

Ad hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 Kotierungsreglement

Zürich, 27. Juli 2023

Halbjahresabschluss 2023

Bellevue mit marktbedingt tieferem Konzerngewinn von CHF 8 Mio. – weiterer Ausbau von Privatmarktanlagen als künftige Ertragsquelle

- **Anhaltend sehr schwieriges Marktumfeld für klein- und mittelkapitalisierte Wachstumswerte im Gesundheitssektor bremst Geschäftsentwicklung von Bellevue weiterhin**
- **Primär marktbedingter Rückgang der betreuten Kundenvermögen im 1. Halbjahr um 14% auf CHF 8.1 Mrd.**
- **Rückgang der Ertragsbasis um 12% auf CHF 41.3 Mio. aufgrund tieferer durchschnittlich verwalteter Kundenvermögen – gezielte Investitionen in Anlageexpertise und Infrastruktur erhöhen Aufwandseite um 5% – Anstieg der Cost-Income-Ratio auf 70.1%**
- **Rückgang des Konzerngewinns im Vorjahresvergleich um 44% auf CHF 8 Mio. – Eigenkapitalrendite beträgt 14.8%**
- **Angebotserweiterung bei Privatmarktanlagen – «Proof of Concept» auch dank erstem Exit – attraktives Diversifikationspotenzial vor allem dank erfolgsabhängiger Erträge (Carry)**
- **Geschäftsmodell mit vielversprechenden Wachstumschancen bei Markterholung und Stabilisierung des Zinsniveaus**

André Rüegg, CEO Bellevue, zum Halbjahresabschluss 2023: «Obwohl sich die globalen Finanzmärkte in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres konstruktiver als erwartet gezeigt haben, ist in den für den Investmentfokus von Bellevue relevanten Märkten noch keine Erholung sichtbar. Die klein- und mittelkapitalisierten Wachstumswerte im Gesundheitssektor entwickeln sich immer noch unterproportional. Angesichts der fehlenden Marktperformance blieb auch die Nachfrage nach entsprechenden Anlagen tief. Diese Rahmenbedingungen beeinträchtigen unsere Geschäftsentwicklung markant. Erfolgreich und planmässig konnten wir unser Angebot im Bereich Privatmarktanlagen weiter ausbauen. Hier gewinnen wir laufend an Kontur und haben den «Proof of Concept» erbracht: Das Sourcing neuer Ideen hat sich bewährt, das aktive Beteiligungsmanagement schöpft Mehrwert und weitere Exits zeichnen sich ab. Die Privatmarktanlagen werden unsere Ertragslage künftig gleichermassen steigern wie diversifizieren. Unser Geschäftsmodell als spezialisierter Asset Manager verfügt über vielversprechende Wachstumsperspektiven, um langfristig und nachhaltig Mehrwert zu generieren. Gesundheit bleibt ein Megatrend und ein struktureller Wachstumsmarkt mit zahlreichen Anlageopportunitäten. Unsere Anlageexpertise in Biotechnologie und anderen Segmenten ist anerkannt und wir verfügen über eine stabile internationale Kundenbasis. Wir sind gut aufgestellt, um von besseren Marktbedingungen unmittelbar zu profitieren. Eine deutliche Erholung in unseren spezifischen Anlagebereichen und die gewohnte Ertragsdynamik erachten wir jedoch erst 2024/25 als realistisch.»

Marktbedingte Reduktion der Kundenvermögen – Neugeld in erfolgreichen Strategien

Die unterdurchschnittliche Marktentwicklung der für Bellevue zentralen Märkte und die dadurch markant beeinträchtigte Anlageperformance der Healthcare-Strategien haben die betreuten Kundenvermögen

reduziert. Die angespannte Situation im Healthcare-Bereich führte neben der marktbedingten Verminderung der Vermögensbasis um rund CHF 800 Mio. auch zu deutlichen Rücknahmen. Attraktive Einstiegsmöglichkeiten ergaben sich insbesondere beim Bellevue Digital Health und beim Bellevue Medtech & Services (Lux), die dank guter Anlageperformance neue Kundengelder von über CHF 330 Mio. anziehen vermochten. Die Vermögensabflüsse von netto CHF 468 Mio. machten weniger als 5% der betreuten Kundenvermögen aus. Zusammen mit dem marktbedingten Rückgang. Insgesamt gingen die betreuten Kundenvermögen im 1. Halbjahr 2023 um rund 14% auf CHF 8.1 Mrd. zurück. Trotz anhaltender Wachstumsschwäche im Investmentbereich von Bellevue blieb die breit abgestützte internationale Kundenbasis stabil.

Gebremste Ertragskraft infolge Marktschwäche – gezielte Investitionen in Anlageexpertise

Die tiefere Vermögensbasis zeitigte auch Auswirkungen auf der Ertragsseite. Gegenüber der Vorjahresperiode, die noch massgeblich vom Höchststand der betreuten Kundenvermögen per Ende 2021 profitierte, lagen die durchschnittlich verwalteten Kundenvermögen um 18% tiefer. Dadurch fiel der Ertrag aus den Asset-Management-Dienstleistungen mit CHF 43.3 Mio. um 20% tiefer aus. Weniger stark ins Gewicht fielen mit CHF 2.5 Mio. (Vorjahr CHF 8.7 Mio.) die marktbedingten unrealisierten Verluste auf Anlagen in eigene Produkte sowie Finanzanlagen. Insgesamt resultierte ein zur Vorjahresperiode um rund 12% tieferes Ertragsniveau von CHF 41.3 Mio.

Als spezialisierter Asset Manager hat Bellevue mit gezielten Investitionen die Anlageexpertise weiter gestärkt. Neben Investment-Talenten wurden «Data Scientists» für AI/Big Data sowie Experten für das therapeutische Feld der Neurologie engagiert. Das Geschäftsfeld Private Markets wurde mit einem Secondaries-Team ergänzt und im Bereich «Direktbeteiligungen» mit weiteren Analysten sowie erfahrenen Experten des Beteiligungsmanagements verstärkt. Ebenso wurden die Sales-Teams in den für Bellevue wichtigsten Märkten Schweiz und Deutschland verstärkt. Dies führte zu einem leicht höheren Personalaufwand von rund 5%. Im ungefähr gleichen Umfang erhöhte sich der Sachaufwand durch die laufende Erneuerung der Infrastruktur (u.a. Erneuerung verschiedener Kernapplikationen) sowie den Einsatz moderner Technologien (Systeme der Digitalisierung, Einsatz von AI-orientierte Lösungen), sodass die Kostenseite um knapp 5% anstieg. Die Cost-Income-Ratio erhöhte sich auf 70.1% und liegt somit kurzfristig ausserhalb des anvisierten Zielbandes von 60-65%. Das Konzernergebnis fiel mit CHF 8 Mio. 44% tiefer als das Vorjahresresultat aus. Die Eigenkapitalrendite beträgt 14.8%.

Healthcare- und Nischenstrategien mit grossem Aufholpotenzial

Die Produktpalette von Bellevue umfasst Anlagestrategien für die Bereiche Healthcare, ausgewählte Nischen und Private Markets. Mit den Healthcare-Strategien investiert Bellevue insbesondere in klein- und mittelkapitalisierte Wachstumswerte mit hoher Innovationskraft und verfügt heute über eine breite Produktpalette mit ausgewählten Spezialthemen. Das Flagship-Produkt für die anerkannte Anlageexpertise im Gesundheitssektor ist BB Biotech AG. Nachdem der Biotechsektor in den letzten zwei Jahren deutlich hinter dem Gesamtmarkt geblieben ist, verfügt BB Biotech dank intakter Fundamentaldaten und attraktiver Bewertungen über ein hohes Aufholpotential. Ein wichtiger Pfeiler im Healthcare-Angebot ist auch der Bellevue Healthcare Trust, der dank eines diversifizierten Portfolios in einem insgesamt schwachen Healthcare-Umfeld eine solide Anlageperformance im 1. Halbjahr zeigte. Weitere zentrale Strategien in der breit diversifizierten Produktpalette sind der Bellevue Medtech & Services und der Bellevue Digital Health, die auch im 1. Halbjahr dank guter Anlageperformance (+8.8% resp. +11.7%) weiter zulegten.

Die Nischenstrategien sollen frühzeitig strukturelle Wachstumstrends und somit Anlagechancen entdecken. Die gut ausgewählten Portfolios der Entrepreneur-Strategien waren seit der COVID-Pandemie zunehmend unter Druck. Dank mehrheitlich robuster Unternehmensdaten war im 1. Halbjahr eine deutliche Wiederbelebung sichtbar. Weitere Teile der Produktpalette müssen sich im Wettbewerb noch bewähren und werden einer laufenden Überprüfung unterzogen.

Angebotserweiterung bei Privatmarktanlagen – «Proof of Concept» erbracht

Bellevue hat die Positionierung als spezialisierter Asset Manager mit dem Ausbau von Private Markets weiter gefestigt. Damit wird frühzeitig der Zugang zum Anlageuniversum der erfolgreichen, meist unternehmergeführten Firmen, die nicht öffentlich zugänglich sind, ermöglicht. Die zunehmende Öffnung für erfahrene Privatkunden befeuert den strukturellen Wachstumsmarkt Privatmarktanlagen zusätzlich. Das Angebot von Bellevue Private Markets umfasst heute die drei Nischen Direktanlagen, Co-Investment-Fonds und skalierbare Spezialstrategien, das heisst insbesondere Sekundärmarktstrategien. Bei den Direktanlagen ist es über die letzten drei Jahre gelungen, eine «Deal-by-Deal»-Investorengruppe mit über 30 Mitgliedern (Unternehmer, Familien und ausgewählte Institutionen) aufzubauen, die das weitere Wachstum von 15 mittelständischen Unternehmen in der DACH-Region mit einem Investitionsvolumen von über CHF 240 Mio. unterstützt. Mit dem ersten Exit im 1. Halbjahr wurde der «Proof of Concept» erbracht und weitere Exits sind absehbar. Von der Investorenansprache über die Identifikation von attraktiven Investmentobjekten bis hin zum wertschöpfenden Beteiligungsmanagement mit erfolgreichen Exits kann Bellevue alles aus einer Hand anbieten.

Einem breiteren Anlagepublikum eröffnet Bellevue mit dem im Mai 2021 lancierten Co-Investment-Fonds Bellevue Entrepreneur Private I den Zugang zu obigen Deals der Investorengruppe sowie weiteren exklusiven Beteiligungen. Der Fonds hat bereits zu über 50% des zur Verfügung stehenden Kapitals investiert und weist in den ersten zwei Jahren eine sehr gute Performance aus. Aufgrund dieser positiven Entwicklung ist die Lancierung eines zweiten Fonds für 2025 geplant.

Ergänzt wird das Angebot für Privatmarktanlagen mit skalierbaren globalen Strategien. Mit dem Bellevue Global Private Equity 2023 wurde eine Nischenstrategie für Sekundärmarktanlagen mit dem Zielvolumen von USD 150-200 Mio. lanciert. Ein erstes Closing ist im 3. Quartal geplant, um die Investitionstätigkeit aufzunehmen. Das Marktumfeld für den Auskauf hochwertiger Assets zu tieferen Bewertungen öffnet interessante Anlagechancen.

Ausblick – Geschäftsmodell mit vielversprechenden Wachstumschancen

Die bis 2021 andauernde Wachstumsdynamik unseres Geschäftsmodells ist seit dem 1. Halbjahr 2021 marktbedingt unterbrochen. Die weiterhin schwierigen Marktbedingungen, geprägt von anhaltender Inflation, laufenden Zinserhöhungen und ungelösten geopolitischen Unsicherheiten, haben auch im 1. Halbjahr 2023 Spuren hinterlassen. Wenngleich sich erste Zeichen einer Entlastung auf der Inflations- und Zinsfront am Horizont zeigen, dürften viele Anleger angesichts der aktuellen Rahmenbedingungen weiterhin an der Seitenlinie stehen und mit neuen Anlagen zuwarten. Vor diesem Hintergrund ist die Erwartung einer wesentlichen Erholung der Geschäftsbasis und Ertragskraft der Bellevue Group auch im 2. Halbjahr zu dämpfen. Aufgrund der aktuell tieferen Ausgangsbasis scheint eine deutliche Verbesserung erst ab nächstem Jahr realistisch.

Das Geschäftsmodell von Bellevue als spezialisierter Asset Manager zeigt intakte strategische Wachstumsperspektiven und verfügt über erkennbare Wachstumstreiber, um langfristig und nachhaltig Mehrwert für alle Interessengruppen zu schaffen. Getragen wird Bellevue von einer unternehmerisch agierenden, schlanken Organisation mit einer ausbalancierten Risikokultur sowie einer überdurchschnittlichen finanziellen Solidität.

Der vollständige Halbjahresbericht 2023 sowie die Präsentation sind verfügbar unter www.bellevue.ch bzw. report.bellevue.ch/H12023.

Kontakt

Media Relations: Jürg Stähelin, IRF
Telefon: +41 43 244 81 51, staehelin@irf-reputation.ch

Investor Relations: Michael Hutter, CFO Bellevue Group
Telefon: +41 44 267 67 00, mhu@bellevue.ch

Bellevue

Bellevue ist ein spezialisierter Asset Manager mit den Kernkompetenzen Healthcare-Strategien, alternative Anlagen (inkl. Private Equity) und ausgewählte Nischenstrategien, der an der SIX Swiss Exchange kotiert ist. Gegründet 1993, generiert Bellevue als Haus der Anlageideen mit rund 100 Mitarbeitenden attraktive Anlageperformances und somit Mehrwert für Kunden sowie Aktionäre. Per Ende Juni 2023 verwaltet Bellevue Kundenvermögen in Höhe von CHF 8.1 Mrd.