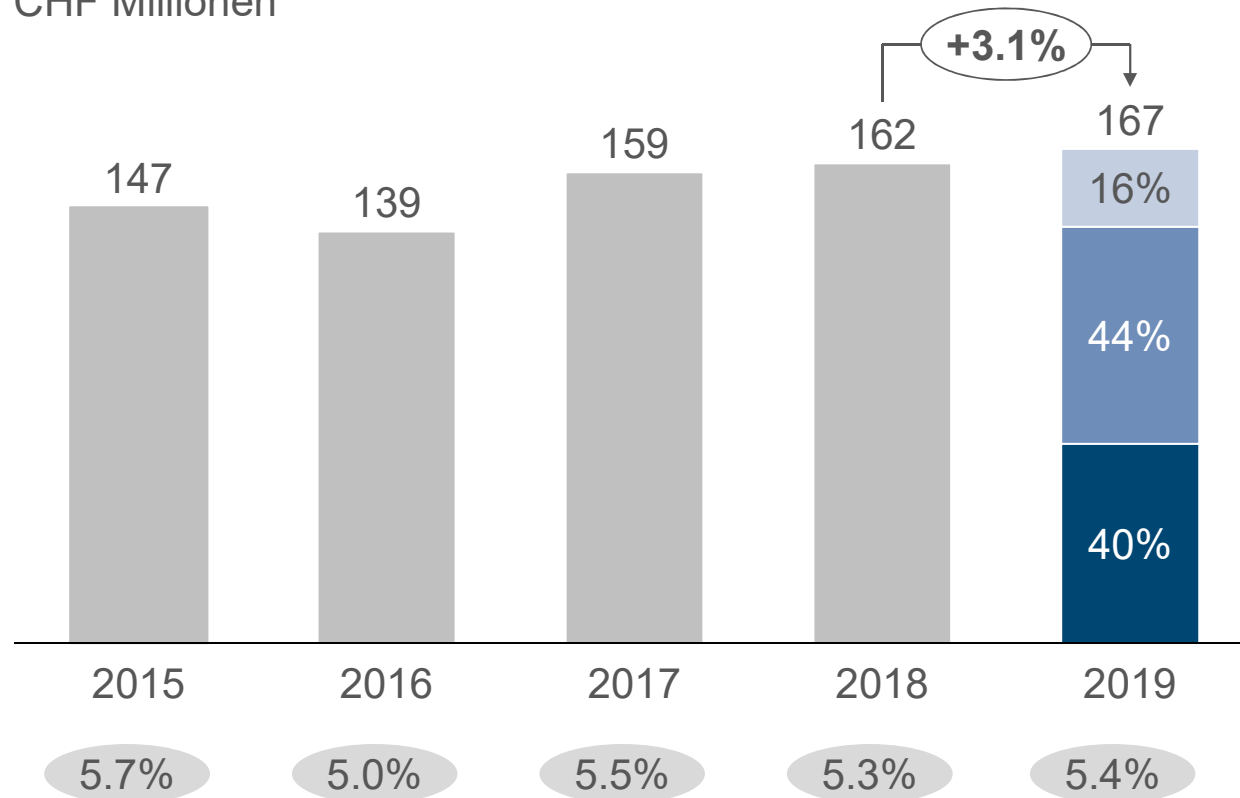


Strömungsoptimierte Gebäudeentwässerung

***“Das raumschaffende Entwässerungssystem”***

# CAPEX 2019

CAPEX  
CHF Millionen



- Investitionsausgaben +3.1% über Vorjahr
- Gesteigerte Ausgaben für Modernisierung & Rationalisierung als Teil des kontinuierlichen Verbesserungsprogrammes
- Stabile Investitionsrate von ~5.5% des Nettoumsatzes seit 2015

# Investitionen 2019 – Beispiele von Kapazitätserweiterungen und Erneuerungen



## Kapazitäts- & Effizienzsteigerung im Werk in Lichtenstein (DE)

- Kapazitätssteigerung durch eine zweite vollautomatisch Fussmontageeinheit für Installationsrahmen
- Weitere Automatisierung
- CAPEX: EUR 1.4 Millionen (2019)
- Payback von 3.4 Jahren



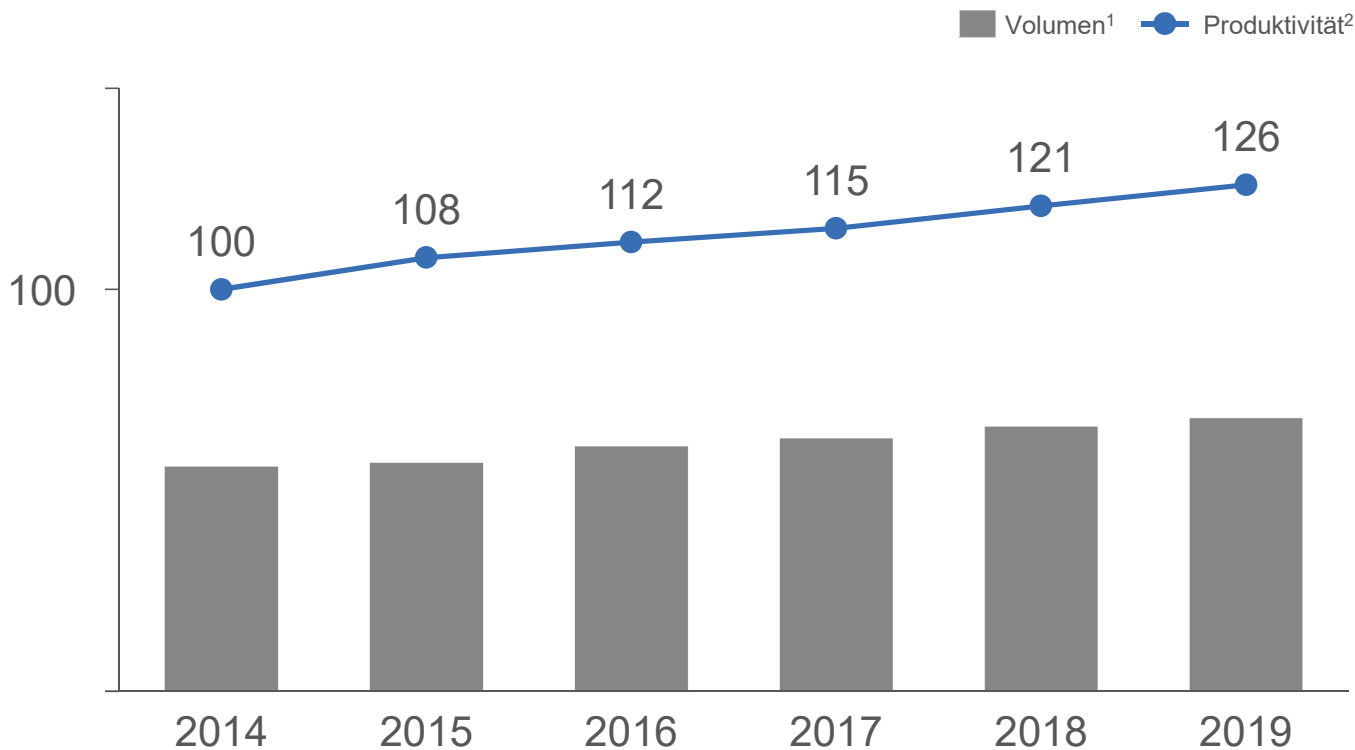
## Kapazitäts- & Effizienzsteigerung im Werk in Jona (CH)

- Zusätzliche automatische Verpackungslinie für Betätigungsplatten mit erhöhter Effizienz
- Weitere Automatisierung
- Verdoppelung der Kapazität
- CAPEX: EUR 1.7 Millionen (2019)



# Kontinuierliche Produktivitätssteigerung – Metall- und Kunststoffwerke

Produktionsvolumen<sup>1</sup> und Produktivität<sup>2</sup>, indexiert (2014 = 100)



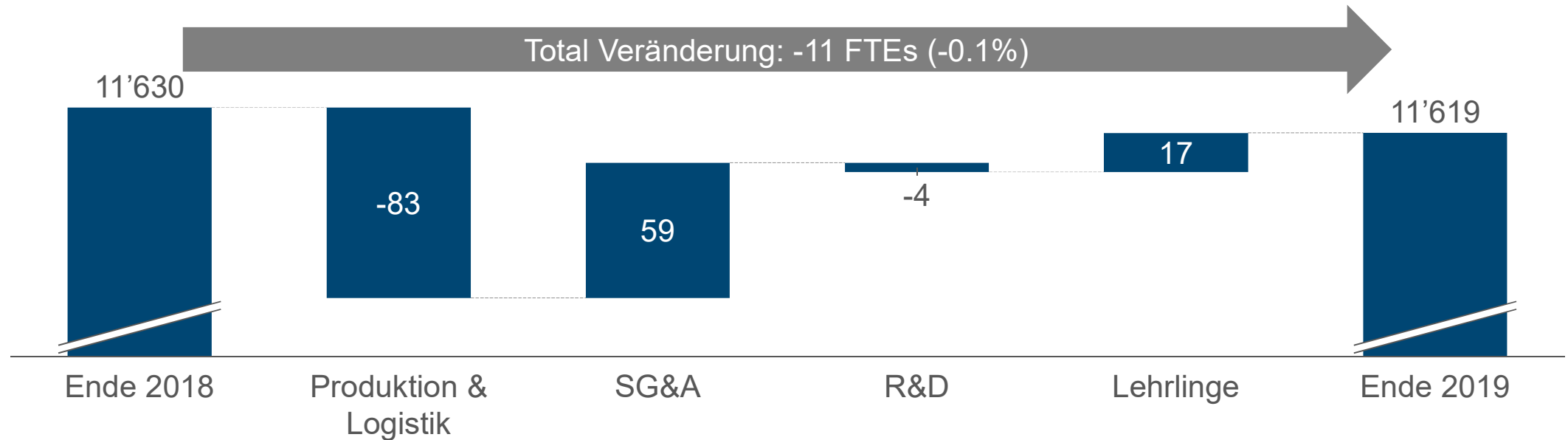
- Produktivitätssteigerung von +4.7% in 2019
- Durchschnittliche Produktivitätssteigerung +5.2% pro Jahr seit 2014
- Wesentliche Hebel
  - Prozessverbesserungen
  - Automatisierung

1 Industrielle Minuten

2 Industrielle Minuten pro Arbeitsstunde

# Mitarbeiter 2019 – Stabile Anzahl Mitarbeitende

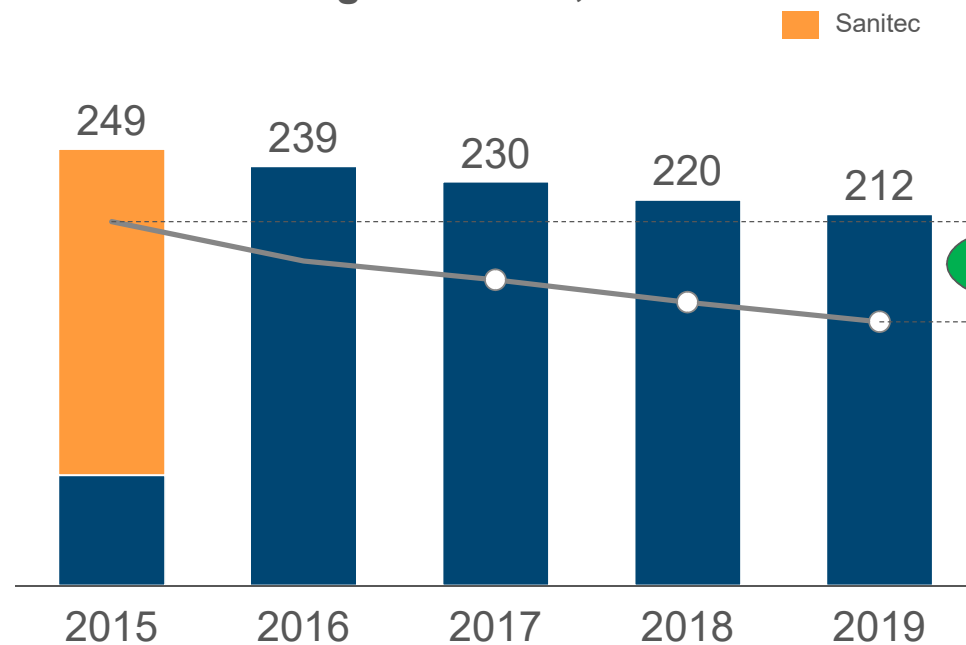
Anzahl Mitarbeitende, in FTE



- Reduktion der Mitarbeitenden in der Produktion
- Anstieg Anzahl Mitarbeitenden in Sales & Marketing aufgrund verschiedener Digital- und Wachstums-initiativen
- Mehr Lehrlinge in Ausbildung, um den Pool an zukünftigen Fachkräften zu vergrössern

# Nachhaltigkeit 2019 – Relative Umweltbelastung um -28% reduziert seit Sanitec Integration

Umweltbelastung 2015-2019, in Millionen UBP<sup>1</sup>

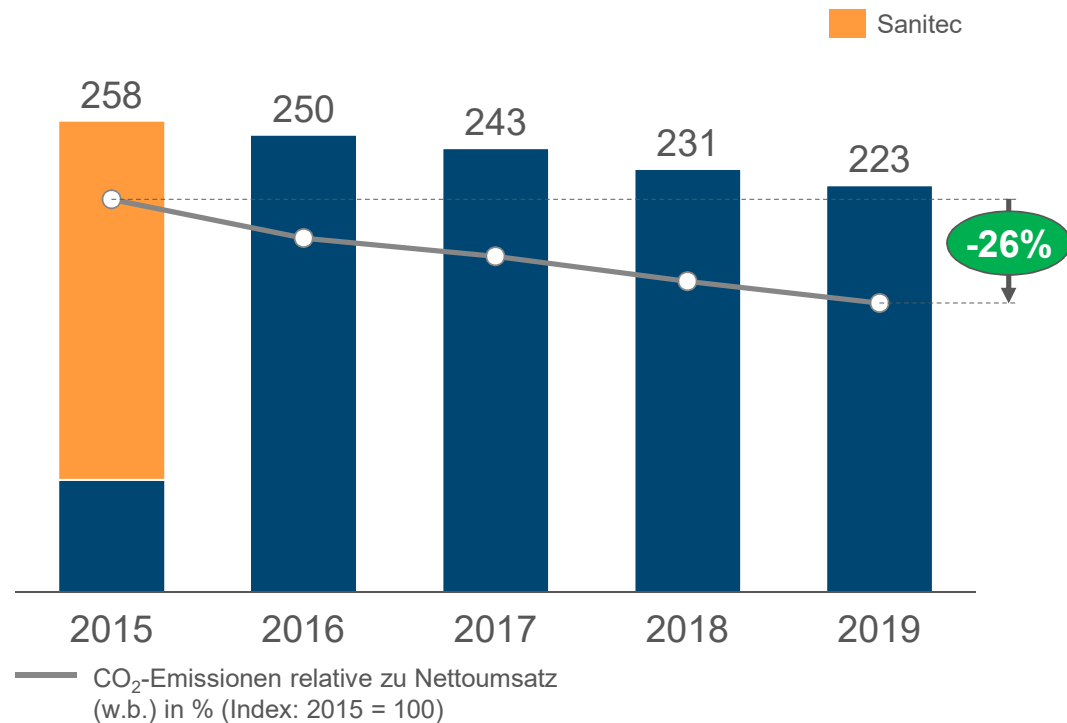


- Relative Umweltbelastung in 2019: -6.9%
- Absoluter Energieverbrauch in 2019: -3.5%
- Relative Umweltbelastung seit Sanitec Integration in 2015: -28%

<sup>1</sup> Die Umweltbelastung wird in Umweltbelastungspunkten (UBP) gemäss der Schweizer Methode der ökologischen Knappheit (Version 2013) gemessen

# Nachhaltigkeit 2019 – Relative CO<sub>2</sub> Emissionen um -26% reduziert seit Sanitec Integration

CO<sub>2</sub>-Emissionen 2015-2019, in tausend Tonnen



- Absolute CO<sub>2</sub> Emissionen 2019: -3.8%
- CO<sub>2</sub> Emissionen 2015: -35'000 Tonnen
- CO<sub>2</sub> Emissionen relativ zum Nettoumsatz seit Sanitec Integration im 2015: -26%



## Beispiele für Nachhaltigkeitsprojekte



### Energieeinsparungen und CO<sub>2</sub> Reduktionen in Keramikwerken

- Tunnelöfen verursachen grossen Teil des gesamten Energieverbrauchs
- Modifizierungen der Öfen mit neuester Brennertechnologie mit Energieeinsparungen von >20% und Payback von 3 Jahren
- Ermöglicht Reduktion von 27.5 GWh Treibstoff und 6'500 Tonnen CO<sub>2</sub> jedes Jahr



### Intelligente Verwendung von Abwärme

- Abwärme wird für Vorwärmen von Plastikgranulat in der Spritzgussproduktion verwendet
- Jährliche Einsparungen von 0.4 GWh Elektrizität im Werk in Pfullendorf (DE)
- Ersparnis entspricht Elektrizitätsverbrauch von 65 durchschnittlichen Haushalten pro Jahr



# Soziale Verantwortung 2019



## Unterstützung von Werkstätten

- Vergabe von Aufträgen an Einrichtungen für beeinträchtigte Menschen und Langzeitarbeitslose
- Montage- und Verpackungsarbeiten in Höhe von rund CHF 8 Mio. pro Jahr



## Sozialprojekt mit Geberit Lernenden in Kambodscha

- Renovation der Sanitäranlagen in zwei Schulen
- Einsatz von Geberit Lernenden aus Deutschland, Österreich und der Schweiz



## Volunteer-Projekt in Nepal

- 16 Geberit Mitarbeitende aus den Nordischen Ländern bauen gemeinsam mit lokaler Bevölkerung eine Wasserleitung
- Kooperation mit Schweizer NGO Helvetas



# Agenda

Jahresrückblick

C. Buhl

Umsatzentwicklung

C. Buhl

Jahresrechnung

R. Iff

Bauindustrie – Ausblick

C. Buhl

Geberit – Ausblick

C. Buhl

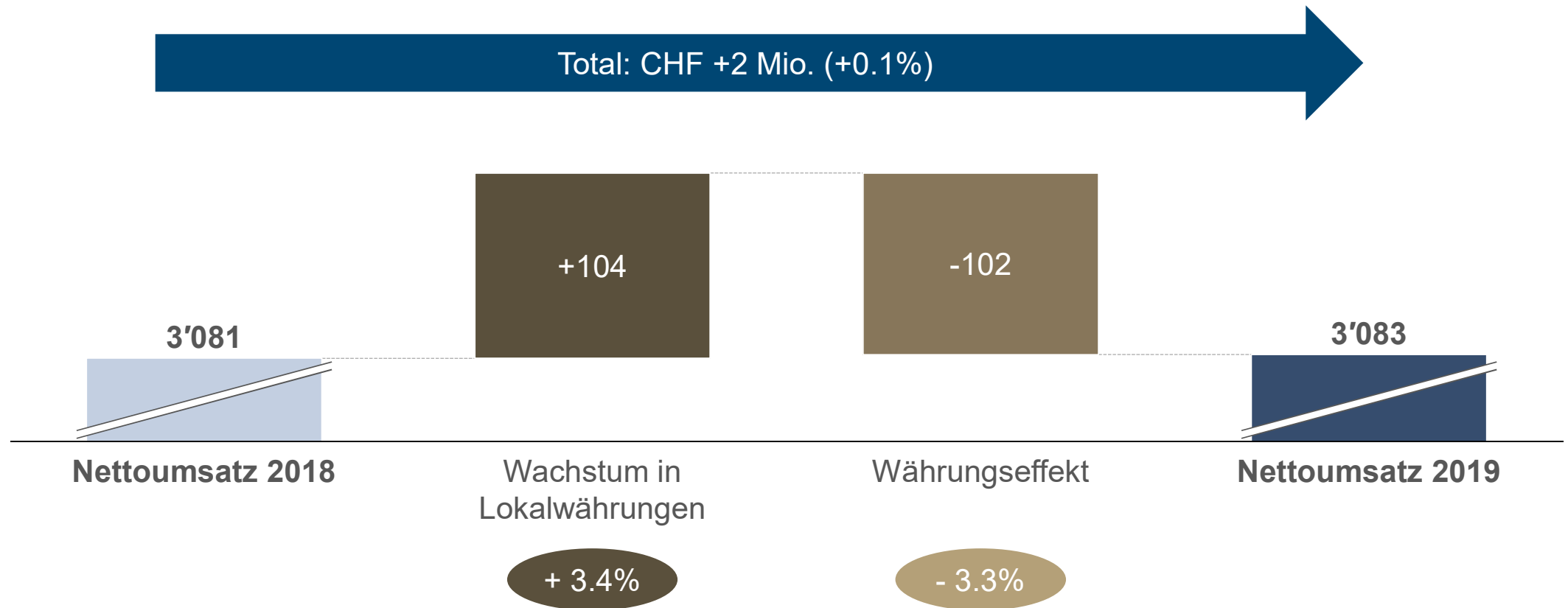
Zusammenfassung

C. Buhl



# Nettoumsatz 2019 – Wachstum Nettoumsatz in lokalen Währungen von +3.4%

Nettoumsatz, CHF Mio.

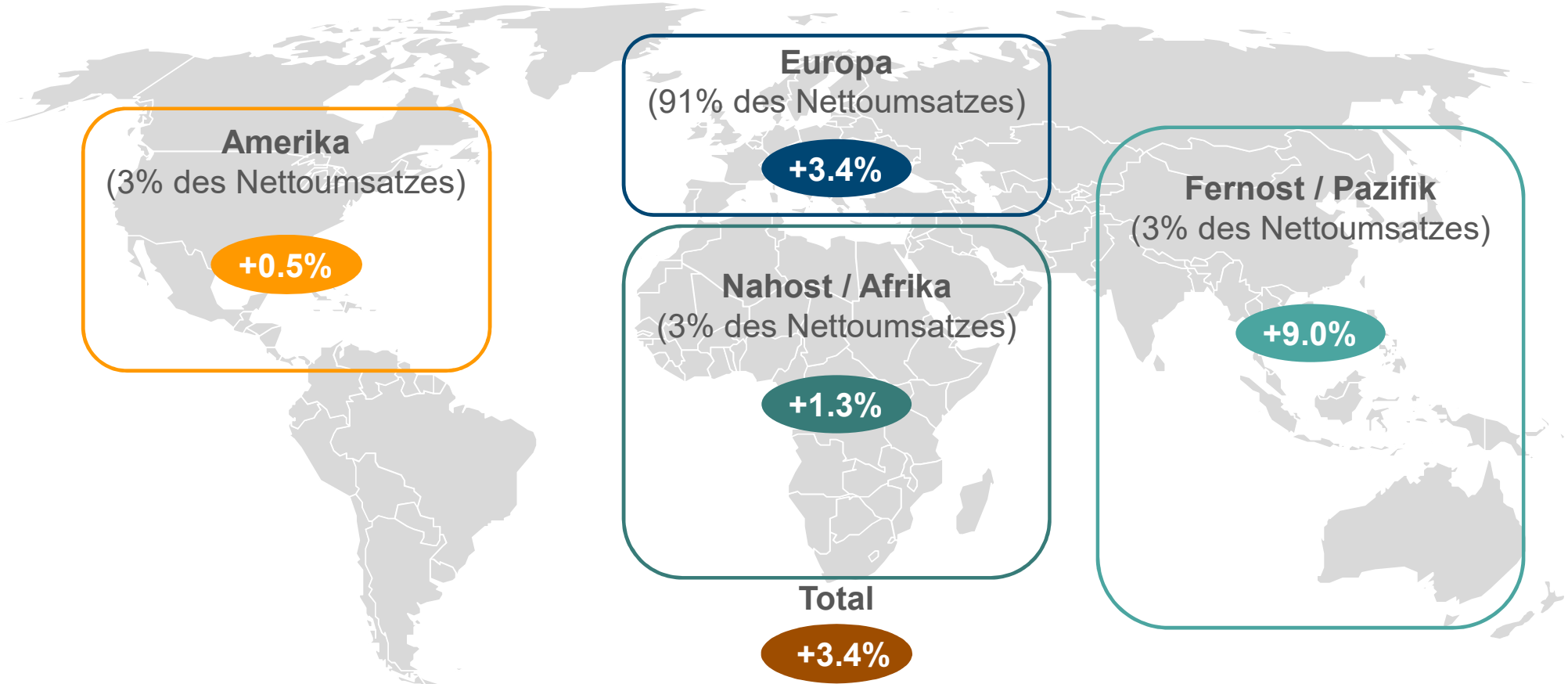


## Nettoumsatz 2019 – Wachstum pro Quartal

Quartal	Nettoumsatz CHF Mio.	Vorjahresabweichung		Kommentar
		% CHF	% wb	
Q1	830	0.9%	3.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Volatilität zwischen den Quartalen aufgrund von                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Anzahl Arbeitstagen</li> <li>– Basis- und Einmaleffekten</li> </ul> </li> <li>• Fundamentales Wachstum relativ stabil</li> </ul>
Q2	797	-1.3%	2.6%	
<b>H1</b>	<b>1'627</b>	<b>-0.2%</b>	<b>3.1%</b>	
Q3	754	1.8%	5.5%	
Q4	702	-1.1%	1.9%	
<b>H2</b>	<b>1'456</b>	<b>0.4%</b>	<b>3.7%</b>	
<b>FY</b>	<b>3'083</b>	<b>0.1%</b>	<b>3.4%</b>	

# Umsatz 2019 – Wachstum Nettoumsatz in allen Regionen

## Umsatzanteil und währungsbereinigtes Wachstum 2019 nach Regionen, %



## Umsatz 2019 – Entwicklung in Europa pro Land / Region (1/2)

Land / Region	Nettoumsatz CHF Mio.	Vorjahresabweichung		Kommentar
		% CHF	% wb	
Deutschland	928	-0.6%	3.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mangel an qualifizierten Installateuren begrenzt Wachstum</li> <li>• Outperformance getrieben durch Upselling-Strategie und Produktneueinführungen</li> </ul>
Zentral- / Osteuropa	305	-0.8%	2.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gemischtes Marktumfeld</li> <li>• Starkes Wachstum von Installations- &amp; Spülsystemen</li> </ul>
Nordische Länder	303	-2.7%	2.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wachstum in allen Ländern</li> <li>• Starkes Wachstum von Installations- &amp; Spülsystemen sowie Rohrleitungssystemen</li> </ul>
Schweiz	294	3.9%	3.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Markt bewegt sich auf hohem Niveau</li> <li>• Starke Markt Outperformance in allen Produktbereichen</li> </ul>
Benelux	261	3.5%	7.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Positives Marktumfeld</li> <li>• Starke Markt Outperformance in den Niederlanden und Belgien</li> </ul>

## Umsatz 2019 – Entwicklung in Europa pro Land / Region (2/2)




Land / Region	Nettoumsatz CHF Mio.	Vorjahres- abweichung		Kommentar
		% CHF	% wb	
Italien	211	-2.5%	1.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Schwaches Marktumfeld wegen schwacher Wirtschaft</li> <li>• Umsatzrückgang bei Badezimmersystemen aufgrund des Wechsels der lokalen Keramikmarke in 2020</li> </ul>
Frankreich	180	-4.0%	-0.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stagnierender Markt</li> <li>• Starkes Wachstum von Installations- &amp; Spülsystemen</li> <li>• Ausstieg aus margenschwachem Geschäft in der Keramik</li> </ul>
Österreich	173	1.3%	5.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Positiver Markt mit leichtem Wachstum</li> <li>• Outperformance in allen Produktbereichen</li> </ul>
UK / Irland	114	2.3%	5.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marktverlangsamung aufgrund eines schwachen Nichtwohnungsbereichs</li> <li>• Outperformance durch starkes Wachstum bei Rohrleitungen</li> </ul>
Iberische Halbinsel	25	1.1%	4.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anhaltende Markterholung</li> <li>• Umsatzwachstum in Spanien und Portugal</li> </ul>



## Umsatz 2019 – Entwicklung in den internationalen Regionen

Land / Region	Nettoumsatz CHF Mio.	Vorjahres- abweichung		Kommentar
		% CHF	% wb	
Fernost / Pazifik	106	6.5%	9.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gemischtes Umfeld mit moderatem Anstieg in China und Indien, aber rückläufig in Australien</li> <li>Zweistelliges Umsatzwachstum in China</li> </ul>
Amerika	102	2.1%	0.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Schwächerer institutioneller Sektor als erwartet</li> <li>Starkes Wachstum bei elektronischen Armaturen</li> </ul>
Nahost / Afrika	82	-2.1%	1.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Herausforderndes Umfeld in der gesamten Region</li> <li>Starkes Wachstum in Südafrika und Umsatzrückgang in der Golfregion</li> </ul>

## Umsatz 2019 – Entwicklung pro Produktbereich

		Nettoumsatz CHF Mio.	Vorjahresabweichung		Kommentar
			% CHF	% wb	
<b>Installations- &amp; Spülsysteme</b>		1'145	1.1%	4.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Starkes Wachstum mit Unterputzspülkästen und -systemen</li> </ul>
<b>Rohrleitungssysteme</b>		949	2.2%	5.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Starkes Wachstum der Versorgungssysteme und Gebäudeentwässerungssysteme</li> </ul>
<b>Badezimmer-systeme</b>		989	-3.0%	0.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Schwaches Marktumfeld in den nordischen Ländern</li> <li>• Markenwechsel</li> <li>• Ausstieg aus margenschwachem Keramikgeschäft in Frankreich</li> </ul>

# Agenda

Jahresrückblick

C. Buhl

Umsatzentwicklung

C. Buhl

**Jahresrechnung**

**R. Iff**

Bauindustrie – Ausblick

C. Buhl

Geberit – Ausblick

C. Buhl

Zusammenfassung

C. Buhl



## Wichtigste Kennzahlen 2019

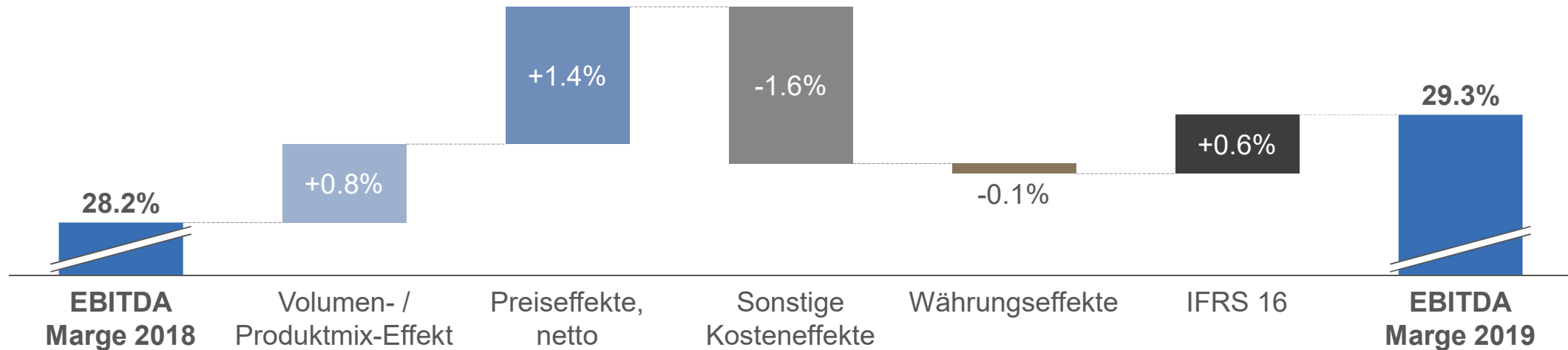
CHF Mio.	2019	2018	% YoY
<b>Nettoumsatz</b>	<b>3'083</b>	<b>3'081</b>	<b>0.1%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>904</b>	<b>868</b>	<b>4.2%</b>
<i>Marge</i>	29.3%	28.2%	
<b>Adj. EBIT</b>	<b>757</b>	<b>744</b>	<b>1.7%</b>
<i>Marge</i>	24.5%	24.2%	
<b>EBIT</b>	<b>757</b>	<b>708</b>	<b>6.9%</b>
<b>Adj. Nettoergebnis</b>	<b>647</b>	<b>626</b>	<b>3.3%</b>
<i>Marge</i>	21.0%	20.3%	
<b>Nettoergebnis</b>	<b>647</b>	<b>597</b>	<b>8.3%</b>
<b>Adj. EPS (CHF)</b>	<b>17.97</b>	<b>17.21</b>	<b>4.4%</b>
<b>EPS (CHF)</b>	<b>17.97</b>	<b>16.40</b>	<b>9.6%</b>
<b>Free Cashflow</b>	<b>644</b>	<b>582</b>	<b>10.7%</b>
<i>Marge</i>	20.9%	18.9%	

- Verbesserte EBITDA Marge trotz erheblicher Erhöhung der Personalkosten durch
  - Preiserhöhungen
  - Volumenwachstum und verbessertem Produktmix
  - Niedrigere Rohmaterialpreise
  - Kontinuierliche Effizienzsteigerungen
- Starke Erhöhung des Free Cashflow
- Wachstum durch Währungseffekte negativ beeinflusst
- Positiver Effekt auf den EBITDA aufgrund von IFRS 16 (+60 BP)

# Erfolgsrechnung 2019

CHF Mio.	2019	%	2018	%	% YoY
<b>Nettoumsatz</b>	<b>3'083</b>	<b>100.0%</b>	<b>3'081</b>	<b>100.0%</b>	<b>0.1%</b>
Materialaufwand	860	27.9%	893	29.0%	-3.7%
Personalaufwand	752	24.4%	744	24.2%	1.1%
Abschreibungen	127	4.1%	105	3.4%	21.3%
Amortisationen von immateriellen Anlagen	20	0.6%	55	1.8%	-63.9%
Sonstiger Betriebsaufwand, netto	567	18.4%	576	18.7%	-1.5%
<b>Total Betriebsaufwand, netto</b>	<b>2'326</b>	<b>75.5%</b>	<b>2'373</b>	<b>77.0%</b>	<b>-2.0%</b>
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>757</b>	<b>24.5%</b>	<b>708</b>	<b>23.0%</b>	<b>6.9%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>904</b>	<b>29.3%</b>	<b>868</b>	<b>28.2%</b>	<b>4.2%</b>
<b>Adj. Betriebsergebnis (Adj. EBIT)</b>	<b>757</b>	<b>24.5%</b>	<b>744</b>	<b>24.2%</b>	<b>1.7%</b>

## EBITDA Marge 2019 – Profitabilität auf hohem Niveau



- Positive Auswirkung des Volumen- und Produktmix-Effekts
- Positiver Nettopreiseffekt dank Preiserhöhungen und tieferen Materialpreisen
- Negative sonstige Kosteneffekte, getrieben durch höhere Personalkosten und Marketingausgaben
- Keine signifikanten Währungseffekte dank natürlichem Hedging
- Positiver IFRS 16 Effekt auf die EBITDA Marge

## Nettoergebnis und EPS 2019 – über adjustiertem Vorjahresniveau

CHF Mio.	2019	%	2018	%	% YoY
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>757</b>	<b>24.5%</b>	<b>708</b>	<b>23.0%</b>	<b>6.9%</b>
Finanzergebnis, netto	-14	-0.4%	-20	-0.7%	32.4%
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>743</b>	<b>24.1%</b>	<b>687</b>	<b>22.3%</b>	<b>8.1%</b>
Ertragsteuern	96	3.1%	90	2.9%	6.6%
<i>in % Vorsteuerergebnis</i>	12.9%		13.1%		
<b>Nettoergebnis</b>	<b>647</b>	<b>21.0%</b>	<b>597</b>	<b>19.4%</b>	<b>8.3%</b>
EPS (CHF)	17.97		16.40		9.6%
<b>Adj. Nettoergebnis</b>	<b>647</b>	<b>21.0%</b>	<b>626</b>	<b>20.3%</b>	<b>3.3%</b>
Adj. EPS (CHF)	17.97		17.21		4.4%

## Free Cashflow 2019 – Starker Anstieg des Free Cashflows

CHF Mio.	2019	2018	% YoY
<b>EBITDA</b>	<b>904</b>	<b>868</b>	<b>4.2%</b>
Veränderung des Netto-Umlaufvermögens aus operativer Kerntätigkeit	1	-19	
Veränderung des sonstigen Netto-Umlaufvermögens	11	8	
Veränderung von Rückstellungen	-4	-12	
Bezahlte Ertragsteuern	-89	-103	
Sonstige nicht liquiditätswirksame Aufwendungen und Erträge	11	5	
<b>Nettomittelfluss aus Geschäftstätigkeit</b>	<b>834</b>	<b>748</b>	<b>11.6%</b>
<i>in % Nettoumsatz</i>	<i>27.1%</i>	<i>24.3%</i>	
Kauf von Sachanlagen und immateriellen Anlagen, netto	-164	-154	
Rückzahlung von Leasingverpflichtungen	-16		
Bezahlte Zinsen und sonstige Finanzierungskosten, netto	-10	-12	
<b>Free Cashflow</b>	<b>644</b>	<b>582</b>	<b>10.7%</b>
<i>in % Nettoumsatz</i>	<i>20.9%</i>	<i>18.9%</i>	



# Bilanz 2019

CHF Mio.	31.12.2019	31.12.2018
Liquide Mittel und kurzfristige Geldanlagen	428	282
Netto-Umlaufvermögen	202	206
Sachanlagen	920	829
Latente Steuerforderungen	125	92
Sonstige langfristige Aktiven und Finanzanlagen	38	37
Goodwill und immaterielle Anlagen	1'597	1'652
<b>Bilanzsumme</b>	<b>3'725</b>	<b>3'502</b>
Finanzverbindlichkeiten	837	837
Pensionsrückstellungen	331	292
Steuerverbindlichkeiten	187	172
Sonstige langfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	57	53
<b>Eigenkapital</b>	<b>1'899</b>	<b>1'745</b>
<i>Eigenkapitalquote</i>	<i>51.0%</i>	<i>49.8%</i>
<b>Netto-Schulden</b>	<b>409</b>	<b>555</b>
<i>Netto-Schulden / EBITDA</i>	<i>0.5</i>	<i>0.6</i>
<b>ROIC</b>	<b>23.1%</b>	<b>22.6%</b>

## Dividende Ex 2019 – Ausschüttung steigt um +4.6%

CHF Tausend	2019	2018
Nettoergebnis Geberit AG	549'800	480'166
Gewinnvortrag	10'211	2'563
<b>Total verfügbarer Gewinn</b>	<b>560'011</b>	<b>482'729</b>
Zuweisung an freie Reserven	150'000	80'000
Beantragte / bezahlte Dividende	409'929 <sup>1</sup>	393'518 <sup>2</sup>
Vortrag auf neue Rechnung	82'359	10'211
<b>Total Verwendung des Bilanzgewinns</b>	<b>560'011</b>	<b>482'729</b>

1 Der Verwaltungsrat beantragt an der Generalversammlung der Geberit AG vom 1. April 2020 eine Dividende von CHF 11.30 je ausschüttungsberechtigte Aktie. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 63.4%. Die Anzahl der effektiv ausschüttungsberechtigten Aktien kann sich bis zur Generalversammlung noch ändern.

2 Dividende von CHF 10.80 je Aktie



# Bilanzpolitik unterstützt aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik

## Bilanzpolitik

### Fremdfinanzierung auf aktuellem Niveau belassen

- Maximaler Verschuldungsgrad (Nettoverschuldung / EBITDA) von 1.0x
- Refinanzierung der Anleihen bei Fälligkeit
- Verstärkte Nutzung der Working Capital Facility um der Volatilität des Umlaufvermögens und liquiden Mitteln zu begegnen
- Reduzieren der Liquiden Mittel auf ein Minimum, damit Negativzinsen vermieden werden können

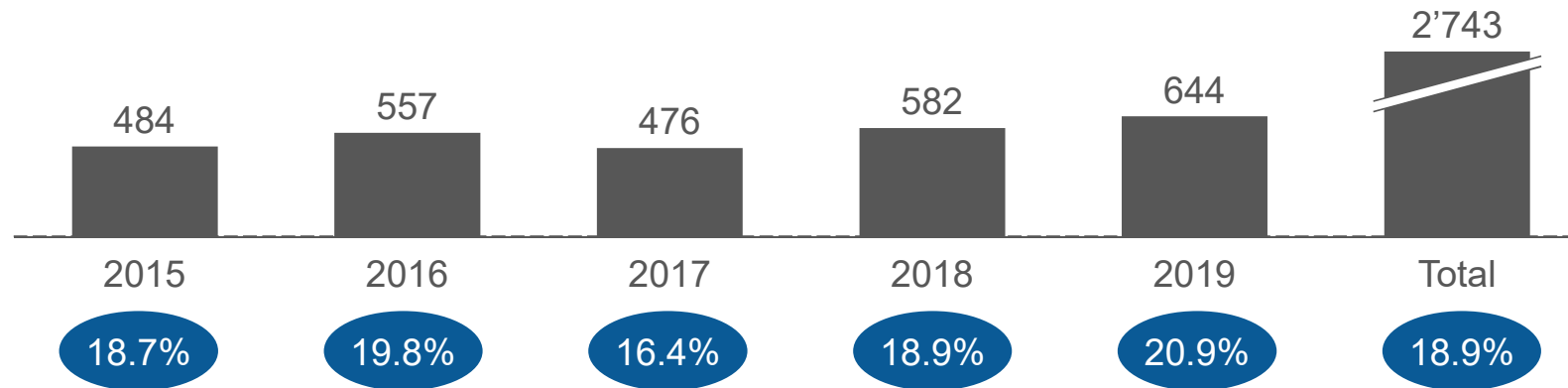
## Aktienrückkauf

### Neues Aktienrückkaufprogramm in Vorbereitung

- Maximales Volumen: CHF 500 Mio.
- Dauer: 2 Jahre
- Start: Ende Q2 oder Q3 2020

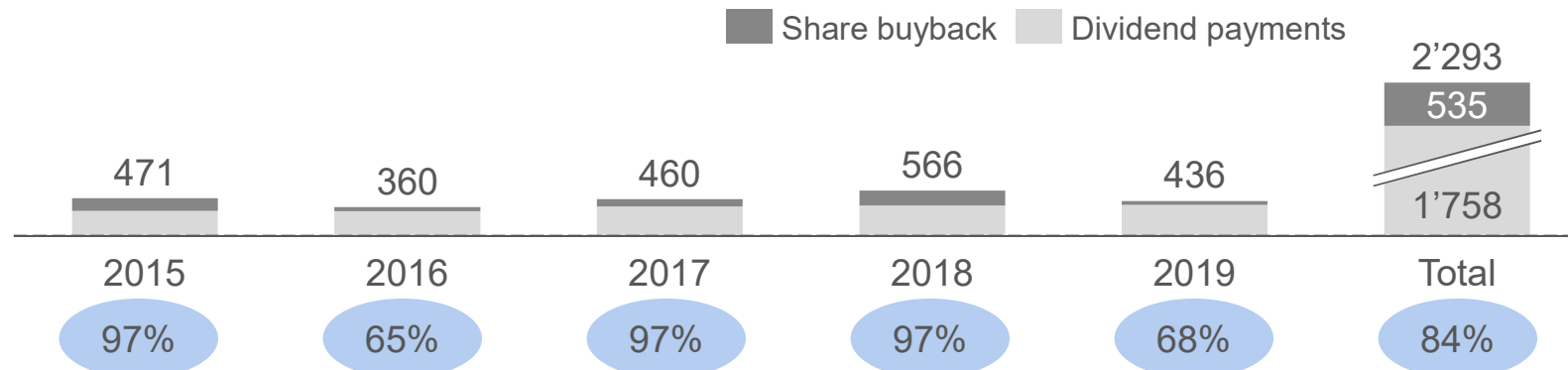
# Free Cashflow und Ausschüttung an die Aktionäre

## Free Cashflow, CHF Mio.



Durchschnittliche FCF Marge 2015-2019 in % des Nettoumsatzes: 18.9%

## Ausschüttung an Aktionäre, CHF Mio.



Durchschnittliche Ausschüttung an Aktionäre 2015-2019 in % des Free Cashflows: 84%

# Agenda

Jahresrückblick

C. Buhl

Umsatzentwicklung

C. Buhl

Jahresrechnung

R. Iff

Bauindustrie – Ausblick

C. Buhl

Geberit – Ausblick

C. Buhl

Zusammenfassung

C. Buhl

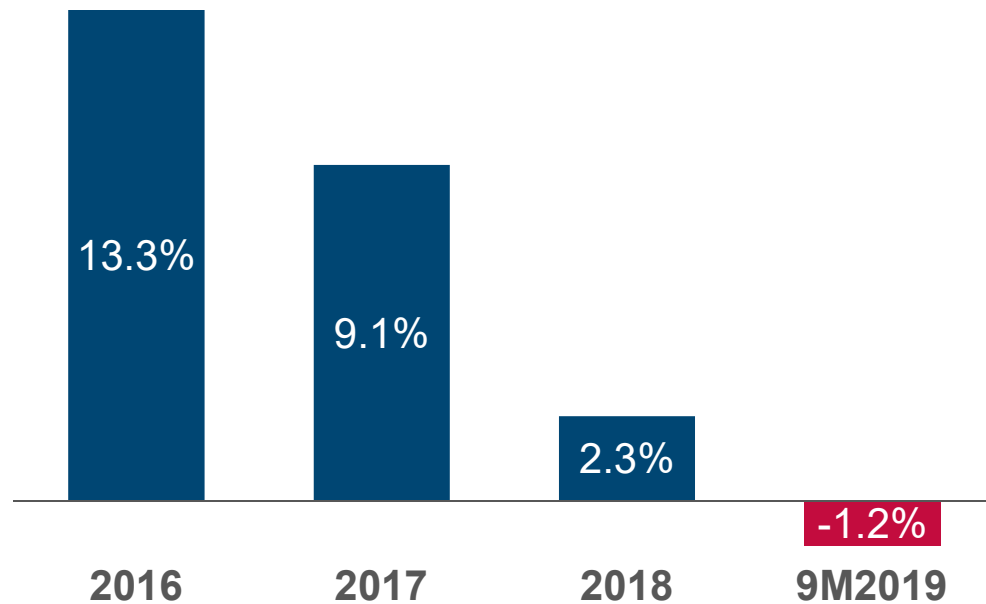


## Ausblick Bauindustrie

- Gestiegene geopolitische Risiken führen zu erhöhter Unsicherheit und Volatilität der Weltwirtschaft
- Einfluss des Corona Virus auf Weltwirtschaft schwierig einzuschätzen
- Marktausblick schwierig und unsicher – vor allem in Regionen mit hohen Infektionsraten wie China oder Italien
- Unser Marktausblick basiert auf folgenden Annahmen
  - Corona Virus hat keinen langanhaltenden Einfluss auf Breite der Wirtschaft
  - Bauindustrie ist widerstandsfähiger als andere Wirtschaftssektoren

# Ausblick Bauindustrie

## Anzahl Baugenehmigungen Neubau Europa (% vs. Vorjahreszeitraum)



- 2019 – Erstmals sinkende Baugenehmigungen seit 2013
- Weitere Verlangsamung des europäischen Wohnungs-Neubaus
- Teilweise Kompensation der schwächeren Neubau-Entwicklung durch robustes Renovationssegment

Source: Eurostat

# Bauindustrie Ausblick – Europa

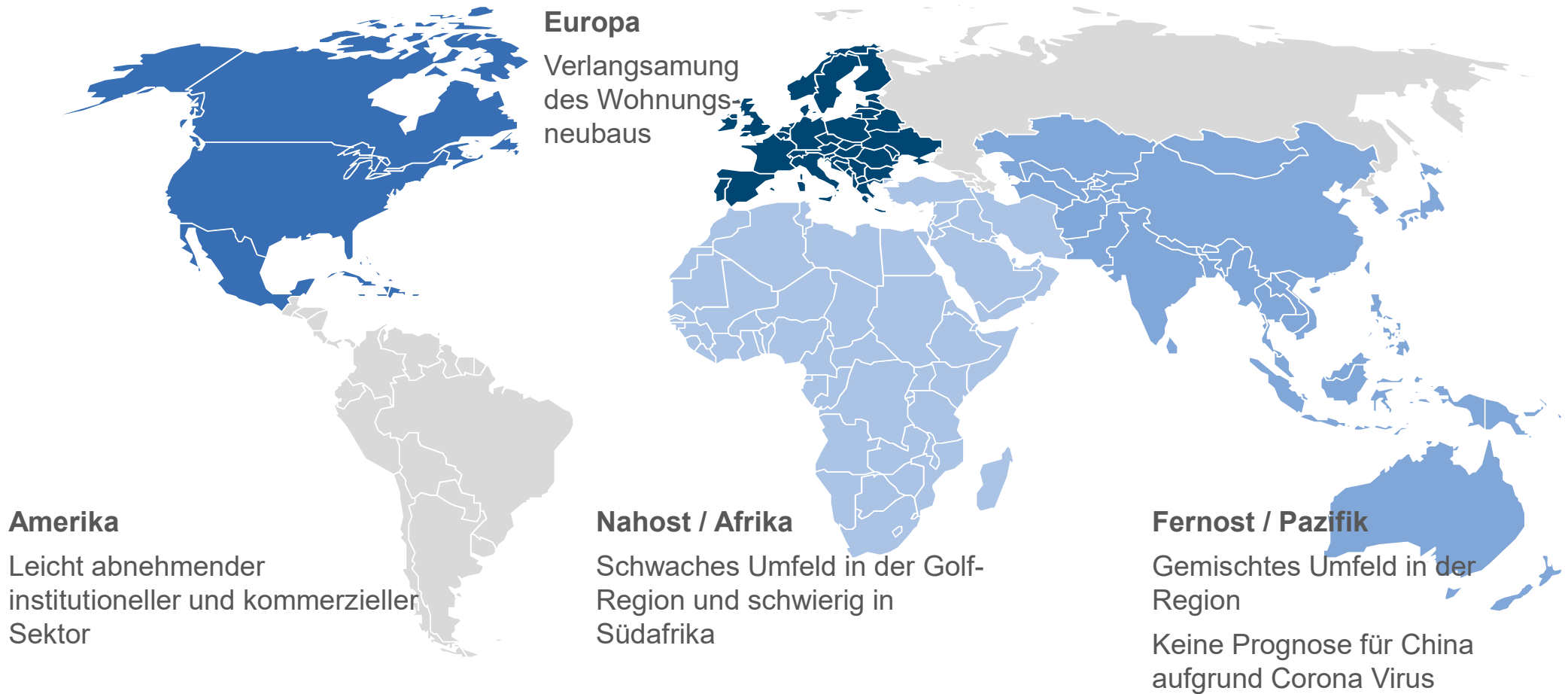
## Gemischtes Marktumfeld in der Bauindustrie

- Zuversichtlich bezüglich Nachfrage in **Deutschland** – limitierte Kapazität an qualifizierten Sanitärinstallateuren bleibt ein Engpass
- Leichter Rückgang in der **Schweiz**
- **Nordische Länder** bestenfalls stagnierend – positiv für **Dänemark** und **Norwegen**, Rückgang in **Schweden und Finnland**
- Gemischtes Bild in **Osteuropa** mit einem positiven Markt in **Polen**, Stagnation in **Russland** und herausfordernd in der **Türkei**
- Positiver Ausblick für **Benelux** – solides Wachstum in **Belgien** und ein stagnierender Markt in den **Niederlanden**
- **Italien** – Keine Prognose aufgrund Unsicherheiten im Zusammenhang mit Corona Virus
- Stagnierender Markt in **Frankreich** aufgrund eines rückläufigen Wohnungsbau
- Positiver Baumarkt in **Österreich** mit leichtem Wachstum
- Stabilisierung in **UK**
- Markterholung auf der **Iberischen Halbinsel** – allerdings langsamer als in Vorjahren





# Bauindustrie Ausblick



# Agenda

Jahresrückblick

C. Buhl

Umsatzentwicklung

C. Buhl

Jahresrechnung

R. Iff

Bauindustrie – Ausblick

C. Buhl

Geberit – Ausblick

C. Buhl

Zusammenfassung

C. Buhl



## Produkt Einführungen 2020 - Badezimmersysteme



### Geberit ONE Erweiterung:

- Neues Bidet mit Höhenverstellbarkeit
- Einfach zu Reinigen; kein Überlaufloch und KeraTect Keramikbeschichtung
- Einfache Installation mit Bajonettgetriebe



### Modernisierte Renova Serie:

- Design-update für eine der erfolgreichsten Badserien im Markt
- Modernes, breit akzeptiertes Design mit langem Lebenszyklus
- Der langjährige Standard in der Sanitärkeramik für Architekten und Planer – jetzt im neuem Look

## Produkt Einführungen 2020 – Installations- & Spülsysteme



### Neue Betätigungsplatten:

- Grössere Flexibilität bei Oberflächenfarben und Materialien
- Anti-Fingerabdruck-Effekt
- Vollständig kompatibel und bis 2002 nachrüstbar



### CleanLine80:

- Neue Duschrinnenlösung für das gehobene Segment
- Sehr elegantes Design
- Auch in Metallic-Trendfarben erhältlich



# Produkt Einführungen 2020 – Rohrleitungssysteme



## Rohrschaber:

- Rohrschaber für einen effizienteren Rohrschweissprozess
- Zeit sparen: 10s / Schabung
- Einfache Handhabung, Verwendung mit einem Akkuschauber
- Für alle Rohre und Fittings der Serien Geberit PE & Silent-db20



## Neue Abstützungen für Pluvia:

- Zusätzliche Abstützung des Pluvia Befestigungssystems
- Erhöhung der Sicherheit und Stabilität des Geberit Pluvia Systems
- Einfaches System zur sicheren Montage

# Investitionen 2020 – Kapazitätserweiterungen und Erneuerungen



## Kapazitätserweiterung und Produktivitätssteigerung in Villadose (IT)

- Zusätzliche Extrusionslinie für Silent-PP Abwasserrohre mit automatisiertem Verpackungssystem
- CAPEX: EUR 4.4 Mio. (2019 und 2020)
- Payback von 4.0 Jahren



## Erneuerung der Edelstahl Fittings und T-Stücke in Langenfeld (DE)

- Erneuerung des Maschinenparks und Verbesserung der Effizienz
- Produktionsstart 2021
- CAPEX: EUR 10 Mio. (2020/21)



# Investitionen 2020 – Kapazitätserweiterungen und Erneuerungen in der Keramik



## Kapazitätserweiterung und Produktivitätssteigerung mittels hochautomatisierter Linie in Slavuta (UA)

- Hochautomatisierte Linie mit Druckguss, Roboter, Trocknungsanlagen, Glasier Einheit und Intralogistik
- CAPEX: CHF 3 Mio. (2020-2021)



## Neue Technologie und höhere Automatisierung in Kolo (PL)

- Neue Maschinen, Druckguss, Roboter, Trocknungsanlagen, Glasier Einheit und Intralogistik
- CAPEX: CHF 5 Mio. (2020-2021)



## Kapazitätserweiterung und Neuer Formenbau in Ekenäs (FIN)

- Neue Maschinen, Druckguss, Roboter, Trocknungsanlagen, Glasier Einheit und Intralogistik
- Neuer Formenbau für Druckguss
- CAPEX: CHF 5.5 Mio. (2020-2021)



## Marketing & Brands 2020 – Vereinfachung des Markenportfolios



- Phase-out von 3 Keramikmarken (Sphinx, Allia, Pozzi-Ginori), die durch die Marke Geberit ersetzt werden in 2020
- Hauptvorteile
  - Verbesserung der Kundenbetreuung
  - Vereinfachung von Cross- und Up-Selling
  - Reduzierte Komplexität in Produktion und Logistik
  - Freisetzen von Kapazitäten für die Entwicklung neuer Produkte
- Einmalige Marketingkosten von je CHF 10 Mio. in 2019 und 2020



# Digitalisierung 2020 – Weitere Investitionen in Schlüsselbereiche

## Zusätzliche Digitalisierung Aktivitäten 2020

---

- Verstärkung des dezidierten Teams für digitale Produkte inkl. entsprechendem Infrastrukturaufbau
  - Erweiterung der Kapazitäten für Produktdatenerstellungen und kundenspezifische Anpassung
  - Zusätzliche IT-Kapazität hauptsächlich für Vertrieb & Marketing und Produktmanagement
- 
- Jährliche Ausgaben von CHF 15 Mio. ab 2020
  - Hauptsächlich Personal und OPEX Kosten

# Ausblick 2020 - Auswirkungen des Corona-Virus auf Geberit

- Bisher kein materieller Einfluss auf das Geberit Geschäft
  - 2-wöchiger Produktionsunterbruch in den zwei Chinesischen Werken – ab Mitte März wieder auf 100%
  - Temporäres Produktionsunterbruch für Dusch WC “Mera” – Produktionsstart und Hochfahren ab Mitte März
  - Alle anderen Werke sowie Lieferketten laufen im normalen Betrieb
- Verschiedene Gesundheitsmassnahmen gemäss lokalen Gesundheitsbehörden sowie Massnahmen zur Aufrechterhaltung des Geschäfts umgesetzt
- Ausblick
  - Q1 2020: Aktuell negativer Umsatzeffekt von Produktionsstopp in China und Mera erwartet (< CHF 10 Mio.)
  - FY 2020: Aktuell kein materieller Einfluss auf das Geschäft erwartet

# Agenda

Jahresrückblick	C. Buhl
Umsatzentwicklung	C. Buhl
Jahresrechnung	R. Iff
Bauindustrie – Ausblick	C. Buhl
Geberit – Ausblick	C. Buhl
Zusammenfassung	C. Buhl



# Zusammenfassung – Geberit mit sehr gutem Jahr 2019

- Überzeugendes Umsatzwachstum in lokalen Währungen
- Sehr starke Finanzergebnisse
- Gesteigerte Profitabilität trotz deutlich gestiegener Lohninflation und ausserordentlicher Marketingkosten
- Verschiedene Effizienzprojekte, hohe Kostendisziplin und Pricing Power
- Wichtige neue Produkte in allen Bereichen eingeführt
- Weiterhin hohe Investitionen in unsere Anlagen und die Digitalisierung
- Starkes, zweistelliges Wachstum des Free Cashflows auf neues Rekordniveau



# Zusammenfassung – Ausblick 2020

- Corona Virus macht Ausblick schwierig und unsicher
- Bauindustrie voraussichtlich robuster als andere Sektoren
- Signifikante Lohninflation aufgrund von höheren Tarifen – ähnlich wie 2019
- Kurzfrist tiefere Rohmaterialpreise in Q1 2020 erwartet (versus Q4 2019)
- Wichtigste Prioritäten für Geberit in 2020:
  - Vereinfachung des Markenportfolios durch Ablösung von drei weiteren Keramikmarken durch Geberit
  - Weitere Verstärkung im Bereich Digitalisierung mittels spezifischer Initiativen
  - Fokussierung auf verschiedene Effizienzprojekte und strikte Kostendisziplin um Auswirkungen der Lohninflation zu mildern

# Zusammenfassung – Starkes Fundament liefert industrieführende Ergebnisse

- Fokussierte Strategie mit Umsetzungsstärke
- Entscheidungsträger orientiertes Geschäftsmodell
- Fokus auf Innovation und Nachhaltigkeit
- Effizienzfokus mittels kontinuierlichen Investitionen
- Funktionale und schlanke Organisation
- Starke und bodenständige Kultur

Nettoumsatz (w.b./org)

**+4.1%**

CAGR 2016-19

EBITDA Marge

**28.5%**

Durchschnitt 2016-19\*

CO<sub>2</sub> Emissionen  
(relative)

**-26%**

2016-19

ROIC

**22.4%**

Durchschnitt 2016-19\*

Free Cashflow Marge

**19.0%**

Durchschnitt 2016-19

Patente (#)

**139**

Total 2016-19

\* adjustierte Werte für 2016-2018

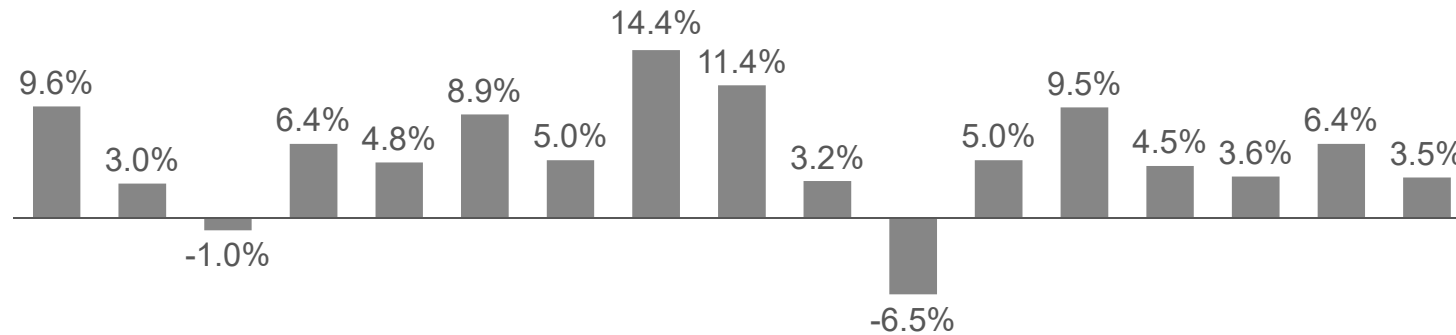
## Wichtige Daten 2020

---

- 1. April 2020
  - 7. April 2020
  - 30. April 2020
  - 18. August 2020
  - 29. Oktober 2020
- Generalversammlung
  - Dividendenzahlung
  - Information zum 1. Quartal 2020
  - Medieninformation und Telefonkonferenz
  - Information zum Halbjahresbericht 2020
  - Medieninformation und Telefonkonferenz
  - Information zum 3. Quartal 2020
  - Medieninformation und Telefonkonferenz
-

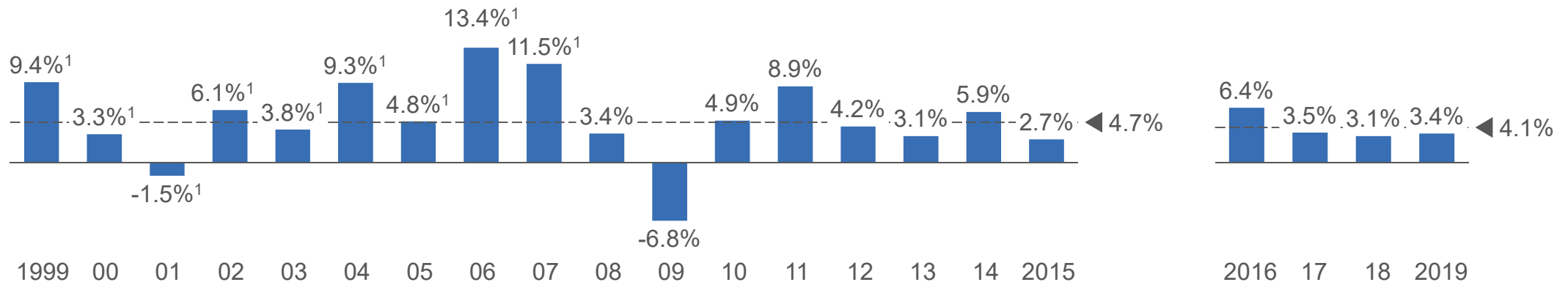
# Anhang - Historisches Umsatz vs. Nettoumsatz

## Umsatz (wb. /org)



- Bis 2014 wurde der Umsatz ausgewiesen und anschliessend nur noch der Nettoumsatz

## Nettoumsatz (wb. /org)



<sup>1</sup> Zahlen sind berechnet basierend auf einem fixen Währungskurs und bereinigt um M&A Effekte für die Jahre 1999 bis 2007 und vor 2006 wurden die Transportkosten neu allokiert für die Berechnung des Nettoumsatzes





# Haftungsausschluss

Obwohl Geberit grosse Anstrengungen unternimmt, richtige und aktuelle Aussagen zu machen, können wir keinerlei Garantien und Gewährleistungen zur Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen in diesem Handout übernehmen und lehnen jegliche Haftung aus deren Verwendung ab.

Alle Aussagen dieser Präsentation, die sich nicht auf historische Fakten beziehen, sind Zukunftsaussagen, die keinerlei Garantie bezüglich der zukünftigen Leistungen gewähren; sie beinhalten Risiken und Unsicherheiten einschliesslich, aber nicht beschränkt auf zukünftige globale Wirtschaftsbedingungen, Devisenkurse, gesetzliche Vorschriften, Marktbedingungen, Aktivitäten der Mitbewerber sowie andere Faktoren, die ausserhalb der Kontrolle des Unternehmens liegen.

Alle Finanzinformationen sind geprüft, ausser die Quartalsumsätze, die Analysen zu Währungseinflüssen, die nicht organischen Effekte, die Einmaleffekte sowie die Entwicklung der EBITDA Marge. Die Quartalszahlen wurden nach den gleichen Rechnungslegungsstandards aufbereitet wie die geprüften Jahresabschlüsse.