

# EDITORIAL

## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Das Geschäftsjahr 2017 war geprägt durch ein grundsätzlich positives Marktumfeld sowie das Erreichen der wichtigsten Meilensteine bei der Integration des Keramikgeschäfts. Wir haben gute Resultate erzielt und unsere Position als führender Anbieter von Sanitärprodukten in Europa weiter gefestigt.

Der konsolidierte Nettoumsatz nahm im Jahr 2017 um 3,5% auf CHF 2 908,3 Mio. zu. Das Gesamtwachstum setzte sich aus organischem Wachstum in lokalen Währungen von 3,5%, einem Fremdwährungseffekt von +1,2% sowie einem Desinvestitionseffekt von -1,2% zusammen. Wie in den Vorjahren wurden die Ergebnisse wiederum von Einmalkosten im Zusammenhang mit der Sanitec Akquisition und Integration beeinflusst. Das um diese Effekte adjustierte Betriebsergebnis (EBIT) erhöhte sich um 2,9% auf CHF 706,1 Mio., die entsprechend adjustierte EBIT-Marge belief sich auf 24,3%. Die operativen Ergebnisse waren positiv beeinflusst durch gestiegene Verkaufsvolumina, einen positiven Produktmixeffekt und Synergien aus der Sanitec Integration. Belastend wirkten sich vor allem höhere Rohmaterialpreise, gestiegene Personalkosten und Abschreibungen aus. Das adjustierte Nettoergebnis stieg um 3,5% auf CHF 604,2 Mio.; die adjustierte Nettoumsatzrendite betrug 20,8%. Der adjustierte Gewinn je Aktie nahm um 3,7% auf CHF 16.43 zu. Die nicht adjustierten Werte erreichten für den EBIT CHF 621,7 Mio., für das Nettoergebnis CHF 527,4 Mio. und für den Gewinn je Aktie CHF 14.34. Der Free Cashflow sank aufgrund von höheren Cash-Steuerzahlungen, höheren Investitionen in Sachanlagen und in das Nettoumlaufvermögen sowie aufgrund von höheren Zahlungen im Zusammenhang mit der Sanitec Integration um 13,2% auf CHF 483,4 Mio.

Die im zweiten Quartal 2015 gestarteten Integrationsaktivitäten verliefen auch im Berichtsjahr plangemäss. Wir konnten die bedeutendsten Integrationsmassnahmen in Bezug auf Organisation, Prozesse und Systeme früher als erwartet per Ende 2017 abschliessen. Das gesetzte Ziel, mit der Integration Synergien in Höhe von EUR 45 Mio. zu erzielen, haben wir erreicht.

Im Jahr 2017 haben wir das bewährte Sortiment wiederum mit wesentlichen Innovationen ergänzt und damit die Marktstellung weiter ausgebaut:

- Das Dusch-WC AquaClean Tuma Comfort steht als Komplettanlage mit spülrandloser WC-Keramik oder als WC-Aufsatz – und damit besonders für Mietwohnungen geeignet – zur Verfügung.
- Die bodenebene Duschfläche Setaplano bringt eine Vielzahl von Vorteilen für den Endkunden und für den Installateur mit sich und komplettiert die bestehende Palette an Duschläufen.
- Das modular aufgebaute neue Armaturensystem repräsentiert ausgefeilte Installationstechnik, ein überzeugendes Energiekonzept und elegante Armaturenkörper für die Wand- oder Standmontage.
- Das preiskompetitive neue Verbundrohr-Versorgungssystem Volex für die europäischen Expansionsmärkte.
- Die vielfältige Badserie Acanto umfasst Waschtische und Badezimmermöbel, spülrandlose WCs, Bidets und Badewannen. Der Entwicklung der Badserie lag eine umfangreiche Studie zur Ergonomie in Badezimmern zugrunde.

Unsere Gruppenlogistik umfasste Ende 2017 das zentrale Logistikzentrum für Sanitär- und Rohrleitungssysteme in Pfullendorf (DE) sowie ein dezentrales Netzwerk von 14 europäischen Distributionsstandorten für das Keramikgeschäft. Im Hinblick auf künftiges Wachstum sowie zur fortgesetzten Optimierung bestehender Logistikprozesse wurden die Kapazitäten des Logistikzentrums in Pfullendorf weiter ausgebaut. Die Inbetriebnahme der neuen Infrastruktur, wozu auch ein Lagerbereich für Langgut mit Rohren von bis zu sechs Metern Länge gehört, erfolgte planmässig im ersten Quartal 2017. Das für die Erweiterung geplante Investitionsbudget von EUR 40 Mio. konnte eingehalten werden.

Bei der Integration des Keramikgeschäfts haben wir im Geschäftsjahr 2017 die wichtigsten Meilensteine erreicht. Ab 2018 werden die weiteren Aktivitäten im Rahmen des Tagesgeschäfts von den Linienverantwortlichen vorangetrieben. Der Fokus soll dabei auf der fortgesetzten Optimierung und Harmonisierung der gemeinsamen Prozesse und der IT-Systeme, der Entwicklung kombinierter Produkte, der kontinuierlichen Optimierung der Keramikfertigung sowie der kulturellen Integration liegen. Im Juli 2017 haben wir über das Ergebnis einer bereits im Vorjahr angekündigten strategischen Überprüfung zweier Werke der französischen Tochtergesellschaft Allia informiert. In Übereinkunft mit den Gewerkschaften und nach Bewilligung der Behörden wurde der Standort La Villeneuve-au-Chêne geschlossen und die Keramikproduktion in Digoïn eingestellt. Die Vereinbarung umfasste neben einem Sozialplan die Weiterführung eines Verpackungs- und Logistikbereichs für den französischen Markt in Digoïn.

Der Kurs der Geberit Aktie legte im Jahr 2017 um 5,1% auf CHF 429.10 zu. Der Swiss Market Index (SMI) stieg im gleichen Zeitraum um 14,1%. Wie bereits in der Vergangenheit wollen wir die Aktionäre an der guten Geschäftsentwicklung teilhaben lassen und halten an der attraktiven Ausschüttungspolitik der Vorjahre fest. Der Generalversammlung werden wir deshalb eine gegenüber dem Vorjahr um 4,0% auf CHF 10.40 erhöhte Dividende vorschlagen. Die Ausschüttungsquote von 63,4% des adjustierten Nettoergebnisses liegt im oberen Bereich der durch den Verwaltungsrat definierten Bandbreite von 50 bis 70%. Das im März 2017 angekündigte Aktienrückkauf-Programm wurde am 6. Juni 2017 gestartet. Im Rahmen dieses Programms sollen über einen Zeitraum von maximal drei Jahren unter Abzug der Verrechnungssteuer Aktien im Wert von maximal CHF 450 Mio. zurückgekauft werden. Die Aktien werden auf einer separaten Handelslinie an der SIX Swiss Exchange zwecks Kapitalherabsetzung zurückgekauft. Bis zum 31. Dezember 2017 wurden 205 250 Aktien zu einem Betrag von CHF 91,8 Mio. erworben.

An der Generalversammlung vom 5. April 2017 wurde Eunice Zehnder-Lai neu in unseren Verwaltungsrat gewählt. Sie folgte auf die sich nicht mehr zur Wiederwahl stellende Regi Aalstad.

Die guten Resultate im Berichtsjahr sowie die erfolgreich verlaufene Integration des Keramikgeschäfts verdanken wir dem grossen Einsatz, der hohen Motivation und der Kompetenz unserer Mitarbeitenden. Ihnen gelten unser Dank und unsere Anerkennung für die vorbildlichen Leistungen. Ein ganz besonderes Dankeschön gebührt wiederum unseren Kunden in Handel und Handwerk für das entgegengebrachte Vertrauen und die konstruktive Zusammenarbeit. Bedanken wollen wir uns nicht zuletzt bei Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre anhaltend grosse Verbundenheit mit unserem Unternehmen.

Ziel im Jahr 2018 ist es, über das gesamte Geschäft mit Sanitärprodukten und in allen Märkten überzeugende Leistungen zu erbringen und wie in den Vorjahren Marktanteile zu gewinnen. Die in den letzten Jahren neu eingeführten Produkte sollen forciert vermarktet werden. Märkte, in denen Geberit Produkte oder Technologien noch untervertreten sind, sollen verstärkt bearbeitet und das vielversprechende Dusch-WC-Geschäft weiter ausgebaut werden. Entsprechend der Geberit Strategie sollen parallel dazu die Geschäftsprozesse kontinuierlich optimiert werden.

Die Chancen, welche die Kombination von technischem Know-how im Bereich der Sanitärtechnik «hinter der Wand» und der Designkompetenz «vor der Wand» bietet, sollen dezidiert wahrgenommen werden. Wir sind überzeugt, für die bevorstehenden Chancen und Herausforderungen sehr gut gerüstet zu sein.

Freundliche Grüsse



Albert M. Baehny  
VR-Präsident



Christian Buhl  
CEO