

# Bilanzmedienkonferenz

Jahresabschluss 2017

Christian Buhl, CEO

Roland Iff, CFO

13. März 2018

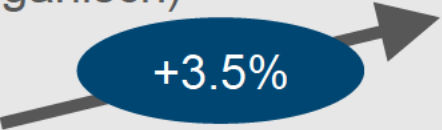
# Agenda

|                         |         |
|-------------------------|---------|
| Jahresrückblick         | C. Buhl |
| Umsatzentwicklung       | C. Buhl |
| Jahresrechnung          | R. Iff  |
| Sanitec Integration     | C. Buhl |
| Bauindustrie – Ausblick | C. Buhl |
| Geberit – Ausblick      | C. Buhl |
| Zusammenfassung         | C. Buhl |

# Kennzahlen 2017

**Netto Umsatzwachstum**  
(in lokalen Währungen, organisch)

+3.5%

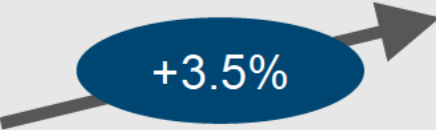


**Adj. EBITDA Marge**

28.2%  
(-10 bp)

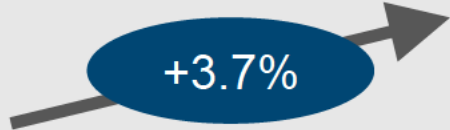
**Adj. Nettoergebnis**

+3.5%



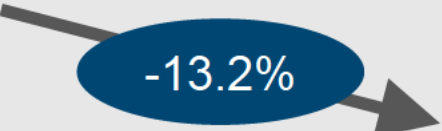
**Adj. Gewinn pro Aktie**

+3.7%



**Free Cash Flow Entwicklung**

-13.2%



**Dividendenantrag 2017**

CHF 10.40  
(+4.0%)

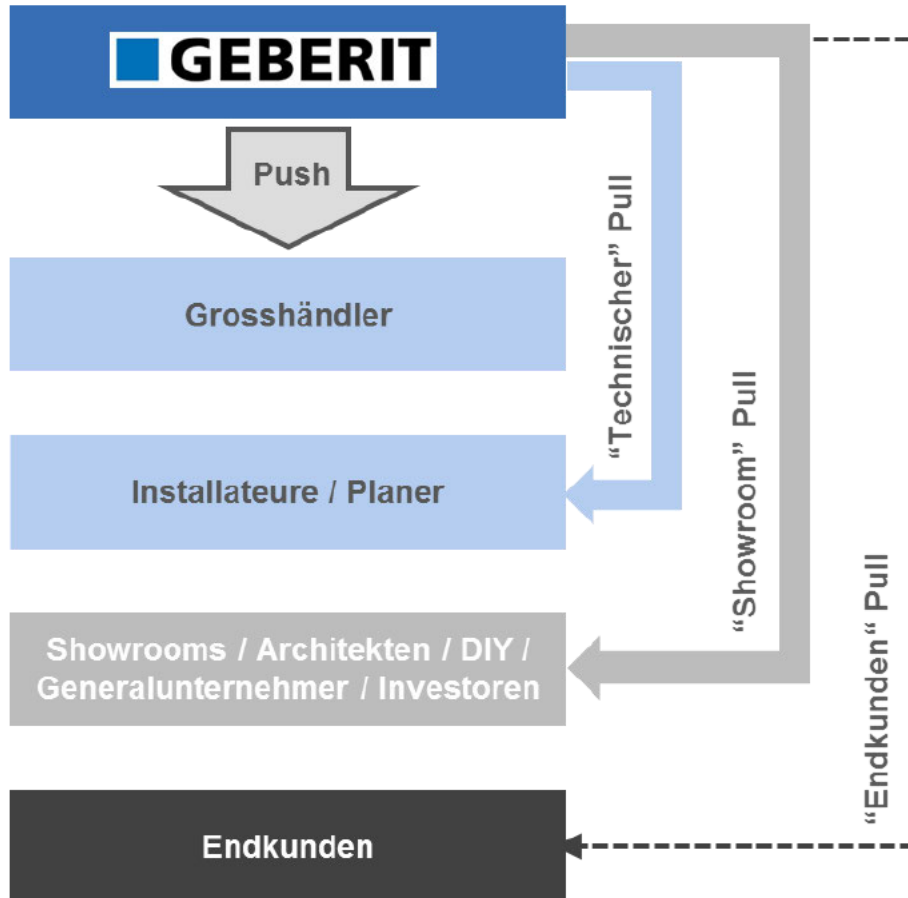
Start **Aktienrückkaufprogramm** im Juni 2017  
in der Höhe von max.  
CHF 450 Mio.

**Sanitec Integration**

- Hauptaktivitäten der Integration abgeschlossen
- Synergien von EUR 45 Mio. realisiert

# Vertrieb & Marketing 2017 – Zweites Jahr der integrierten Vertriebsorganisation

➞ Geberit Vertriebsorganisation



## Markt Aktivitäten 2017 – Beispiel Deutschland

- Kundenbesuche
  - "Push": 7'500
  - "Technischer Pull": 53'700
  - "Showroom Pull": 6'100
- 317 Anlässe mit 23'800 Kunden
- 10'300 interne Kundens Schulungen
- 199'000 technische Kundenanrufe und 70'000 Kunden Service Emails



# Vertrieb & Marketing 2017 – Key Events in Deutschland



## “Geberit NeuheitenTreff”

- 30 "Geberit NeuheitenTreff" mit 7'400 Kunden in städtischen Gegenden
- Neues Konzept für Kunden entlang der gesamten Wertschöpfungskette
- Präsentation von neuem und kombiniertem Produktportfolio hinter und vor der Wand

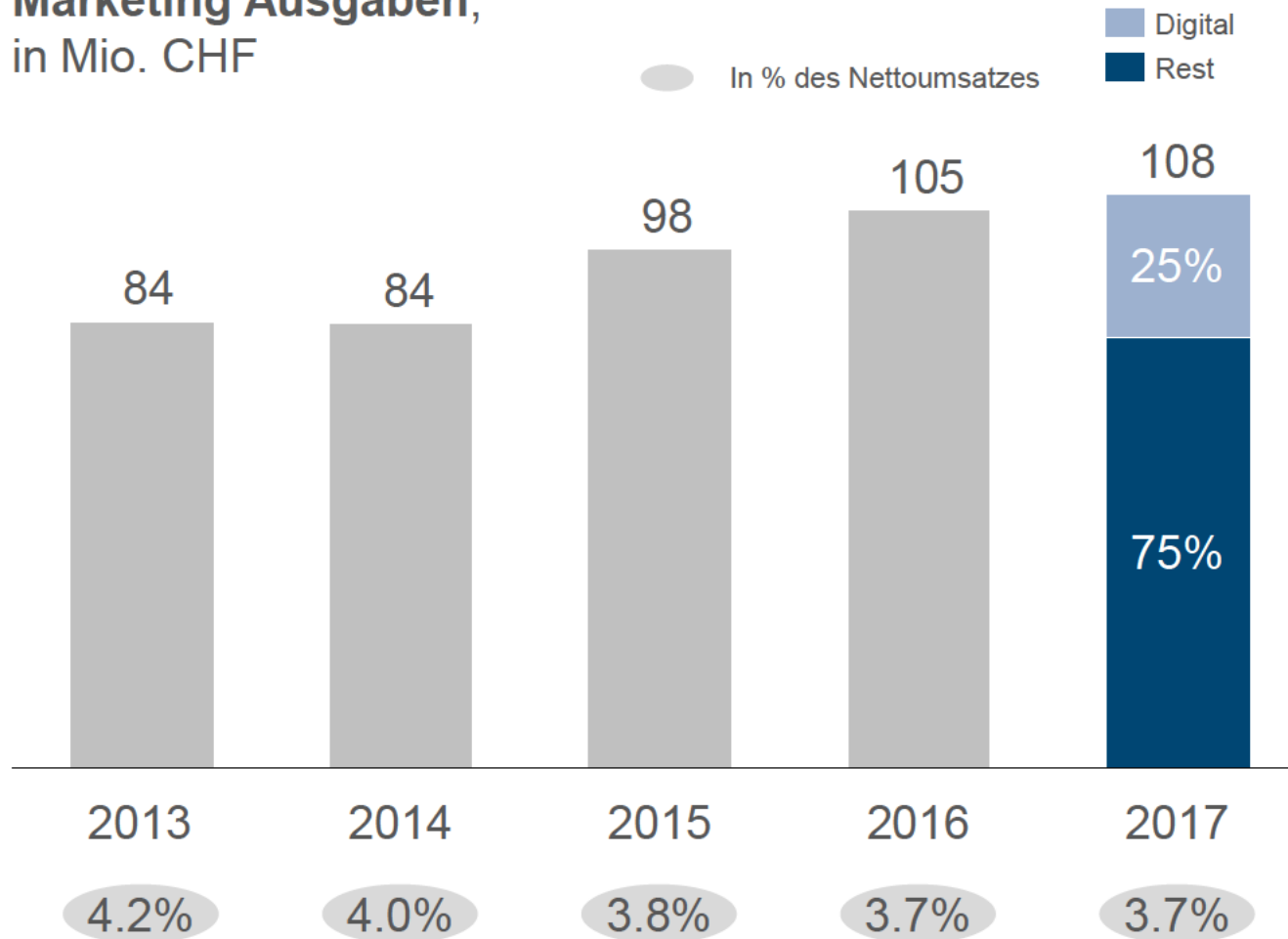


## “Geberit Abwasser Kompetenz”

- 68 "Geberit Abwasser Kompetenz" Anlässe mit 2'200 Kunden in ländlichen Gegenden
- Regionales Konzept für Installateure und Planer
- Fokus auf Markteinführung Geberit Silent-Pro, Abwasser Kompetenz und System Technologie

# Marketing 2017 – Ausgaben

Marketing Ausgaben,  
in Mio. CHF



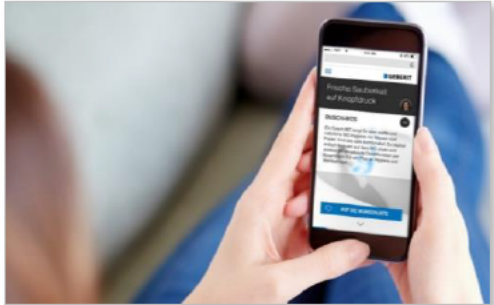
- Kontinuierliche Investitionen in Kundenbeziehungen und Marken Reputation
- Marketing Ausgaben von 3.7% vom Nettoumsatz 2017
- 25% der totalen Marketing Ausgaben im Bereich Digitale Tools und Kanäle

# Vertrieb & Marketing 2017 – Hauptaktivitäten im Bereich Digital für professionelle und End-Kunden



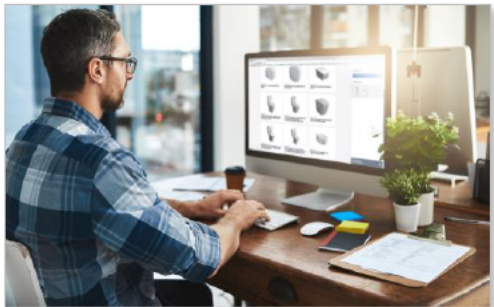
## Building Information Modelling (BIM)

- Aufbau eines dezidierten Teams verantwortlich für die Bereitstellung und den Unterhalt von BIM Daten für das gesamte Geberit Sortiment
- Entwicklung intelligenter Plug-ins für Autodesk BIM Software, z.B. für die Planung des Pluvia Abwassersystems



## Web-basiertes Inspirationstool für Endkunden

- Unterstützung der Inspirationsphase
- Persönlicher Berater via live-Chat
- Lead Generierung und Management



## Web-basiertes Ausschreibungstool für Planer, Installateure und Architekten

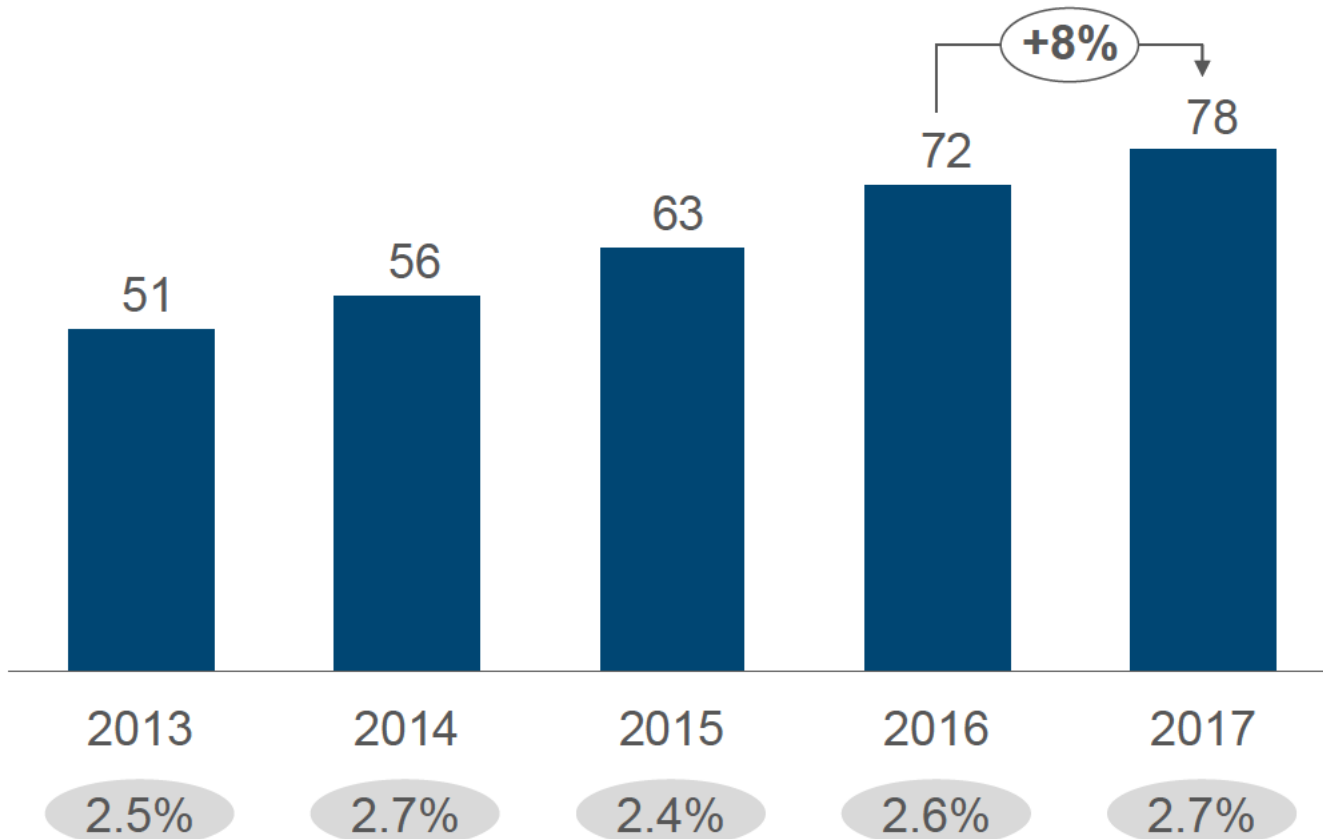
- Vereinfacht den Spezifikationsprozess für kleine und grosse Bauprojekte
- Auswahl, Konfiguration und Planung länder- und industriespezifischer Produkte



# Innovation 2017 – F&E Ausgaben

F&E Ausgaben, in Mio. CHF

● In % des Nettoumsatzes



- Steigende Investitionen in Innovations-Pipeline
- F&E Ausgaben von 2.7% vom Nettoumsatz in 2017
- 32 Patente eingereicht in 2017

# Innovation 2017 – Erfolgreiche Produkteinführungen

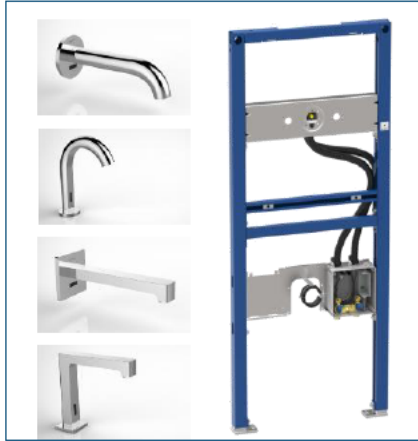
## Tuma Comfort



- Mid-level Dusch WC mit Komfort Funktionen

***“Kompakter Allrounder”***

## Piave, Brenta



- Elektronisches Armaturen System in schlankem Design

***“Einfache Installation und Unterhalt”***

## Setaplano



- Pflegefreundliche bodenebene Duschfläche

***“Schnelle und sichere Installation”***

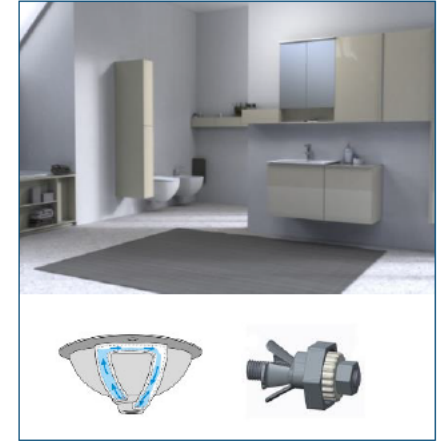
## Volex



- Versorgungssystem mit Pressverbindungen

***“Europäische Expansionsmärkte”***

## Acanto

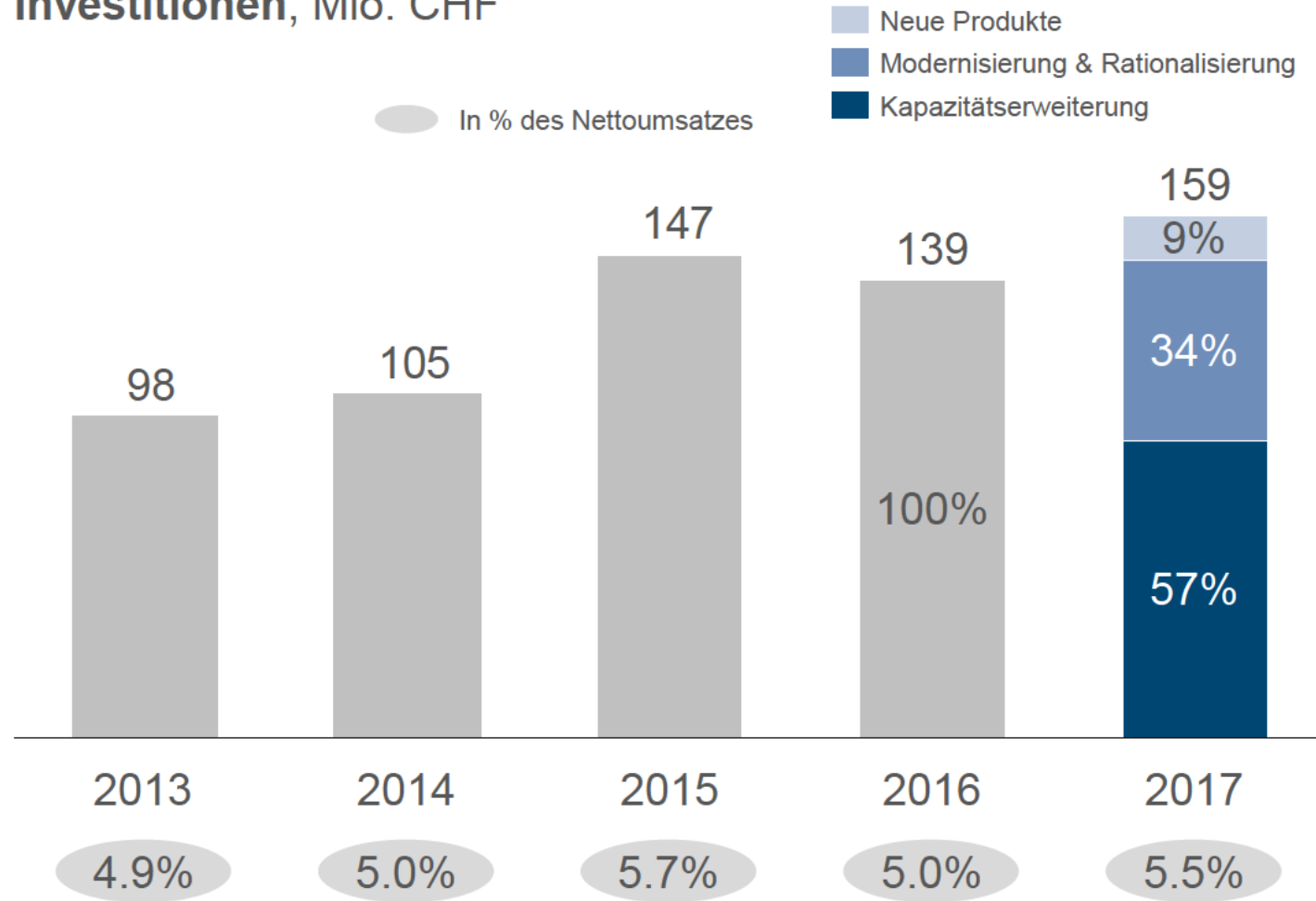


- Vielseitige Badezimmer Serie

***“Innovative technische Features”***

# CAPEX Investitionen 2017

Investitionen, Mio. CHF



- Investitionen 2017 um 14.3% über Vorjahr
- Erhöhte Ausgaben in Kapazitätserweiterung
- Investitionen 2017 entsprechen 5.5% des Nettoumsatzes



# Investitionen 2017 – Wichtige Projekte



## Neues Logistikzentrum in Pfullendorf (DE)

- Finalisierung der Logistik Kapazitätserweiterung
- Neues Konzept für die Langgutlagerung
- Innovative Technologien und weitergehende Prozessinnovationen
- CAPEX: EUR 40 Mio. (2015-2017)



## Kapazitätserweiterung & Effizienzsteigerung in der Fabrik in Pfullendorf (DE)

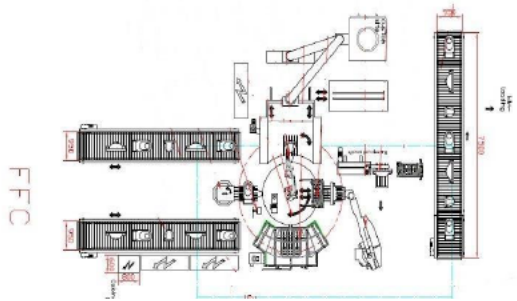
- Zusätzliches neues Gebäude für die Produktion von Spülkästen
- Neue Blasform-Maschinen mit einem Payback von 3 Jahren
- Neue, weiter automatisierte Fertigungslinie für Unterputzspülkästen
- CAPEX: EUR 15 Mio. (2017-2018)

# Investitionen 2017 – Kontinuierliche Verbesserungen in den Keramikwerken



## Modernisierung des Ofens in Wloclawek (PL)

- Verbesserter Ofen inklusive Ofenwagen um den Energieverbrauch um 5% zu reduzieren
- Payback von 3.7 Jahren
- CAPEX: EUR 1 Mio. (2017)



## Neue Glasierzellen in Wloclawek (PL)

- Neu automatisierte Glasierzellen zur Effizienzsteigerung
- Payback von 4.6 Jahren
- CAPEX: EUR 0.7 Mio. (2017)



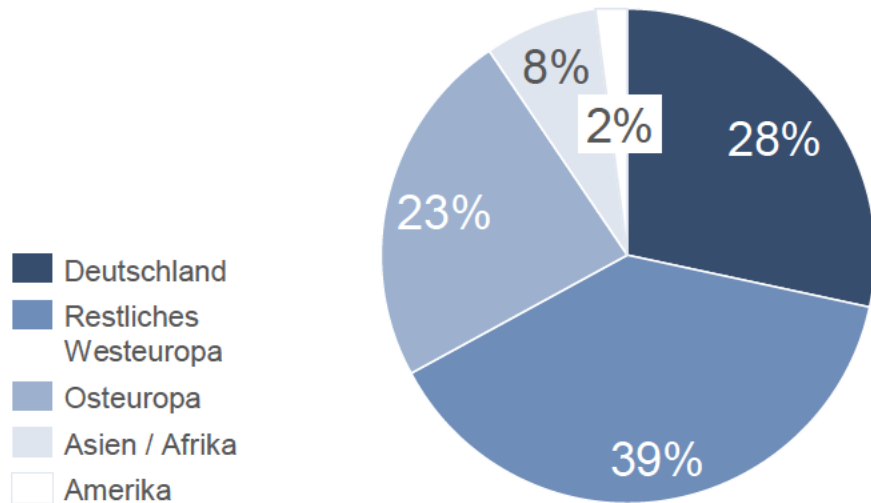
## "Lean Processes" in Ekenäs (FI)

- Implementierung von schlankeren Prozessen mit verschiedenen Massnahmen für die Materialflussoptimierung
- 20% höhere Produktivität
- CAPEX: EUR 1.7 Mio. (2016, 2017)

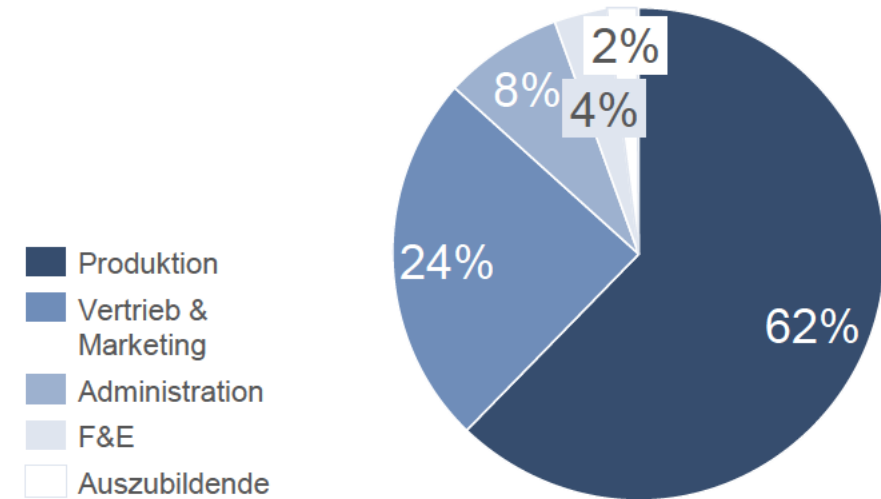


# Mitarbeitende 2017 – Leichte Zunahme wegen Volumen Wachstum bei Sanitärsystemen

Mitarbeitende nach Region  
2017



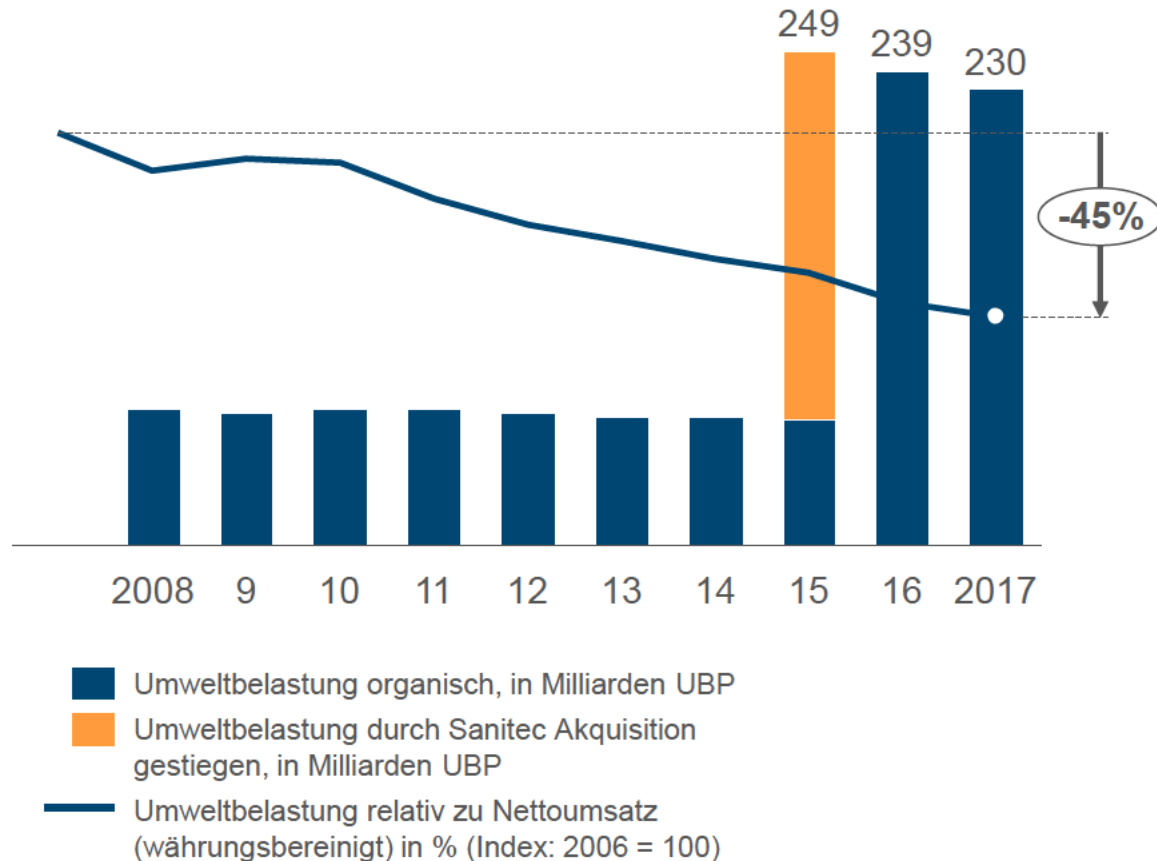
Mitarbeitende nach Geschäftsprozess  
2017



- 11'709 Mitarbeitende per Ende 2017
- Zunahme um 117 Personen oder 1.0% im Vergleich zum Ende des Vorjahres

# Nachhaltigkeit 2017 – Umweltbelastung weiter verbessert

## Umweltbelastung 2008-2017



- Absoluter Energieverbrauch in 2017 um 4.2% reduziert
- Umweltbelastung relativ zu Nettoumsatz (währungsbereinigt) in 2017 organisch um 6.1% verbessert
- CO<sub>2</sub>-Emissionen relativ zu Nettoumsatz (währungsbereinigt) in 2017 organisch um 5.8% reduziert
- Relative Umweltbelastung seit 2007 um 45% verbessert

Die Umweltbelastung wird in Umweltbelastungspunkten (UBP) gemäss der Schweizer Methode der ökologischen Knappheit (Version 2013) gemessen

# Soziale Verantwortung 2017 – Sozialprojekt mit Geberit Lernenden in der Ukraine



- Berufsschule in Odessa in der Ukraine mit 500 Schülerinnen und Schüler
- Renovation der Sanitärräume sowie weiterer Gemeinschaftsräume
- Arbeitseinsatz von Geberit Lernenden aus Deutschland, Österreich und der Schweiz



# Agenda

Jahresrückblick

C. Buhl

Umsatzentwicklung

C. Buhl

Jahresrechnung

R. Iff

Sanitec Integration

C. Buhl

Bauindustrie – Ausblick

C. Buhl

Geberit – Ausblick

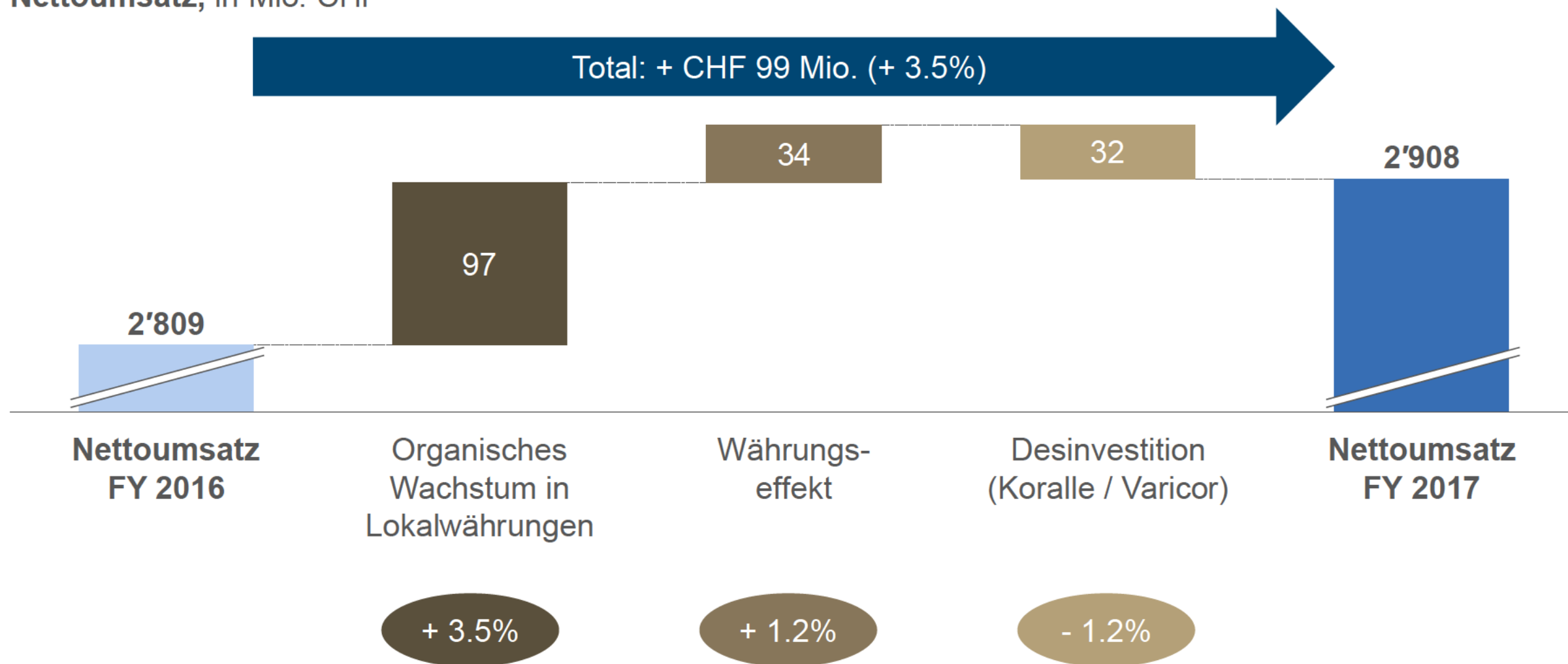
C. Buhl

Zusammenfassung

C. Buhl

# Umsatz 2017 – Organisches Wachstum in lokaler Währung von 3.5%

Nettoumsatz, in Mio. CHF



# Umsatz 2017 – Negative Einmaleffekte in Q2 und Q3

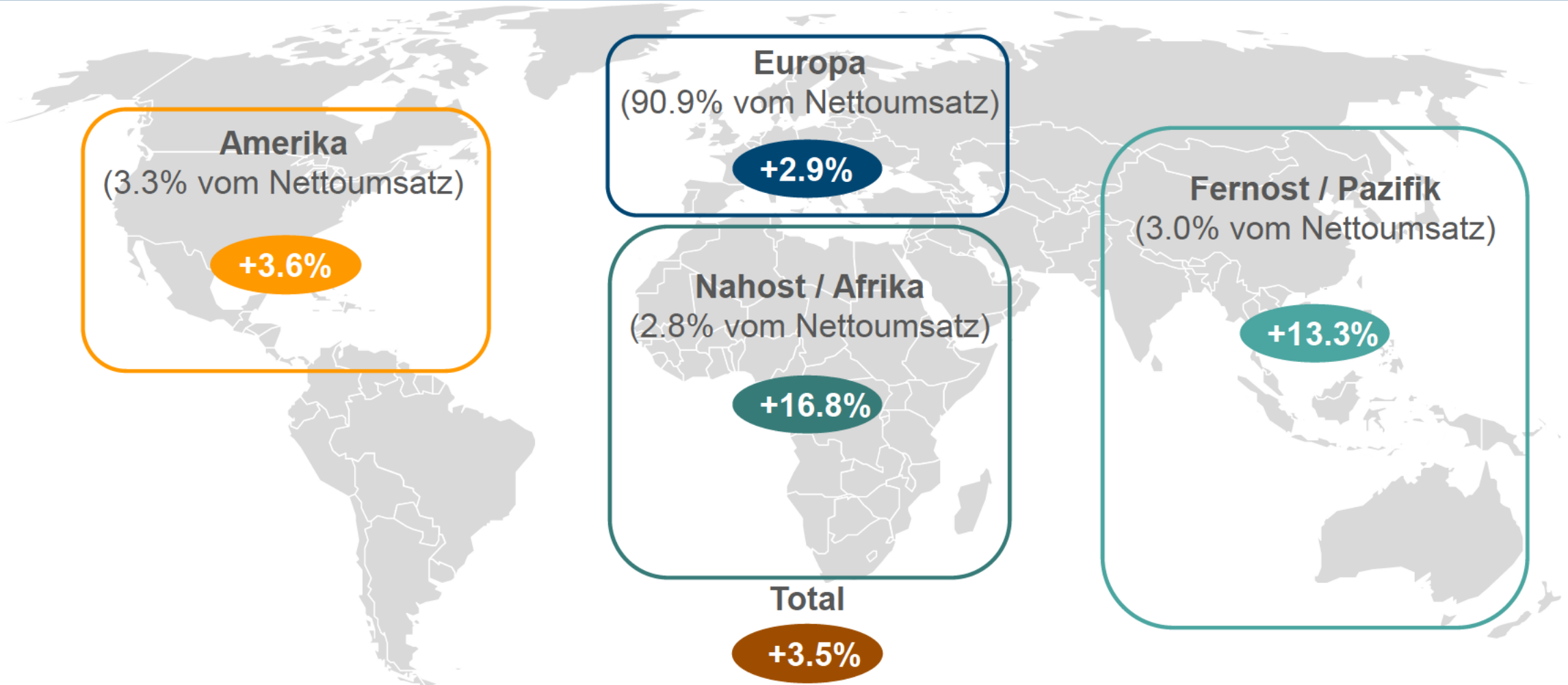
| Quartal | Nettoumsatz<br>Mio. CHF | Vorjahresabweichung |            | Kommentar                                                                                                                                                                                                                        |
|---------|-------------------------|---------------------|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|         |                         | % CHF               | % wb, org. |                                                                                                                                                                                                                                  |
| Q1      | 737.1                   | 2.6%                | 6.7%       |  Mehr Arbeitstage                                                                                                                             |
| Q2      | 732.2                   | -3.8%               | -0.8%      |  3 Arbeitstage weniger<br> Mera Basiseffekt von CHF 4 Mio. |
| Q3      | 733.0                   | 5.8%                | 3.3%       |  1 Arbeitstag weniger<br> Mera Basiseffekt von CHF 8 Mio.  |
| Q4      | 706.0                   | 10.9%               | 5.3%       |  Vorkauf Effekt in der Schweiz                                                                                                                |
| FY      | 2'908.3                 | 3.5%                | 3.5%       |  Mera Basiseffekt von CHF 12 Mio.                                                                                                           |

Bemerkung: Vorjahresabweichung in % CHF beinhaltet 6 Monate Koralle und 12 Monate Varicor Nettoumsatz - weder Koralle noch Varicor haben zum Nettoumsatz 2017 beigetragen



# Umsatz 2017 – Positive Umsatzentwicklung in allen Regionen

Nettoumsatz (Mio. CHF) und Wachstum 2017 nach Regionen in % (wb, org.)



# Umsatz 2017 – Entwicklung in Europa pro Land / Region (1/2)

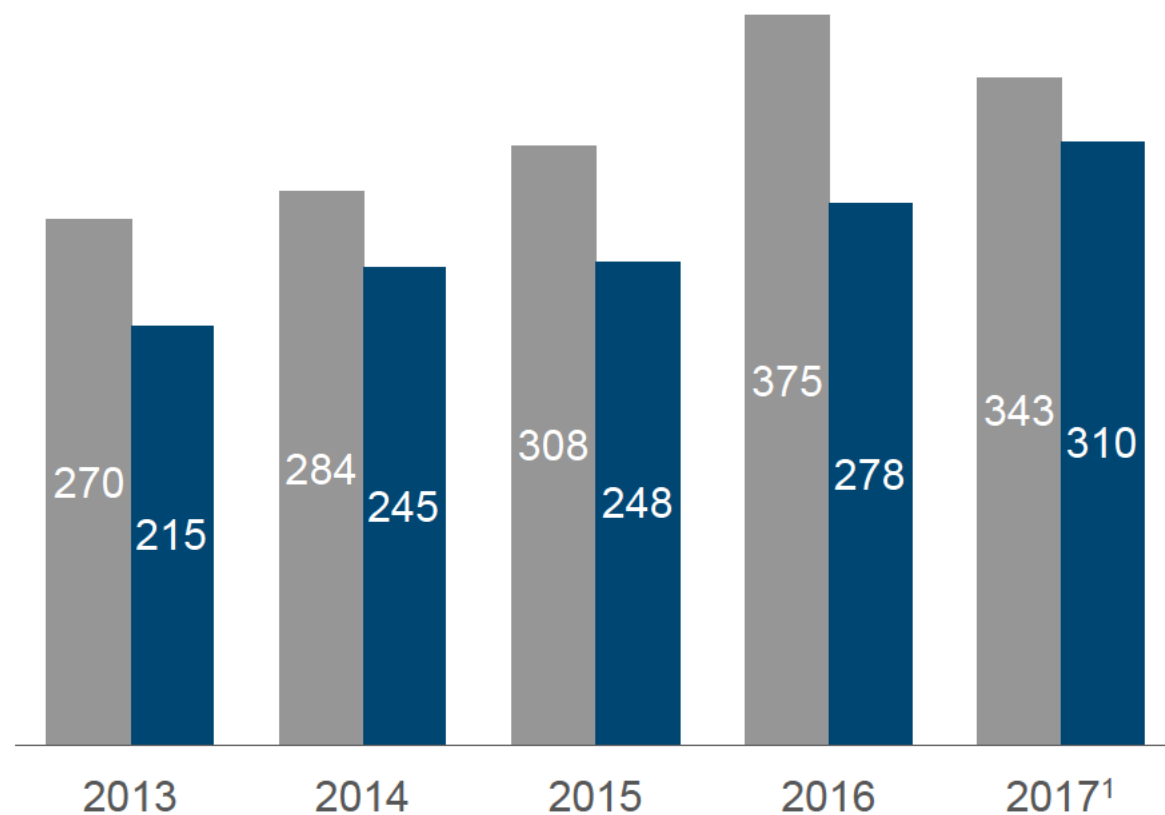
| Land / Region        | Nettoumsatz<br>CHF Mio. | Vorjahres-<br>abweichung |            | Kommentar                                                                                                                                                                       |
|----------------------|-------------------------|--------------------------|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                      |                         | % CHF                    | % wb, org. |                                                                                                                                                                                 |
| Deutschland          | 867.3                   | 0.7%                     | 0.7%       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Limitiertes Marktwachstum aufgrund Kapazitätsengpässen bei Sanitärinstallateuren</li> </ul>                                              |
| Nordische Länder     | 313.7                   | 2.4%                     | 1.2%       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Starkes Wachstum im Vorjahr</li> <li>Verlangsamung des Marktwachstums in Schweden und Norwegen</li> </ul>                                |
| Zentral- / Osteuropa | 280.1                   | 9.0%                     | 6.7%       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Gemischtes Marktumfeld</li> <li>Umsatzwachstum in allen Hauptmärkten</li> <li>Zweistelliges Wachstum der Installationssysteme</li> </ul> |
| Schweiz              | 278.6                   | -0.8%                    | 3.7%       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Leicht wachsendes Marktumfeld</li> <li>Outperformance dank Up-Selling Strategie und Innovationen</li> </ul>                              |
| Benelux              | 231.6                   | 5.8%                     | 4.0%       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Anhaltende Markterholung in den Niederlanden</li> <li>Positives Umsatzwachstum in den Niederlanden und Belgien</li> </ul>                |

Bemerkung: Vorjahresabweichung in % CHF beinhaltet 6 Monate Koralle und 12 Monate Varicor Nettoumsatz - weder Koralle noch Varicor haben zum Nettoumsatz 2017 beigetragen



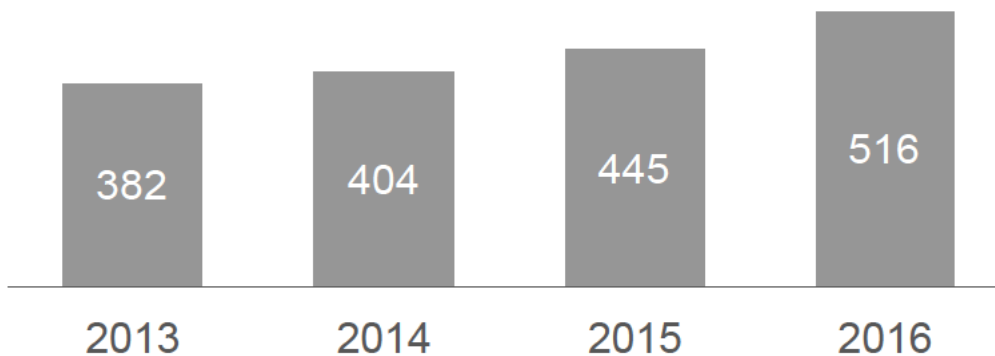
# Marktumfeld Deutschland – Nachfrage grösser als Kapazität

■ Baubewilligungen, in 1'000  
■ Fertigstellungen, in 1'000



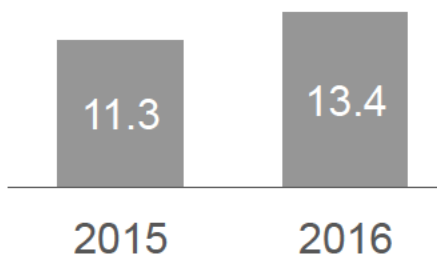
1 Baubewilligungen: Extrapolierte 11M Zahlen; Fertigstellungen: Schätzung Ifo Institut  
Quelle: Statistisches Bundesamt

## Baurückstand, in 1'000

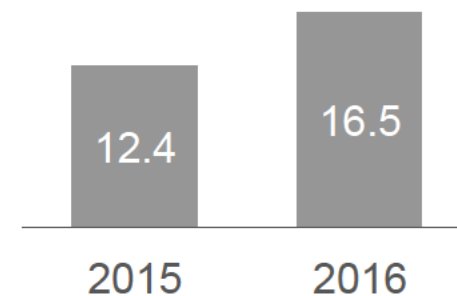


## Bauzeit, in Monaten

### EFH

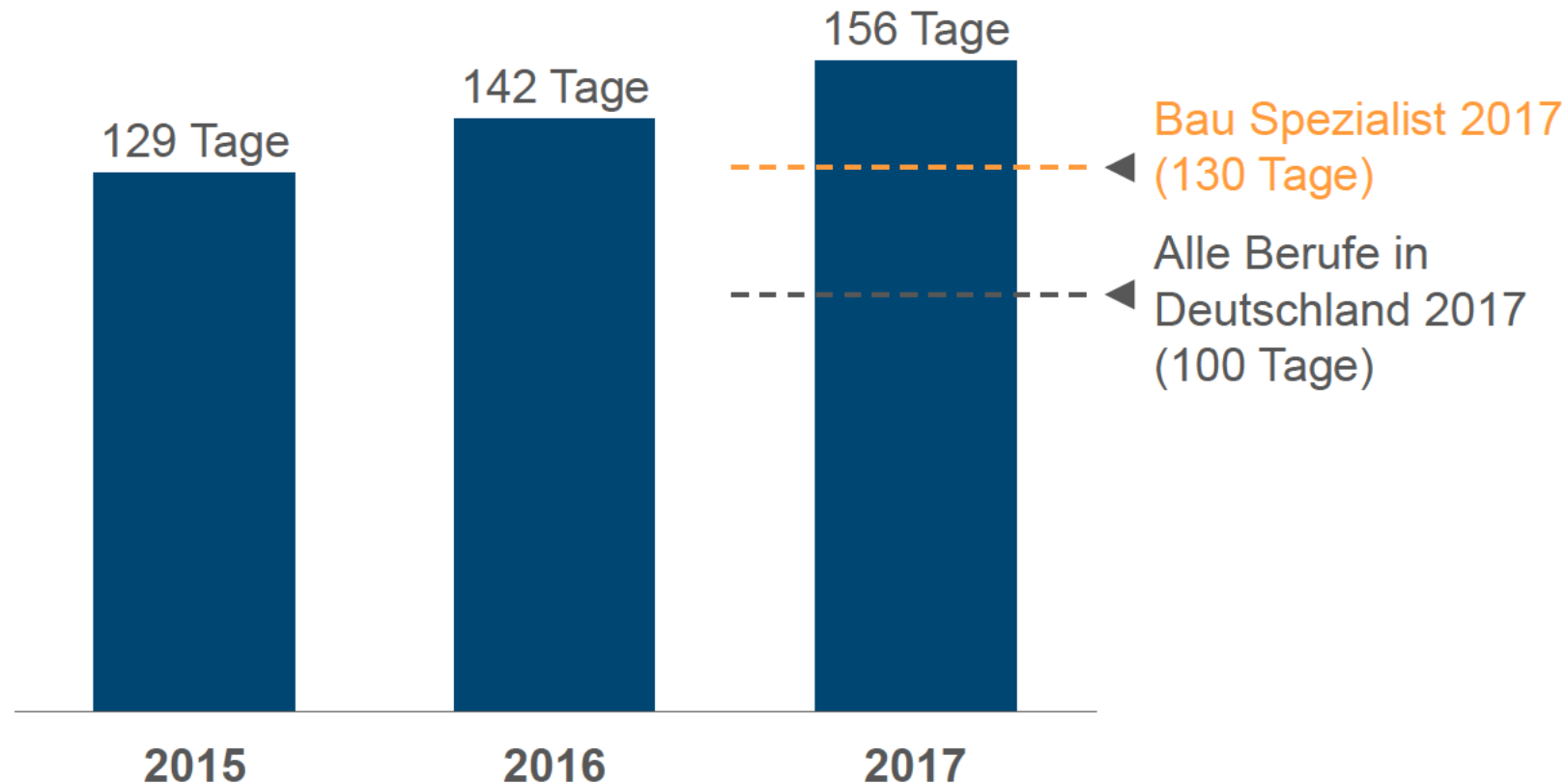


### MFH



# Marktumfeld Deutschland – Zunehmender Engpass der Sanitärinstallateure

## Vakanzzzeit offener Installateur<sup>1</sup> Stellen in Deutschland



<sup>1</sup> Sanitär, Heizung, Klima

Source: Bundesagentur für Arbeit

- 54% aller Sanitärbetriebe hatten offene Positionen in 2017 (2016: 46%)
- Neuer Rekordwert des offenen Auftragsbestandes der Installateure von 10.6 Wochen – Anstieg von 14% vs. 2016

# Umsatz 2017 – Entwicklung in Europa pro Land / Region (1/2)

| Land / Region        | Nettoumsatz<br>CHF Mio. | Vorjahres-<br>abweichung |            | Kommentar                                                                                                                                                                       |
|----------------------|-------------------------|--------------------------|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                      |                         | % CHF                    | % wb, org. |                                                                                                                                                                                 |
| Deutschland          | 867.3                   | 0.7%                     | 0.7%       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Limitiertes Marktwachstum aufgrund Kapazitätsengpässen bei Sanitärinstallateuren</li> </ul>                                              |
| Nordische Länder     | 313.7                   | 2.4%                     | 1.2%       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Starkes Wachstum im Vorjahr</li> <li>Verlangsamung des Marktwachstums in Schweden und Norwegen</li> </ul>                                |
| Zentral- / Osteuropa | 280.1                   | 9.0%                     | 6.7%       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Gemischtes Marktumfeld</li> <li>Umsatzwachstum in allen Hauptmärkten</li> <li>Zweistelliges Wachstum der Installationssysteme</li> </ul> |
| Schweiz              | 278.6                   | -0.8%                    | 3.7%       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Leicht wachsendes Marktumfeld</li> <li>Outperformance dank Up-Selling Strategie, Innovationen und Vorkauf Effekten</li> </ul>            |
| Benelux              | 231.6                   | 5.8%                     | 4.0%       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Anhaltende Markterholung in den Niederlanden</li> <li>Positives Umsatzwachstum in den Niederlanden und Belgien</li> </ul>                |

Bemerkung: Vorjahresabweichung in % CHF beinhaltet 6 Monate Koralle und 12 Monate Varicor Nettoumsatz - weder Koralle noch Varicor haben zum Nettoumsatz 2017 beigetragen



## Umsatz 2017 – Entwicklung in Europa pro Land / Region (2/2)

| Land / Region       | Nettoumsatz<br>CHF Mio. | Vorjahres-<br>abweichung |            | Kommentar                                                                                                                                                                  |
|---------------------|-------------------------|--------------------------|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                     |                         | % CHF                    | % wb, org. |                                                                                                                                                                            |
| Italien             | 201.2                   | 8.3%                     | 6.6%       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Starke Markt Outperformance aufgrund Vertriebs &amp; Marketing Initiative</li> </ul>                                                |
| Frankreich          | 176.3                   | 3.3%                     | 3.9%       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Markterholung</li> <li>Zweistelliges Umsatzwachstum bei Installationssystemen</li> </ul>                                            |
| Österreich          | 161.2                   | 9.4%                     | 9.0%       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Starkes Marktwachstum</li> <li>Markt Outperformance trotz hohen Marktanteilen</li> </ul>                                            |
| UK / Irland         | 110.5                   | -10.4%                   | -5.6%      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Rückläufiger Markt getrieben durch Nicht-Wohnungsbau</li> <li>Geberit mit überproportionalem Anteil im Nicht-Wohnungsbau</li> </ul> |
| Iberische Halbinsel | 21.4                    | 13.8%                    | 11.9%      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Anhaltende Markterholung in Spanien</li> <li>Zweistelliges Umsatzwachstum in Spanien und Portugal</li> </ul>                        |

Bemerkung: Vorjahresabweichung in % CHF beinhaltet 6 Monate Koralle und 12 Monate Varicor Nettoumsatz - weder Koralle noch Varicor haben zum Nettoumsatz 2017 beigetragen





# Umsatz 2017 – Entwicklung in internationalen Regionen

| Land / Region     | Nettoumsatz<br>CHF Mio. | Vorjahres-<br>abweichung |            | Kommentar                                                                                                                                                                         |
|-------------------|-------------------------|--------------------------|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                   |                         | % CHF                    | % wb, org. |                                                                                                                                                                                   |
| Amerika           | 96.7                    | 3.4%                     | 3.6%       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stagnation im institutionellen Sektor</li> <li>• Weiter verbesserte Profitabilität bei Chicago Faucet Company</li> </ul>                 |
| Fernost / Pazifik | 87.8                    | 13.5%                    | 13.3%      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Moderates Wachstum im Wohnungsbau in China in H2 2017</li> <li>• Zweistelliges Umsatzwachstum in China, Indien und Australien</li> </ul> |
| Nahost / Afrika   | 81.9                    | 20.6%                    | 16.8%      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stabilisierung des Bausektors in der Golf Region</li> <li>• Zweistelliges Umsatzwachstum in allen Schlüsselmärkten</li> </ul>            |

Bemerkung: Vorjahresabweichung in % CHF beinhaltet 6 Monate Koralle und 12 Monate Varicor Nettoumsatz - weder Koralle noch Varicor haben zum Nettoumsatz 2017 beigetragen



# Umsatz 2017 – Entwicklung pro Produktlinie

| Produktbereich / -linie      | Nettoumsatz<br>Mio. CHF | Vorjahresabweichung |              | Kommentar                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------|-------------------------|---------------------|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                              |                         | % CHF               | % wb, org.   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>TOTAL</b>                 | <b>2'908.3</b>          | <b>3.5%</b>         | <b>3.5%</b>  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Sanitärsysteme</b>        | <b>1'361.5</b>          | <b>7.8%</b>         | <b>6.6%</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Starkes Wachstum der Installationssysteme getrieben durch Synergien mit Sanitärkeramik</li> <li>• Negativer Basiseffekt durch Abbau der Mera Lieferrückstände in 2016</li> <li>• Zweistelliges Wachstum der Apparateanschlüsse getrieben durch neue Produkteinführungen</li> </ul> |
| Installationssysteme         | 871.3                   | 10.3%               | 8.9%         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Spülkasten & Innengarnituren | 252.5                   | -0.9%               | -1.7%        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Armaturen & Spülsysteme      | 129.2                   | 4.6%                | 4.3%         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Apparateanschlüsse           | 108.5                   | 13.7%               | 12.4%        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Rohrleitungssysteme</b>   | <b>865.5</b>            | <b>5.1%</b>         | <b>3.8%</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Starkes Wachstum der Hausentwässerungssysteme getrieben durch neue Produkteinführungen</li> </ul>                                                                                                                                                                                  |
| Versorgungssysteme           | 535.6                   | 2.4%                | 1.0%         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Hausentwässerungssysteme     | 329.9                   | 9.8%                | 8.6%         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Sanitärkeramik</b>        | <b>681.3</b>            | <b>-5.6%</b>        | <b>-2.3%</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Negativ beeinflusst durch Schliessung zweier Keramikwerke in Frankreich</li> <li>• Schwächeres Marktumfeld in den Nordischen Ländern</li> </ul>                                                                                                                                    |
| Badezimmer-Keramik           | 546.8                   | -3.2%               | -2.1%        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Keramikergänzende Produkte   | 134.5                   | -14.1%              | -3.2%        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

Bemerkung: Vorjahresabweichung in % CHF beinhaltet 6 Monate Koralle und 12 Monate Varicor Nettoumsatz - weder Koralle noch Varicor haben zum Nettoumsatz 2017 beigetragen



# Agenda

Jahresrückblick

C. Buhl

Umsatzentwicklung

C. Buhl

Jahresrechnung

R. Iff

Sanitec Integration

C. Buhl

Bauindustrie – Ausblick

C. Buhl

Geberit – Ausblick

C. Buhl

Zusammenfassung

C. Buhl

# Wichtigste Kennzahlen 2017

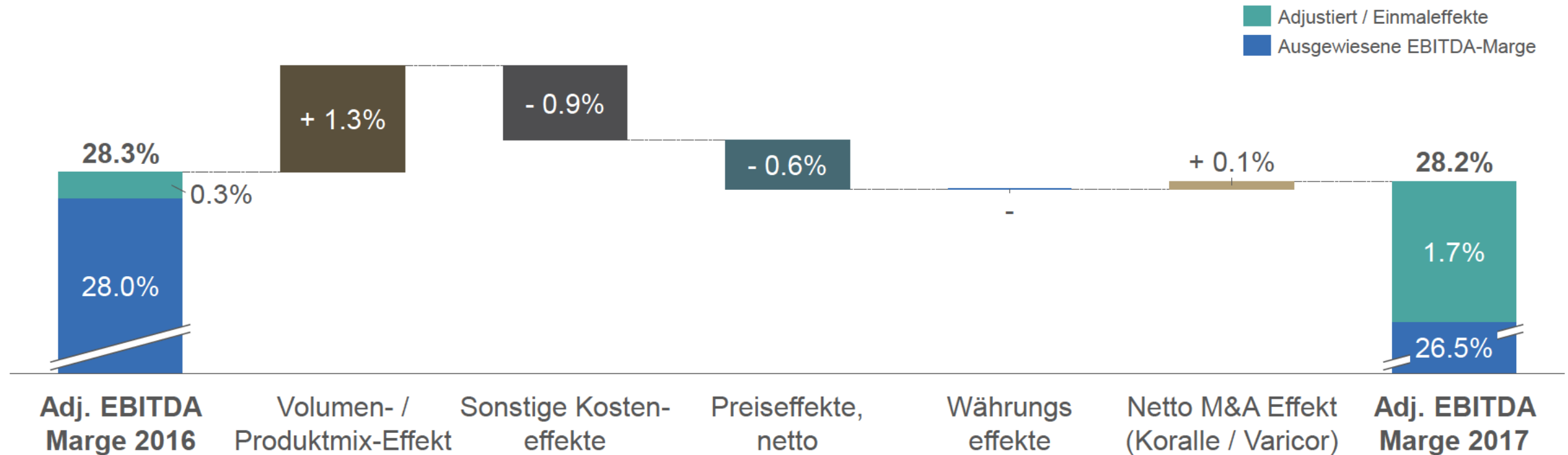
| Mio. CHF                                  | 2017                  | 2016                  | % YoY         |
|-------------------------------------------|-----------------------|-----------------------|---------------|
| <b>Nettoumsatz</b>                        | <b>2'908.3</b>        | <b>2'809.0</b>        | <b>3.5%</b>   |
| <b>Adj. EBITDA</b><br><i>Marge</i>        | <b>820.7</b><br>28.2% | <b>794.9</b><br>28.3% | <b>3.2%</b>   |
| <b>Adj. EBIT</b><br><i>Marge</i>          | <b>706.1</b><br>24.3% | <b>686.5</b><br>24.4% | <b>2.9%</b>   |
| <b>Adj. Nettoergebnis</b><br><i>Marge</i> | <b>604.2</b><br>20.8% | <b>584.0</b><br>20.8% | <b>3.5%</b>   |
| <b>Adj. EPS (CHF)</b>                     | <b>16.43</b>          | <b>15.85</b>          | <b>3.7%</b>   |
| <b>Free Cash Flow</b><br><i>Marge</i>     | <b>483.4</b><br>16.6% | <b>556.6</b><br>19.8% | <b>-13.2%</b> |

- Währungsbereinigtes organisches Umsatzwachstum von 3.5%
- Einmaleffekte vor allem in Restrukturierungskosten und in der Technologie Amortisation
- Synergien von EUR 45 Mio. vollumfänglich realisiert in 2017

# Erfolgsrechnung 2017

| Mio. CHF                                 | 2017           | %             | 2016           | %             | % YoY        |
|------------------------------------------|----------------|---------------|----------------|---------------|--------------|
| <b>Nettoumsatz</b>                       | <b>2'908.3</b> | <b>100.0%</b> | <b>2'809.0</b> | <b>100.0%</b> | <b>3.5%</b>  |
| Materialaufwand                          | 829.8          | 28.5%         | 774.9          | 27.6%         | 7.1%         |
| Personalaufwand                          | 746.8          | 25.7%         | 702.0          | 25.0%         | 6.4%         |
| Abschreibungen                           | 105.7          | 3.6%          | 102.0          | 3.6%          | 3.6%         |
| Amortisationen                           | 44.6           | 1.5%          | 43.1           | 1.5%          | 3.5%         |
| Sonstiger Betriebsaufwand, netto         | 559.7          | 19.3%         | 546.9          | 19.5%         | 2.3%         |
| <b>Total Betriebsaufwand, netto</b>      | <b>2'286.6</b> | <b>78.6%</b>  | <b>2'168.9</b> | <b>77.2%</b>  | <b>5.4%</b>  |
| <b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>           | <b>621.7</b>   | <b>21.4%</b>  | <b>640.1</b>   | <b>22.8%</b>  | <b>-2.9%</b> |
| <b>EBITDA</b>                            | <b>772.0</b>   | <b>26.5%</b>  | <b>785.2</b>   | <b>28.0%</b>  | <b>-1.7%</b> |
| <b>Adj. EBITDA</b>                       | <b>820.7</b>   | <b>28.2%</b>  | <b>794.9</b>   | <b>28.3%</b>  | <b>3.2%</b>  |
| <b>Adj. Betriebsergebnis (Adj. EBIT)</b> | <b>706.1</b>   | <b>24.3%</b>  | <b>686.5</b>   | <b>24.4%</b>  | <b>2.9%</b>  |

# FY 2017 – Solide Resultate



- Positive Auswirkung des Volumen und Produktmix-Effekts
- Negativer netto Preiseffekt aufgrund höherer Rohmaterialpreise
- Negativer Effekt der sonstigen Kosten aufgrund höherer Personalkosten sowie höheren Marketingausgaben
- Einmaleffekte über CHF 45 Mio. wegen Schliessung von Keramikwerken in Frankreich

# Einmaleffekte im Rahmen der Sanitec Integration 2017

| Einmaleffekte & wiederkehrende Kosten aus Akquisition / Dekonsolidierung | 2017<br>CHF Mio. |
|--------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Integrationskosten                                                       | 3                |
| Restrukturierungskosten <sup>1</sup>                                     | 45               |
| Einmal- (Gewinn) / Verlust aus Verkäufen <sup>2</sup>                    | 1                |
| <b>Totale Kosten auf Stufe EBITDA</b>                                    | <b>49</b>        |
| Abschreibungen und Amortisationen                                        | 35               |
| <b>Totale Kosten auf Stufe EBIT</b>                                      | <b>84</b>        |
| Steuerliche Effekte                                                      | -7               |
| <b>Totale Kosten auf Stufe Nettoergebnis</b>                             | <b>77</b>        |

1 Kosten in Zusammenhang mit der Schliessungen von zwei Keramikwerken in Frankreich

2 Varicor Verkauf



# Adj. Nettoergebnis und adj. EPS 2017 – Leicht über Vorjahr

| Mio. CHF                       | 2017         | %            | 2016         | %            | % YoY        |
|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Betriebsergebnis (EBIT)</b> | <b>621.7</b> | <b>21.4%</b> | <b>640.1</b> | <b>22.8%</b> | <b>-2.9%</b> |
| Finanzergebnis, netto          | -9.4         | -0.3%        | -9.3         | -0.3%        | -1.1%        |
| <b>Ergebnis vor Steuern</b>    | <b>612.3</b> | <b>21.1%</b> | <b>630.8</b> | <b>22.5%</b> | <b>-2.9%</b> |
| Ertragssteuern                 | 84.9         | 2.9%         | 82.6         | 3.0%         | 2.8%         |
| <i>in % Vorsteuerergebnis</i>  | 13.9%        |              | 13.1%        |              |              |
| <b>Nettoergebnis</b>           | <b>527.4</b> | <b>18.1%</b> | <b>548.2</b> | <b>19.5%</b> | <b>-3.8%</b> |
| EPS (CHF)                      | 14.34        |              | 14.88        |              | -3.6%        |
| <b>Adj. Nettoergebnis</b>      | <b>604.2</b> | <b>20.8%</b> | <b>584.0</b> | <b>20.8%</b> | <b>3.5%</b>  |
| Adj. EPS (CHF)                 | 16.43        |              | 15.85        |              | 3.7%         |

# Free Cash Flow 2017 – Negative Auswirkung wegen höherer Investitionen und Veränderungen im Netto-Umlaufvermögen

| Mio. CHF                                                                                | 2017         | 2016         | % YoY         |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|---------------|
| <b>EBITDA</b>                                                                           | <b>772.0</b> | <b>785.2</b> | <b>-1.7%</b>  |
| Finanzergebnis, netto                                                                   | -9.4         | -9.3         |               |
| Ertragsteuern                                                                           | -84.9        | -82.6        |               |
| Veränderung latenter Steuern <sup>1</sup> und lauf. Steuerverbindlichkeiten und Rückst. | -41.2        | -21.4        |               |
| Veränderungen von langfristigen Rückstellungen                                          | 71.5         | 33.2         |               |
| Veränderungen von sonstigen langfristigen Aktiven und Passiven                          | 0.0          | -4.9         |               |
| <b>Netto Cash Flow</b>                                                                  | <b>708.0</b> | <b>700.2</b> | <b>1.1%</b>   |
| <i>in % Nettoumsatz</i>                                                                 | <i>24.3%</i> | <i>24.9%</i> |               |
| Kauf von Sachanlagen und immateriellen Anlagen, netto                                   | -155.5       | -132.9       |               |
| Veränderung des Netto-Umlaufvermögens                                                   | -36.1        | 10.1         |               |
| Auszahlungen langfristiger Rückstellungen                                               | -33.0        | -20.8        |               |
| <b>Free Cash Flow</b>                                                                   | <b>483.4</b> | <b>556.6</b> | <b>-13.2%</b> |
| <i>in % Nettoumsatz</i>                                                                 | <i>16.6%</i> | <i>19.8%</i> |               |

1 Nur ergebniswirksamer Anteil



# Bilanz 2017 – Währungseffekte erhöhten die einzelnen Positionen

| Mio. CHF                                                   | 31.12.2017     | 31.12.2016     |
|------------------------------------------------------------|----------------|----------------|
| Liquide Mittel                                             | 412.7          | 509.7          |
| Netto-Umlaufvermögen                                       | 173.0          | 147.3          |
| Sachanlagen                                                | 812.8          | 726.5          |
| Latente Steuerforderungen                                  | 96.1           | 96.7           |
| Sonstige langfristige Aktiven und Finanzanlagen            | 35.0           | 26.1           |
| Goodwill und immaterielle Anlagen                          | 1'748.9        | 1'681.1        |
| <b>Bilanzsumme</b>                                         | <b>3'742.8</b> | <b>3'601.1</b> |
| Finanzverbindlichkeiten                                    | 895.2          | 970.9          |
| Pensionsrückstellungen                                     | 309.2          | 325.8          |
| Latente Steuerverbindlichkeiten                            | 76.5           | 89.7           |
| Steuerverbindlichkeiten und -rückstellungen                | 101.8          | 120.0          |
| Sonstige langfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten | 57.7           | 46.0           |
| <b>Eigenkapital</b>                                        | <b>1'837.2</b> | <b>1'635.2</b> |
| <i>Eigenkapitalquote</i>                                   | <i>49.1%</i>   | <i>45.4%</i>   |
| <b>Netto-Schulden</b>                                      | <b>482.5</b>   | <b>461.2</b>   |
| <i>Gearing</i>                                             | <i>26.3%</i>   | <i>28.2%</i>   |



# Dividende 2017 – Ausschüttung steigt um 4.0%

| Tausend CHF                               | 2017                 | 2016                 |
|-------------------------------------------|----------------------|----------------------|
| Nettoergebnis Geberit AG                  | 501'972              | 389'771              |
| Gewinnvortrag                             | 3'169                | 3'813                |
| Entnahme aus freien Reserven              | -                    | -                    |
| <b>Total verfügbarer Gewinn</b>           | <b>505'141</b>       | <b>393'584</b>       |
| <br>                                      |                      |                      |
| Zuweisung an freie Reserven               | 120'000              | 20'000               |
| Beantragte / bezahlte Dividende           | 383'096 <sup>1</sup> | 370'415 <sup>2</sup> |
| Vortrag auf neue Rechnung                 | 2'045                | 3'169                |
| <b>Total Verwendung des Bilanzgewinns</b> | <b>505'141</b>       | <b>393'584</b>       |

1 Der Verwaltungsrat beantragt an der Generalversammlung der Geberit AG vom 4. April 2018 eine Dividende von CHF 10.40 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 10.00 je Aktie



# Agenda

Jahresrückblick

C. Buhl

Umsatzentwicklung

C. Buhl

Jahresrechnung

R. Iff

**Sanitec Integration**

C. Buhl

Bauindustrie – Ausblick

C. Buhl

Geberit – Ausblick

C. Buhl

Zusammenfassung

C. Buhl

# Sanitec Integration – Integrations-Roadmap erfolgreich umgesetzt

## Integrations-Roadmap



# Sanitec Integration – Hauptaufgaben erledigt (1/2)

## Organisation allgemein

- Eine integrierte Firma mit einer funktionalen Organisation seit 2016 – Keine Divisionen und Matrix Strukturen
- Schliessung von 10 Vertriebs- und Corporate Standorten
- Anpassung der juristischen Struktur und Reduktion von > 20 juristischen Einheiten

## Vertrieb und Marketing

- Eine kundenorientierte Vertriebsorganisation mit neuem “Showroom Pull”
- CRM Systeme und Auftragsbearbeitung vollständig integriert
- Evolutionäre Weiterentwicklung und Roll-out des CI/CD

## IT Systeme

- Ersatz des ersten ex-Sanitec ERP Systems seit dem 1. Januar 2017 – weiterer Roll-out Plan definiert
- IT-Infrastruktur vollständig harmonisiert

## Produkte

- Insourcing von Produkten mehrheitlich abgeschlossen, z.B. Keramiken für Dusch-WCs und Füll- & Spülventile
- Weitere Rationalisierung und Vereinheitlichung des Keramik Portfolios
- Einführung von Geberit als Keramikmarke in selektiven Märkten



# Sanitec Integration – Hauptaufgaben erledigt (2/2)

## Produktion / Logistik

- Zwei Keramikwerke in Frankreich geschlossen
- Geberit Produktionssystem (GPS) ausgerollt
- Erste Verbesserungsprojekte umgesetzt

## Geschäftsportfolio

- Verkauf oder Schliessung aller nicht-Kerngeschäfte mit limitierten Synergien aufgrund unterschiedlicher Kundenorientierung oder massgefertigter Produkte (z.B. Koralle, Varicor)

## Synergien

- Total Synergien von EUR 45 Mio. per Ende 2017 realisiert – schneller als geplant
- Integrationskosten in Höhe von CHF 45 Mio. wie geplant

# Agenda

- |                           |         |
|---------------------------|---------|
| • Jahresrückblick         | C. Buhl |
| • Umsatzentwicklung       | C. Buhl |
| • Jahresrechnung          | R. Iff  |
| • Sanitec Integration     | C. Buhl |
| • Bauindustrie – Ausblick | C. Buhl |
| • Geberit – Ausblick      | C. Buhl |
| • Zusammenfassung         | C. Buhl |

# Bauindustrie Ausblick – Europa

## Insgesamt vorteilhaftes jedoch gemischtes Marktumfeld

- Zuversichtlich für Nachfrage in Deutschland – Engpass bei qualifizierten Sanitärinstallateuren limitiert weiterhin Wachstum
- Stabiler Markt auf hohem Niveau in der Schweiz
- Wachsender Markt in Österreich, aber mit Verlangsamung
- Gemischtes Bild in den Nordischen Ländern – positiv für Dänemark und Finnland, Abkühlung in Schweden und Norwegen
- Positiver Ausblick für Benelux – anhaltende Erholung in den Niederlanden führt zu Engpässen bei den Sanitärinstallateuren
- Wachsender Bausektor in Frankreich
- Leicht verbessertes Marktumfeld in Italien
- Robuster Wohnungsbau jedoch schrumpfender Nicht-Wohnungsbau in UK
- Gemischtes Bild in Osteuropa
- Markterholung auf tiefem Niveau auf der Iberischen Halbinsel



# Bauindustrie Ausblick – Nordamerika

## Moderate Verbesserung im institutionellen Sektor

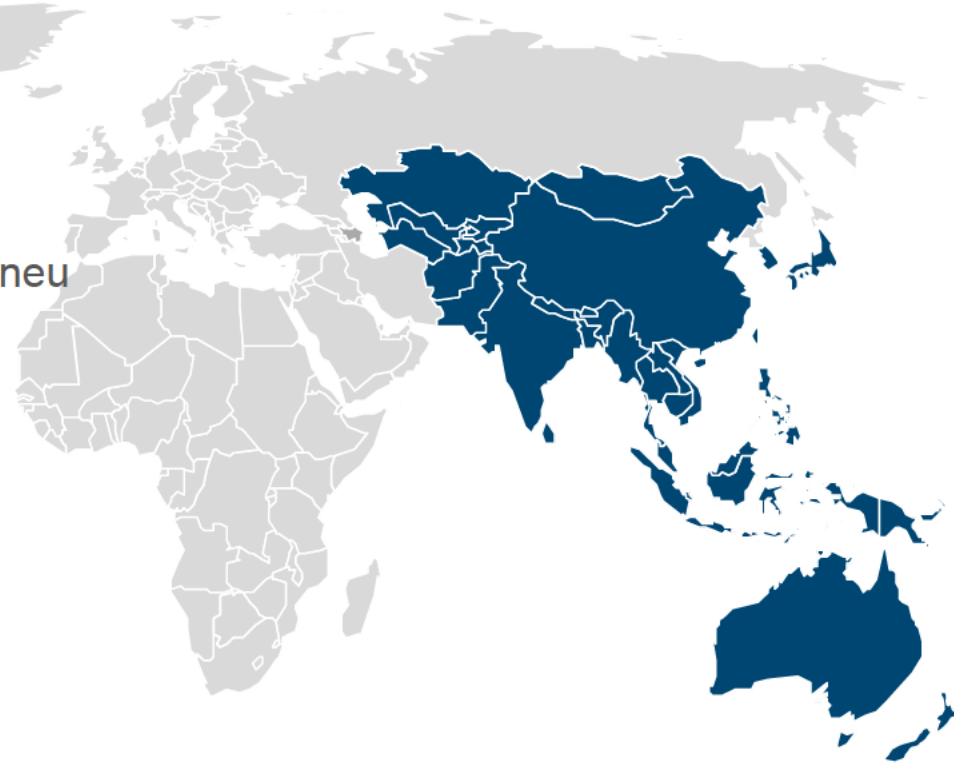


- Moderate Verbesserung der Bautätigkeit im Gesundheits- und Bildungssektor
- Weiteres Wachstum im Wohnungsbau

# Bauindustrie Ausblick – Asien

## Gemischtes Umfeld in der Region

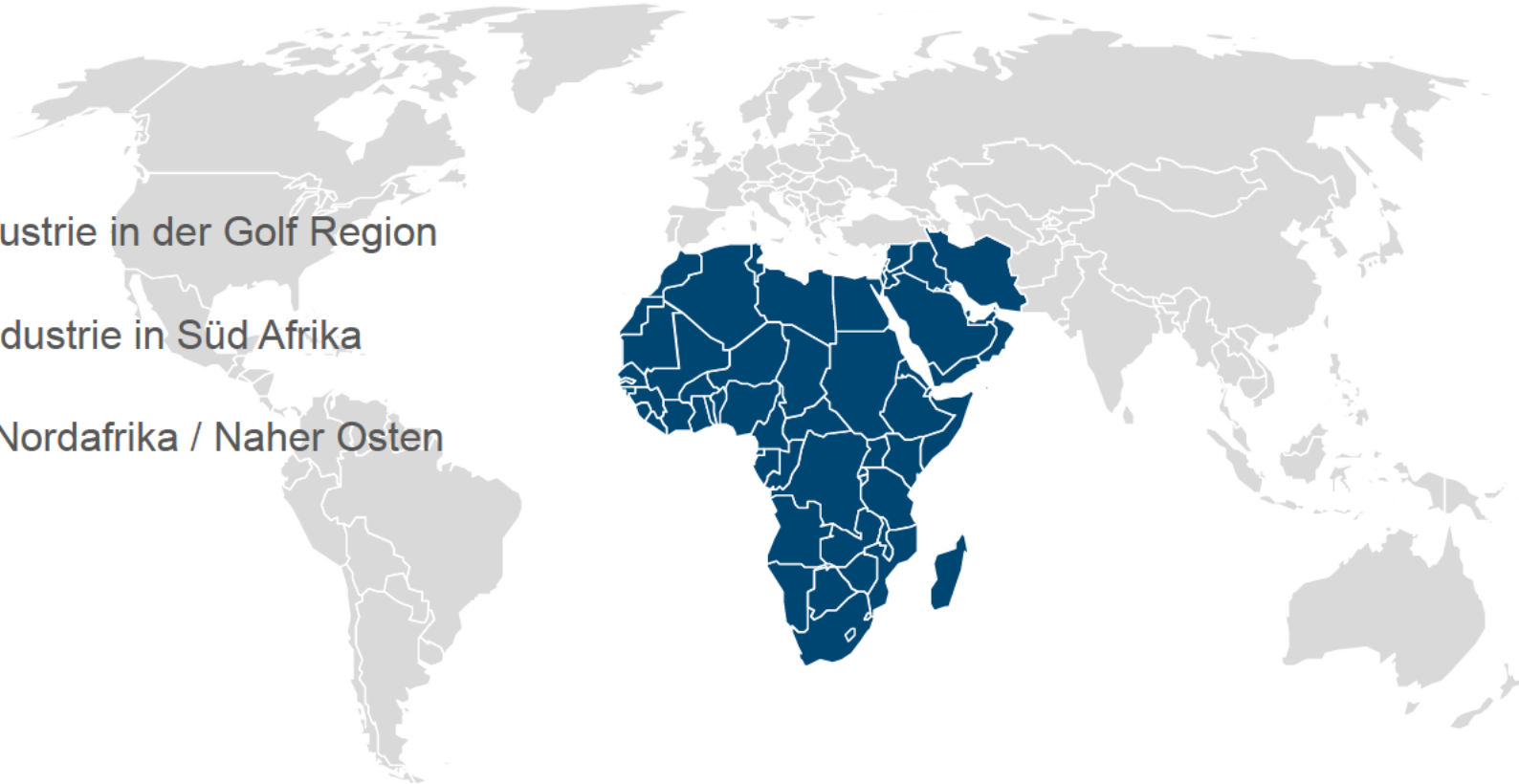
- Moderates Wachstum des Wohnungsbaus in China
- Vorsichtig für den Wohnungsbau in Indien aufgrund neu eingeführter Regulierungen und Richtlinien
- Stagnation des Wohnungsbaus in Australien
- Gemischtes Bild in Südostasien



# Bauindustrie Ausblick – Nahost / Afrika

## Verbesserte Bauindustrie in der Golf Region

- Verbesserte Bauindustrie in der Golf Region
- Stagnierende Bauindustrie in Süd Afrika
- Gemischtes Bild in Nordafrika / Naher Osten



# Agenda

|                           |                |
|---------------------------|----------------|
| Jahresrückblick           | C. Buhl        |
| Umsatzentwicklung         | C. Buhl        |
| Jahresrechnung            | R. Iff         |
| Sanitec Integration       | C. Buhl        |
| Bauindustrie – Ausblick   | C. Buhl        |
| <b>Geberit – Ausblick</b> | <b>C. Buhl</b> |
| Zusammenfassung           | C. Buhl        |



# Produkteinführung 2018 – Geberit AquaClean Tuma Classic



- Das Dusch-WC im Einstiegsbereich bietet
  - Kompaktes Design
  - Rimfree® WC Keramik zur einfachen Reinigung
  - Unbegrenzten Warmwasser Komfort
  - Etablierte WhirlSpray Duschtechnologie
- In zwei Varianten erhältlich: Komplettanlage (Sitz + Keramik) und Aufsatzgerät

# Produkteinführung 2018 – Waschtische VariForm



- Umfassendes Portfolio an Aufsatzwaschtischen
- Erhältlich in vier Formen: Rund, oval, elliptisch und rechteckig
- Universelles und zeitloses Design dünnwandiger Keramik
- Ersatz zahlreicher lokaler Sortimente durch ein Gruppensortiment



# Produkteinführung 2018 – Neues Basic-Füllventil Typ 333



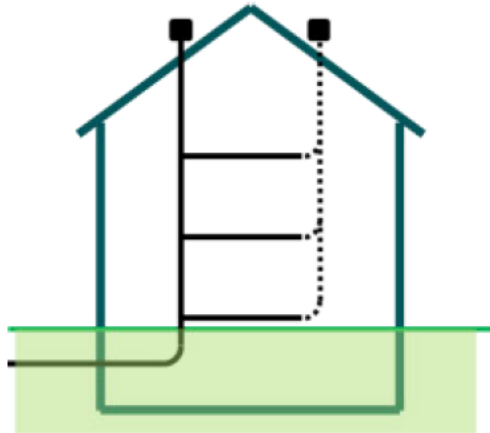
- Neues Basic-Füllventil für Spülkästen
- Passt zu Geberit und OEM Spülsystemen
- Tiefe Geräuschemission
- Hohe Resistenz gegen Verschmutzung und Chemikalien

# Produkteinführung 2018 – Geberit Hygienespülung Rapid



- Automatisches Hygienespülsystem für Rohrleitungssysteme
- Hilft Hygienerisiken zu vermeiden
- Kompaktes Design für Vorwand Installation, batteriebetrieben
- Schnelle Installation, wenn Hygiene akut gefährdet ist

# Produkteinführung 2018 – Geberit Energierückhalteventil ERV



- Energiesparendes Rückhalteventil für Entlüftungsleitungen
- Spart bis zu 50l Heizöl pro Jahr pro Entlüftungsleitung
- Wartungsfrei mit Insektenschutz und Frostbeständigkeit
- Geruchsstopp, wenn Dach als Terrasse genutzt wird

# Investitionen 2018 – Kapazitätserweiterung und Erneuerungen



## Komplette Erneuerung der Produktion in Langenfeld (DE)

- Komplette Erneuerung der Produktion von metallischen Rohrleitungssystemen
- 2 neue Gebäude: Produktionshalle (15'400m<sup>2</sup>) und Verwaltungsgebäude (5'500m<sup>2</sup>)
- Inbetriebnahme ab 2019
- CAPEX: EUR 35 Mio. (2017-2018)

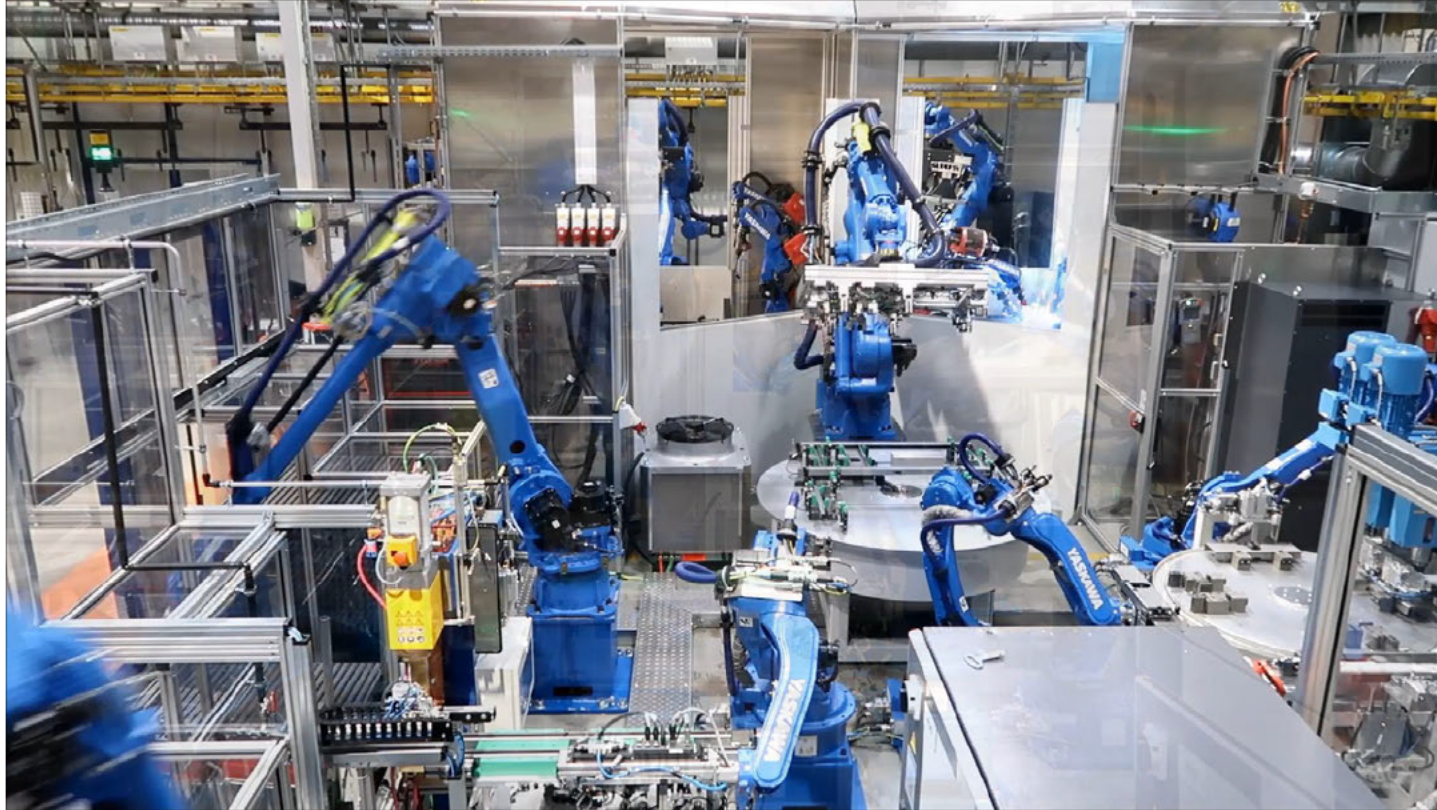


## Gebäudeerweiterung in Ozorkow (PL)

- Gebäudeerweiterung für Produktion von metallischen Fittingen
- Inbetriebnahme in 2019
- CAPEX: EUR 9 Mio. (2018-2019)



# Investitionen 2018 – Kapazitätserweiterung und Erneuerungen



## Kapazitätserweiterung und Effizienzsteigerung in Lichtenstein (DE)

- Zusätzliche automatisierte Schweissanlage für Produktion von Installationssystemen
- Optimierung existierender Kapazität durch verbesserte Prozesse
- Payback von 2 Jahren
- CAPEX: EUR 5 Mio. (2017-2018)



# Marketing & Brands Ausblick 2018



## Vereinfachung des Markenportfolios

- Phase-out von 4 Keramik Marken (Keramag, Sphinx, Allia, Pozzi-Ginori) und Ersatz durch Marke Geberit, Start in 2019
- Hauptvorteile
  - Verbesserung der Kundenbetreuung
  - Vereinfachung von Cross- und Up-Selling
  - Reduzierte Komplexität in Produktion und Logistik
  - Freisetzen von Kapazitäten für die Entwicklung neuer Produkte

## Neue Geberit AquaClean Kampagne

- Neue flexible B2C Marketing Kampagne “my Confidence”
- Mehr Fokus auf Produkt und Kundennutzen
- Edukativ, provokativ und lifestyle orientiert
- Roll-out in allen europäischen Kampagnen Märkten inklusive Schweden



# Reporting Outlook 2018

- Keine Integrations- und Restrukturierungskosten mehr auf Stufe EBITDA
- 2018 ist das letzte Jahr mit Adjustierungen für die Amortisation von immateriellen Anlagen von rund CHF 36 Mio.
- Aufgrund der abgeschlossenen Sanitec Integration wird das Umsatz Reporting ab 2018 nach 3 neuen Produktbereichen ausgewiesen

## Installations- & Spülsysteme

### Installationssysteme



### Spülkästen & Innengarnituren



## Rohrleitungssysteme

### Gebäudeentwässerungssysteme



### Versorgungssysteme



## Badezimmersysteme

### Badezimmerkeramiken & Möbel



### Dusch-WCs



### Duschen & Badewannen



### Armaturen & Steuerungen



# Agenda

|                         |         |
|-------------------------|---------|
| Jahresrückblick         | C. Buhl |
| Umsatzentwicklung       | C. Buhl |
| Jahresrechnung          | R. Iff  |
| Sanitec Integration     | C. Buhl |
| Bauindustrie – Ausblick | C. Buhl |
| Geberit – Ausblick      | C. Buhl |
| Zusammenfassung         | C. Buhl |

# Zusammenfassung – Geberit mit einem erfolgreichen Jahr 2017

- Solides organisches Umsatzwachstum
- Starkes Umsatzwachstum in Installationssystemen aufgrund Synergien mit dem Keramik Geschäft
- Stabile Profitabilität trotz deutlich höheren Rohmaterialpreisen
- Operative Ergebnisse auf neuen Rekord-Niveaus
- Sanitec Integration abgeschlossen – Synergien früher als geplant realisiert
- Erfolgreiche Einführung neuer Produkte untermauern Innovationsführerschaft
- Erhebliche Investitionen in Produktion, Logistik, Produktpipeline und Kundenbeziehungen

# Zusammenfassung – Ausblick

- Vorteilhaftes jedoch gemischtes Marktumfeld
- Anstieg der Rohmaterialpreise und höhere Personalkosten (tarifbedingt)
- Fundamentalwerte von Geberit weiterhin sehr solide
- Einmalige Positionierung in Europa mit nachhaltigen organischen Wachstumsaussichten
- Weitere Festigung und Verbesserung des kombinierten Geschäfts hinter und vor der Wand
- Unvermindert starke Fähigkeit zur Cash-Generierung ermöglicht hohe Dividenden-Ausschüttungen kombiniert mit Aktienrückkaufprogramm

# Wichtige Daten 2018

- 
- |                    |                                                         |
|--------------------|---------------------------------------------------------|
| • 4. April 2018    | • Generalversammlung                                    |
| • 10. April 2018   | • Dividendenzahlung                                     |
| • 3. Mai 2018      | • Information zum 1. Quartal 2018<br>• Telefonkonferenz |
| • 14. August 2018  | • Halbjahresbericht 2018<br>• Telefonkonferenz          |
| • 30. Oktober 2018 | • Information zum 3. Quartal 2018<br>• Telefonkonferenz |
-

# 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.