



Ad hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

## MEDIENMITTEILUNG

### Implenia Capital Markets Day: «Fit for Growth»

- **Phase «Fit for Growth» innerhalb der strategischen Prioritäten von Implenia zur weiteren Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit**
- **Beitrag der Divisionen zu den Schwerpunkten: Bestehendes Geschäft verbessern, bestehendes Geschäft ausbauen, neue Geschäftsmöglichkeiten entwickeln, selektive Akquisitionen**
- **Finanzielle Ziele der Gruppe: Fokus auf Profitabilität, gestärktem Eigenkapital und anhaltend positivem Cash Flow**
  - Umsatzwachstum: Umsatz stabilisieren bis steigern, hauptsächlich durch organisches Wachstum (kurz- bis mittelfristig) und weitere Erhöhung des Umsatzes mittels organischem und anorganischem Wachstum (mittel- bis langfristig)
  - EBIT-Marge: ~3,5% (kurz- bis mittelfristig) und >4,5% (mittel- bis langfristig)
  - Eigenkapitalquote: >20% (erwartet bis 2023) und 25% (mittelfristig)
  - Implenia beabsichtigt, der Generalversammlung eine vorsichtige Wiederaufnahme von Dividendenzahlungen ab Frühjahr 2023 vorzuschlagen

Glattpark (Opfikon), 1. November 2022

«Nach dem erfolgreichen Abschluss der umfassenden Transformation, ist Implenia nun bereit zu wachsen und die ehrgeizigen Profitabilitäts-Ziele zu erreichen. Ich bin sehr stolz auf das, was wir in den vergangenen Jahren erreicht haben», sagt André Wyss, CEO von Implenia. «Zusammen mit allen Mitarbeitenden und meinen Kolleginnen und Kollegen des Implenia Executive Committee sind wir auf gutem Weg, um Implenia als integrierten, multinational führenden Bau- und Immobiliendienstleister zu positionieren.»

Implenia lädt heute zu einem Capital Markets Day ein: CEO, CFO und die Division Heads werden erläutern, wie die Gruppe ihre finanziellen Ziele erreichen will. Die Kernkompetenz von Implenia ist die erfolgreiche und profitable Entwicklung, Planung und Umsetzung grosser und komplexer Immobilien- sowie Infrastrukturprojekte mit einem integrierten Dienstleistungsangebot, und zwar termin- und budgetgerecht, in hoher Qualität sowie unter Einhaltung hoher Safety- und Nachhaltigkeitsstandards. Trotz des aktuell volatilen wirtschaftlichen Umfelds ist Implenia bereit, die sich bietenden Marktchancen zu nutzen.

## **Phase «Fit for Growth» innerhalb der strategischen Prioritäten von Implenia zur weiteren Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit**

Um die Margen zu steigern, differenziert Implenia seine strategische Priorität **Portfolio** durch sektororientierte Spezialisierung und entwickelt neue Kompetenzen entlang der Wertschöpfungskette – Rückwärts- und Vorwärtsintegration. Durch selektive Akquisitionen plant die Gruppe, die Integration entlang der Wertschöpfungskette in margenstarken Geschäftsfeldern zu beschleunigen.

In der strategischen Priorität **Profitables Wachstum** verbessert Implenia mit seinem Value-Assurance-Ansatz weiterhin das Management von Risiken und Performance, was stabile und verlässliche Prognosen ermöglicht. Zudem ist es der Gruppe gelungen, die offenen Nachträge wesentlich zu reduzieren. Sie verbessert ihre Operational Excellence weiter und optimiert das Nettoumlaufvermögen.

Bei der Priorität **Innovation** liegen die Schwerpunkte auf Industrialisierung, Digitalisierung und BIM sowie Nachhaltigkeit. In diesen Bereichen hat sich Implenia zum Ziel gesetzt, die Gestaltung des Markts mitzuprägen und in der Branche führend zu sein.

Mit der vierten strategischen Priorität **Talente und Organisation** zieht Implenia die besten Talente an, entwickelt sie und hält sie längerfristig im Unternehmen. Mit Massnahmen in den drei Bereichen «Collaboration and Employee Engagement», «Talent Management» und «Recruitment Excellence» arbeitet Implenia daran, sich am Arbeitsmarkt als bevorzugter Arbeitgeber zu positionieren.

## **Beitrag der Divisionen zu den Schwerpunkten: Bestehendes Geschäft verbessern, bestehendes Geschäft ausbauen, neue Geschäftsmöglichkeiten entwickeln, selektive Akquisitionen**

Die Divisionen haben ihre jeweiligen Strategien darauf ausgerichtet, zu den Schwerpunkten der Gruppe beizutragen.

**Division Real Estate – Fokussierte Diversifizierung in vier Geschäftsbereiche für nachhaltige, digitalisierte und industrialisierte Immobiliendienstleistungen und -produkte.** Die Division wird weiterhin in ihr eigenes Real Estate Portfolio in der Schweiz und in Deutschland investieren und dieses weiterentwickeln, mit starkem Fokus auf Nachhaltigkeit. Mit ihren Dienstleistungen und Produkten wird sie die Industrialisierung und digitale Lösungen vorantreiben. Partnerschaften mit Ina Invest (an der Implenia mit 42,5% beteiligt ist) und anderen strategischen Partnern werden steigende, wiederkehrende Dienstleistungserträge generieren.

**Division Buildings – Umfassendes Angebot für Neubau und Modernisierung, Erweiterung der Wertschöpfungskette, Spezialisierung und innovative Pilotprojekte.** Die Division ist spezialisiert auf grosse und komplexe Immobilienbauprojekte. Sie hat eine führende Marktposition in der Schweiz und wächst stark in Deutschland. Im Bereich Consulting treibt sie die Integration entlang der Wertschöpfungskette voran. Die Division stärkt ihre Kompetenzen für komplexe Projekte mit höchsten Kundenanforderungen, beispielsweise Immobilien für das Gesundheitswesen, die Forschung oder

Rechenzentren. Frühe Wertschöpfung und Partnerschaftsmodelle sind für die Projektakquisition von zentraler Bedeutung.

**Division Civil Engineering – Verbindung von langjähriger Erfahrung und umfassender Expertise mit Operational Excellence und innovativen Lösungen für die Zukunft.** Die Division ist auf grosse und komplexe Infrastrukturprojekte spezialisiert, beispielsweise in den Bereichen Transport und Mobilität, Energieversorgung sowie industrialisierte Brücken. Neben ihrer führenden Position in den Märkten Schweiz und Deutschland hat die Division mit ihrem Teilbereich Tunnelling auch eine starke Präsenz in Österreich, Frankreich, Norwegen und Schweden. Die Bereiche Tunnel- und Verkehrstechnik, Predictive Maintenance sowie neue Baumaterialien integriert sie entlang der gesamten Wertschöpfungskette, vorwärts- sowie auch rückwärts. Die Division steigert ihre Effizienz durch Digitalisierung, BIM, Lean Management und Prozessoptimierung.

**Division Specialties – Transformation und Skalierung innovativer Geschäfte zur nachhaltigen Gestaltung der Bauindustrie.** Die Division ist auf komplexe Nischengeschäfte spezialisiert und treibt die Transformation ihres Portfolios weiter voran. Sie ergänzt damit das Profil von Implenla als integrierter Anbieter. Zudem skaliert die Division ihre profitablen Geschäftseinheiten in den anderen Divisionen. Sie initiiert und entwickelt neue Geschäftsmodelle, beispielsweise Dienstleistungs-Plattformen oder Nachhaltigkeitskonzepte und generiert Planungs- sowie Consulting-Erträge in den Bereichen Baulogistik, Value Engineering, Energieoptimierung sowie standardisierte energetische Sanierungs- und Unterhaltslösungen.

### **Finanzielle Ziele der Gruppe: Fokus auf Profitabilität, gestärktem Eigenkapital und anhaltend positivem Cash Flow**

Kurz- bis mittelfristig will Implenla den Umsatz stabilisieren und steigern, hauptsächlich durch organisches Wachstum. Mittel- bis langfristig soll der Umsatz durch organisches und anorganisches Wachstum zusätzlich erhöht werden. Die Gruppe hat zum Ziel, kurz- bis mittelfristig eine EBIT-Marge von ~3,5% und mittel- bis langfristig von >4,5% zu erreichen. Basierend auf dem starken operativen Geschäft will Implenla die Eigenkapitalquote bis 2023 auf >20% verbessern, mittelfristig sollen 25% erreicht werden. Implenla will die Aktionäre am Erfolg des Unternehmens nach abgeschlossener Transformation beteiligen. Daher beabsichtigt die Gruppe, der Generalversammlung eine vorsichtige Wiederaufnahme von Dividendenzahlungen ab Frühjahr 2023 vorzuschlagen. Weitere mittelfristige finanzielle Ziele sind ein positiver Free Cash Flow sowie die Rückkehr zu einer Netto-Cash-Position durch ein profitables operatives Geschäft.

Implenla bestätigt das Jahresziel für 2022 von mehr als CHF 130 Mio. EBIT, ohne weitere Einmaleffekte aus der Transformation.

**Kontakt für Medien:**

Corporate Communications, T +41 58 474 74 77, [communication@implenia.com](mailto:communication@implenia.com)

**Kontakt für Investoren und Analysten:**

Investor Relations, T +41 58 474 35 04, [ir@implenia.com](mailto:ir@implenia.com)

**Webcast zum Capital Markets Day:**

Unter dem folgenden Link können Sie heute von 09:00-12:00 am Webcast zum Capital Markets Day teilnehmen: [Implenia Capital Markets Day Webcast](#)

**Investoren-Agenda:**

- 1. November 2022: Capital Markets Day
- 1. März 2023: Jahresergebnis 2022, Analysten- und Medienkonferenz
- 28. März 2023: Generalversammlung

Als führender Schweizer Bau- und Immobiliendienstleister entwickelt und realisiert Implenia Lebensräume, Arbeitswelten und Infrastruktur für künftige Generationen in der Schweiz und in Deutschland. Zudem bietet Implenia in weiteren Märkten Tunnelbau- und damit verbundene Infrastrukturprojekte. Entstanden 2006, blickt Implenia auf eine rund 150-jährige Bautradition zurück. Das Unternehmen fasst das Know-how aus hochqualifizierten Beratungs-, Entwicklungs-, Planungs- und Ausführungseinheiten unter einem Dach zu einem integrierten, multinational führenden Bau- und Immobiliendienstleister zusammen. Mit ihrem breiten Angebotsspektrum sowie der Expertise ihrer Spezialisten realisiert die Gruppe grosse, komplexe Projekte und begleitet Kunden über den gesamten Lebenszyklus ihrer Bauwerke. Dabei stehen die Bedürfnisse der Kunden und ein nachhaltiges Gleichgewicht zwischen wirtschaftlichem Erfolg sowie sozialer und ökologischer Verantwortung im Fokus. Implenia mit Hauptsitz in Opfikon bei Zürich beschäftigt europaweit mehr als 7'700 Personen und erzielte im Jahr 2021 einen Umsatz von CHF 3,8 Mrd. Das Unternehmen ist an der SIX Swiss Exchange kotiert (IMPN, CH0023868554). Weitere Informationen unter [implenia.com](http://implenia.com).