

Geberit – Mit Stabilität und Schweizer Werten erfolgreich durch die Krise

Reto Bättig, Geschäftsführer Geberit Vertriebs AG

Stahl- und Haustechnikhandelstag 2023

The Circle, Zürich-Flughafen, 10. November 2023

Über Geberit

**Europäischer
Marktführer für
Sanitärprodukte,
weltweit präsent**

Starke Marken

**Erfolgreiches
Geschäftsmodell**

**Operative Margen
deutlich über
Industrie-
durchschnitt**

**Anhaltend hohe
Cash-Generierung**

**Ausgezeichnete
organische
Wachstums-
aussichten**

**Nachhaltigkeit als
integraler
Bestandteil aller
Prozesse**

**Langfristig
orientierte
Unternehmens-
strategie**

Kennzahlen 2022

CHF NETTOUMSATZ

3'392 Mio.

LÄNDER MIT EIGENER VERTRIEBSORGANISATION

~50

MITARBEITENDE

~12'000

PRODUKTIONSWERKE

26



Meilensteine der Unternehmensgeschichte

- 1874** Caspar Melchior Albert Gebert gründet einen Spenglereibetrieb in Rapperswil (CH)
- 1905** Herstellung des ersten mit Blei ausgeschlagenen Holzspülkastens (Phönix)
- 1935** Einstieg in die Kunststoffverarbeitung
- 1957** Einstieg in den Bereich Entwässerungssysteme
- 1964** Einführung des ersten Unterputzspülkastens
- 1977** Erweiterung des Produktangebots um Installationssysteme und Dusch-WCs
- 1989** Einstieg in den Bereich Versorgungssysteme
- 1997** Gründerfamilie Gebert verkauft das Unternehmen
- 1999** Erfolgreicher Gang an die Schweizer Börse
- 2002** Akquisition der Chicago Faucet Company, USA
- 2004** Akquisition der Mapress Holding GmbH, Deutschland
- 2015** Akquisition der Sanitec Gruppe, Finnland, und Einstieg ins Keramikgeschäft
- 2024** *«150 Jahre Geberit»*



«Erfolgreich durch die Krise»

Key figures 9M 2023 – Substantial margin growth despite volume decline

Net sales growth (in CHF)

-12.3%

Net sales growth (c.a.)

-7.9%

EBITDA margin

31.3%

+320 bps vs PY

EPS growth (c.a.)

+5.2%

CAPEX (in CHF)

128 million

+34 million vs PY

Share buyback (in CHF)

184 million

379'000 shares

- Net sales decline due to record high comparison basis and declining market environment
- Strong negative currency development
- Improved profitability despite strong volume contraction
- Growth of EBITDA, EBIT, net income and EPS in local currencies despite volume contraction
- Substantial increase of CAPEX due to strategic investments
- Continued share buyback program in 9M 2023

- **Margenwachstum trotz deutlichem Volumenrückgang**
- **Wie ist dies möglich?**

SLIDE 9
9M 2023 RESULTS
NOVEMBER 2, 2023

 **GEBERIT**

FOLIE 5
GEBERIT – MIT STABILITÄT UND SCHWEIZER WERTEN ERFOLGREICH DURCH DIE KRISE
10. NOVEMBER 2023

 **GEBERIT**

Zwei gruppenweite Prinzipien für den Umgang mit dieser Krise bei Geberit

Two guiding principles

- Strategic stability
- Operational flexibility



Unsere vier strategischen Pfeiler

1

**Fokus auf
Sanitärprodukte**

2

**Bekenntnis zu
Innovation und
Nachhaltigkeit**

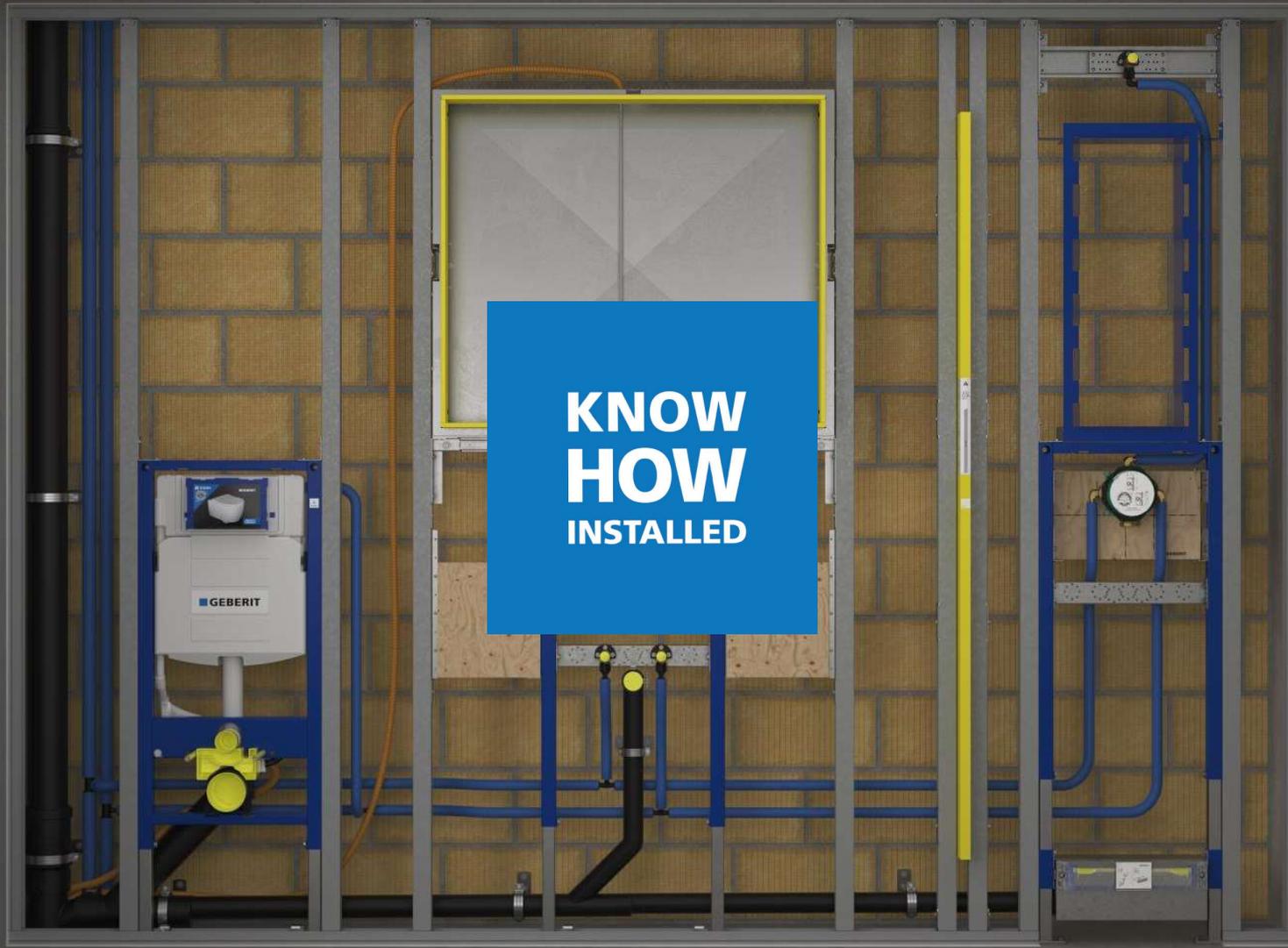
3

**Selektive
geografische
Expansion**

4

**Kontinuierliche
Geschäfts-
prozess-
optimierung**

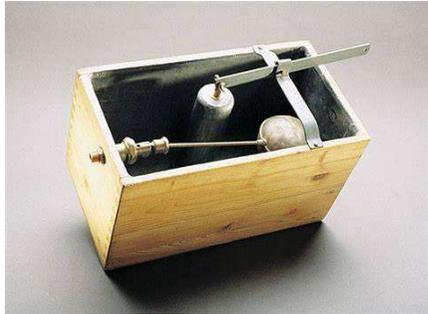
1 Fokus auf Sanitärprodukte



1 Fokus auf Sanitärprodukte



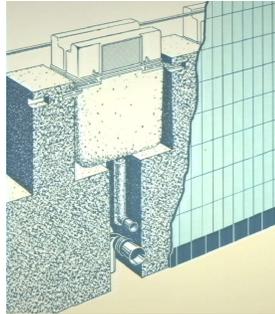
1 Zwei hauptsächliche Wachstumshebel - **Technologiepenetration**



Phönix
der
Urspülkasten



AP
Spülkasten
Kunststoff



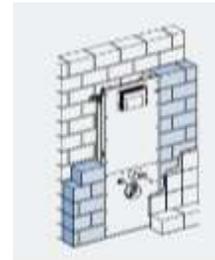
UP-
Spülkasten
Kompakt
der erste
Wand-
einbau-
spülkasten



UP WC-Element
Kombifix
zum Einmauern,
inkl. WC-
Befestigung



GIS-
System
für Vor- und
Trenn-
wände



UP WC-
Element
Sanbloc
Lösung für die
Vormauerung



UP WC-Element
Duofix
Einbau in die
Leichtbauwand
(Gips, Holz)

1926

1953

1964

1980

1993

1997

1999

1 Zwei hauptsächliche Wachstumshebel - **Technologiepenetration**

Heutige Bauweise:

Zwei gleichwertige Vorwand-/Trennwand-Installationssysteme als komplette Trockenbausysteme



Heute



Unsere vier strategischen Pfeiler

1

**Fokus auf
Sanitärprodukte**

2

**Bekenntnis zu
Innovation und
Nachhaltigkeit**

2 Investition in zehn Technologiegebiete

HYDRAULIK



HYGIENE



STATIK



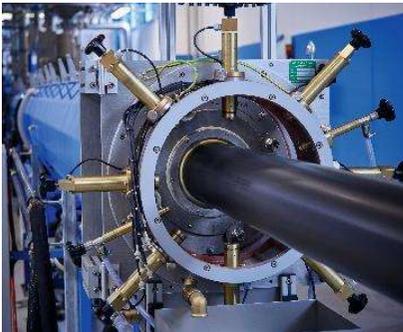
SCHALLSCHUTZ



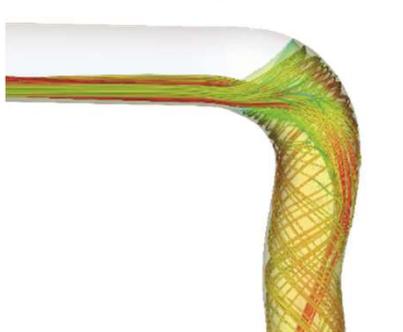
BRANDSCHUTZ



VERFAHRENSTECHNIK



VIRTUELLES
ENGINEERING



WERKSTOFFTECHNIK



ELEKTRONIK



OBERFLÄCHEN
TECHNOLOGIE



2 Bekenntnis zur Innovation

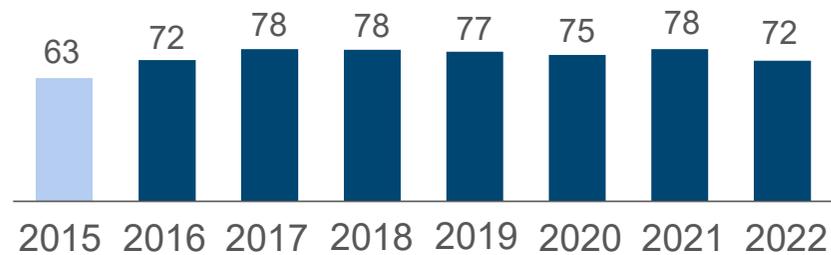
F&E LEISTUNG

Anzahl neuer Patente von 2018 – 2022

180

F&E AUFWAND

in Mio. CHF



2 Ausgewählte Produktinnovationen – Für die **Technologiepenetration** und den Mehrwertverkauf

Silent



Monolith



Cleanline



Geberit ONE



ProTect



PushFit



AC Sela



AC Mera



Setaplano



AC Sela neu



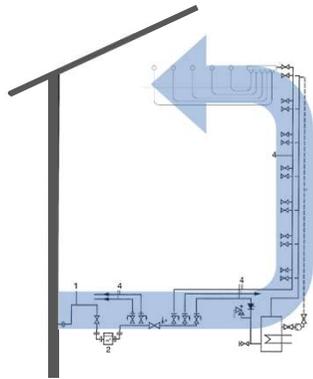
FlowFit



2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022

2 Ausgewählte Produktinnovationen – Geberit FlowFit seit 2021, entwickelt und produziert in der Schweiz

UNIVERSELL



Laterale Pressverbindung



INNOVATIV

EINZIGARTIG

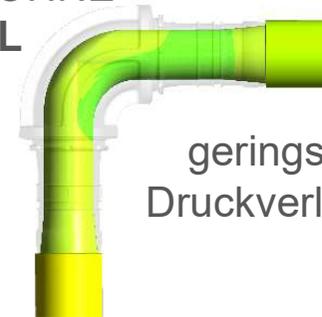
8 Dimensionen
2 Pressbacken



d16-40

d50-75

JETZT OHNE
WINKEL



geringste
Druckverluste

DRUCKVERLUST-
OPTIMIERT

2 Unsere Mission

«Mit innovativen Sanitärprodukten verbessern wir die Lebensqualität der Menschen nachhaltig.»

- Unsere Innovationen setzen die Standards in der Branche.
- Spitzenleistungen zu erbringen ist das Ziel, das unser Handeln immer und überall leitet.
- Wir streben einen Ausgleich zwischen wirtschaftlichen, umweltbezogenen und sozialen Zielen an.



2 Ecodesign: Unser Ansatz – Beispiele aus allen Produktkategorien

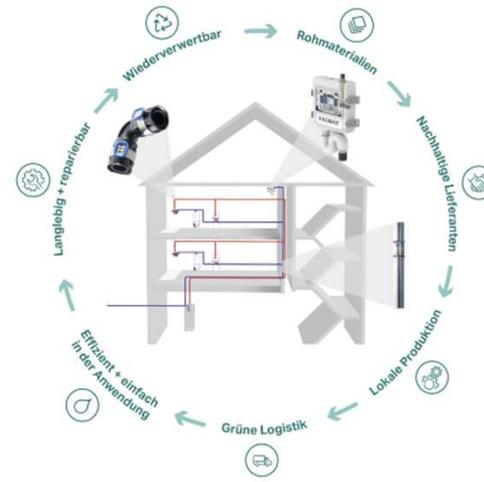
WC-System



Waschplatz



Versorgungssysteme



Entwässerungssysteme



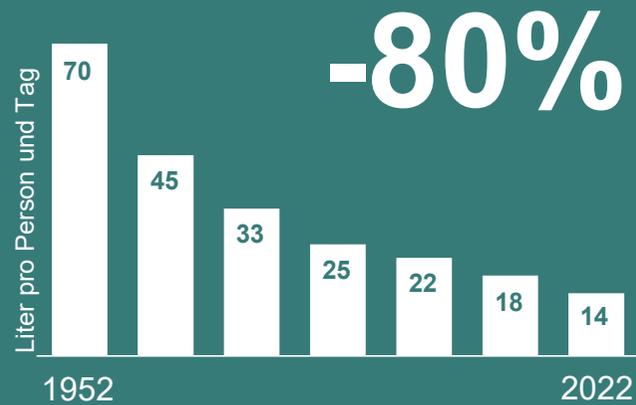
2 Ecodesign in der Praxis: 2-Mengen-Spülung

GESTERN

70 Liter
pro Person und Tag



REDUZIERUNG DER
SPÜLWASSERMENGE SEIT 1952



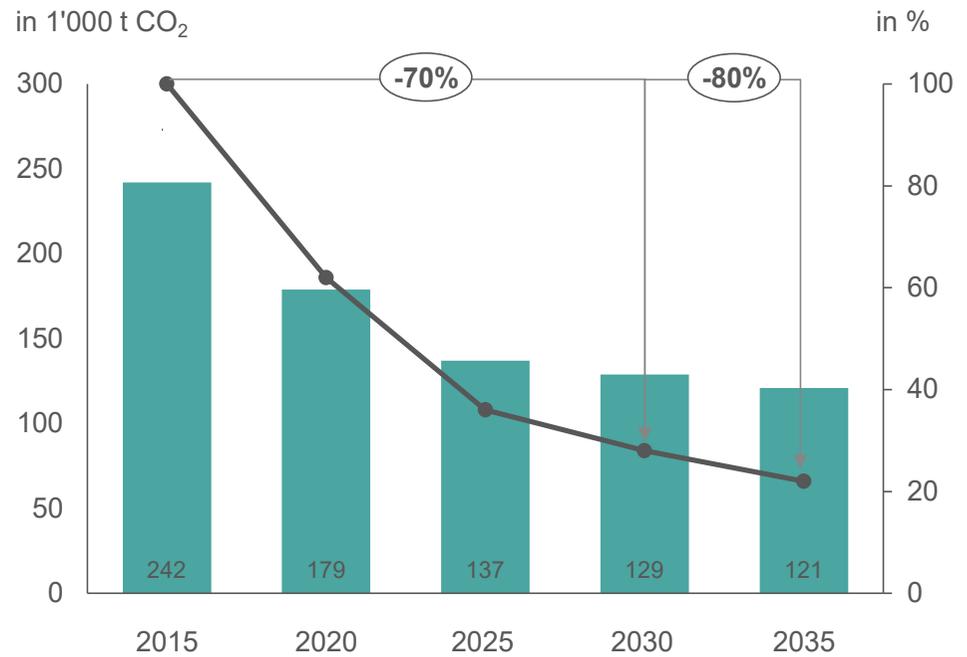
HEUTE

14 Liter
pro Person und Tag



2 CO₂-Strategie

Ziel
-5%
relative CO₂-Emissionen
pro Jahr



- Absolute CO₂-Emissionen in 1'000 t
- Relative CO₂-Emissionen in % [Index 2015 = 100]

2 EcoVadis Platin-Lieferant

- **Platin-Medaille** von EcoVadis, einer Unternehmensplattform für nachhaltige Lieferketten
- Höchste Auszeichnung zum **dritten Mal in Folge**
- Geberit gehört zu den **Top 1%** der von EcoVadis gelisteten Unternehmen, über alle Industrien und Länder hinweg
- Beurteilung und Bewertung der Nachhaltigkeitsleistung in den Bereichen: **Umwelt, Arbeits- und Menschenrechte, Ethik** und **nachhaltige Beschaffung**



Unsere vier strategischen Pfeiler

1

**Fokus auf
Sanitärprodukte**

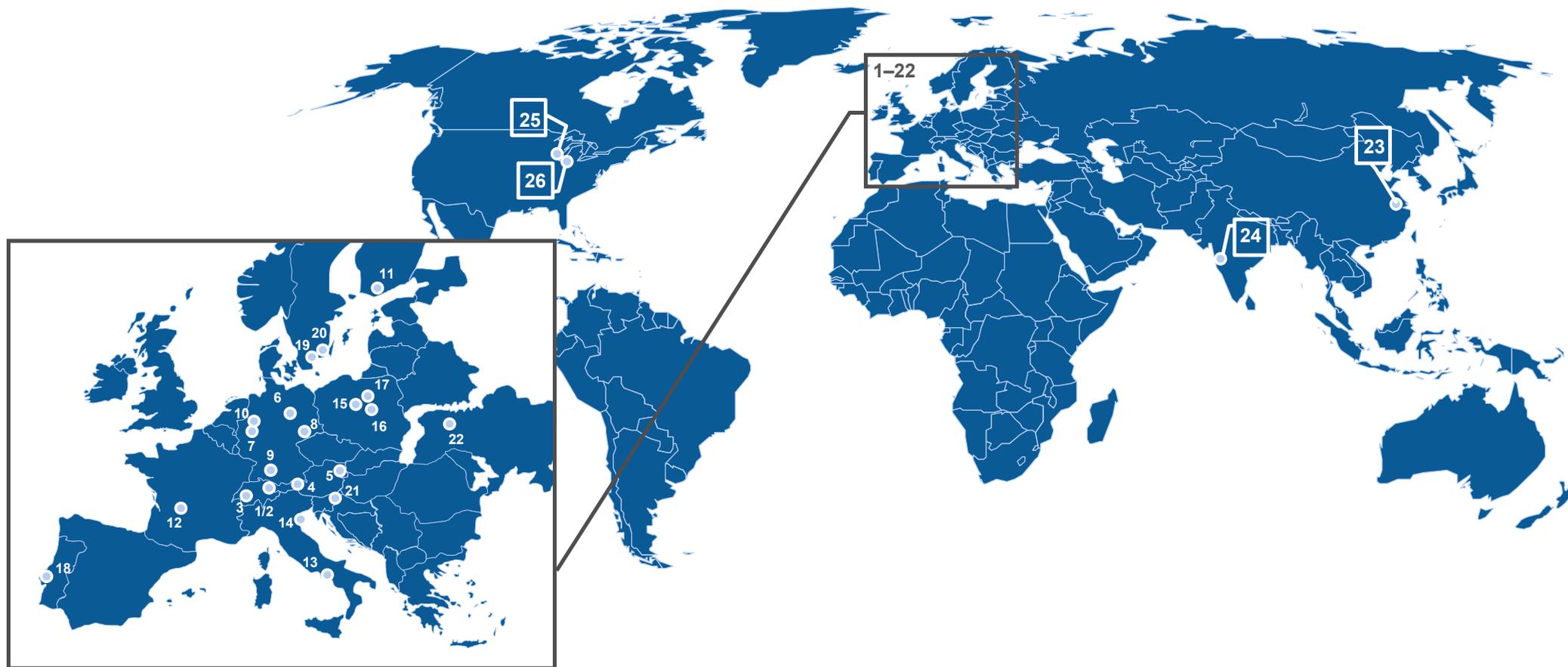
2

**Bekenntnis zu
Innovation und
Nachhaltigkeit**

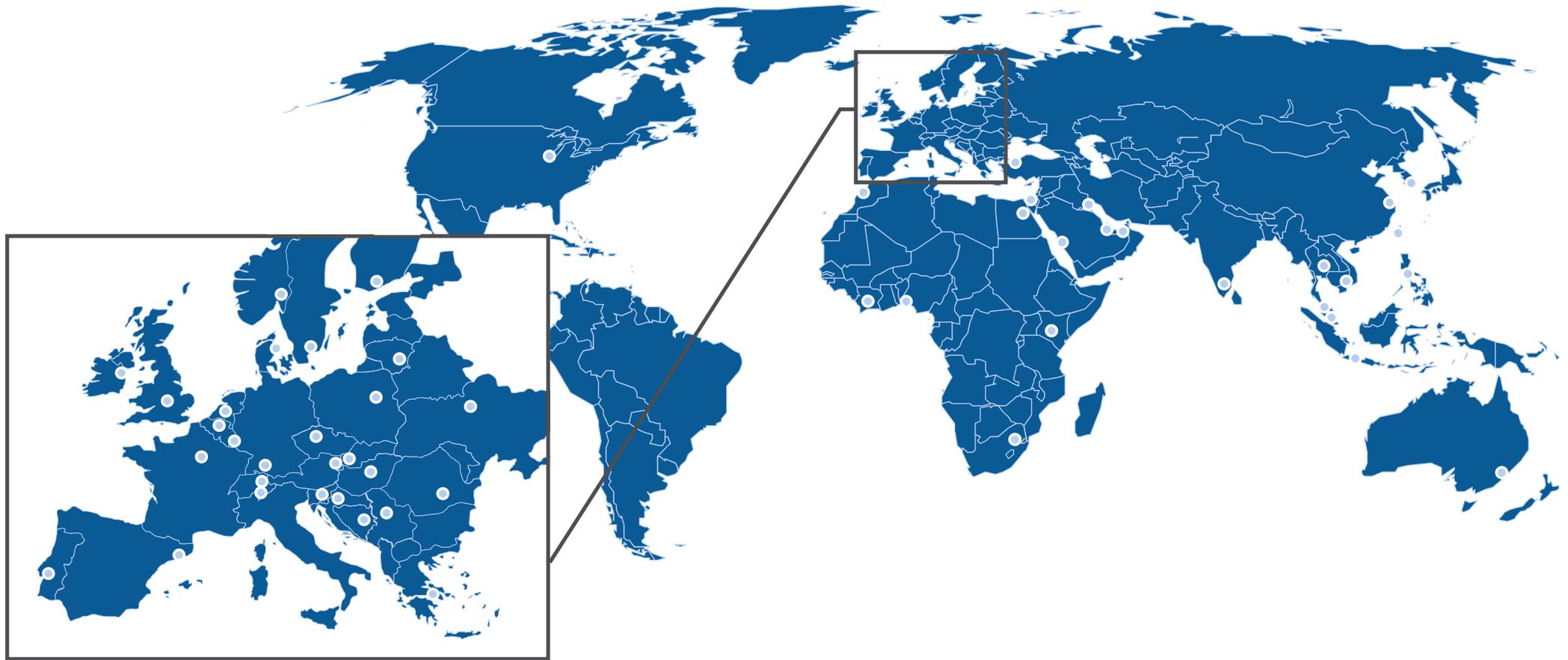
3

**Selektive
geografische
Expansion**

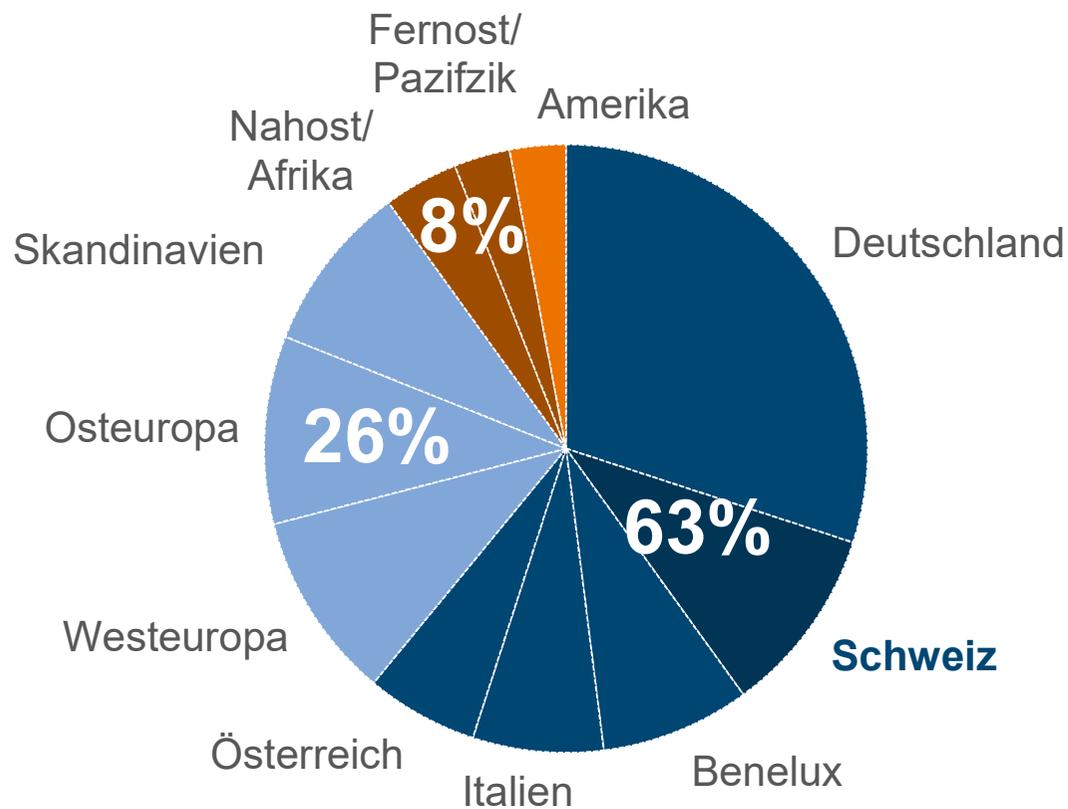
3 Über 20 Produktionswerke – nahe bei den Schlüsselmärkten



3 Vertrieb weltweit in mehr als 50 Ländern



3 Nettoumsatz 2022 nach Märkten/Regionen – klarer Fokus auf Europa



Unsere vier strategischen Pfeiler

1

**Fokus auf
Sanitärprodukte**

2

**Bekenntnis zu
Innovation und
Nachhaltigkeit**

3

**Selektive
geografische
Expansion**

4

**Kontinuierliche
Geschäfts-
prozess-
optimierung**

Management-Struktur: «Schweizer» Konzernleitung



CHRISTIAN BUHL
Vorsitzender (CEO)



TOBIAS KNECHTLE
Finanzen (CFO)



MARTIN BAUMÜLLER
Marketing & Brands



ANDREAS LANGE
Products



CLEMENS RAPP
Vertrieb Europa



RONALD VAN TRIEST
Vertrieb International



MARTIN ZIEGLER
Operations



«Schweizer» Werte und Kultur

1. **Vertrauen, Respekt & Wertschätzung**
2. **Offene, ehrliche und transparente Kommunikation**
3. **Bescheidene Einstellung & Verhalten – z.B. zuhören**
4. **Partizipative aber auch fordernde Führung** – Mitarbeiter einbeziehen, nicht von oben herab entscheiden
5. **Teamgeist & Zusammenarbeit**



Herzlichen Dank für
die Aufmerksamkeit!
Fragen?

