

Bellevue Group Jahresergebnisse 2022

Präsentation für Investoren, Analysten und Medien

Küsnacht, 28. Februar 2023

Disclaimer

Das vorliegende Dokument wurde von der Bellevue Group AG («Bellevue») erstellt. Die darin geäußerten Meinungen sind diejenigen der Bellevue zum Zeitpunkt der Redaktion und können jederzeit ändern. Das Dokument dient nur zu Informationszwecken und für die Verwendung durch den Empfänger. Es stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung seitens oder im Auftrag der Bellevue zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar. Ein Bezug auf die Performance der Vergangenheit ist nicht als Hinweis auf die Zukunft zu verstehen. Die in der vorliegenden Publikation enthaltenen Informationen und Analysen wurden aus Quellen zusammengetragen, die als zuverlässig gelten. Die Bellevue gibt jedoch keine Gewähr hinsichtlich deren Zuverlässigkeit und Vollständigkeit und lehnt jede Haftung für Verluste ab, die sich aus der Verwendung dieser Informationen ergeben.

Dieses Dokument gilt nicht als Emissionsprospekt im Sinne von Art. 652a OR oder als Kotierungsprospekt im Sinne des Kotierungsreglements der SWX Swiss Exchange.

This publication is not being issued in the United States of America and should not be distributed to United States Persons or publications with a general circulation in the United States. This document does not constitute an offer or invitation to subscribe for or purchase any securities. In addition, the securities of Bellevue Group AG have not been registered under the United States Securities Laws and may not be offered, sold or delivered within the United States or to U.S. Persons absent from registration under or an applicable exemption from the registration requirements of the United States Securities Laws.

Agenda

1

Einleitung

André Rüegg, Group CEO

2

Das Geschäftsjahr 2022 im Überblick

André Rüegg, Group CEO

3

Geschäftsergebnisse 2022

Michael Hutter, Group CFO

4

Business Update & Ausblick

André Rüegg, Group CEO

5

Fragen & Antworten

A

Anhang

1

Einleitung

André Rüegg, Group CEO

Bellevue – ein KMU mit Fokus auf spezialisiertes Asset Management

Unternehmensportrait



Gründungsjahr

1993

Credo

“We eat our own cooking”

Marktkapitalisierung

CHF 503 Mio.

Anzahl Mitarbeiter (in FTE)

97

Kundenvermögen

CHF 9.4 Mrd.

Eigenkapital

CHF 134 Mio.

Aktien im Besitz von Anker-Investoren und Mitarbeitern

47.2%

Greifbare Strategie mit klarem Geschäftsprofil

Bewährtes und verlässliches Fundament schafft Vertrauen in Zeiten hoher Unsicherheit

Einfach & verständlich

- Reiner, hoch spezialisierter Asset Manager
- Klare Differenzierung dank Fokus auf Nischen und einzigartige Expertise
- Leistungsstarke Teams mit Top-Know-how
- Qualität und Innovationskraft als struktureller Wachstumstreiber

Robust & risikoarm

- Hohe Profitabilität dank guter Ertragsqualität und agiler Kostenbasis
- Einfache Bilanz, frei von Schulden
- Solide Kapitalausstattung und Liquidität
- Keine Rechtsfälle und finanzielle Schäden dank ausgeprägter Compliance- und Risikokultur
- Starkes Fundament von Kernaktionären

Geschäftsmodell

«Purpose»



Bellevue

Excellence in Specialty Investments

Finanzprofil

Kultur

Wertschöpfung & Verantwortung

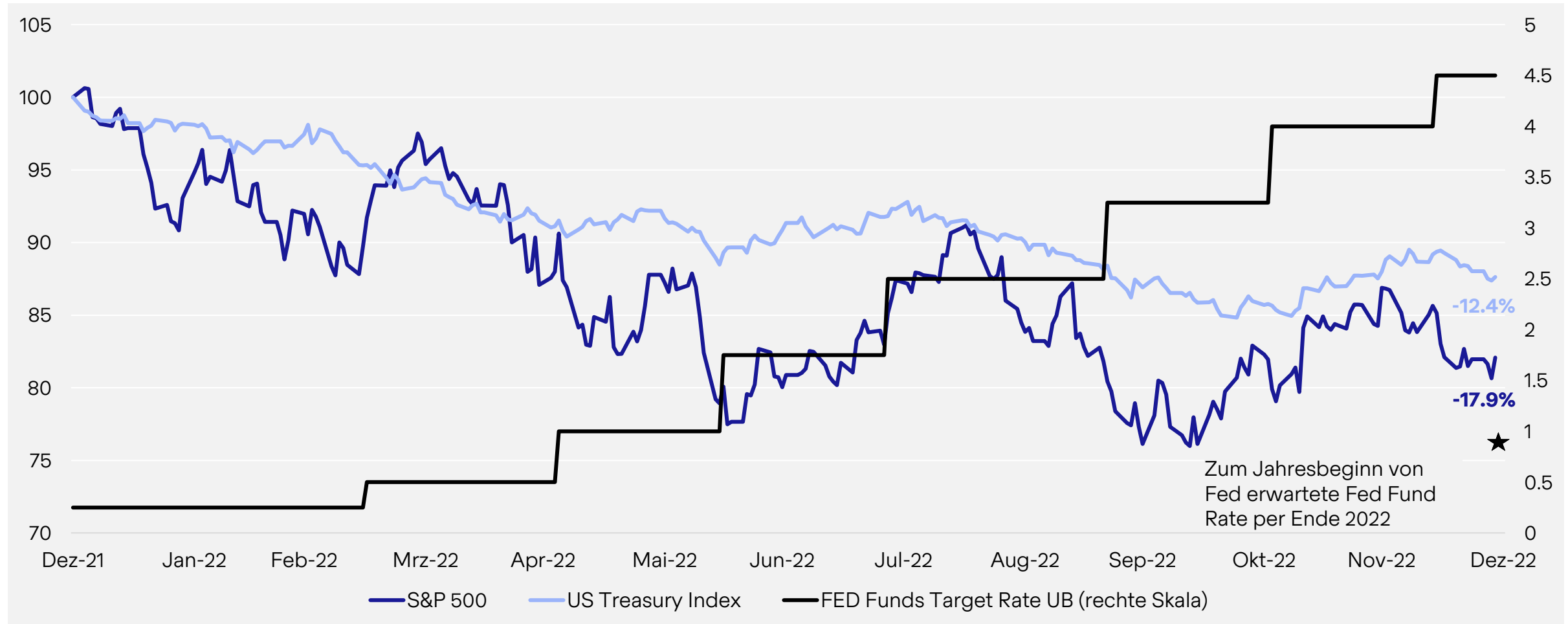
- Kompetitive Anlageperformance und verlässliche Servicequalität für Kunden
- Aktionärsfreundliche Dividendenpolitik und attraktive Kapitalrendite
- Verantwortungsvolles Handeln und Einbringung in wichtige gesellschaftliche Themen

Getragen von starken Werten

- Unabhängig, effizient und unternehmerisch seit 1993
- Starkes finanzielles Engagement von Katern und Mitarbeitenden – «we eat our own cooking»
- Vertrauen und Verantwortung schafft Freiräume («Empowerment») und hohe kreative Kraft

Einfluss der Zinsschritte der Fed auf die Staatsanleihen- und Aktienmärkte

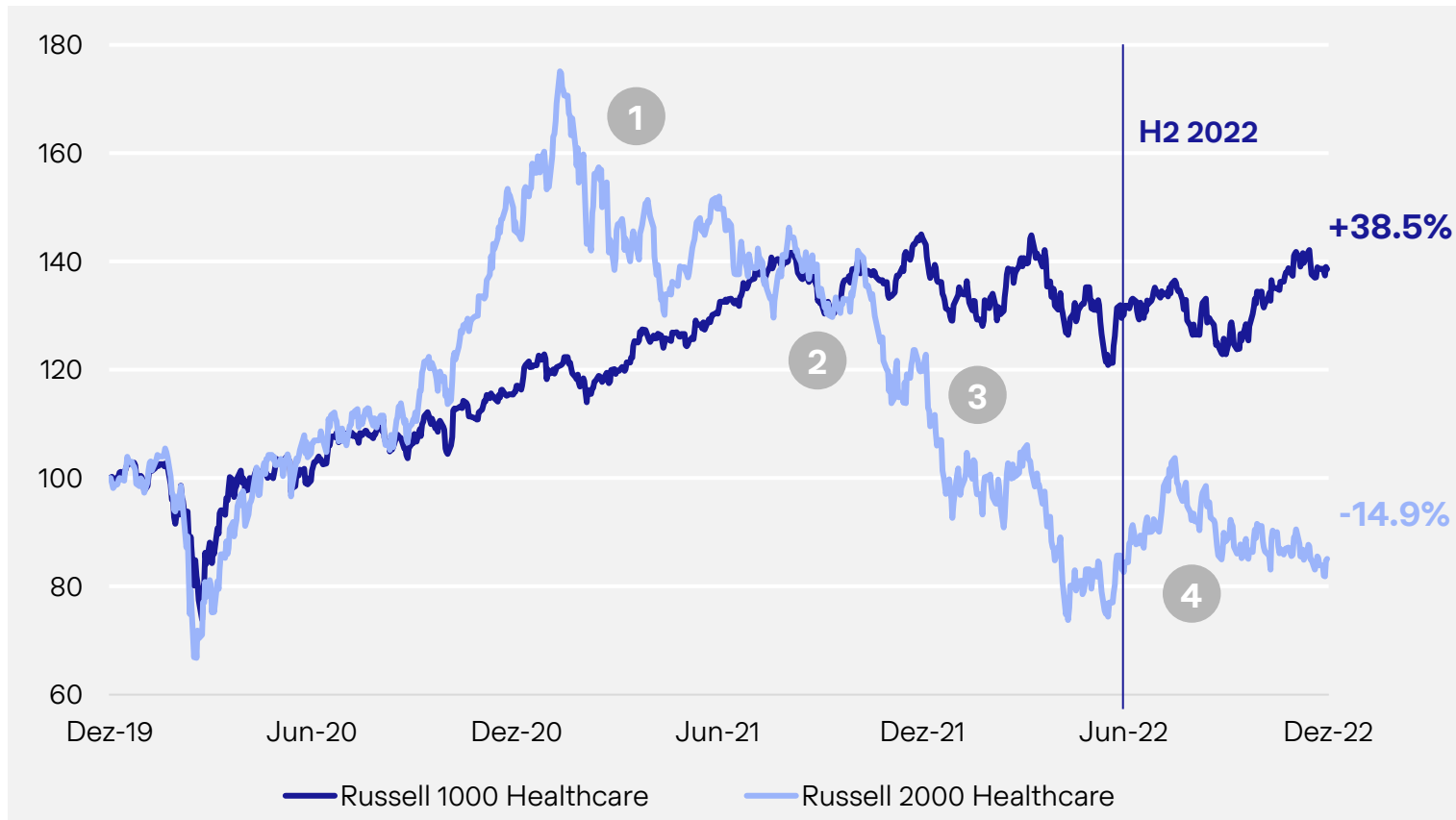
Zu Beginn des Jahres waren die Effekte der Zinsschritte ausgeprägter; gegen Ende des Jahres stark abnehmend



Performancevergleich Large vs. Small- & Mid-Cap Healthcare

Anziehende Zinsdynamik als Wendepunkt für klein- und mittelkapitalisierte Werte

Indexierte Performance in % (USD)
31. Dezember 2019 – 31. Dezember 2022



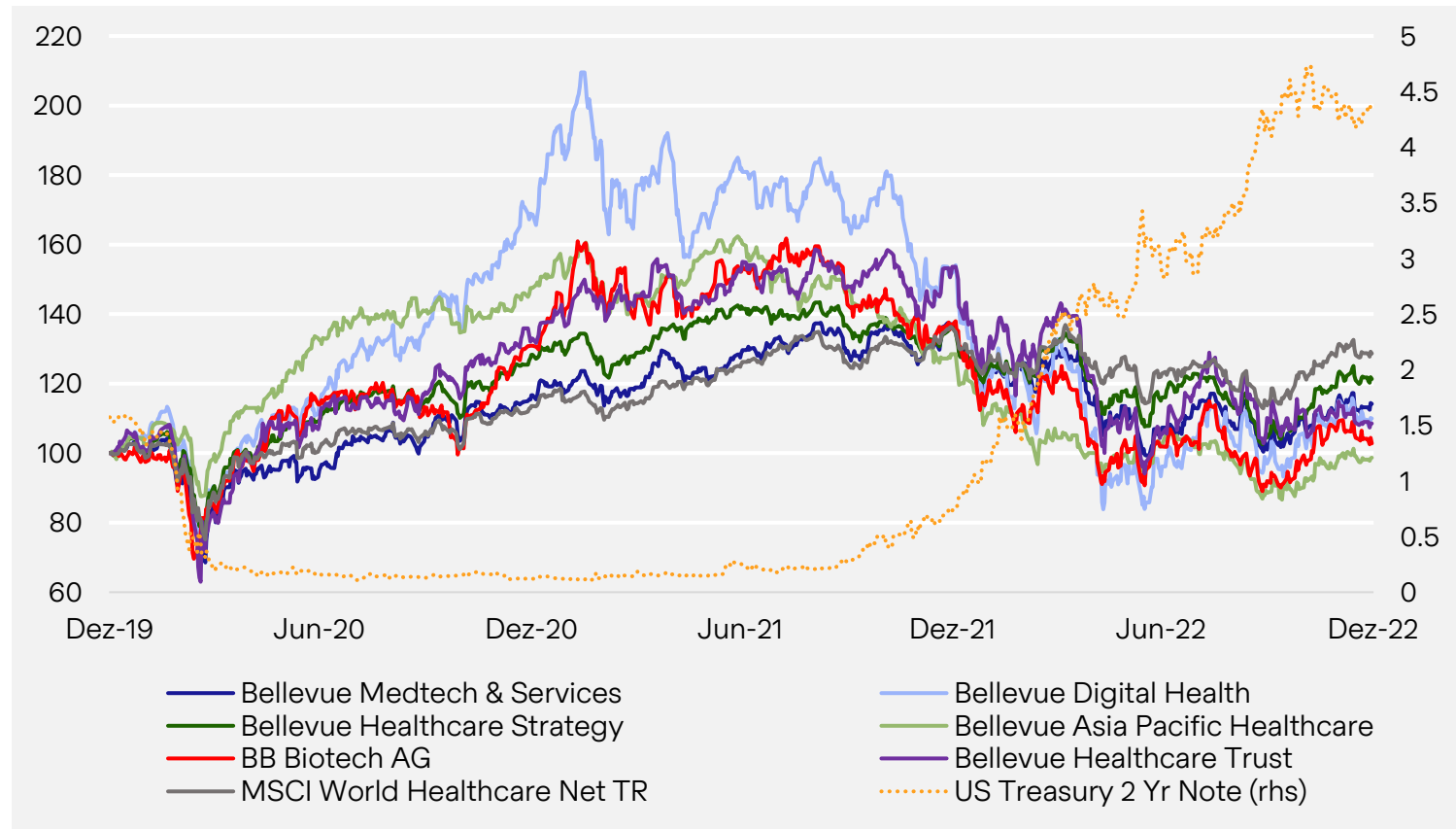
Small- & Mid-Cap Healthcare-Titel seit Frühling 2021 im «perfekten Sturm»

- **1. Phase:** Korrektur der «COVID-19-Booster» (u.a. digitale Angebote, Aus-rüster etc.) und Start der «Pharma-Rally»
- **2. Phase:** Aufkommende Inflations-ängste, erste «Tapering»-Schritte der US Notenbank und Wachstumsängste bringen Small/Mid-Caps weiter unter Druck und befeuern Large/Mega-Caps
- **3. Phase:** Beginn des Krieges in der Ukraine, «Risk-Off»-Umfeld
- **4. Phase:** Phasenweise abflachende Zinsdynamik sorgt für ersten Rebound von Small/Mid-Caps, nachhaltige Erholung bleibt vorerst aus

Bellevue Healthcare-Strategien im Performancerückblick

Steigende Zinsen belasten unsere Healthcare-Strategien stark, aber erste Erholungstendenz im H2 2022

Indexierte Performance Bellevue Healthcare-Strategien (USD) 31. Dezember 2019 – 31. Dezember 2022



Performance in USD	H1 2022	H2 2022
BB Biotech AG – Aktie	-25.6%	+0.9%
BB Biotech AG (NAV)	-20.5%	+10.7%
Bellevue Healthcare Trust – Aktie	-31.4%	+3.0%
Bellevue Healthcare Trust (NAV)	-28.3%	+10.8%
Bellevue Medtech & Services	-23.1%	+8.3%
Bellevue Digital Health	-38.5%	+17.9%
Bellevue Healthcare Strategy	-15.6%	+5.5%
Bellevue Asia Pacific Healthcare	-20.2%	-3.7%
MSCI World Healthcare	-10.3%	+5.5%

2

Das Geschäftsjahr 2022 im Überblick

André Rüegg, Group CEO

Schlüsselzahlen 2022 – Im Bann eines miserablen Anlageumfelds

Hohe Abhängigkeit von Aktienmärkten und Positionierung hinterlassen in Leistungskriterien deutliche Spuren



Kundenvermögen

CHF 9.4 Mrd.

(31.12.2021: CHF 12.8 Mrd.)



Netto-Neugeld

CHF -577.4 Mio.

(2021: CHF 67.2 Mio.)



Ertrag aus Asset Mgt. ¹⁾

CHF 104.4 Mio.

(2021: CHF 141.1 Mio.)



Übrige Erträge ²⁾

CHF -8.5 Mio.

(2021: CHF -0.5 Mio.)



Operatives Ergebnis (EBTDA) ³⁾

CHF 34.8 Mio.

(2021: CHF 60.2 Mio.)



Konzernergebnis

CHF 25.3 Mio.

(2021: CHF 43.1 Mio.)



Return on Equity ⁴⁾

23.2 %

(2021: 38.6%)



Dividendenrendite ⁵⁾

5.3 %

(2021: 6.6%)

1) Beinhaltet Netto-Management Fees, Performance Fees und Transaktionseinnahmen

2) Umfasst Buchgewinne/-verluste auf eigenen Anlagen, Erfolg aus Finanzanlagen (v.a. für Beteiligungsprogramme) und übriger Erfolg netto

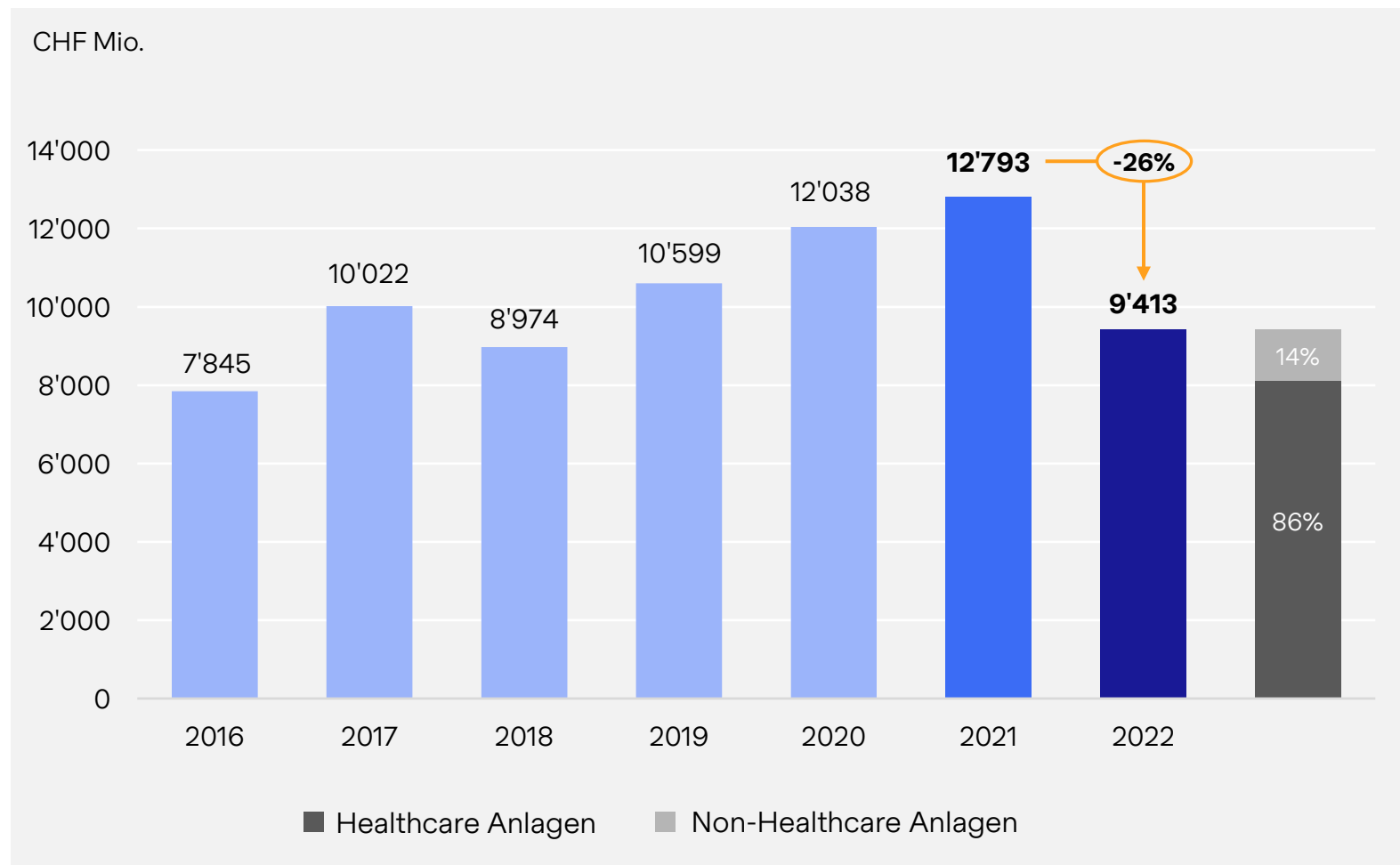
3) Ergebnis vor Abschreibungen, Wertberichtigungen und Steuern

4) Bezogen auf Konzernergebnis und durchschnittliche Eigenmittel der letzten 12 Monate nach Abzug der jeweiligen Dividenden

5) Basierend auf ordentlicher Dividende von CHF 2.00 und Aktienkurs per 31. Dezember 2022 (resp. CHF 2.70 und Aktienkurs per 31. Dezember 2021)

Markt- und Positionsbedingter Rückgang der Geschäftsbasis

Entwicklung der verwalteten Vermögen 2016 – 2022

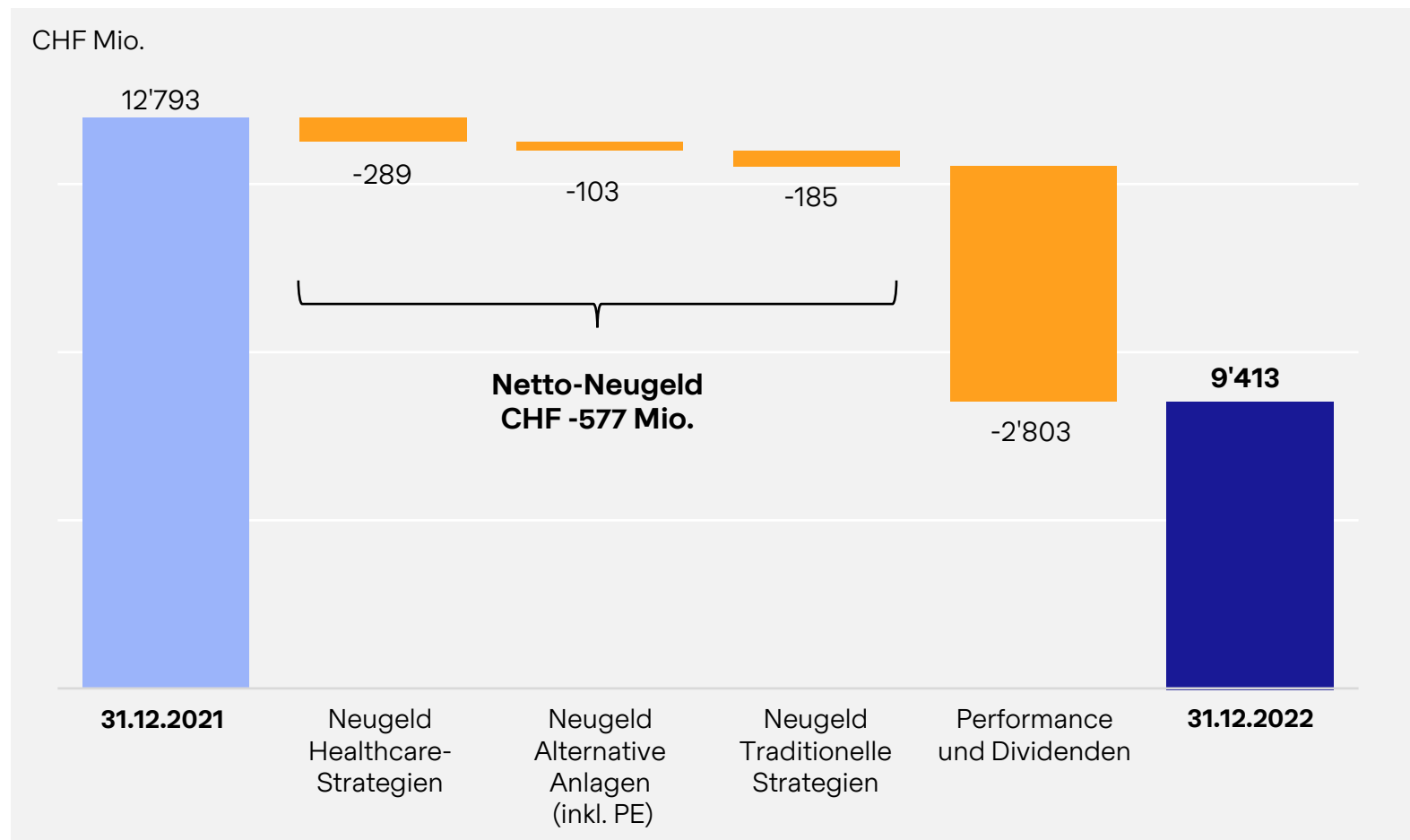


Kundenvermögen nach Höchstständen 2020/2021 temporär klar gedämpft

- Deutlicher Rückgang der verwalteten Vermögen um knapp CHF 3.4 Mrd. oder 26% auf CHF 9.4 Mrd.
- Anhaltende Wachstumsphase 2018-2021 durch widriges Anlageumfeld und gewählte Positionierung temporär gebremst
- Geringer Anteil defensiver Anlagestrategien, die von Zinsentwicklungen ebenfalls betroffen waren, vermochte Einbruch nicht verhindern
- Solide Fundamentaldaten und attraktive Bewertungen erlauben bei Markterholung neues Wachstumspotenzial
- Forcierung alternativer Anlagestrategien (v.a. Privatmarktanlagen) und Produktinnovation bleiben im Fokus für 2023

Negative Marktpformance als Hauptursache für Vermögensrückgang

Entwicklung der verwalteten Kundenvermögen 2022

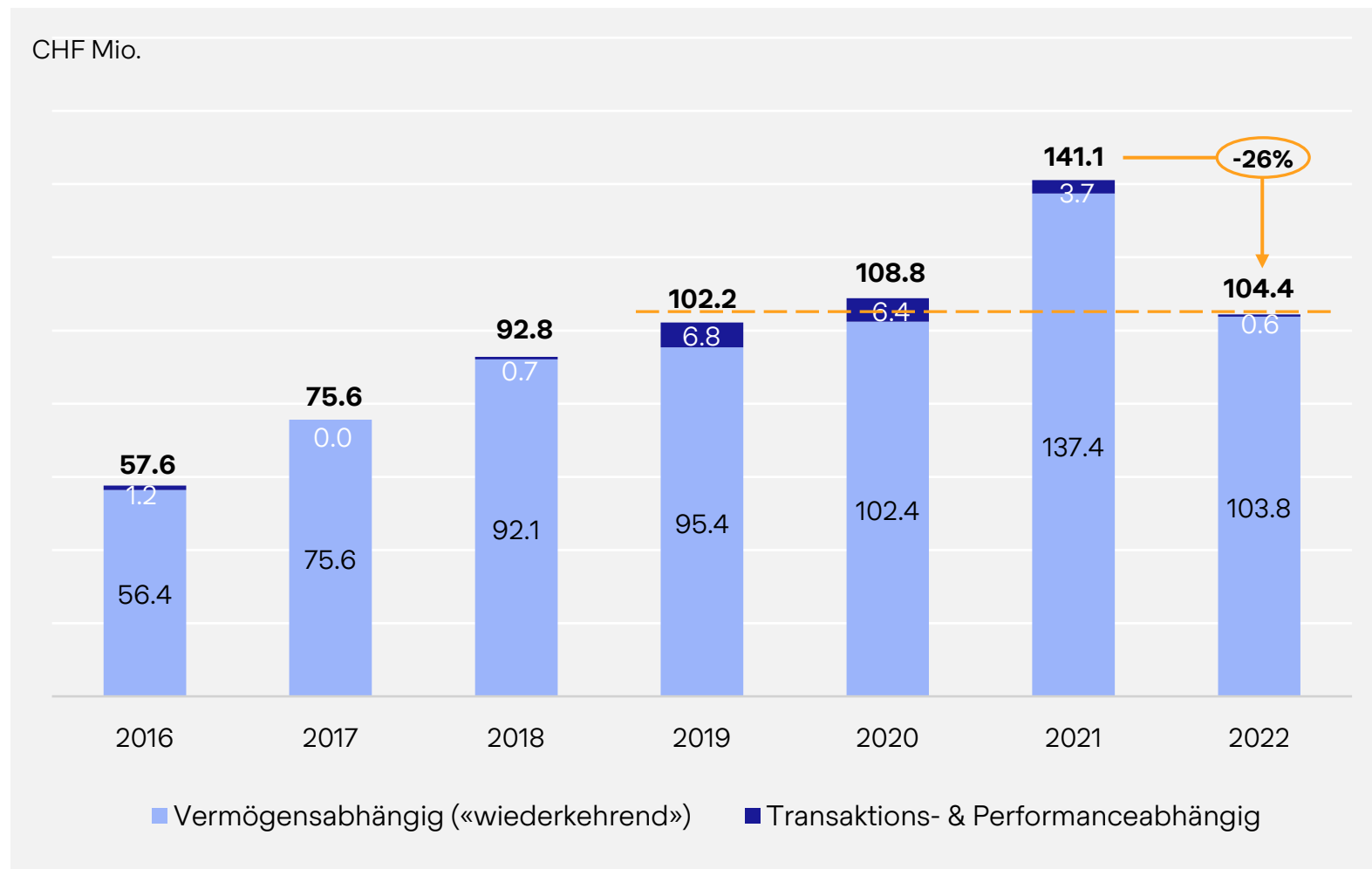


Negative Anlageperformance wiegt schwer – Sehr stabile Kundenbasis als wichtiges Fundament für Zukunft

- Rückgang der Vermögensbasis zu 83% durch negativen Performancebeitrag bedingt
- Trotz gravierenden Marktverwerfungen verbleibt Kundenbasis äusserst stabil – gemessen an AuM-Basis machen Geldabflüsse weniger als 5% aus!
- Abgänge im Bereich alternative Anlagen ausschliesslich durch Global Macro-Strategie getrieben
- Vielversprechende Entwicklung im neuen Bereich Private Markets nicht in AuM-Basis abgebildet (Direktanlagen)

Ertragskraft nach «COVID-Hausse» auf Niveau vor Pandemie zurückgefallen

Entwicklung des Ertrags aus Asset Management-Dienstleistungen 2016 – 2022



Rückgang des Ertrags aus Asset Management-Dienstleistungen um 26%, im Gleichschritt mit AuM-Basis

- Ertragskraft hat sich nach ausserordentlichem Spitzenjahr 2021 auf Niveau von 2019/20 «normalisiert»
- Hoher Anteil an wiederkehrenden Erträgen von über CHF 100 Mio. reflektiert hohe Qualität der AuM-Basis mit stabiler Marge
- Bislang geringer Beitrag transaktions- und performanceabhängiger Gebühren von CHF 0.6 Mio. lässt Spielraum nach oben offen
- Aufgebautes und gereiftes Portfolio von Privatmarktanlagen erschliesst attraktive neue Ertragsquelle («Carry-Erträge»)

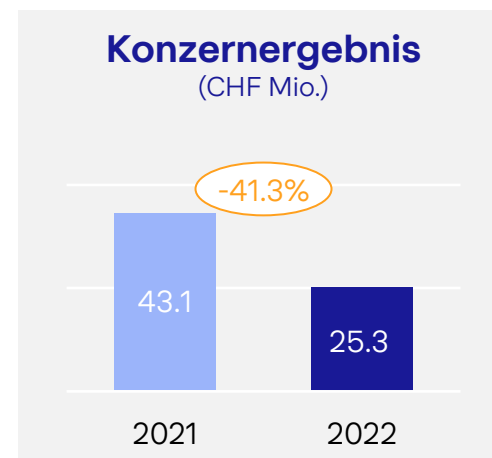
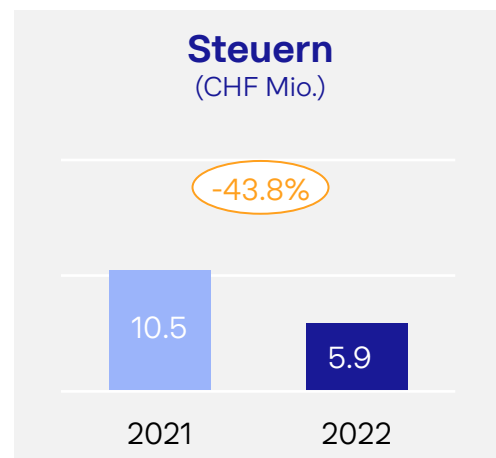
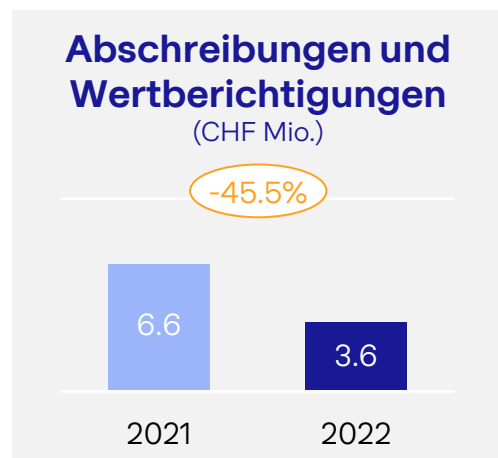
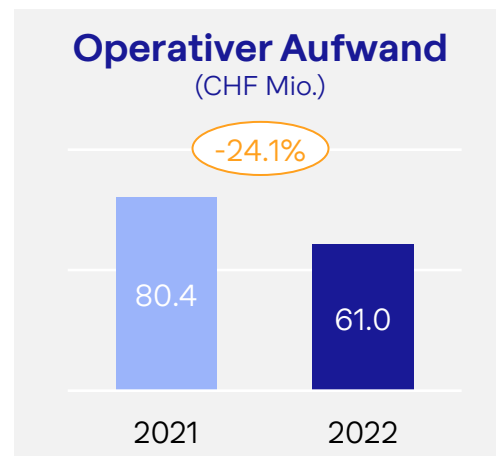
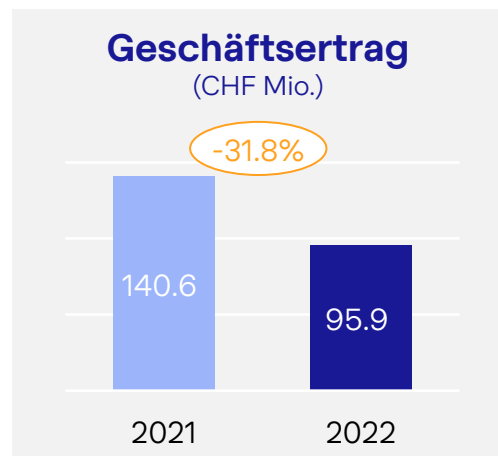
2

Geschäftsergebnisse 2022

Michael Hutter, Group CFO

Konzernrechnung

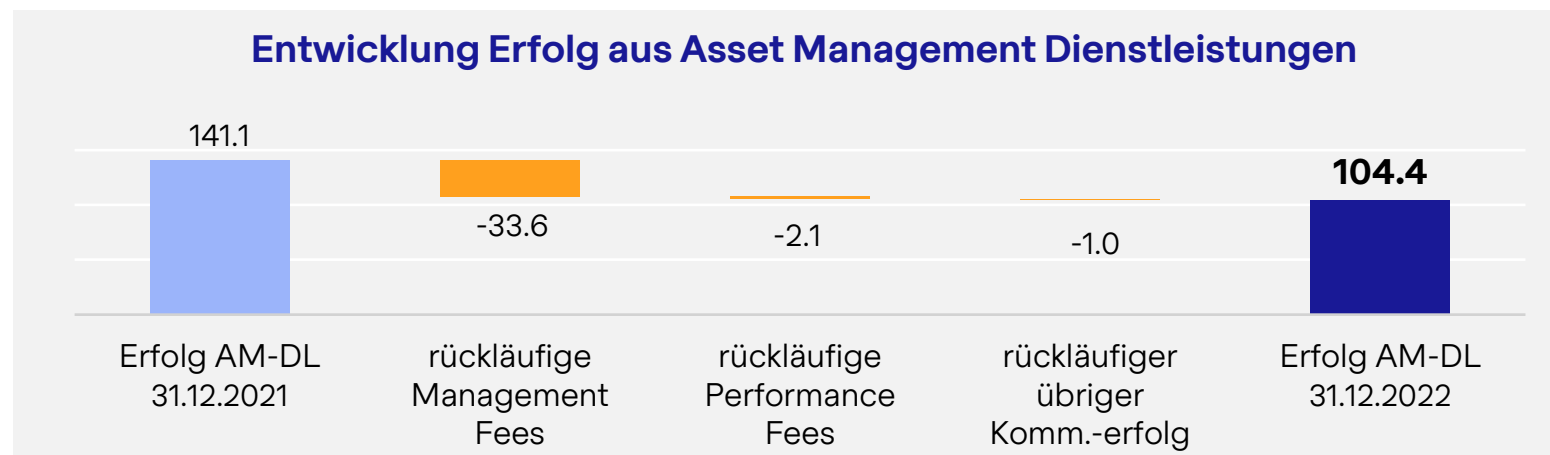
Konzernergebnis



- Rückgang des gesamten Geschäftsertrags um rund 32%, worin aber unrealisierte Buchverluste von rund CHF 10 Mio. (VJ: CHF -0.8 Mio.) auf Finanzanlagen (Anlagen in eigene Produkte sowie Beteiligungsprogramme) beinhaltet sind
- Reduktion des operativen Aufwands dank unternehmerischem Entschädigungsmodell (variable Vergütungen)
- Operatives Ergebnis ist um 42% zurückgegangen
- Steuern reduzierten sich im Rahmen der Erwartungen des tieferen Ergebnisses vor Steuern
- Das Konzernergebnis schmälerte sich um rund 41%

Konzernrechnung

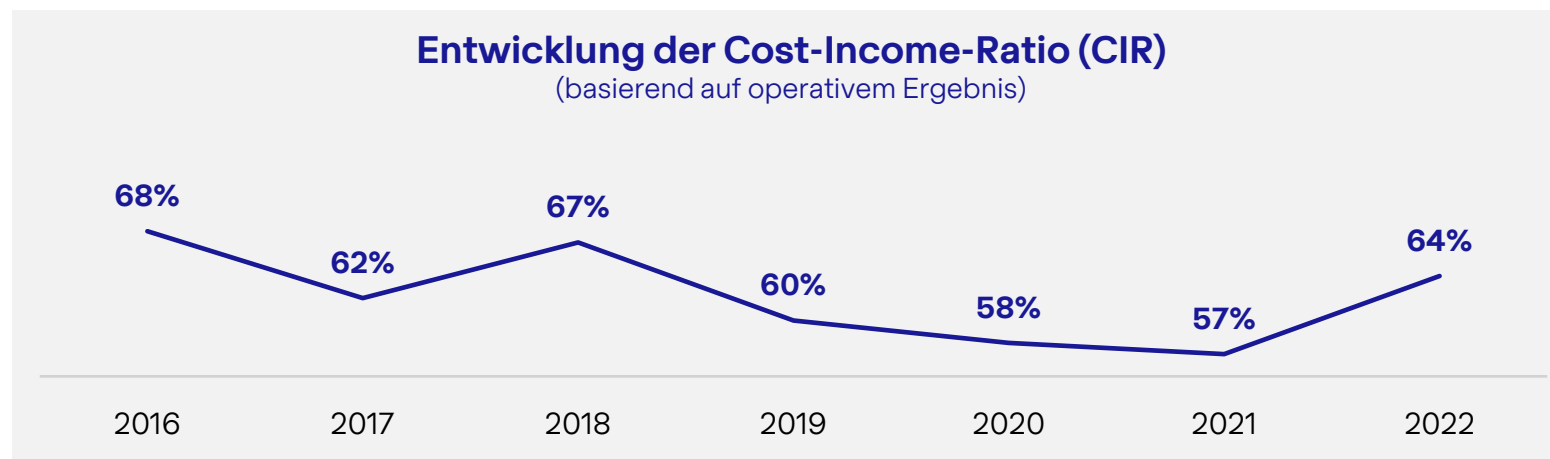
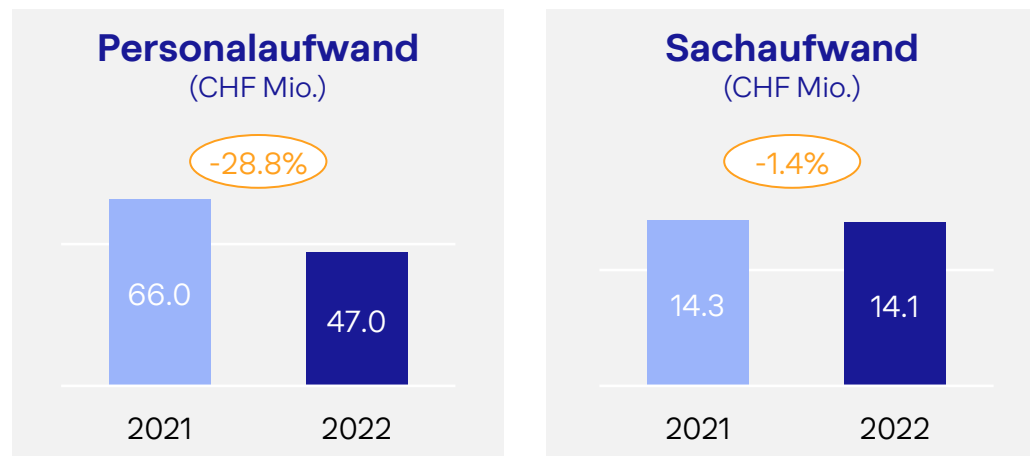
Erfolg aus Asset Management Dienstleistungen



- Marktbedingter Rückgang der Management Fees um knapp 25%, im Gleichschritt mit AuM-Basis im Jahresverlauf
- Stabile Marge auf attraktiv hohem Niveau
- Deutlich tiefere Performance Fees im Vorjahresvergleich (ausschliesslich aus Privatmarktanlagen)
- Übriger Kommissionserfolg (netto) beinhaltet Transaktionsgebühren im Private Equity Bereich sowie übrige Kommissionserträge/-aufwendungen
- Ertragskraft aus Asset Management-Dienstleistungen auf gleichem Niveau wie vor «Corona-Pandemie» 2020

Konzernrechnung

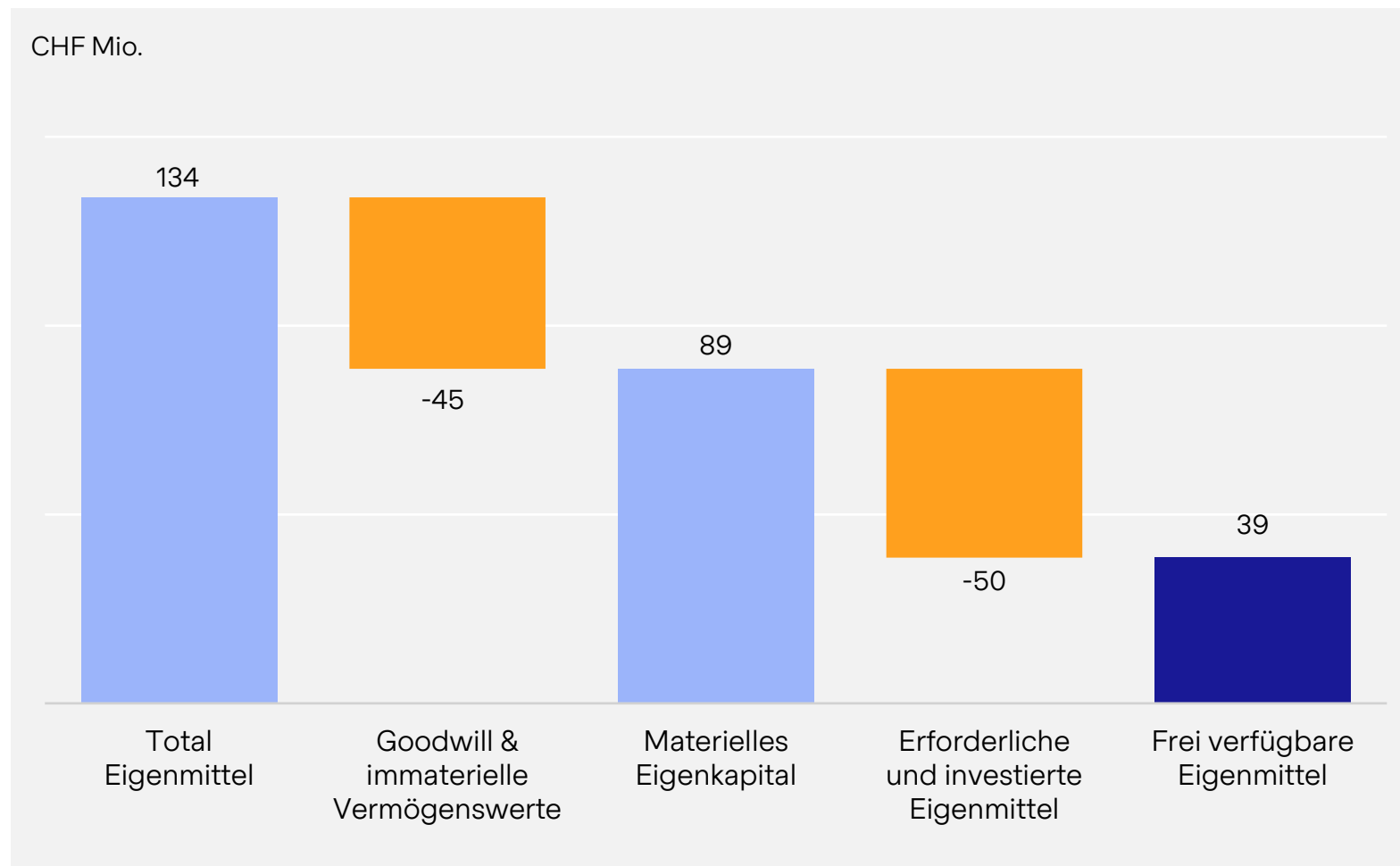
Operativer Aufwand



- Deutliche Reduktion des Personalaufwands trotz laufendem Ausbau des Talent-Pools
- Hohe Elastizität des Personalaufwands, dank unternehmerischem Entschädigungsmodell (variable Vergütungen)
- Sachaufwand blieb trotz laufenden Investitionen in Infrastruktur im Vorjahresvergleich stabil
- Temporäre Erhöhung der CIR auf 64% bleibt im kurzfristigen Zielband von 60-65%
- Positiver Langfristtrend der CIR aufgrund enthaltenen Verluste auf Anlagen in eigene Produkte und Finanzanlagen temporär unterbrochen
- Hohe Skalierbarkeit des Geschäftsmodells intakt

Kapitalausstattung und -bewirtschaftung

Stand per 31.12.2022 (konsolidiert)



Robustes und risikoarmes Finanzprofil schafft Flexibilität

- Weiterhin starke Eigenmittelsituation dank nachhaltiger Ertragskraft
- Reduktion von Goodwill & immateriellen Vermögenswerten (Vorjahr: CHF 48 Mio.) aufgrund ordentlicher Abschreibungen
- Geringerer Einsatz von materiellem Kapital als reiner Asset Manager ermöglicht sehr attraktive Eigenmittelrendite (RoE)
- Frei verfügbare Eigenmittel von CHF 39 Mio. schaffen Spielraum für attraktive Ausschüttungen
- Einfache und schuldenfreie Bilanz

Attraktive Wertschöpfung für Aktionäre

Zuversicht des Geschäftsmodells zeigt sich in der Dividendenpolitik

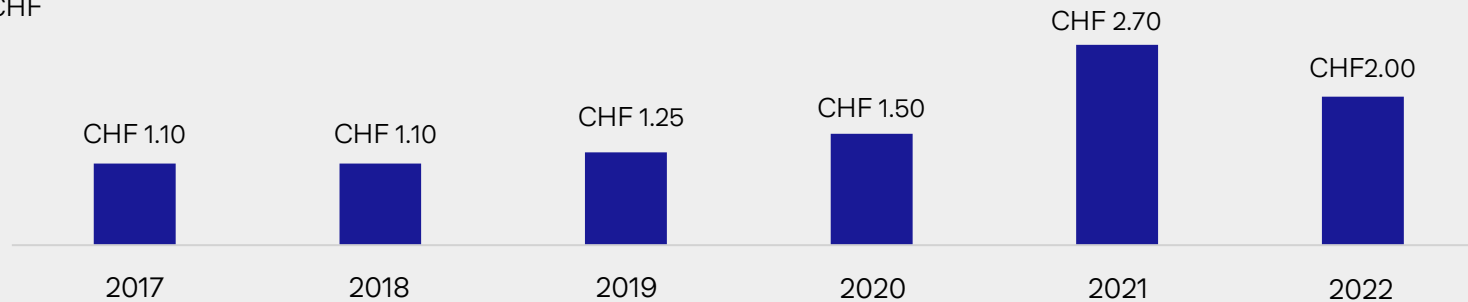
Frei verfügbare Eigenmittel

CHF Mio.



Historische Entwicklung der ordentlichen Dividende

CHF



Dividendenrendite ¹⁾

4.5%

5.6%

5.2%

4.9%

6.6%

5.3%

Dividendenantrag von CHF 2.00 pro Aktie

- Dividende von CHF 2.00 pro Aktie reflektiert die solide Ertragskraft trotz schwierigem Marktumfeld
- Höhe der Ausschüttung orientiert sich am operativen Ergebnis

Festhalten an aktionärsfreundlicher Dividendenpolitik

- Verstetigung der Ergebnisse erlaubt nachhaltig attraktive ordentliche Dividende aus eigener Kraft
- Kontinuierliche Entwicklung reflektiert laufend gestiegene Ertragskraft (mit Ausnahmejahr 2021)
- Hohe Ausschüttungsquote («pay-out ratio») vermittelt Zuversicht

¹⁾ Basierend auf ordentlicher Dividende und Aktienkurs zum Jahresende
 Quelle: Bellevue Group, per 31. Dezember 2022

3

Business Update & Ausblick

André Rüegg, Group CEO

Highlights 2022

Wichtige Entwicklungsschritte und Prioritäten zur Sicherung des zukünftigen Erfolgs



Konsequente Strategieentwicklung

- Positionierung als **reiner, spezialisierter Asset Manager** abgeschlossen und verfestigt
- Gezielte **Weiterentwicklung und Stärkung des Kernbereiches «Healthcare»** im Gang
- **Bestehendes Produktangebot und Setup** in laufender Überprüfung und Bereinigung
- **Produktinnovationen und Erschließung neuer Ertragsquellen** im Fokus



Entwicklung von Expertise und Performance

- Laufende, erfolgreiche **Rekrutierung erwiesener Expertenteams und neuer Talente**
- Erneuerung und Weiterentwicklung der bestehen **Investment-Tools** (neue Systeme 2023), **Prozesse und Analyse** (u.a. Big Data/AI)
- Stärkung der **Risk Management-Funktionen und Instrumente**
- Weitere Stärkung und Entwicklung der **Performancequalität** durch laufende Überprüfung und Anpassung



Antizyklische Plattform-Investitionen

- Erhebliche, antizyklische **Investitionen zur Sicherung des Zukunftserfolgs**
- Gezielte **Erneuerung und Ausbau in den Bereichen IT und Infrastruktur**
- **Neue Standorte in Zug, Frankfurt und Zürich (2024/25)**
- Erweiterung der **Vertriebskraft und Erschließung neuer Zielmärkte**
- Weiterentwicklung **«ESG» als neue Marktrealität**

Prioritäten unserer Vorwärts- und Wachstumsstrategie

Profitables Wachstum = Produktqualität + Innovation + Kundendynamik

Strategische Produktentwicklung

«Grow with the products»



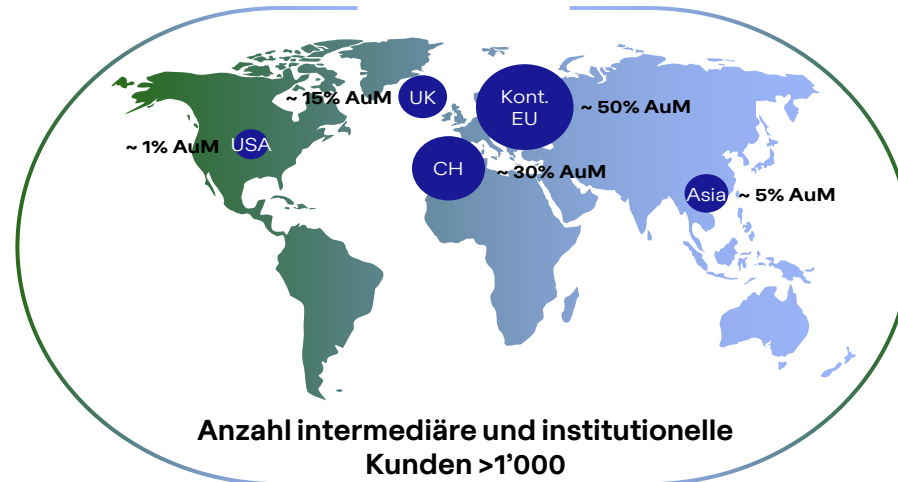
«Innovate»



«Renovate & clean up»



Strategische Markt- und Kundenentwicklungen



- Primärfokus auf Qualität und Wachstum bestehender Produkte mit laufend gestärktem «Talent-Pool»
- Reduktion der Marktabhängigkeit und Stärkung der Ertragskraft durch gezielten Ausbau des neuen Bereiches «Privatmarktanlagen» und «alternative Anlagen»
- Laufende Überprüfung und Anpassung des historischen Produktangebots
- Verstärkte Penetration der «Kernmärkte» (CH, DE, UK) durch neue Vertriebskräfte
- Pflege und Erweiterung des Vertriebsnetzes in «strategischen Nebenmärkten» in Europa (AT, ES, BeNe Lux und Nordics)
- Entwicklung asiatischer Märkte auf Basis des neu geschaffenen Hubs in Singapur
- Sondierung weiterer Nebenmärkte (u.a. Chile und Peru)

Weiterentwicklung des neuen Bereiches «Bellevue Private Markets»

Strategische Stossrichtungen und Überlegungen basierend auf 3 Säulen

Säulen des Aufbaus



Attraktive Direktanlagen

- Keine Management Fees/AuM
- Gebühren der Investorengruppe
- Transaktionskommissionen
- Performance Fees («Carry»)



Profilierte «unternehmerische» Fonds

- AuM-basierte Management Fees
- Performance Fees («Carry»)



Skalierbare Spezialstrategien

- AuM-basierte Management Fees
- Performance Fees («Carry»)

Status 2022

- Portfolio von 14 Beteiligungen realisiert, davon 3 neue Deals in 2022
- Investitionsvolumen von >CHF 270 Mio.
- Schlagkräftige Investorengruppe auf rund 30 Mitglieder erweitert
- Team auf allen Ebenen (Analyse, Dealsourcing und Beteiligungsmanagement) verstärkt

- «Bellevue Entrepreneur Private I» mit AuM CHF 63 Mio. lanciert (Oktober 2021)
- Fonds mit aktuell 7 Investments (davon 3 in 2022) bereits zu rund 50% investiert
- Etablierte Zusammenarbeit zwischen Teams von Bellevue Asset Management und Bellevue Private Markets

- Erfolgreiche Rekrutierung eines dedizierten und ausgewiesenen Experten-Teams / Onboarding abgeschlossen
- Vorbereitungen zur Schaffung des Setups und Implementierung von Tools & Systeme
- Gründung der Bellevue RAIF LUX Umbrella

Prioritäten 2023-2025

- Laufende Entwicklung der Deal-Pipeline (2-4 p.a.) und Deal-Size (CHF 20-40 Mio. pro Deal)
- Erste Exits ab H2 2023 zu erwarten
- Steigerung des Investitionsvolumen auf >CHF 400 Mio. (2025)
- Weitere Stärkung des Teams (Exit-Management) und der Investorengruppe

- «Entrepreneur Private I» Ende 2025 voll investiert
- Erste Exits ab 2023 zu erwarten
- Lancierung «Entrepreneur Private II» mit Zielvolumen >CHF 100 Mio. (sobald Vintage 1 >75% investiert ist)

- Lancierung «Bellevue PE Secondaries Fund» im H1 2023
- Erste Investments getätigt (Q2/3 2023)
- Final Closing mit Zielvolumen >USD 200 Mio. im H1 2024
- Weitere Strategien in Evaluation (2024/2025)

Strategische Absicht

- Aktive Teilnahme an strukturellem **Wachstumsmarkt**
- Weitere **Schärfung des strategischen Profils** als «Specialty Investor»
- **Reduktion der Börsenabhängigkeiten** des aktuellen Geschäftsmodells
- **Weitere Diversifikation/ Erweiterung der Ertragsbasis:**
 - Investitionsvolumen gegen CHF 1 Mrd.
 - Wiederkehrende Erträge > CHF 10 Mio. p.a.
 - Carry-Erträge von > CHF 10 Mio. p.a. (im lfr. Durchschnitt)

Weiterentwicklung des neuen Bereiches «Bellevue Private Markets»

Neulancierung: Bellevue Global Private Equity 2023 – «Small transactions are beautiful»

Nischenstrategie für **Sekundärmarktanlagen**

- **Global**, mit Schwerpunkt auf Developed Markets (USA und Europa)
- Fokus auf Buy-out von top quartile Primary-Fonds (sog. «**LP led**»)
- **High Conviction**-Transaktionen im Small-Mid-Market mit kleiner Grösse (Segment zwischen USD 1 – 30 Mio.)
- Breit diversifiziertes Portfolio mit «**Barbell-Ansatz**» (junge Anteile mit hohem Potential vs. reife Beteiligungen für frühe Ausschüttungen)
- **Fundamentale Analyse** aller Fonds auf «Look-Through-Basis»

Attraktive **Marktopportunität**

- **Rekordhoher Dealflow** am Secondaries-Markt ermöglicht rascher Portfolioaufbau
- Attraktives Marktumfeld für den **Auskauf von hochwertigen Assets zu tieferen Bewertungen** (Abschläge zum NAV steigen) **infolge steigender Anzahl «distressed seller»** (Finanzierungslücken, Überengagements, Deleverage etc.)
- **Interessanter Marktzugang im tieferen Segment** («unter dem Radar»), welcher durch grosse Player nicht abgedeckt werden kann

Top **Expertenteam** mit starkem **Track Record**



- **Äusserst erfahrenes Kernteam**, mit über 10-jähriger Zusammenarbeit und über 35 Jahre Branchenerfahrung
- Weltweite **Transaktionen >USD 3 Mrd.** durchgeführt
- **Umfassendes und erwiesenes Know-how** im technischen (proprietäre Finance-Modelling-Tools, Datenbanken etc.) und rechtlichen sowie steuerlichem Bereich (Deal-Strukturierung)

Bellevue-Plattform als starkes Fundament

- Erlaubt dem Team **attraktive unternehmerische (Erfolgs)-Beteiligung, hohe Autonomie und Freiheitsgrade**
- Unterstützt das Team mit einer starken und breit abgestützten **Organisation** mit hochqualifizierter und erfahrener **Mannschaft** und solider **Infrastruktur**
- Ermöglicht Zugang zu einem **grossen und attraktiven Netzwerk** an internationalen Partner und Kunden
- Bietet eine **finanziell und rechtlich sehr solide Basis**

2023
Vintage

USD 200 Mio.
Zielvolumen

12-15%
Zielrendite (Netto-IRR)

USD 1 Mio.
min. Kapitalzusage

ESG – Highlights 2022

Bedeutende Entwicklungen auf Unternehmensebene

Klimastrategie 2030

- Zweitbilanzierung **CO₂-Fussabdruck**
- **Kompensation CO₂-Emissionen** mit hochwertigen Klimaprojekten
- **100% Strombezug aus erneuerbaren Energien** am Hauptsitz Küsnacht und in Zug
- **CO₂-Reduktionsziel: 30% Senkung der CO₂-Emissionen pro FTE bis 2030**

Materialitätsanalyse

- Identifikation **wesentlicher Nachhaltigkeits-themen**
- Berücksichtigung Erwartungen/Bedürfnisse **interner wie externer Anspruchsgruppen**
- Grundlage zur **Steuerung der Unternehmens-prozesse**

Mitarbeiterumfrage

- Mitarbeiterumfrage 2022 an **allen Standorten**
- Erhebung der **Mitarbeiterzufriedenheit** und Identifikation von **Verbesserungspotenzialen**
- Sehr guter **Commitment/Engagement-Wert** sowie **Net Promoter Score**
- **Handlungsfelder** definiert und adressiert

Nachhaltigkeitsbericht

- Weiterentwicklung **Nachhaltigkeitsbericht-erstattung** im Geschäftsbericht 2022
- **SDGs** und **TCFD**: Teilverwendung globaler Rahmenwerke
- Nachhaltigkeitsberichterstattung nach **GRI-referenced**

Produktbezogene Initiativen

- Klassifizierung Anlageprodukte nach **Art. 8+ EU SFDR** («hellgrün») inkl. BB Biotech AG
- Die meisten Produkte auf den MiFID II-Zielmarkt mit **Nachhaltigkeitspräferenzen** ausgerichtet
- Einführung **Proxy Voting** (ISS Governance)

UN PRI Report



- Standardisierte Erfassung aller **ESG-Massnahmen im Bereich Anlageprozess**
- Erstmalige Veröffentlichung im Sep 2022

Bellevue Group zum
2. Mal ausgezeichnet!



Bellevue Group ist Mitglied bei
Swiss Sustainable Finance



ESG – Highlights 2022

ESG-Integration über alle Anlagestrategien – Aufteilung nach EU SFDR Kategorien

Equity

Sustainable Entrepreneur Europe (FNG Label)
Sustainable Healthcare (Oe UZ49 Label)

Private Equity

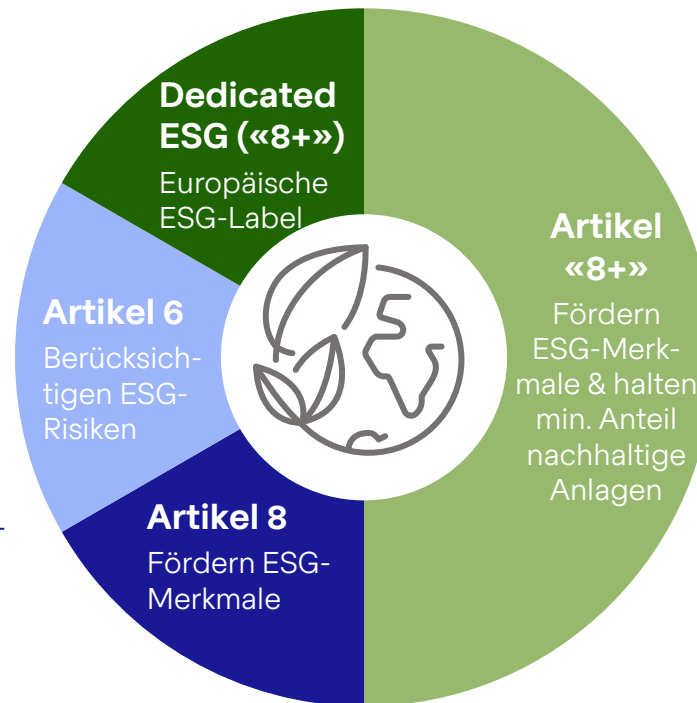
Entrepreneur Private KmGK

Multi Asset

Global Macro

Fixed Income

Global Income



Equity

Healthcare Strategy
Diversified Healthcare
Healthcare Trust

BB Biotech AG
Biotech

Medtech & Services
Digital Health

Asia Pacific Healthcare
Emerging Marktes Healthcare

Entrepreneur Switzerland
Entrepreneur Europe Small
Entrepreneur Swiss Small & Mid

African Opportunities
SC Equity Value

Fixed Income

SC Dynamic Bond
SC Premium Bond Plus

Mixed Asset

SC Strategy 1
SC Multi Income
Option Premium

Ausblick 2023 – Basisszenario und Positionierung

Struktureller Marktrückschlag hinterlässt deutliche Spuren – Starke Positionierung erlaubt dennoch solide Entwicklung

Verhaltenes Basisszenario 2023

- Die im zweiten Halbjahr 2021 begonnene Marktkorrektur dürfte 2023 in eine sehr volatile Seitwärtsbewegung übergehen
- Nachhaltige Markterholung setzt Reduktion des Inflationsdrucks voraus, um Nivellierung oder gar Reduktion der Zinsdynamik zu erlauben
- Globale Abkühlung hat nach Überhitzungstendenzen zu gesünderen Aktienbewertungen geführt
- Geopolitische Entwicklungen und Konflikte mahnen weiterhin zur Vorsicht

Positionierung und Weiterentwicklung

- Ertragswachstum aufgrund Marktsituation weiterhin gebremst (Basiseffekt)
- Intakte Fundamentaldaten und attraktivere Bewertungen ermöglichen Einstiegschancen
- Sehr solides Kundennetzwerk, vielsprechende Neukunden-Pipeline sowie Erschliessung neuer Märkte vermitteln neue Wachstumsperspektiven
- Ergänzung des Produktangebotes und Innovationen im Fokus, um hohe Marktabhängigkeit des Geschäftsmodells weiter zu reduzieren

Starkes finanzielles Fundament

- Ertragskraft mit hoher Qualität und Planbarkeit (hoher wiederkehrender Anteil)
- Unternehmerisches Geschäftsmodell mit «agiler» Kostenbasis, solider Bilanz und hoher Liquidität schafft Freiraum für antizyklische Zukunftsinvestitionen
- Starke Eigenmittelsituation erlaubt weitere Wertschöpfung für Aktionäre

Ausblick 2023: Festhalten an Langfristzielen trotz kurzfristigem Rückschlag

Unsere “Key Performance Indicators”

1 Assets under Management (AuM)

- Stetige Ausweitung der Geschäftsbasis angestrebt, jedoch stark abhängig vom Aktienmarkt
- Organisches Neugeldwachstum im langfristigen Zielband von 5-10% p.a.

2 Profitables Ertragswachstum

- Vermögensabhängige Erträge mit hoher Margenqualität und lfr. Wachstum von 7-10% p.a.
- Performance- und transaktionsabhängige Einnahmen ergänzen Ertragskraft

3 Cost-Income-Ratio (CiR)

- Kurzfristiges Zielband von 60-65% (normalisiert, d.h. ohne Sondereffekte)
- Mittelfristiges Ziel von <60%

4 Operativer Gewinn

- Überdurchschnittliche Steigerung dank Nutzung der Skaleneffekte des Geschäftsmodells
- Stetigkeit und Stärkung der operativen Ertragskraft sichert nachhaltige Dividendenpolitik

5 Eigenkapitalrendite (RoE)

- Fortführung einer aktionärsfreundlichen Dividendenpolitik
- Attraktive Eigenkapitalrendite von >20%, dank straffem Kapitaleinsatz

6 Performance-Qualität

- Überwiegende Mehrheit der verwalteten Vermögen übertreffen die Benchmarks
- Überwiegender Anteil der verwalteten Vermögen im 1. und 2. Quartil des Konkurrenzuniversums

5

Fragen & Antworten

A

Anhang

Weitere Details zu den Geschäftsergebnissen 2022

Konzernrechnung 2022

Konsolidierte Erfolgsrechnung

CHF 1'000

	1.1.-31.12.2022	1.1.-31.12.2021	Veränderung
Erfolg aus Asset Management Dienstleistungen	104 383	141 096	- 36 713
Erfolg Finanzanlagen	- 10 002	- 832	- 9 170
Übriger Erfolg netto	1 481	354	+ 1 127
Geschäftsertrag	95 862	140 618	- 44 756
Personalaufwand	- 46 988	- 66 045	+ 19 057
Sachaufwand	- 14 056	- 14 344	+ 288
Abschreibungen	- 3 624	- 3 751	+ 127
Wertberichtigungen	-	- 2 888	+ 2 888
Geschäftsaufwand	- 64 668	- 87 028	+ 22 360
Steuern	- 5 894	- 10 527	+ 4 633
Konzernergebnis	25 300	43 063	- 17 763

Konzernrechnung 2022

Konsolidierte Bilanz

CHF Mio.

Aktiven

Passiven

Flüssige Mittel

64.7

Forderungen

12.7

Finanzanlagen

43.2

Sachanlagen

4.2

Übrige Vermögenswerte

15.0

Goodwill und
immaterielle Anlagen

45.4

43.0

3.3

5.0

Verbindlichkeiten

Leasingverbindlichkeiten
Steuerverbindlichkeiten

133.9

Eigenkapital

- Die Aktiven unterteilen sich wie folgt:
 - CHF 120.7 Mio. kurzfristig
 - CHF 64.5 Mio. langfristig
- Die Verbindlichkeiten unterteilen sich wie folgt:
 - CHF 36.0 Mio. kurzfristig
 - CHF 15.3 Mio. langfristig
- Goodwill und immaterielle Anlagen sind werthaltig – kein Wertberichtigungsbedarf sichtbar
- Schuldenfreie Bilanz
- Straffe und zugleich starke Eigenmittelausstattung

Konzernrechnung 2022

Alternative Performance Kennzahlen

CHF 1'000	1.1.-31.12.2022	1.1.-31.12.2021	Veränderung
Geschäftsertrag	95 862	140 618	- 44 756
Personalaufwand	- 46 988	- 66 045	+ 19 057
Sachaufwand	- 14 056	- 14 344	+ 288
Operativer Aufwand	- 61 044	- 80 389	+ 19 345
Operatives Ergebnis	34 818	60 229	- 25 411
Abschreibungen	- 3 624	- 3 751	+ 127
Wertberichtigungen	-	- 2 888	+ 2 888
Konzernergebnis vor Steuern	31 194	53 590	- 22 396
Steuern	- 5 894	- 10 527	+ 4 633
Konzernergebnis	25 300	43 063	- 17 763

Konzernrechnung 2022

Wichtigste Kennzahlen (1/2)

	1.1.-31.12.2022	1.1.-31.12.2021	Veränderung
Konsolidierte Erfolgsrechnung			
Cost/Income Ratio	63.7%	57.2%	-
Konzernergebnis pro Aktie (in CHF)	1.90	3.24	- 41.4%
	31.12.2022	31.12.2021	Veränderung
Verwaltete Vermögen (in CHF Mio.)			
Total verwaltete Vermögen	9 413	12 793	- 26.4%
Nettoneugeld	- 577	67	-
Konsolidierte Bilanz (in CHF 1 000)			
Bilanzsumme	185 211	226 622	- 18.3%
Total Verbindlichkeiten	51 324	80 032	- 35.9%
Total Eigenkapital	133 887	146 590	- 8.7%
Eigenkapital pro Aktie (in CHF)	9.95	10.89	- 8.7%
Eigenkapitalrendite	23.2%	38.6%	-

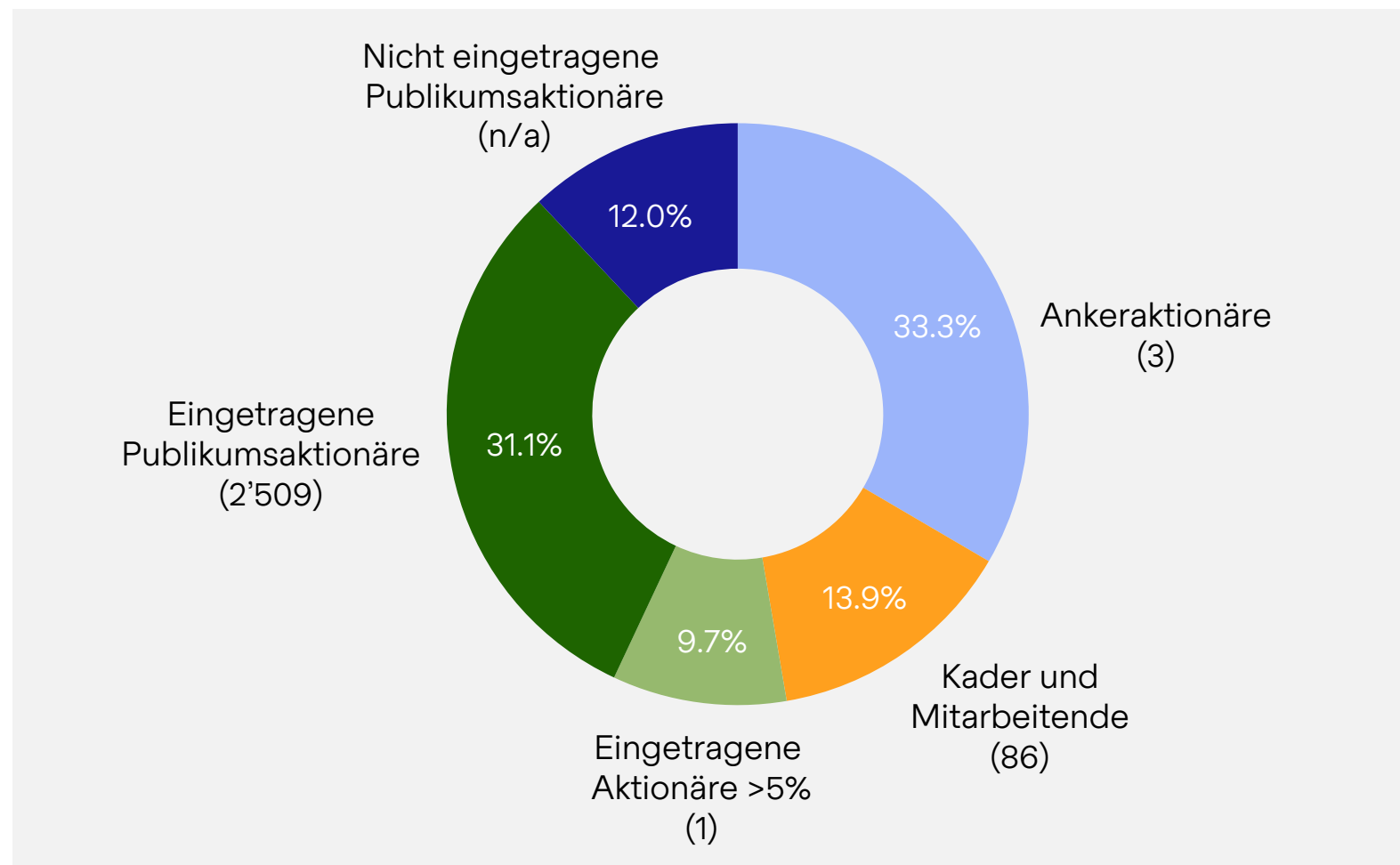
Konzernrechnung 2022

Wichtigste Kennzahlen (2/2)

	31.12.2022	31.12.2021	Veränderung
Dividende			
Ordentliche Dividende pro Aktie (in CHF)	2.00	2.70	- 25.9%
Dividendenrendite	5.3%	6.6%	-
Personal (FTEs)			
Personalbestand (per Stichtag)	96.9	91.4	+ 6.0%
Aktienkurs			
Börsenkurs Bellevue Group Namenaktie (in CHF)	37.40	41.20	- 9.2%
Tiefstkurs / Höchstkurs (in CHF, 1.1. bis 31.12.)	28.70 / 43.70	30.40 / 45.60	-
Börsenkapitalisierung (in CHF Mio.)	503	555	- 9.2%

Struktur der Aktionärsbasis

Aktuelle Entwicklungen und Situation per 31. Dezember 2022



Attraktive Wertschöpfung führt zu stabiler Aktionärsbasis

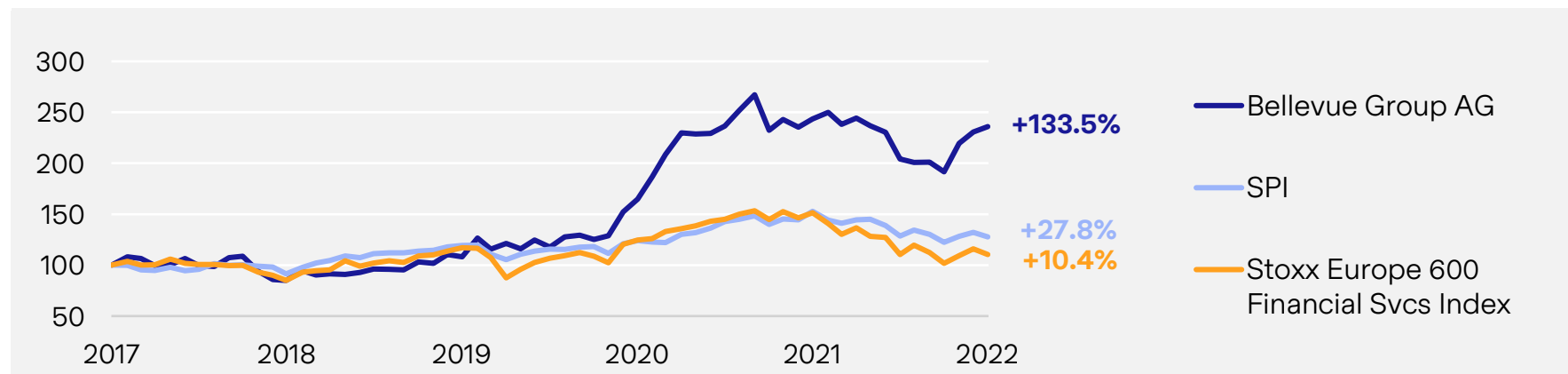
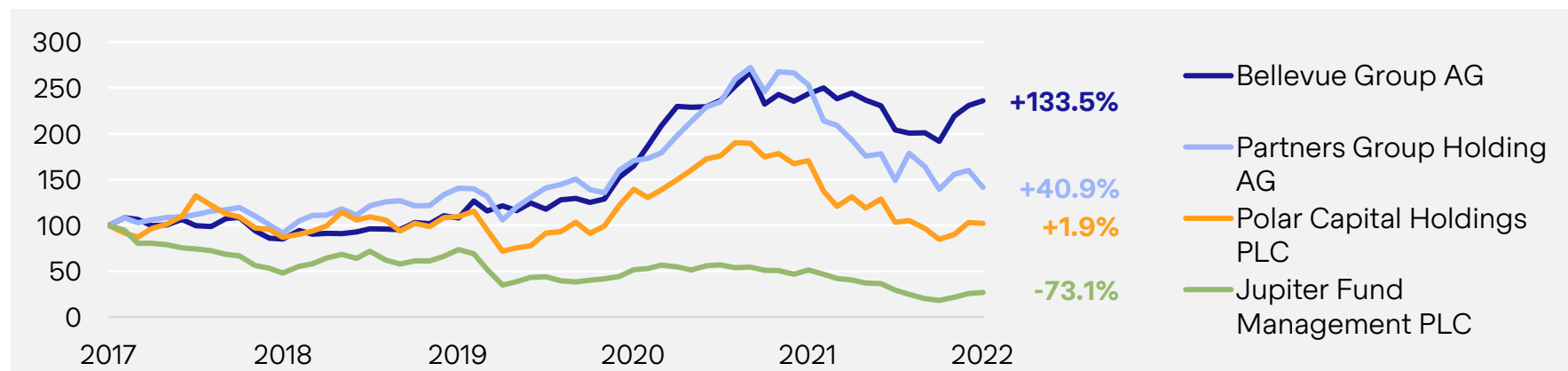
- Anhaltend starkes Commitment der Ankeraktionäre
- Anteil der Kader und Mitarbeitende (31.12.2021: 13.7%)
- Mit Hansjörg Wyss konnte im Jahr 2020 ein langfristig orientierter Aktionär (9.7%) dazu gewonnen werden
- Hohe Transparenz der Aktionärsbasis: 88% eingetragen (2'599 Aktionäre)
- Fortführung der aktionärsfreundlichen Dividendenpolitik vermittelt hohe Kontinuität

Kursentwicklung der Bellevue Group (BBN SW)

Erfreuliche Entwicklung im Vergleich zu relevanten Indizes und anderen Asset Manager

Total Return in CHF (5 Jahre)

Indexiert auf 100 (in %)



Marktkapitalisierung per 31.12.22

CHF 503 Mio.

Dividende 2022

CHF 2.00

Dividendenrendite per 31.12.22

5.3%¹⁾

1) Basierend auf ordentlicher Dividende von CHF 2.00 und Aktienkurs per 31. Dezember 2022

Geschäftsprofil & Strategie

Bellevue als reiner Asset Manager

Ein klares Mission Statement

Als **Specialty Investment Manager** schaffen wir für unsere Kunden und Aktionäre attraktive Renditen und Performance. Wir bringen unsere Expertise und Kompetenz in wichtige gesellschaftliche Themen ein und **handeln verantwortungsvoll.**

Was zeichnet uns aus?

Unser wichtigstes Asset sind unsere **Experten mit Top-Know-how**, die für Teamgeist, **starke Leistung und hohe Kontinuität** stehen. Die **verlässliche Qualität** unserer Arbeit und starke Innovationskraft sind die Grundvoraussetzung, um für unsere Stakeholder eine **hohe Wertschöpfung** zu generieren.

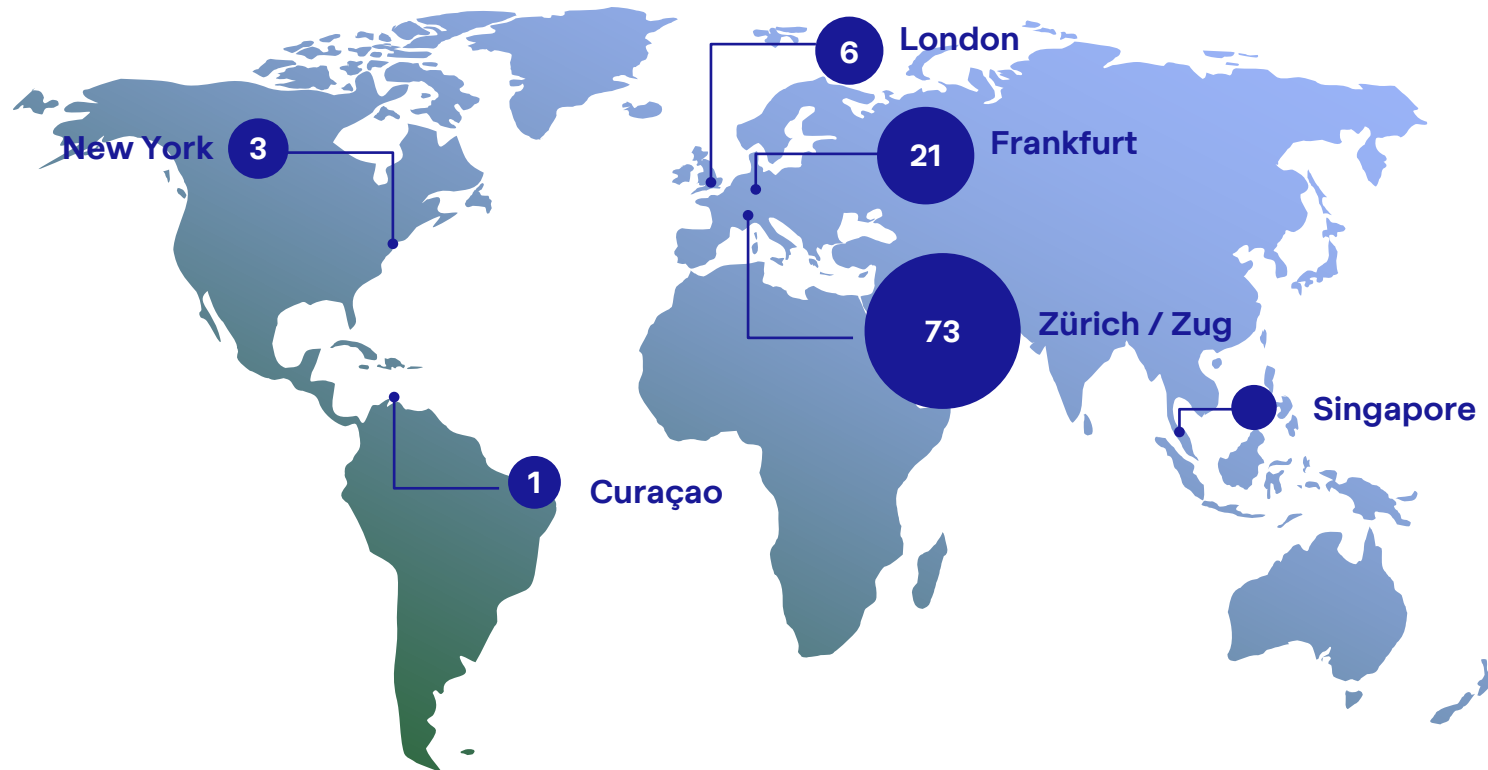
Voller Überzeugung beteiligen wir uns auch selbst aktiv an Investitionen – und damit am Erfolg unserer Kunden.

Wertschöpfung dank Expertise und Innovationskraft mit Specialty Investments.

Unabhängig – unternehmerisch – engagiert.

Internationale Präsenz und lokale Verankerung

Laufende Weiterentwicklung der internationalen Standorte



Hohe personelle Stabilität und Qualität

- Sehr geringe organische Fluktuation, dank hoher Zufriedenheit
- Hohes Commitment seitens Schlüsselpersonen und Talenten in allen Bereichen
- Hohe Anziehungskraft erlaubt gezielten Auf- und Ausbau des «Next Generation Pools»

Wachstumskurs

- Internationale Präsenz in Zürich, London und Frankfurt verfestigt
- Laufende Stärkung im Kernbereich «Healthcare» und neu geschaffenen Franchise «Private Markets»
- Präsenz in Singapore über externes Netzwerk zur Stärkung und Weiterentwicklung des Kundennetzwerks

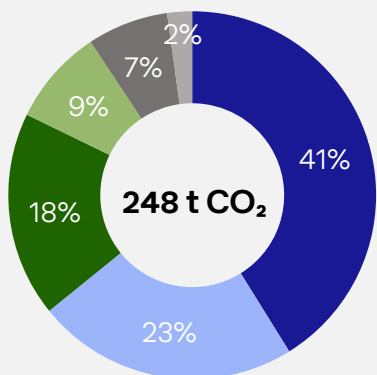
Internationaler Marktzugang

- Asset-Management-Lizenzen in 3 wichtigen Märkten: Schweiz, Deutschland/EU, UK
- Breite Produktpalette mit klar definierten Standards international transportfähig

ESG – Highlights 2022

Einbettung von Umweltmassnahmen in die Unternehmensziele

CO₂ Footprint Gesamtemissionen 2021



■ Geschäftsreisen 102 t CO ₂	■ Pendelfahrten 57 t CO ₂
■ Heizung 45 t CO ₂	■ Strom 21 t CO ₂
■ IT Geräte 18 t CO ₂	■ Abfall, Papier und Wasser 5 t CO ₂

Total Emissionen (in t CO₂) 2021

Total Emissionen (in t CO ₂)	2021
CO ₂ Emissionen Scope 1	27
CO ₂ Emissionen Scope 2	28
CO ₂ Emissionen Scope 3	193
Total CO ₂ Emissionen	248
CO ₂ Emissionen / Vollzeitstellen	2.7



Transport & Mobilität

- **Anfahrt in 1. Prio. mit ÖV, Velo** (gute ÖV-Anbindung, Duschen), Parkplätze kostenpflichtig
- **Videokonferenzinfrastruktur** an allen Standorten
- **Homeoffice** reduziert Pendelfahrten
- **Substitution** Flug- durch Zugreisen
- **Konzentration/Koordination** notwendiger Flugreisen



Energieverbrauch

- Am Hauptsitz in Küsnacht und in Zug: seit 1.1.2022 **100% Strom aus erneuerbaren Energien**
- Einsatz **energieeffizienter** Geräte
- Klimatisierung mit **natürlichem Seewasser**



Abfallbewirtsch. / Recycling

- **Sammlung/Wiederverwertung** von Werkstoffen (Karton, PET, Glas, etc.)
- Massnahmen zur **Senkung von Papierverbrauch** (iPads, Webex/Zoom, etc.)
- Standarddruckersettings

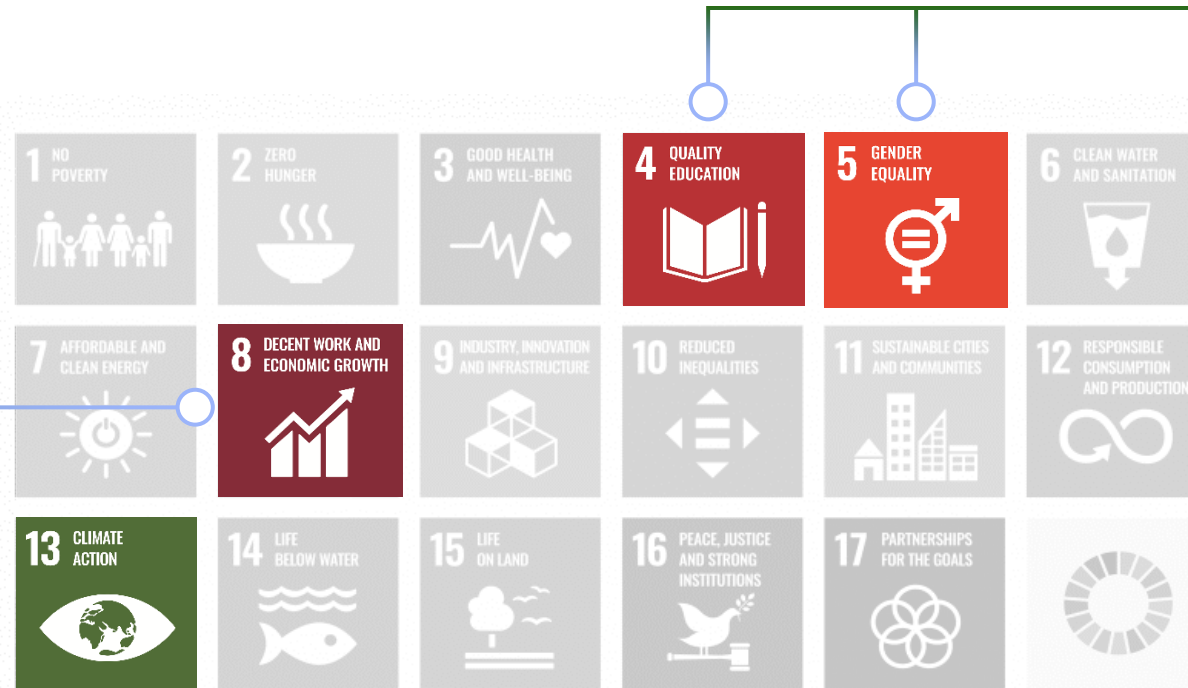


Beschaffungsprozess

- Berücksichtigung **lokaler Anbieter** (Material, Mobiliar, Lebensmittel)
- Berücksichtigung der **Umweltpraktiken** der Anbieter
- Einsatz **langlebiger/wiederverwertbarer** Materialien

Corporate ESG – Beiträge an Nachhaltigkeitsziele der UNO (UN SDG)

Aktive Beiträge auf Unternehmensebene an die Nachhaltigkeitsziele der UNO (UN Sustainable Development Goals)



Ziel 8: Bellevue bietet attraktive, familienfreundliche Arbeitsbedingungen, fördert die Vielfalt, betreibt eine wettbewerbsfähige Lohnpolitik mit gleicher Bezahlung von Frauen und Männern und engagiert sich für die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeitenden.

Ziel 13: Bellevue trägt mit seiner verantwortungsvollen Betriebsökologie zur CO₂-Reduktion bei. Was nicht weiter reduziert werden kann, wird mittels CO₂-Emissionszertifikaten in der Höhe der jährlich emittierten Treibhausgasemissionen kompensiert.

Ziel 4: Bellevue unterstützt die Weiterbildung aller Mitarbeitenden und fördert das lebenslange Lernen (life-long learning).

Ziel 5: Bellevue fördert eine Kultur der Geschlechtergleichstellung und setzt sich für eine ausgewogene Mischung von Geschlecht und Alter auf allen Hierarchieebenen und in allen Funktionen des Unternehmens ein.

Corporate ESG – Soziale Praktiken

Kundenmehrwert wird durch unsere Mitarbeiter erschaffen



Gesundheit

- **Fitnessabo** für Mitarbeiter
- **Gruppensport** (Lauftrainings, Stand up paddling, cross fit)
- Gesunde **Zwischenverpflegung**
- Grippeimpfungen



Diversität

- Ausgewogene Durchmischung nach **Geschlecht und Alter**
- **27% Frauen- / 73% Männeranteil**
- **17 Nationalitäten***



Talente

- Mehrstufiger **partizipativer Mitarbeiterselektionsprozess** (Assessment, 360 Grad-Beurteilung)
- **Talentförderung**/Weiterbildungen
- Hohe **Identifikation**/Motivation



Zusatzleistungen

- Zuschuss **ÖV Abonnemente**
- **Mobile Arbeitsgeräte**
- **Gemeinschaftsanlässe** (Mittagsgrill, Ski-Events, etc.)



Mitarbeiterbeteiligung

- Freiwilliges **Mitarbeiterbeteiligungsprogramm**, Aktien auf 3 Jahre gesperrt
- **«Unternehmerische Vergütung mit Engagement»**, Anteil der variablen Vergütung in Aktien- oder Fondsanteilen, 4 Jahre gesperrt



Arbeitskultur

- Flache Hierarchien, **hohe Selbstverantwortung**
- **Flexible Arbeitsmodelle**/ Home-office
- **Mehrsprachig**
- Stimulierende Arbeits-/ Lernumgebung

27%

Frauenanteil

73%

Männeranteil

17

Nationalitäten*

6.7

Jahre durchschnittliche Dienstzeit

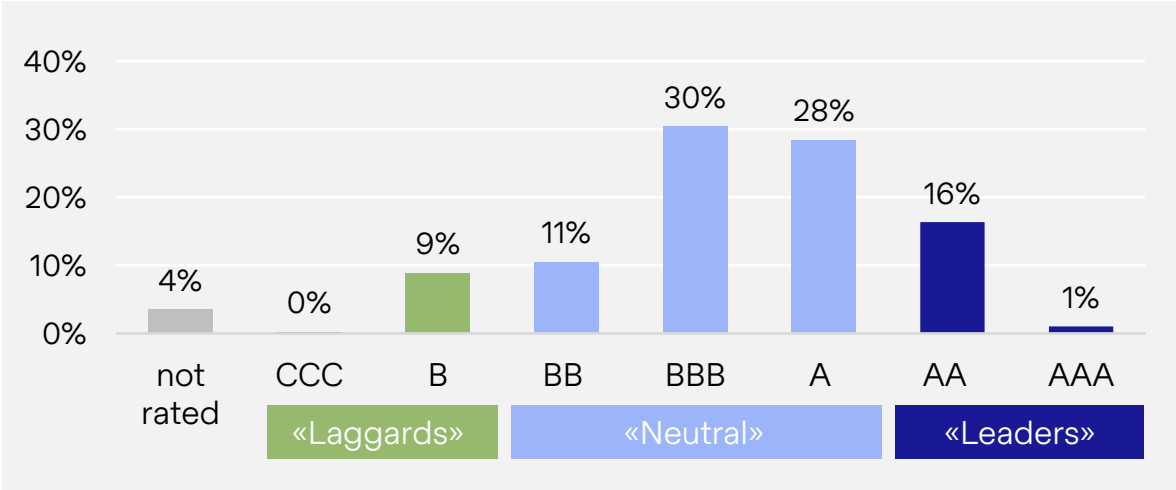
19%

Teilzeitbeschäftigte

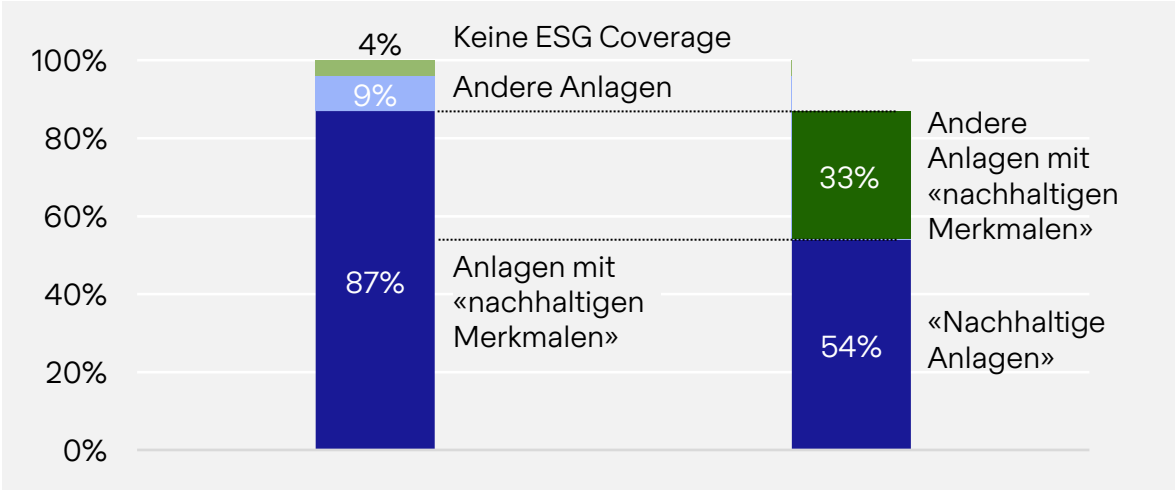
ESG auf Produktebene

Umsetzung Europäische ESG-Regulatorien – EU SFDR / RTS II / MiFID II

MSCI ESG Rating-Verteilung der liquiden Anlagestrategien von Bellevue Asset Management¹⁾



Anteil Anlagen mit nachhaltigen Merkmalen und nachhaltige Anlagen der liquiden Anlagestrategien¹⁾ nach EU SFDR / RTS II



Ausschlüsse



- | | |
|--|---|
| ☒ UN Global Compact | ☒ ILO Standards |
| ☒ UNGPs (Menschenrechte) | ☒ Wertebasierte Ausschlüsse |

UNGP: UN Guiding Principles on Business and Human Rights
ILO: International Labour Organization's set of standards

ESG Ansatz



- | | |
|---|--|
| ☒ ESG Integration | ²⁾ ESG Best-in-Class |
| ☒ ESG Engagement | ☒ Proxy Voting |

¹⁾ Nettoinvestiertes Anlagevermögen der Aktien- und Rentenstrategien der Bellevue Asset Management exklusive Cash, Private Equity, Ventures, PK und white label Fonds/Mandate und dedizierte Derivatstrategien
²⁾ Bellevue Sustainable Healthcare (Lux) Fonds mit best-in-class Ansatz gemäss Vorgaben des Österreichischen Umweltzeichens UZ49
Quelle: Bellevue Group, per 31. Dezember 2022

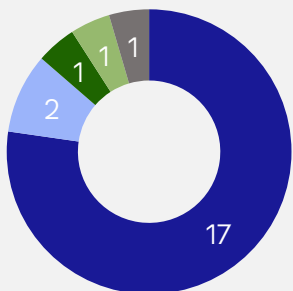
ESG auf Produktebene

Umsetzung Europäische ESG-Regulatorien – EU SFDR / RTS II / MiFID II

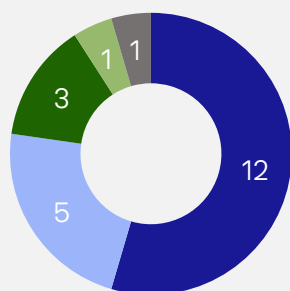


ESG Engagement

- Initiierung von **22 formellen Company Engagements**
- Einführung eines **proprietären Engagement Tools**



■ Gesundheit
■ Kommunikation
■ Basiskonsum
■ Industrie
■ Grundstoffe



■ USA
■ Europa
■ Asien
■ Afrika
■ Latam



Beiträge UN SDG

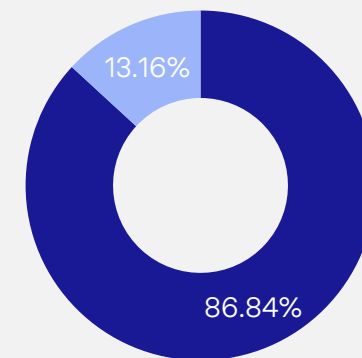
- Zwecks Bestimmung des Anteils an «nachhaltigen Anlagen» werden die Zielbeiträge der Portfoliowerte **auf die 17 UN SDG ermittelt¹⁾**
- Ein Unternehmen ist nur dann «nachhaltig», wenn ein positiver Beitrag zu **mindestens einem der 17 UN SDG erbracht und nicht gleichzeitig ein anderes Ziel beeinträchtigt** wird
- **Good Governance:** mindestens MSCI ESG BB Rating
- Auf Portfolioebene vorwiegend Beiträge zu den Zielen 1, 3, 5 und 8



Proxy Voting

- Ausbau Proxy Voting unter Berücksichtigung von ISS **Proxy Advisory Empfehlungen**
- Erstmalige Publikation von **Engagement- und Voting-Statistiken**

Vote Alignment mit Management



■ Votes with Mgmt
■ Votes against Mgmt

¹⁾ Ermittelt auf Basis des MSCI ESG UN SDG – Net Alignment Assessments
Quelle: Bellevue Group, per 31. Dezember 2022

Produktangebot und Anlagestrategien

Klar differenzierte Anlagekompetenzen für attraktives Angebot

Gute Balance zwischen «Spezialität» und «Diversifikation» – für Investoren und Aktionäre!



Beteiligungsgesellschaften

- Biotech
- Healthcare Global

Anlagefonds

- Biotech
- Medtech & Services
- Digital Health
- Asia / Emerging Markets
- Kombinierte Healthcare-Strategien
- ESG-Strategien

Mandate

- Massgeschneiderte Fondsmandate
- Institutionelle Mandate



Attraktive Direktbeteiligungen

- Proprietäre «Deal-by-Deal» Beteiligungen für dedizierte Investorengruppe

Profilierte Co-Investment Fonds

- Entrepreneur Private Strategien

Skalierbare Spezialstrategien

- Globale Sekundärmarkt-Strategien (Q1 2023)



Alternative Anlagestrategien

- Absolute Return Strategie (Multi Asset)
- Optionsprämienstrategie

Spezialisierte Aktienstrategien

- Entrepreneur-Strategien (CH/EU)
- Emerging & Frontier Markets
- Globale Value-Strategie

Fixed Income und Mischstrategien

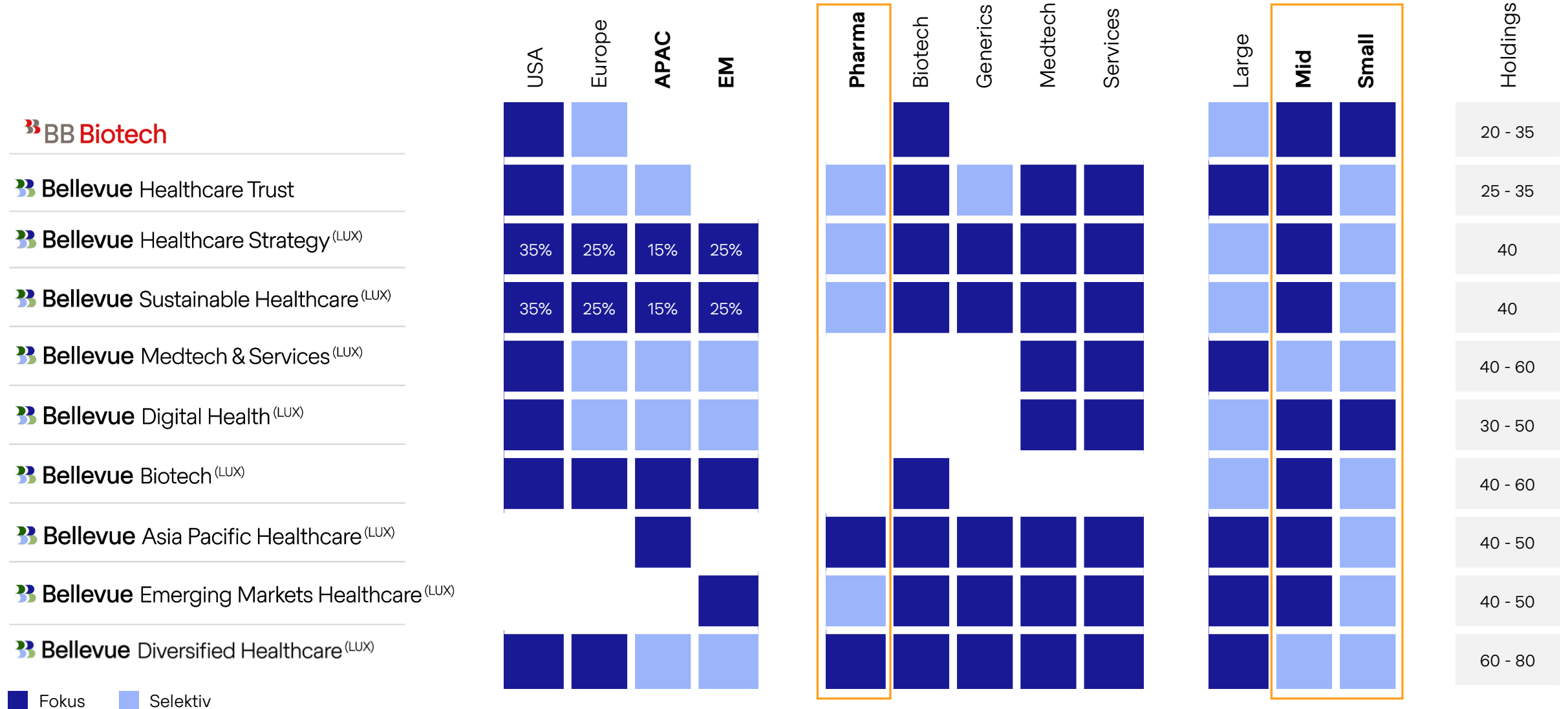
- Profilierte Rentenstrategien
- Defensive- & dynamische Mischstrategien

Mandate

- Massgeschneiderte Fondsmandate
- Institutionelle Mandate

Klares Bekenntnis zu Innovation und überdurchschnittlichem Wachstum

Langfristig orientierte Positionierung der Bellevue Healthcare-Strategien

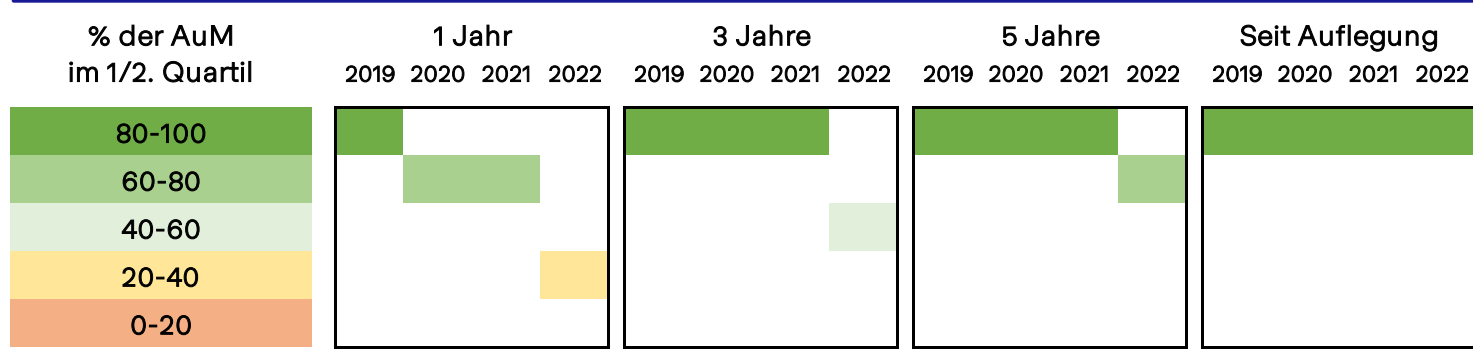


Produktkompetitivität langfristig hoch intakt, kurzfristig zyklisch gedämpft

2022 drückte vor allem auf Strategien mit starkem Wachstums- und Small/Mid Cap-Fokus

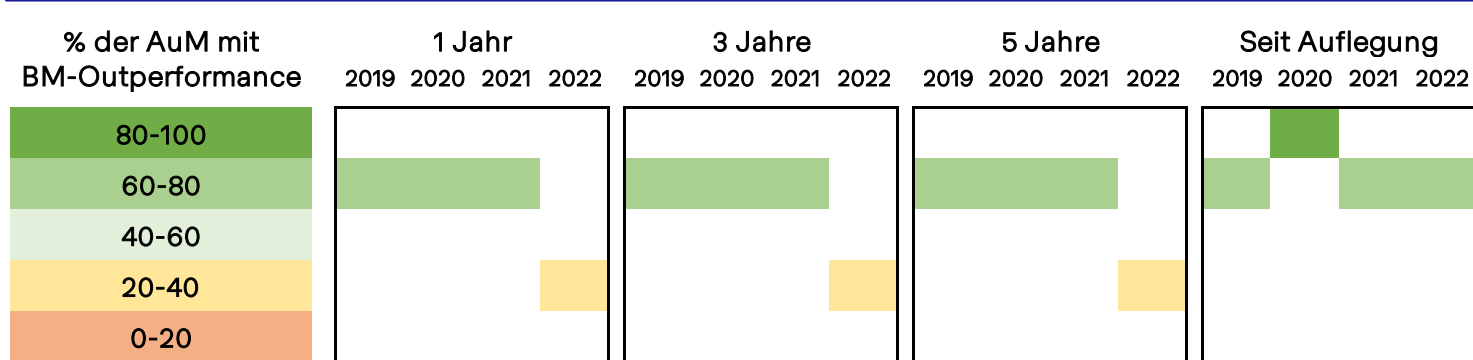
Kompetitive Performance der Anlagestrategien

Prozentualer Anteil der AuM¹⁾ im 1. und 2. Lipper-Quartil nach 1, 3, 5 Jahres- und ITD-Performance



Mehrwert für Investoren geschaffen («Alpha»)

Prozentualer Anteil der AuM mit Outperformance²⁾ gegenüber Benchmark



Relative Performance mit Rückschlägen in 2022 aber langfristig sehr solide

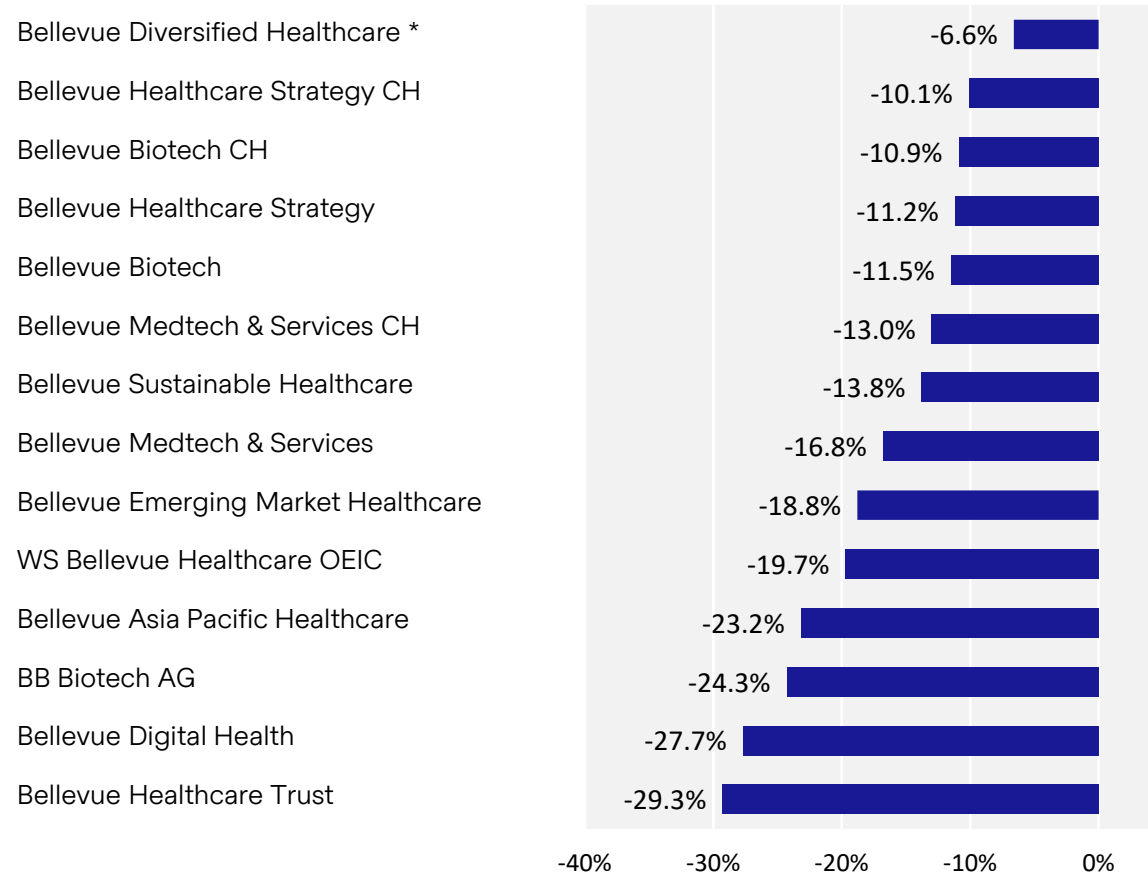
- Der «Risk-off»-Trade mit der Unterperformance von innovativen Small/Mid cap Titeln schlug sich auch in der relativen Performance nieder
- In 2022 schnitten unsere betreuten Vermögen asset-gewichtet für einmal unterdurchschnittlich ab, sowohl vis-à-vis den Lipper-Peers als auch ihren Benchmarks
- Mittel- wie langfristig betrachtet, erweist sich die Wettbewerbsfähigkeit als unverändert robust

1) AuM beinhalten sämtliche Lux-Fonds, CH-Fonds sowie BB Biotech AG und BB Healthcare Trust plc.
2) Strategien ohne Benchmark wurden von dieser Analyse ausgeschlossen. Outperformance nach Kosten

Jahresperformance verdeutlicht Tragweite der globalen Marktverwerfungen

Spezialisierte Healthcare-Strategien

Absolute Performance 2022, in USD



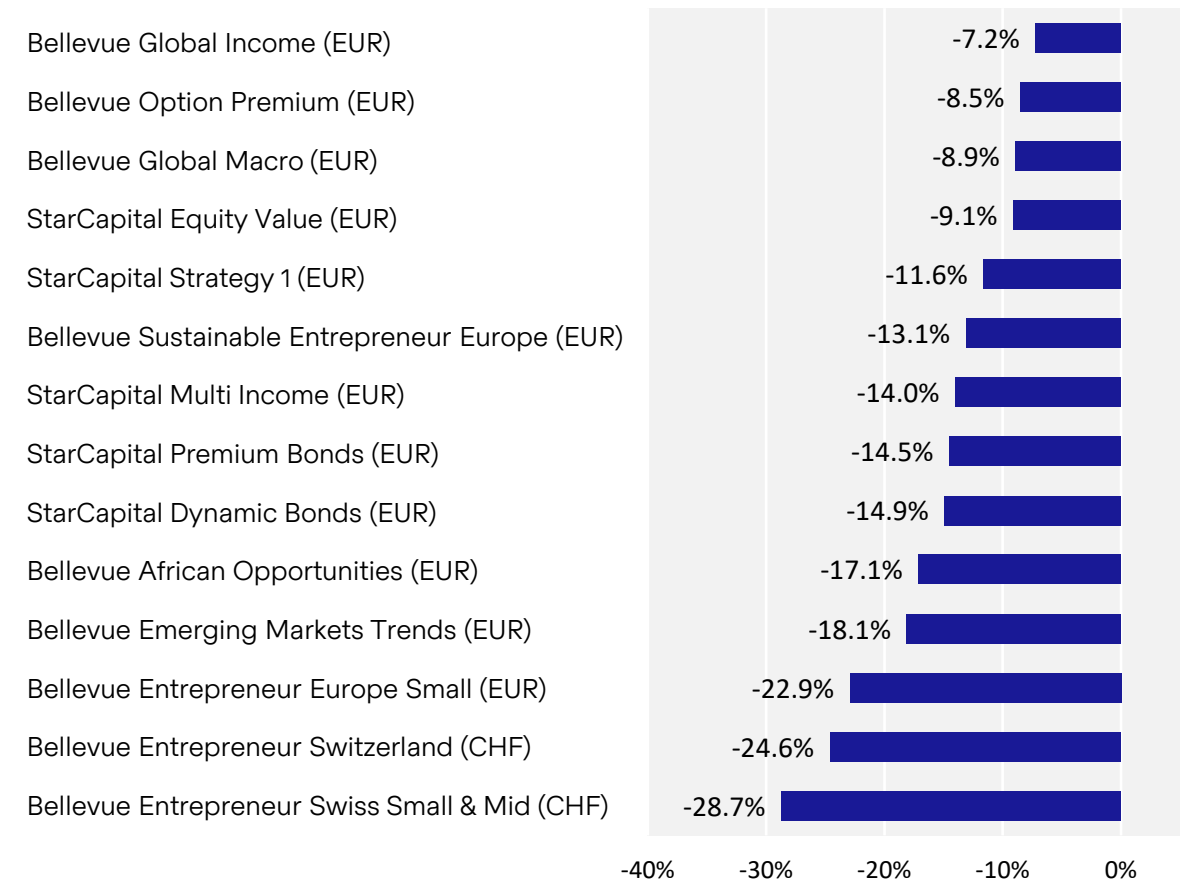
* Lancierung per 31. März 2022

** Nur bezogen auf liquide Anlagestrategien (exkl. Private Equity)

Quelle: Bellevue Group, per 31. Dezember 2022

Traditionelle und alternative Anlagestrategien **

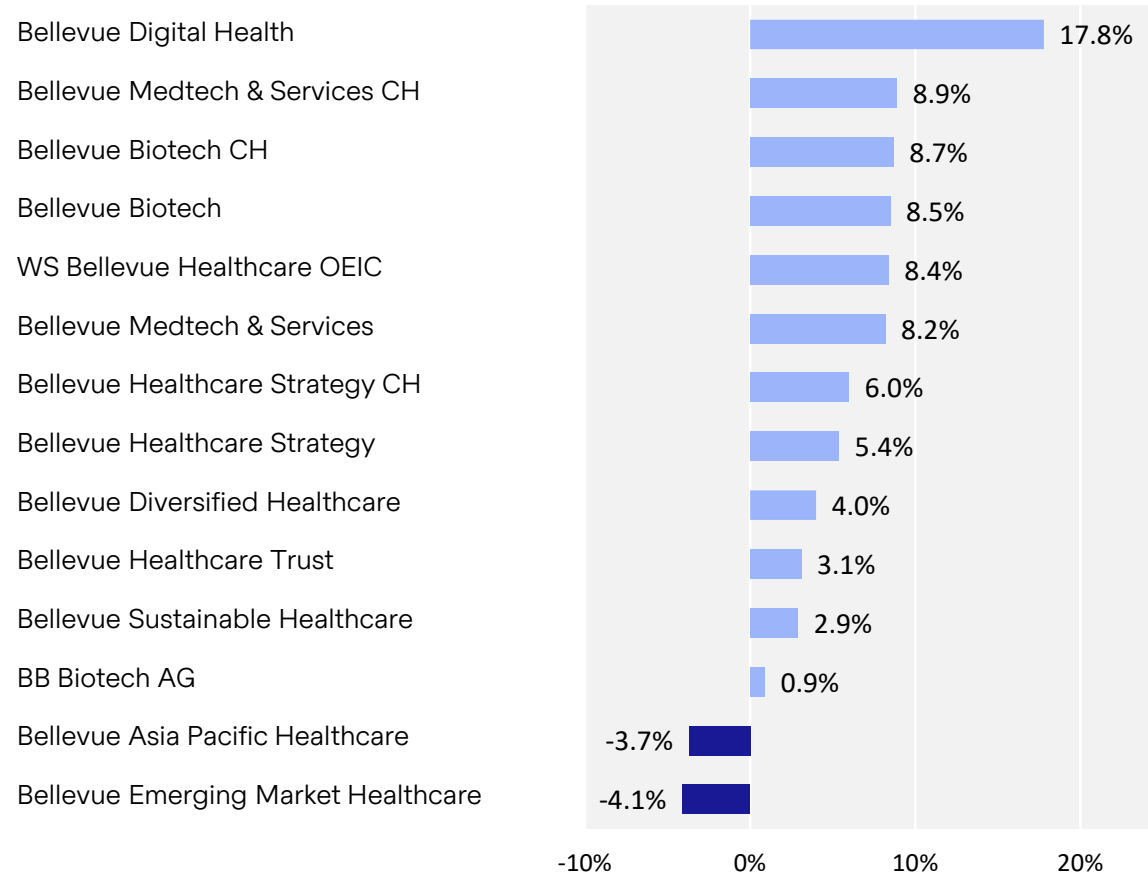
Absolute Performance 2022, in Basiswährung



Im 2. Halbjahr zeigten einige Strategien bereits erste Erholungstendenzen

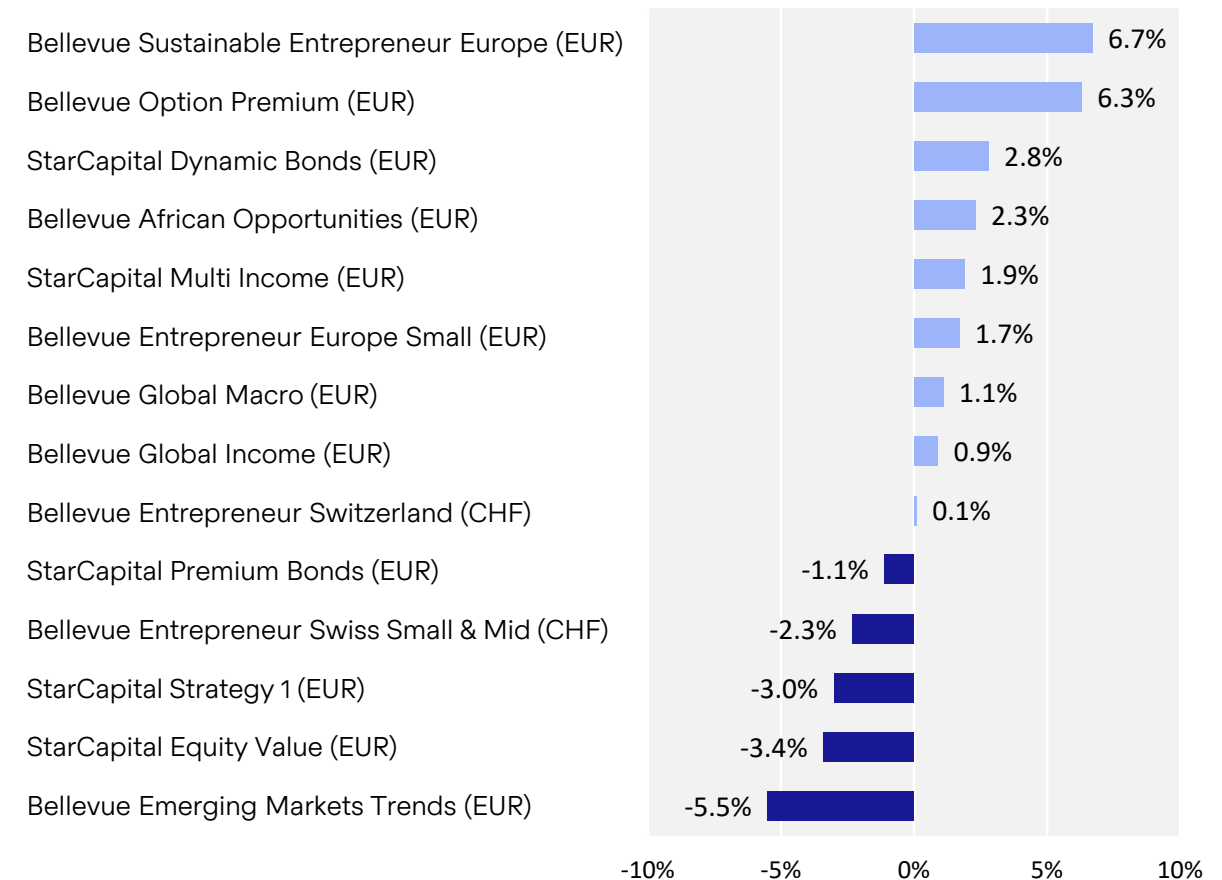
Spezialisierte Healthcare-Strategien

Absolute Performance H2 2022, in USD



Traditionelle und alternative Anlagestrategien *

Absolute Performance H2 2022, in Basiswährung



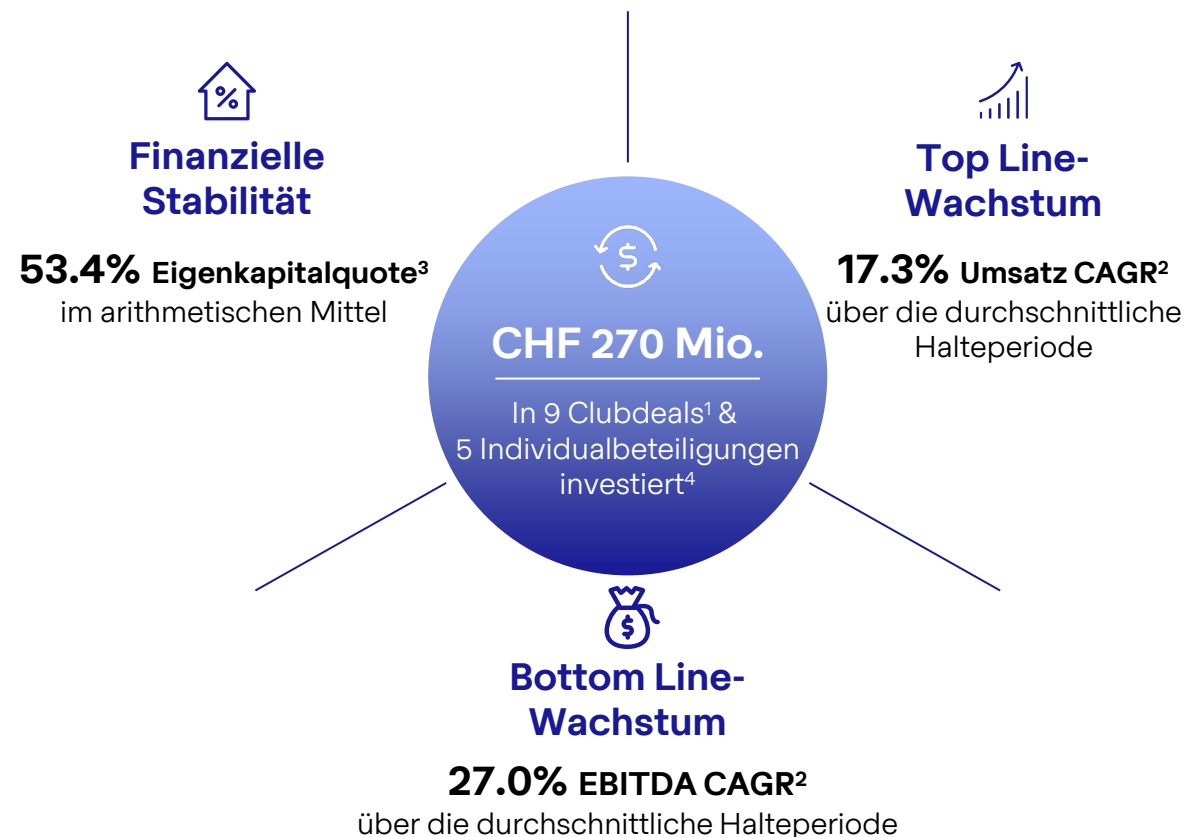
* Nur bezogen auf liquide Anlagestrategien (exkl. Private Equity)

Quelle: Bellevue Group, per 31. Dezember 2022

Gezielte Weiterentwicklungen im neuen Bereich «Privatmarktanlagen»

Attraktive Positionierung in «Direktanlagen»

Zahlen & Fakten¹



¹ Jeweils aktuellste LTM-Ergebnisse der 9 aktiven Clubdeals, bzw. letzte FY-Zahlen zum Transaktionszeitpunkt.

² Arithmetisches Mittel der individuellen Umsatz- bzw. EBITDA CAGR-Werte aller realisierten Beteiligungen und bestehender Investitionen mit Haltedauer > 2 Jahre (in Lokalwährung).

³ Durchschnittliche Eigenkapitalquote aller bestehender Beteiligungen.

⁴ Investiertes Kapital in CHF zum Einstandswert

Quelle: Bellevue Group, per 31. Dezember 2022

Profil & Highlights 2022

Strategie:

- **«Deal-by-Deal» Investorenclub** für vermögende Privatinvestoren (Unternehmer und Familien)
- «Aktive» Beteiligung an **mittelständischen Unternehmen mit starker USP in der DACH-Region**
- Fokus auf **Wachstumsfinanzierungen (meist Minority Stakes)**
- Opportunitäten ausserhalb des Mainstreams dank **proprietärem Netzwerk und Deal-Sourcing (keine Auktionen)**

Status & Entwicklungen 2022/23:

- Ausbau der Investorengruppe auf über 30 Mitglieder
- 2 attraktive Neubeteiligungen in Deutschland und Österreich abgeschlossen
- Vielversprechende Pipeline für 2023
- Erste Exits ab 2023 in Vorbereitung
- Laufende Stärkung des Teams mit besonderem Fokus auf aktives Beteiligungsmanagement & Value Creation

Weiterentwicklung des neuen Bereiches «Bellevue Private Markets»

Bellevue Entrepreneur Private I

Wachstumskapital für **KMU in der DACH-Region**

- **Eigenkapitalbasierte Wachstumsinvestitionen** in erfolgreiche KMU in der DACH-Region mit Fokus auf die Schweiz
- **Co-Investitionen** gemeinsam mit der adbodmer Investorengruppe und weiteren erfolgreichen Lead-Investoren
- Investmentfokus liegt auf **Minderheitsbeteiligungen** mit starken Aktionärsrechten
- **CH-Beteiligungsgesellschaft** für Wachstumsinvestitionen (keine klassischen Leveraged Buyouts oder Turnarounds)
- **Breite Diversifikation** bezüglich Branchen, Regionen und Wachstumstreibern

«Hidden Champions» unter den KMU

- «Hidden Champions»: **etabliert, profitabel und finanziell sehr solide aufgestellt**
- **Starke Management-/Inhaberteams** mit fundierten Wachstumsplänen und mittelfristigen Exit-Ambitionen
- **Erfolgsfaktor Schweiz:** Mit ihrer einzigartigen KMU-Landschaft befindet sich die Schweiz an der Spitze im internationalen Innovationswettbewerb

Kompetentes Team mit langjähriger Erfahrung

- **Äusserst erfahrenes Team**, mit über 70 Jahren kumulierter, relevanter Erfahrung im Beteiligungs- und Beratungsgeschäft
- **Proprietärer Deal Flow:** >CHF 300 Mio. exklusives Transaktionsvolumen seit 2010
- **Investorengruppe & Netzwerk:** Stetig gewachsen zählt der Bellevue adbodmer Investoren-Club heute rund 30 Mitglieder und bringt unschätzbare Erfahrung und wichtiges Netzwerk ein

Strategie weiterhin auf **Expansionskurs**

- Infolge attraktiver Deal-Pipeline wurden bereits **über 50% der Kapitalzusagen abgerufen**
- Investitionen in **7 Zielgesellschaften** getätigt, weitere in der Pipeline
- Sehr erfreuliche **operative Entwicklung** der Portfoliofirmen trotz herausforderndem Umfeld
- **Erste Exits** ab 2023 in Vorbereitung

2021
Vintage

USD 63 Mio.
Volumen Final Closing

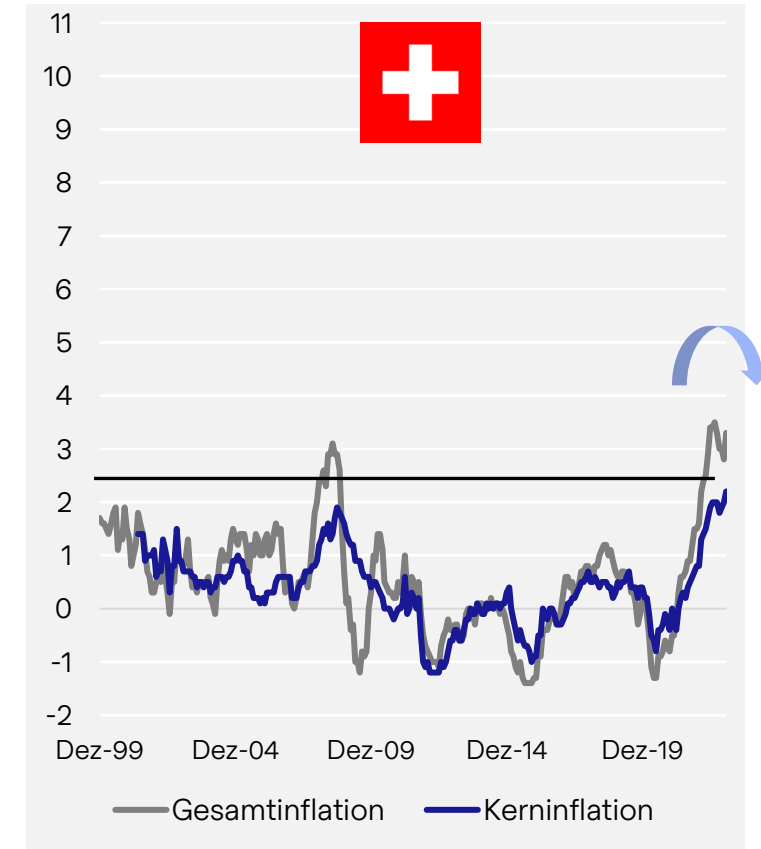
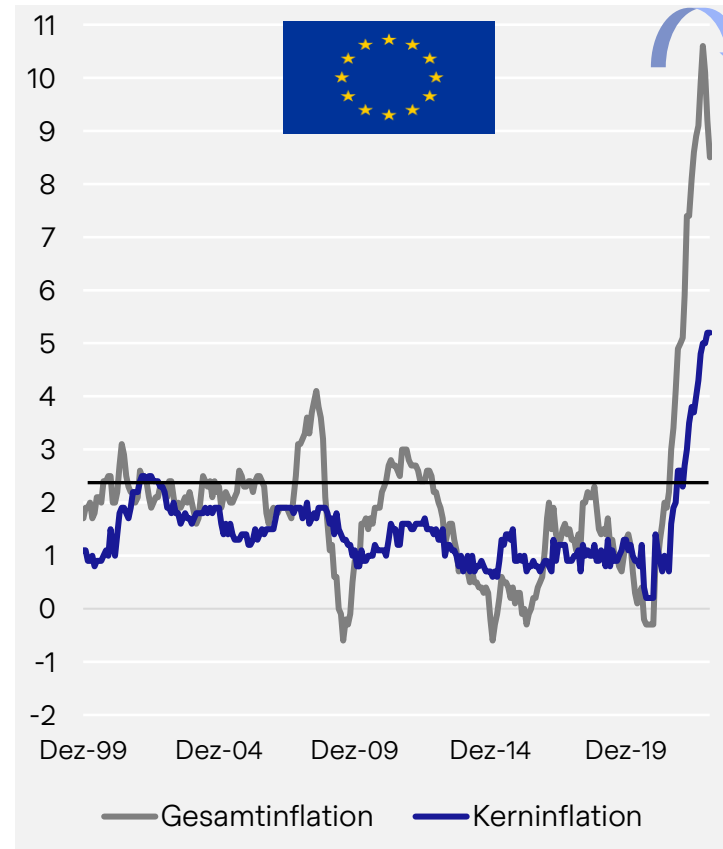
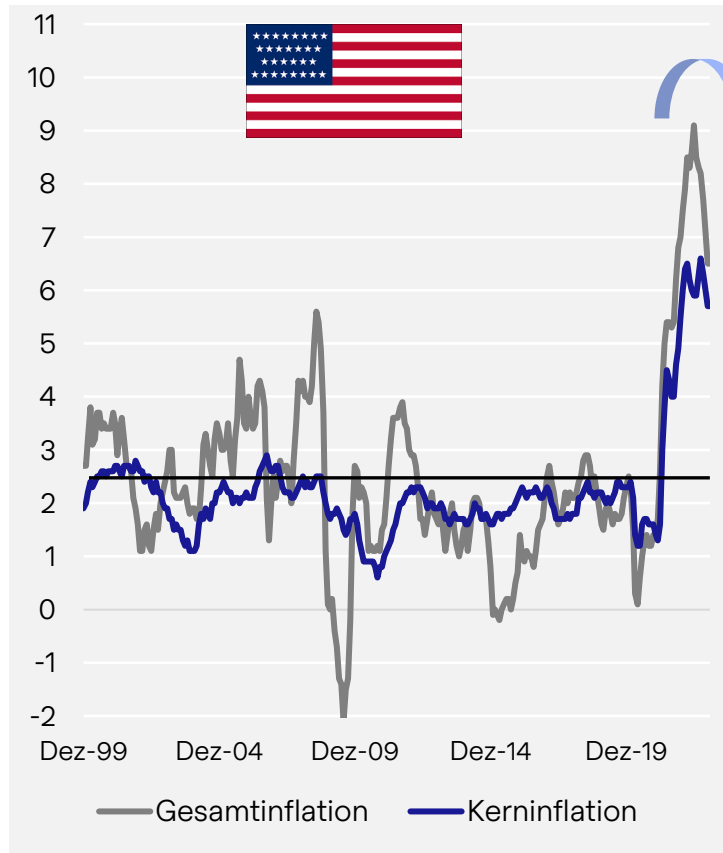
12-15%
Zielrendite (Netto-IRR)

12-18 Firmen
Zielportfolio

Rasanter Anstieg der Konsumentenpreise

Wendepunkt bei der Inflation bereits durchschritten – Rückkehr auf Zielniveau unwahrscheinlich

Gesamt- und Kerninflationen, Veränderung in % zum Vorjahr



Unternehmenskalender & Kontakt

Unternehmenskalender

21. März 2023	Generalversammlung 2023
27. Juli 2023	Publikation Halbjahresergebnisse 2023

Investor Relations

Michael Hutter
CFO Bellevue Group
Phone +41 44 267 67 00
ir@bellevue.ch

Media Relations

Jürg Stähelin
IRF
Phone +41 44 244 81 51
staehelin@irf-reputation.ch



Bellevue Group AG

Seestrasse 16
CH-8700 Küsnacht

T +41 44 267 67 00
info@bellevue.ch
www.bellevue.ch