



MEDIENMITTEILUNG

Gut positioniert für Erfolg, nach einem Kapitel von Herausforderungen und Transformation

- **Implenia erzielte im Geschäftsjahr 2020 ein EBITDA von CHF -4,9 Mio. und übertraf damit die im vergangenen Oktober angekündigten Erwartungen**
- **Hoher Auftragsbestand von CHF 6'386 Mio. mit verbesserter Qualität. Value-Assurance-Ansatz erlaubt gezielte Projektauswahl mit Fokus auf profitables Wachstum**
- **Intensivierte und beschleunigte Strategieumsetzung sowie alle wichtigen Initiativen auf Kurs. Portfolioanpassungen einschliesslich Veräusserungen und Reduktion von Geschäftsaktivitäten im Gang. Neues ERP INSPIRE in der Schweiz eingeführt**
- **Implenia ist weiterhin solide finanziert**
- **Viele neue Flagship-Projekte, vor allem in den Kernmärkten Schweiz und Deutschland. Positive Marktprognose trotz COVID-19**
- **Implenia erwartet ein EBIT von CHF >100 Mio. für 2021 und bestätigt die mittelfristige EBIT-Zielmarge von 4,5%**
- **Verwaltungsrat von Implenia beantragt, auf Dividende zu verzichten**

Dietlikon, 3. März 2021

Implenia erzielte im Geschäftsjahr 2020 ein EBITDA von CHF -4,9 Mio. und übertraf damit die im vergangenen Oktober angekündigten Erwartungen

Mit einer soliden operativen Leistung erzielte Implenia einen Umsatz von CHF 3'989 Mio. (2019: CHF 4'431 Mio.). Der Rückgang von 10% wurde im Wesentlichen durch COVID-19 verursacht. Die operative Leistung auf Stufe EBITDA von CHF 163,5 Mio. (inkl. COVID-19-Effekt von ca. CHF -52 Mio.) wurde durch Einmaleffekte beeinträchtigt. Diese enthielten den positiven Effekt der Ina Invest-Transaktion in Höhe von CHF 52,5 Mio. sowie weitere positive Effekte in Höhe von ca. CHF 18,1 Mio., die hauptsächlich auf tieferen Aufwand als erwartet für Mitarbeitervorsorge gemäss IAS19 zurückzuführen waren. Negative Effekte entstanden aus Wertberichtigungen und Neubewertungen in Höhe von CHF -202,6 Mio. sowie aus Rückstellungen für Restrukturierungen in Höhe von CHF -36 Mio. Das ausgewiesene EBITDA von CHF -4,9 Mio. übertraf die im Oktober 2020 angekündigten Erwartungen, weil die angestrebte Organisationsstruktur mit jährlichen Einsparungen von > CHF 50 Mio. bis 2023 zu geringeren Restrukturierungskosten umgesetzt werden kann als erwartet, aufgrund zusätzlicher positiver Einmaleffekte vor allem gemäss IAS19 sowie positiver Entwicklungen von Projekten, Forderungen und

Rechtsstreitigkeiten. Das EBIT betrug CHF -146,8 Mio. (2019: CHF 63,5 Mio.) inkl. Wertminderung des Goodwills von ca. CHF 40 Mio., und das Konzernergebnis belief sich auf CHF -132,1 Mio. (2019: CHF 33,9 Mio.).

Der Auftragsbestand erreichte mit CHF 6'386 Mio. (2019: CHF 6'158 Mio.) einen hohen Wert und war gut diversifiziert über Geschäftsfelder und Märkte hinweg. Die Zunahme des Auftragsbestands basierte hauptsächlich auf neu gewonnenen Flagship-Projekten in der Schweiz und in Deutschland. Der operative Cashflow betrug CHF -161,5 Mio. (2019: CHF 143,5 Mio.), der Free Cashflow CHF -193,3 Mio. (2019: CHF 84,9 Mio.). Gründe für die Abnahme waren hauptsächlich das gesunkene EBITDA, der Anstieg des Netto-Umlaufvermögens, weitere Investitionen ins Entwicklungsportfolio sowie die liquiditätsneutrale Ina Invest-Transaktion. Die Bilanz blieb robust mit weiterhin hohen flüssigen Mitteln von CHF 720,0 Mio. (2019: CHF 912,3 Mio.) und einer Bilanzsumme von CHF 2'943 Mio. (2019: CHF 3'083 Mio.). Die Eigenkapitalquote sank vorübergehend wie erwartet auf 10,3% (2019: 19,2%). Ursache waren die negativen Einmaleffekte sowie die Ausschüttung einer Sachdividende der Ina Invest-Transaktion (CHF 112,4 Mio.). Das Aufwertungspotenzial des bei Implenja verbliebenen Entwicklungsportfolios würde zu einer Eigenkapitalquote von deutlich über 15% führen. Mittelfristig wird eine Eigenkapitalquote von über 20% angestrebt. Die Grundlage dafür bilden das starke operative Geschäft, steigende Dienstleistungserträge von Ina Invest sowie erwartete Dividenden aus der Beteiligung von 42,5% an Ina Invest AG. Zur Verbesserung der Eigenkapitalquote tragen auch die Auslagerung ausgewählter Aktivitäten bei, die nicht zum Kerngeschäft gehören oder kapitalintensiv sind. Die Mitarbeiterzahl von Implenja (FTE ohne temporäre Mitarbeitende) sank 2020 von 8'867 auf 8'701 Mitarbeitende.

Die **Division Real Estate** erzielte eine starke operative Leistung auf Stufe EBITDA von CHF 61,6 Mio. (inkl. COVID-19-Effekt von ca. CHF -9 Mio.). Das ausgewiesene EBITDA der Division von CHF 110,6 Mio. (2019: CHF 44,5 Mio.) enthielt den positiven, inkrementellen Einmaleffekt der Ina Invest-Transaktion in Höhe von CHF 52,5 Mio., Wertberichtigungen und Neubewertungen von insgesamt CHF -3,5 Mio. sowie erste Erträge aus der Beteiligung an Ina Invest. Die Brutto-Investitionen der Division in ihr Entwicklungsportfolio beliefen sich auf CHF 57,9 Mio. (2019: CHF 53,2 Mio.). Dadurch wird die Projekt-Pipeline gestärkt für die künftige positive Geschäftsentwicklung der Division.

Der Auftragsbestand der **Division Buildings** erhöhte sich auf CHF 3'046 Mio. (2019: 2'394 Mio.) und verbesserte sich deutlich bezüglich Qualität. Diese Verbesserung resultierte aus der Akquisition mehrerer grosser Projekte in der Schweiz sowie in Deutschland. Gewonnen wurden die Projekte mit dem integrierten Ansatz von Implenja, sich frühzeitig, bereits in der bauvorbereitenden Phase einzubringen und eng mit den Kunden zusammenzuarbeiten. Die Division erzielte einen Umsatz von CHF 2'080 Mio. (2019: CHF 2'242 Mio.). Aufgrund der COVID-19-Pandemie war dieser tiefer als im Vorjahr. Das führte zu einer operativen Leistung auf Stufe EBITDA von CHF 40,5 Mio. (inkl. COVID-19-Effekt von ca. CHF -13 Mio.) vor negativen Einmaleffekten durch Wertberichtigungen und Neubewertungen von insgesamt CHF -46,2 Mio. sowie Rückstellungen für Restrukturierungen von CHF -0,4 Mio. Das ausgewiesene EBITDA belief sich auf CHF -6,1 Mio. (2019: CHF 51,5 Mio.).

Der Auftragsbestand der **Division Civil Engineering** reduzierte sich auf CHF 3'183 Mio. (2019: CHF 3'613 Mio.), war aber von verbesserter Qualität. Der Umsatz der Division sank auf CHF 2'013 Mio. (2019: CHF 2'300 Mio.). Beide Effekte entstanden durch das vorübergehend reduzierte Marktvolumen aufgrund von COVID-19 und wurden verstärkt durch die selektivere Projekt-Akquisition sowie den Wechsel von volumen- zu margenorientiertem Wachstum. Das führte zu einer soliden operativen Leistung auf Stufe EBITDA von CHF 48,3 Mio. (inkl. COVID-19-Effekt von ca. CHF -26 Mio.) vor negativen Einmaleffekten. Letztere bestanden aus Wertberichtigungen und Neubewertungen in Höhe von insgesamt CHF -131,3 Mio. sowie Rückstellungen für Restrukturierungen in Höhe von CHF -18,2 Mio., die das Jahresergebnis der Division beeinträchtigten. Das ausgewiesene EBITDA belief sich auf CHF -101,2 Mio. (2019: CHF 77,2 Mio.).

Die **Division Specialties** steigerte ihren Auftragsbestand auf CHF 156,6 Mio. (2019: CHF 150,3 Mio.). Gründe waren das Wachstum bei Fassadentechnik, Baulogistik und Gebäudetechnikplanung. Der Umsatz der Division sank auf CHF 223,6 Mio. (2019: CHF 242,0 Mio.), was auf signifikante Verzögerungen bei mehreren wichtigen Projekten durch COVID-19 zurückzuführen war. Die operative Leistung auf Stufe EBITDA von CHF 21,0 Mio. (inkl. COVID-19-Effekt von ca. CHF -4 Mio.) wurde von Einmaleffekten durch Wertberichtigungen und Neubewertungen in Höhe von insgesamt CHF -11,7 Mio., Rückstellungen für Restrukturierungen in Höhe von CHF -8,6 Mio. sowie anderen positiven Einmaleffekten von CHF 2,1 Mio. beeinflusst. Das resultierte in einem ausgewiesenen EBITDA von CHF 2,8 Mio. (2019: CHF 19,2 Mio.).

Hoher Auftragsbestand von CHF 6'386 Mio. mit verbesserter Qualität. Value-Assurance-Ansatz erlaubt gezielte Projektauswahl mit Fokus auf profitables Wachstum

Der Auftragsbestand der Gruppe hielt sich auf hohem Niveau und blieb gut diversifiziert über Geschäftsfelder und Märkte hinweg. Die Qualität der Aufträge stieg dank des profitabilitätsorientierten Value-Assurance-Ansatzes weiter an. Mehr als 80% des prognostizierten Umsatzes für 2021 wurde bereits durch Aufträge gesichert.

Der eingeführte Value-Assurance-Ansatz wird für Projekte aller Risikoklassen angewendet. Jedes Projekt durchläuft einen standardisierten Prozess zur konsequenten Bewertung von Chancen und Risiken über die gesamte Projektlaufzeit hinweg, einschliesslich Meilensteinen für Projektauswahl, Freigabe von Angeboten und Projektkontrollen. Quantitative Erstanalysen zeigen, dass sich seit der Einführung des Value-Assurance-Ansatzes das durchschnittliche Risikoprofil der angebotenen Projekte verbessert hat.

Intensivierte und beschleunigte Strategieumsetzung sowie alle wichtigen Initiativen auf Kurs. Portfolioanpassungen einschliesslich Veräusserungen und Reduktion von Geschäftsaktivitäten im Gang. Neues ERP INSPIRE in der Schweiz eingeführt

Die intensiviert und beschleunigte Strategieumsetzung in allen vier strategischen Prioritäten verläuft nach Plan. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf den Themen Portfolio Transformation und profitables Wachstum:

Bei der strategischen Priorität **Portfolio** hat der Verkauf oder der Abbau von Aktivitäten begonnen, die nicht zum Kerngeschäft gehören oder unprofitable Geschäftsbereiche sind. Gleichzeitig optimiert Implenía die Supportfunktionen und passt sie entsprechend an. Zusätzlich werden kapitalintensive Aktivitäten und Anlagen ausgelagert sowie neue skalierbare Geschäftsmodelle entwickelt. Bezüglich der strategischen Priorität **Profitable Growth** hat die Gruppe ein wirksames Management von Chancen und Risiken eingeführt, inklusive Value Assurance-Ansatz. Im Rahmen von Operational Excellence wurden bei allen Initiativen – Procurement, Digitalisierung (z.B. BIM) und Lean Construction – gute Fortschritte erzielt. Das neue ERP-System INSPIRE mit harmonisierten Prozessen hat Implenía in der Schweiz termin- und budgetgerecht eingeführt, in den übrigen Ländern ist der Rollout in Vorbereitung.

In Bezug auf die strategische Priorität **Innovation** hat Implenía durch den Innovation Hub das Corporate Entrepreneurship seiner Mitarbeitenden vorangetrieben. Insgesamt wurden über 60 Ideen eingereicht, von denen sich derzeit acht in der Pilotphase befinden und in Markttests erprobt werden. Implenía hat ein externes Innovations-Netzwerk aufgebaut, in dem mit Partnern aus der Forschungs-, Innovations- und Startup-Szene zusammenarbeitet wird. Darüber hinaus sucht Implenía kontinuierlich nach Akquisitionsmöglichkeiten innovativer Geschäftsideen. Bei der strategischen Priorität **Talent and Organisation** ermöglichen das Operating Model und die Organisationsstruktur von Implenía weiterhin Transparenz und eine effektive Umsetzung aller strategischen Initiativen. Um das Führungsteam und die Mitarbeitenden bei der aktuellen Restrukturierung zu unterstützen, wurden Change Management-Aktivitäten entwickelt und umgesetzt. Durch Kompetenz-Analysen werden interne Talente identifiziert, um ihre Entwicklung zu fördern und sie ans Unternehmen zu binden. Um externe Top-Talente anzusprechen, konzentriert sich Implenía auf ein starkes Markenprofil als Arbeitgeber und eine entsprechende Recruiting-Strategie. Bei Recruiting sowie Talent Management fördert die Gruppe auch Diversität und Inklusion. Die fünf Unternehmenswerte von Implenía – Exzellenz, Agilität, Integrität, Nachhaltigkeit und Kollaboration – wurden ins Performance-Management-System integriert und haben nun Einfluss auf die Vergütung der Mitarbeitenden.

Nachhaltigkeit wird als Unternehmenswert intern und auch auf den Projekten gelebt. Parallel zum Geschäftsbericht 2020 veröffentlicht die Gruppe auch ihren neuen [Nachhaltigkeitsbericht](#).

Auch auf Stufe Divisionen und Funktionen werden alle vier strategischen Prioritäten umgesetzt:

Die **Division Real Estate** entwickelt weiterhin ein attraktives Portfolio von Projekten, das einen geschätzten Marktwert nach Fertigstellung von rund CHF 2,3 Mrd. haben wird. Mit ihrem ausgewogenen Portfolio an Immobiliendienstleistungen wird die Division in den nächsten Jahren einen starken Ergebnisbeitrag leisten. Die Partnerschaft mit Ina Invest stärkt das Wachstumspotenzial der Division durch wiederkehrende Erträge aus Dienstleistungen sowie aus der Beteiligung an Ina Invest. Darüber hinaus wird die Division ein Portfolio an standardisierten, industriell vorgefertigten

Immobilienprodukten für unterschiedliche Arten von Wohnräumen für internationale Märkte entwickeln.

Die **Division Buildings** stärkt weiterhin ihr Kerngeschäft in der Schweiz und in Deutschland. Zudem erweitert sie ihre Planungs- und Beratungskompetenzen, um sich als umfassender Dienstleister für Neubau- und Sanierungsprojekte aller Art zu positionieren. Die Division etabliert neue, partnerschaftlich konzipierte Vertragsmodelle, bei denen komplexe Neubau- und Modernisierungs-Projekte im Zentrum stehen. Zudem werden unprofitable Geschäftsbereiche wie die Implenja Bau GmbH (Südbaden, Deutschland) abgebaut. Zusätzlich reduziert die Division eigene Umsetzungskapazitäten. Für ihr Geschäft in Österreich sucht die Division einen neuen Eigentümer, der strategisch besser passt als Implenja.

Die **Division Civil Engineering** spezialisiert sich auf komplexe Infrastrukturprojekte in den Kernmärkten Schweiz und Deutschland sowie auf Tunnelbau und damit verbundene Infrastrukturprojekte in weiteren Märkten. Die Division erweitert ihre Planungs-, Ingenieurs- und Projektmanagementkompetenzen und will künftig ausgewählte, standardisierte und vorfabrizierte Produkte anbieten, wie z.B. Brücken. Ihren Fokus hat die Division auf komplexen Projekten und neuen partnerschaftlich konzipierten Vertragsmodellen. Die Division reduziert eigene Umsetzungskapazitäten in allen Märkten. Die Auslagerung von Werkhöfen und Baugeräten hat bereits begonnen. In Norwegen und Schweden wurde die Reduktion der Aktivitäten des Teilbereichs Civil vorbereitet und ist derzeit im Gang. In Österreich und Rumänien wird der Abbau dieses Teilbereichs ebenfalls vorangetrieben und nach Erfüllung aller vertraglichen Verpflichtungen vollzogen.

Die **Division Specialties** entwickelt Lösungen in Nischen für eine effiziente und nachhaltige Bauindustrie für die Schweiz, Deutschland und weitere Märkte. Die Division investiert weiterhin in profitable Geschäftsbereiche wie Fassadentechnik, Baulogistik sowie Gebäudetechnikplanung und skaliert diese. Zudem erweitert sie ihre Engineering- und Planungskompetenzen, etwa in den Bereichen Holzbau und Schalungsbau. 2020 wurde die Tüchler Ausbau GmbH in Österreich verkauft und es wurde beschlossen, die Implenja Modernbau GmbH in Deutschland zu schliessen. Die Division prüft weitere Portfoliobereinigungen bezüglich nicht strategischer Geschäftseinheiten.

Implenia ist weiterhin solide finanziert

Der Syndikatskreditvertrag von Implenja mit Schweizer Banken wird wie ursprünglich vorgesehen bis Dezember 2023 laufen. Die Garantiefazilität von CHF 550 Mio. bleibt unverändert bestehen. Um den Kredit an die kurz- bis mittelfristigen Aktivitäten anzupassen und Bereitstellungsgebühren einzusparen, wurde die bislang unbenutzte Liquiditätsfazilität auf CHF 100 Mio. angepasst. Implenja weist eine Netto-Cash-Position von CHF 160,5 Mio. aus, exklusive Verbindlichkeiten aus Leasing. In allen Divisionen haben Liquiditätsmanagement und die Steuerung des Cash Conversion Cycles höchste Priorität. Ab 2021 wurde neben dem EBIT das Nettoumlaufvermögen als kurzfristige Incentive-Plan Kennzahl auf Managementebene definiert.

Viele neue Flagship-Projekte, vor allem in den Kernmärkten Schweiz und Deutschland. Positive Marktprognose trotz COVID-19

Alle Divisionen haben neue Flagship-Projekte gewonnen oder entwickelt. **Real Estate** entwickelt nachhaltige Projekte wie Green Village in Genf oder weitere Lokstadt-Projekte wie Big Boy und Elefant in Winterthur. **Buildings** gewann auf Grundlage solider Kundenbeziehungen und vorvertraglich erbrachter Entwicklungs- und Planungsleistungen mehrere komplexe Aufträge wie UBS Paradeplatz in Zürich, Kantonsspital Aarau und die Überbauung Alto Pont-Rouge in Genf. **Civil Engineering** hat dank seiner bewährten Expertise für komplexe Infrastrukturprojekte den A7-Tunnel in Hamburg-Altona, den nördlichen Sicherheitstunnel des Gotthard sowie die Modernisierung der Waldenburgerbahn in Basel-Land gewonnen. **Specialties** liefert eine Fassadentechnik-Lösung für die Modernisierung der Alsterschwimmhalle in Hamburg, Baulogistik (BCL) für die Arnulfpost in München sowie Vorspannsysteme (BBV Systems) für die Hochstrasse Elbmarsch in Hamburg.

Die Marktprognose bleibt positiv, trotz der COVID-19-Pandemie. Die Gesamtbauleistung in den EU-15-Staaten sollte sich stabilisieren mit jährlichen Wachstumsraten für 2021-2023 von 2,7% für Gebäude respektive 3,3% im Tiefbau (Euroconstruct, November 2020). Die Marktprognose für grosse Infrastrukturprojekte ist vielversprechend, aufgrund der erwarteten Konjunkturpakete für die Wirtschaft und des bestehenden Investitionsdrucks im Infrastruktursektor.

Implenia erwartet ein EBIT von CHF >100 Mio. für 2021 und bestätigt die mittelfristige EBIT-Zielmarge von 4,5%

Im Einklang mit der Asset-Light-Strategie wird Implenias die Performance künftig als EBIT ausweisen. Für 2021 wird ein EBIT von CHF >100 Mio. erwartet, was einer EBIT-Zielmarge von ca. 2,8%, beziehungsweise einem EBITDA von CHF >200 Mio. entspricht. Die mittelfristig angestrebte EBIT-Zielmarge von 4,5% (EBITDA-Zielmarge von 6,5%) wird bestätigt.

Implenia ist gut aufgestellt und auf Kurs, um sich als starkes und profitables Unternehmen mit deutlich verbessertem Risikoprofil zu positionieren. Mit der positiven Marktprognose, die durch die Megatrends Urbanisierung, Mobilität und Infrastrukturinvestitionen gestärkt wird, ist die Gruppe auf einem guten Weg, die Vision zu realisieren, ein integrierter, multinational führender Bau- und Immobiliendienstleister zu werden.

Verwaltungsrat von Implenias beantragt, auf Dividende zu verzichten

Basierend auf dem Ergebnis für das Geschäftsjahr 2020, das durch verschiedene negative Einmaleffekte beeinträchtigt wurde, will der Verwaltungsrat von Implenias das Unternehmen für die Zukunft stärken

und die Interessen seiner Aktionäre schützen. Aus diesem Grund wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung am 30. März 2021 beantragen, in diesem Jahr keine Dividende auszuschütten.

Kontakt für Medien:

Corporate Communications, T +41 58 474 74 77, communication@implenia.com

Kontakt für Investoren und Analysten:

Investor Relations, T +41 58 474 29 99, ir@implenia.com

Geschäftsbericht 2020: Den Geschäftsbericht 2020 können Sie über [diesen Link](#) aufrufen und herunterladen.

Webcast für Analysten und Medienvertreter

Heute findet von 8.30 bis 9.30 Uhr ein [Webcast für Analysten und Medienvertreter](#) statt, bei dem auch Fragen gestellt werden können.

Nachhaltigkeitsbericht

Nachhaltigkeit ist einer der Unternehmenswerte von Implenía. Deshalb veröffentlicht die Gruppe heute parallel zum Geschäftsbericht 2020 auch ihren neuen [Nachhaltigkeitsbericht](#).

Investoren-Agenda

30. März 2021: Generalversammlung
17. August 2021: Halbjahresbericht 2021

Als führender Schweizer Bau- und Immobiliendienstleister entwickelt und realisiert Implenía Lebensräume, Arbeitswelten und Infrastruktur für künftige Generationen in der Schweiz und in Deutschland. Zudem plant und erstellt Implenía in Österreich, Frankreich, Schweden und Norwegen komplexe Infrastrukturprojekte. Entstanden 2006, blickt Implenía auf eine rund 150-jährige Bautradition zurück. Das Unternehmen fasst das Know-how aus hochqualifizierten Beratungs-, Planungs- und Ausführungseinheiten unter einem Dach zu einem integrierten, multinational führenden Bau- und Immobiliendienstleister zusammen. Mit ihrem breiten Angebotsspektrum sowie der tiefen Erfahrung ihrer Spezialisten kann die Gruppe komplexe Grossprojekte realisieren und Bauwerke über den gesamten Lebenszyklus und kundennah begleiten. Dabei stehen die Bedürfnisse der Kunden und ein nachhaltiges Gleichgewicht zwischen wirtschaftlichem Erfolg sowie sozialer und ökologischer Verantwortung im Fokus. Implenía mit Hauptsitz in Dietlikon bei Zürich beschäftigt europaweit mehr als 8'500 Personen und erzielte im Jahr 2020 einen Umsatz von knapp CHF 4 Mrd. Das Unternehmen ist an der SIX Swiss Exchange kotiert (IMPN, CH0023868554). Weitere Informationen unter implenia.com.

Schlüsselzahlen Gruppe

	1.1.- 31.12.2020	1.1.- 31.12.2019	Δ	Δ
	in TCHF	in TCHF		like for like ¹
Konzernumsatz	3'988'946	4'430'833	(10,0%)	(8,1%)
EBITDA	(4'891)	186'768		
<i>in % des Umsatzes</i>	<i>(0,1%)</i>	4,2%		
EBIT	(146'757)	63'507		
<i>in % des Umsatzes</i>	<i>(3,7%)</i>	1,4%		
Konzernergebnis	(132'052)	33'920		
<i>in % des Umsatzes</i>	<i>(3,3%)</i>	0,8%		
Free Cashflow exkl. IFRS 16	(233'419)	33'519		
Free Cashflow	(193'342)	84'871		
Flüssige Mittel (per 31.12.)	719'990	912'317	(21,1%)	(20,8%)
Finanzverbindlichkeiten (per 31.12.)	(732'837)	(639'753)	14,5%	14,6%
Netto-Cash-Position (per 31.12.)	(12'847)	272'564		
Verbindlichkeiten aus Leasing (per 31.12.)	173'373	147'936	17,2%	17,2%
Netto-Cash-Position exkl. Verbindlichkeiten aus Leasing (per 31.12.)	160'526	420'500	(61,8%)	(61,3%)
Investiertes Kapital (per 31.12.)	336'749	334'919	0,5%	0,8%
Nutzungsrechte aus Leasing (per 31.12.)	(167'306)	(146'491)	14,2%	14,2%
Investiertes Kapital exkl. Nutzungsrechte aus Leasing (per 31.12.)	169'443	188'428	(10,1%)	(9,6%)
Eigenkapital (per 31.12.)	303'027	590'469	(48,7%)	(48,2%)
<i>Eigenkapitalquote in %</i>	<i>10,3%</i>	19,2%		
Auftragsbestand (per 31.12.)	6'386'284	6'157'507	3,7%	4,1%
Produktionsleistung	4'060'298	4'517'550	(10,1%)	(8,1%)
Mitarbeitende (FTE; per 31.12.)	8'701	8'867	(1,9%)	
Ergebnis je Aktie, unverwässert (in CHF)	(7.30)	1.61		
Bruttodividende (in CHF)²	0.00	0.75		

¹ Fremdwährungsbereinigt

² 2019: Zuzüglich Sachdividende aus Ina Invest Transaktion von max. CHF 1.20 je Aktie; 2020: Vorbehaltlich Zustimmung durch Generalversammlung

Schlüsselzahlen Divisionen

Real Estate

	1.1.- 31.12.2020 in TCHF	1.1.- 31.12.2019 in TCHF	Δ
EBITDA	110'624	44'474	148,7%
EBIT	109'408	43'774	149,9%
Mitarbeitende (FTE; per 31.12.)	81	76	6,6%

Buildings

	1.1.- 31.12.2020 in TCHF	1.1.- 31.12.2019 in TCHF	Δ
Umsatz	2'079'821	2'241'754	(7,2%)
EBITDA	(6'129)	51'477	
<i>in % des Umsatzes</i>	<i>(0,3%)</i>	2,3%	
EBIT	(19'236)	40'715	
<i>in % des Umsatzes</i>	<i>(0,9%)</i>	1,8%	
Auftragsbestand (per 31.12.)	3'046'474	2'394'192	27,2%
Produktionsleistung	2'087'905	2'275'536	(8,3%)
Mitarbeitende (FTE; per 31.12.)	1'905	2'058	(7,4%)

Civil Engineering

	1.1.- 31.12.2020 in TCHF	1.1.- 31.12.2019 in TCHF	Δ
Umsatz	2'012'855	2'300'218	(12,5%)
EBITDA	(101'217)	77'221	
<i>in % des Umsatzes</i>	<i>(5,0%)</i>	<i>3,4%</i>	
EBIT	(206'675)	(10'153)	
<i>in % des Umsatzes</i>	<i>(10,3%)</i>	<i>(0,4%)</i>	
Auftragsbestand (per 31.12.)	3'183'202	3'612'993	(11,9%)
Produktionsleistung	2'068'989	2'344'183	(11,7%)
Mitarbeitende (FTE; per 31.12.)	5'142	5'250	(2,1%)

Specialties

	1.1.- 31.12.2020 in TCHF	1.1.- 31.12.2019 in TCHF	Δ
Umsatz	223'628	242'021	(7,6%)
EBITDA	2'836	19'234	(85,3%)
<i>in % des Umsatzes</i>	<i>1,3%</i>	<i>7,9%</i>	
EBIT	(9'479)	7'345	
<i>in % des Umsatzes</i>	<i>(4,2%)</i>	<i>3,0%</i>	
Auftragsbestand (per 31.12.)	156'607	150'322	4,2%
Produktionsleistung	228'727	248'688	(8,0%)
Mitarbeitende (FTE; per 31.12.)	954	952	0,2%