



Investora Zürich – Die Schweizer Aktienkonferenz



30. September 2015

Disclaimer

 This communication contains statements that constitute “forward-looking statements”. In this communication, such forward-looking statements include, without limitation, statements relating to our financial condition, results of operations and business and certain of our strategic plans and objectives. Because these forward-looking statements are subject to risks and uncertainties, actual future results may differ materially from those expressed in or implied by the statements. Many of these risks and uncertainties relate to factors which are beyond AEVIS VICTORIA SA’s ability to control or estimate precisely, such as future market conditions, currency fluctuations, the behavior of other market participants, the actions of governmental regulators and other risk factors detailed in AEVIS VICTORIA SA’s past and future filings and reports and in past and future filings, press releases, reports and other information posted on AEVIS’ group companies websites. Readers are cautioned not to put undue reliance on forward-looking statements, which speak only of the date of this communication. AEVIS VICTORIA SA disclaims any intention or obligation to update and revise any forward-looking statements, whether as a result of new information, future events or otherwise. This presentation does not constitute an offer to sell or a solicitation to purchase any securities of AEVIS VICTORIA SA.

AEVIS – Gruppenstruktur

AEVIS VICTORIA SA (AEVIS)

Investing for a better life

Genolier Swiss Medical Network SA (GSMN) (100%)

Kliniken

- Zweitgrösste Privatkliniken-Gruppe der Schweiz
- In allen drei Sprachregionen präsent
- 15 Kliniken und eine angegliederte Klinik
- Genolier Swiss Visio Network

www.gsmn.ch

Nationale Reichweite und regionale Präsenz

Swiss Healthcare Properties AG (SHP) (100%)

Gesundheitsimmobilien

- 29 Liegenschaften
- Mietfläche von über 126'000m²
- Entwicklungspotenzial von 15'000m² bis 20'000m²
- Voll vermietet (keine Leerstände)
- Portfoliowert: CHF 740.7 m

www.shp.net

Langfristiges Bekenntnis zum Wachstum von GSMN

Victoria-Jungfrau Collection AG (VJC) (100%)

Luxushotels

- Diversifikationsstrategie im Bereich Dienstleistungen für Personen
- Vier 5-Sterne Hotels
- VJC soll zur führenden Schweizer 5-Sterne Hotelgruppe aufgebaut werden

www.vjc.ch

Strategie fokussiert auf nationales Wachstum

NESCENS

Better aging-Aktivitäten

- Nescens Paris-Spontini
- Nescens Cosmetics
- Nescens SPAs
- Nescens Check-ups
- Nescens Swiss Stem Cell Science

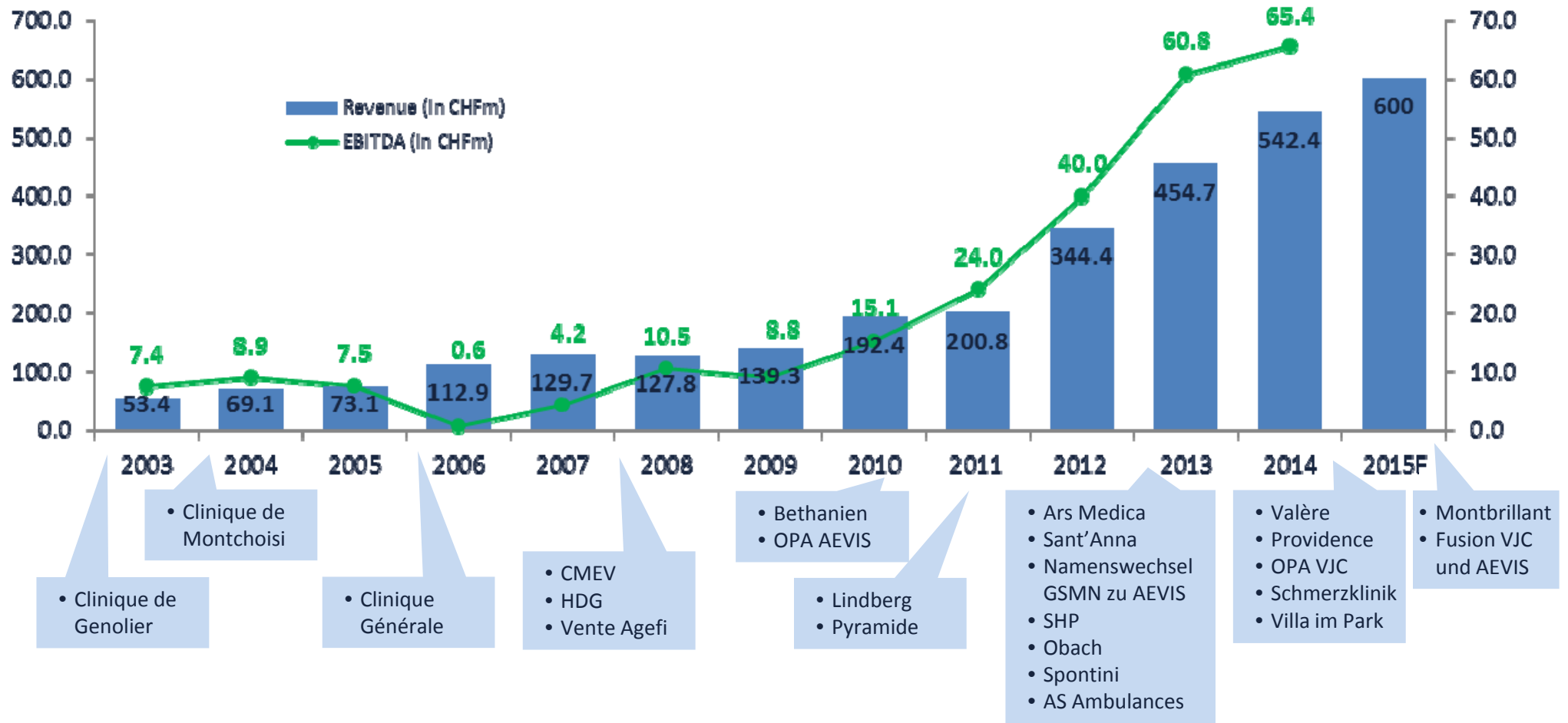
www.nescens.com

Übrige Aktivitäten

- Ambulances Services Odier SA

Entwicklung einer starken better aging-Marke

AEVIS – Wertschöpfung durch Akquisitionen



- Substanzielles Wachstum von Erfolgsrechnung und Bilanz seit 2010 basierend auf internem und externem Wachstum
- 2015 wird ein pro forma Umsatz von rund CHF 600 Mio. (mit den gegenwärtigen Beteiligungen auf 12-Monatsbasis) erwartet

1H2015 Highlights

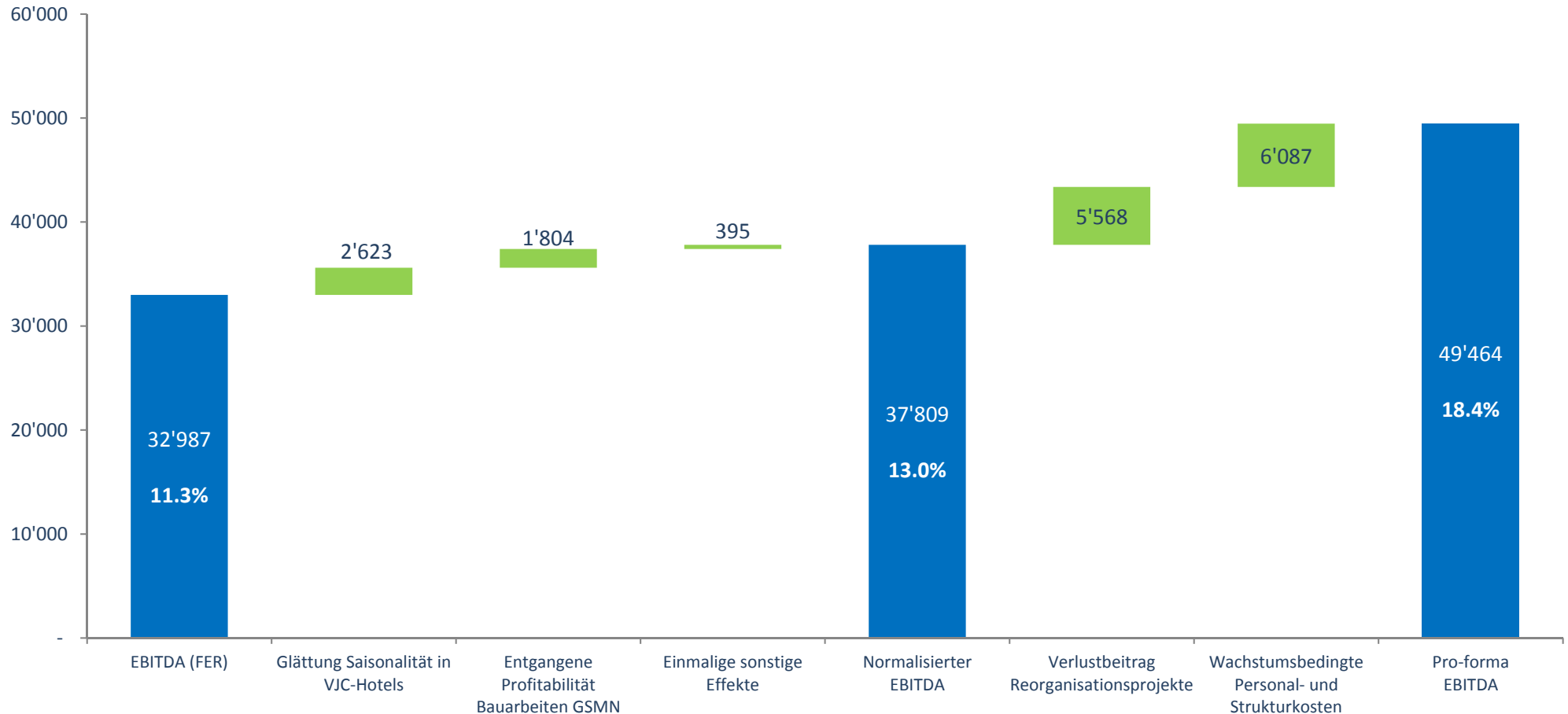
-  Wichtige politische und regulatorische Herausforderungen für AEVIS
 - Aufhebung des Euro-Mindestkurses im Januar 2015 durch die Schweizer Nationalbank
 - Krise in Russland und die damit verbundenen Sanktionen
 - Politische, ökonomische und strukturelle Veränderungen in Middle East-Ländern
 - TARMED-Preisreduktion, tiefere Baserates, DRG-Systemanpassungen
-  Interne organisatorische Herausforderungen aufgrund des starken Wachstums der letzten vier Jahre (Verdreifachung der Grösse des Unternehmens von 2011 bis 2015)
-  Gut gefüllte Akquisitionspipeline in allen Aktivitätsbereichen von AEVIS
-  Akquisition einer neuen Klinik im Kanton Neuenburg – Clinique Montbrillant
-  Erhöhung der Beteiligung an Victoria-Jungfrau Collection AG auf 100% und Namenswechsel zu AEVIS VICTORIA SA

1H2015 – Erfolgsrechnung – Umsatz steigt auf CHF 291 Mio.

In CHF '000	1H2015	1H2014
Umsatz	290'968	268'869
Wachstum	8.2%	n.a.
Betriebskosten	(225'424)	(202'789)
EBITDA	32'987	36'110
Marge	11.3%	13.4%
Abschreibungen	(19'994)	(21'552)
EBIT	12'993	14'558
Marge	4.5%	5.4%
Finanzergebnis	(11'122)	(10'414)
Anteil am Ergebnis von assoziierten Unternehmen	39	114
Ordentliches Ergebnis	1'910	4'258
Ausserordentliches Ergebnis	(75)	-
Ergebnis vor Steuern	1'835	4'258
Steuern	(1'849)	(1'555)
Periodenergebnis vor Minderheitsanteilen	(14)	2'703
Minderheitsanteile	85	105
Periodenergebnis	71	2'808

- Der AEVIS-Umsatz ist gut diversifiziert und kombiniert die Healthcare-Aktivitäten von GSMN mit den Hotel- und Lifestyle-Angeboten von VJC
- Umsatzwachstum von 8.2% dank Akquisitionen
- Reduzierte EBITDA-Marge insbesondere aufgrund
 - der Saisonalitätseffekte in den VJC-Hotels, die erstmals während des ersten Quartals konsolidiert wurden,
 - der entgangenen Erträge in verschiedenen Kliniken aufgrund von wichtigen Umbauten,
 - der tieferen TARMED-Rückvergütungstarife und DRG-Systemanpassungen, sowie
 - einem Rückgang bei den ausländischen Patienten bei GSMN

1H2015 – Analyse und Aufschlüsselung der Erfolgsrechnung



- ✎ Eliminierung saisonaler Sondereffekte des ersten Halbjahrs 2015 zur Herleitung eines normalisierten EBITDA von CHF 37.8 Mio. bzw. einer EBITDA-Marge von 13%
- ✎ Eliminierung struktureller wachstumsbedingter Effekte (Verlustbeitrag von Beteiligungen, die zurzeit restrukturiert werden, wachstumsbedingte Personal- und Strukturkosten), zur Herleitung eines pro forma EBITDA von CHF 49.5 Mio. bzw. einer Marge von 18.4%

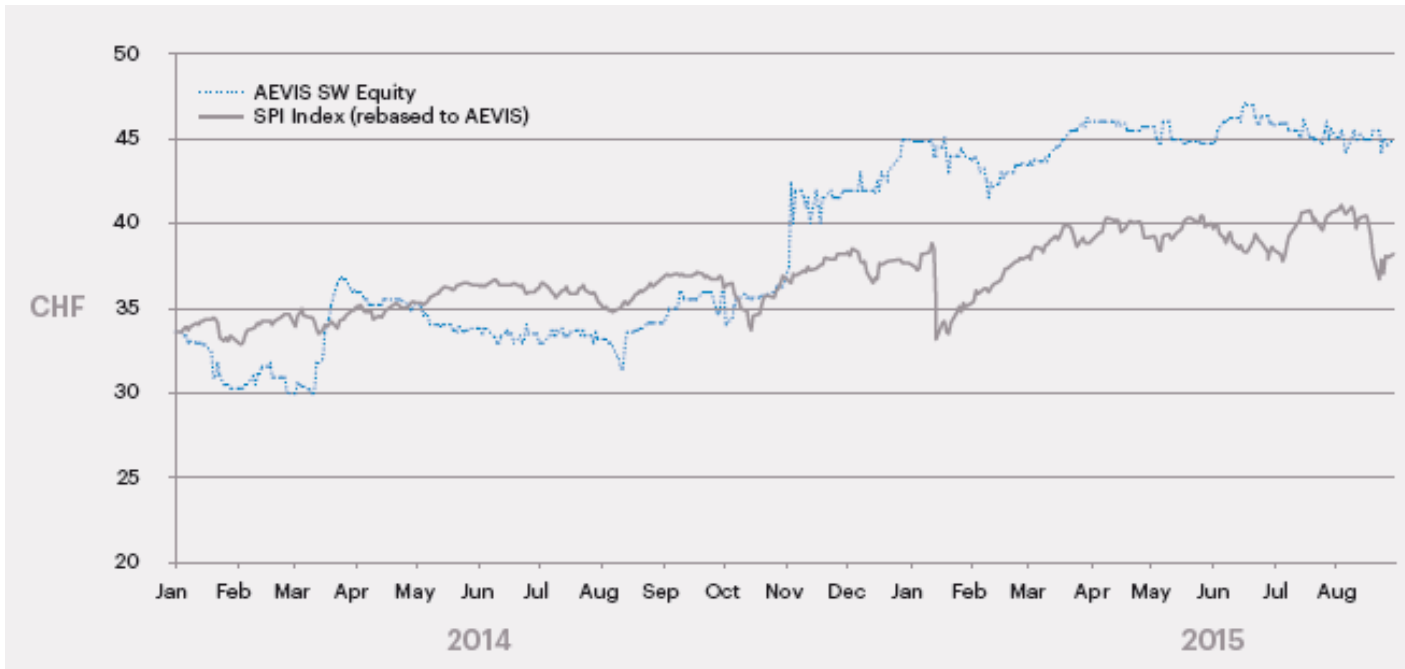
1H2015 – Bilanz – kein Goodwill aktiviert

In CHF '000	30.06.2015	31.12.2014
AKTIVEN		
Kurzfristige Vermögenswerte	236'618	227'274
Gebäude und Land	824'719	772'970
Übrige langfristige Vermögenswerte	302'335	288'360
Total Aktiven	1'363'672	1'288'604
VERBINDLICHKEITEN UND EIGENKAPITAL		
Kurzfristige Verbindlichkeiten	309'076	259'952
Langfristige Verbindlichkeiten	747'039	709'450
Total Verbindlichkeiten	1'056'115	969'402
Eigenkapital vor Minderheitsanteilen	307'795	270'456
Eigenkapital inklusive Minderheitsanteilen	307'557	319'202
Total Eigenkapital	307'557	319'202
Total Verbindlichkeiten und Eigenkapital	1'363'672	1'288'604

- Die AEVIS-Bilanz verfügt über eine starke Immobilienbasis mit zahlreichen Klinik- und Hotelgebäuden, die Stabilität für künftiges Wachstum bieten
- Buchwert des Immobilienportfolios von CHF 825 Mio. bei einem Marktwert von gut CHF 900 Mio.
- Nettoverschuldungsgrad von 56.8%
- Rund die Hälfte der Finanzverbindlichkeiten ist durch Immobilien besichert (Hypotheiken)
- Eigenkapitalquote von 22.6% (24.8% per 31.12.2014)
- Kein Goodwill aktiviert

Hohe Visibilität an den Kapitalmärkten

 AEVIS ist am Swiss Reporting Standard der SIX Swiss Exchange (Ticker: AEVS) kotiert



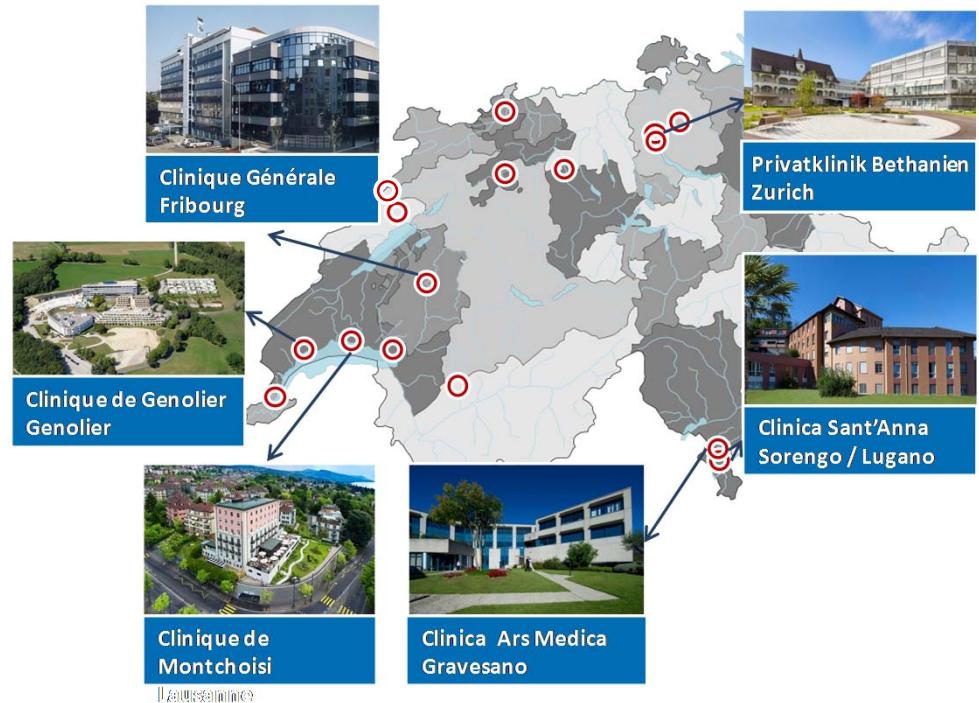
- Aktienkurs 29.09.2015: CHF 44.00
- 60 Tage VWAP: CHF 45.02
- Marktkapitalisierung: CHF 662 Mio.

 AEVIS hat drei erfolgreiche Obligationen zur Diversifikation der Finanzierungsquellen emittiert:

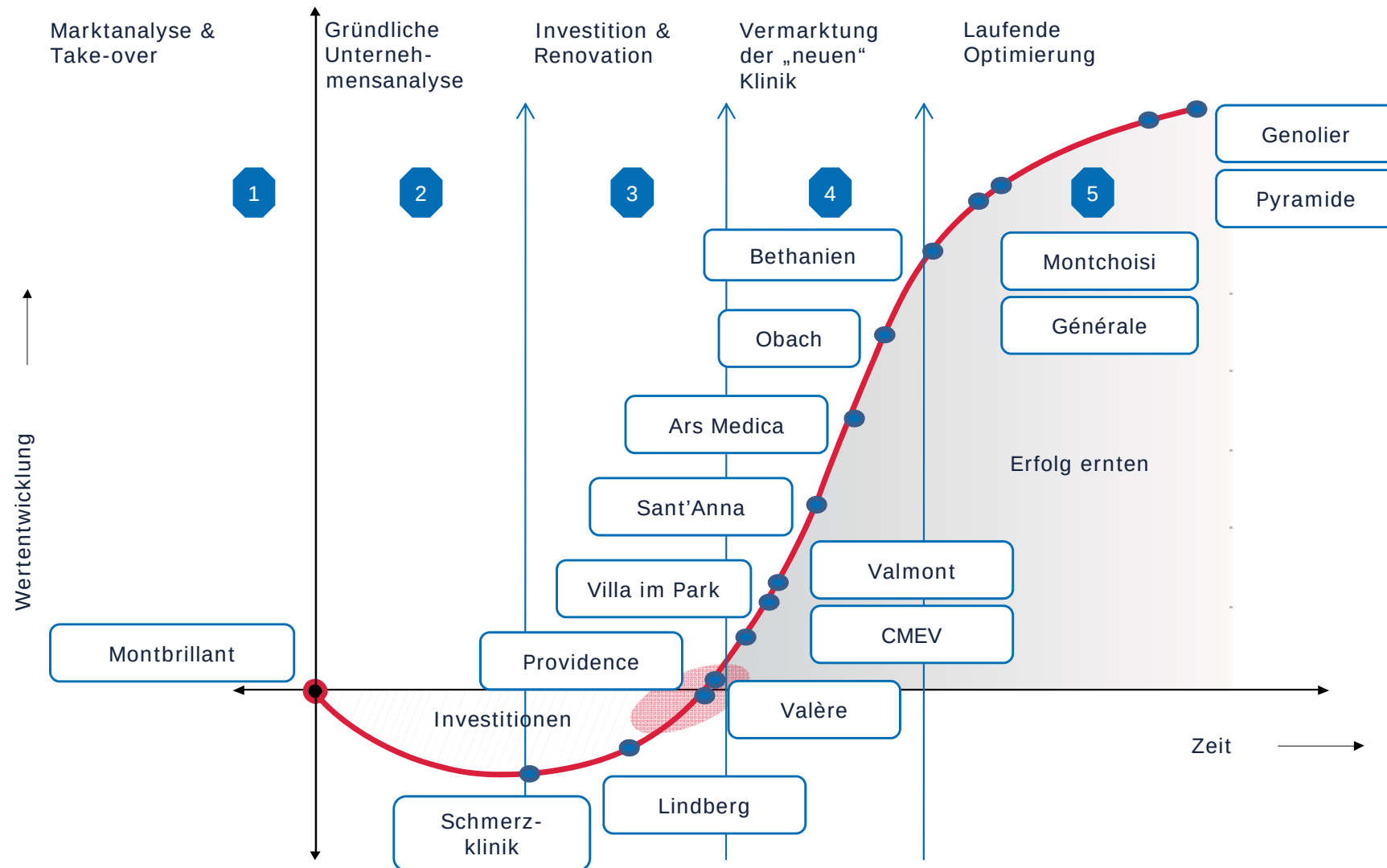
- 2012: CHF 80 Mio. zu 4.25% mit Laufzeit bis 2016
- 2013: CHF 100 Mio. zu 3.50% mit Laufzeit bis 2018
- 2014: CHF 145 Mio. zu 2.75% mit Laufzeit bis 2019

Genolier Swiss Medical Network SA (GSMN) – tiefere Tarmed/DRG-Preise und rückläufiger Medizintourismus

- GSMN ist die zweitgrösste Privatkliniken-Gruppe der Schweiz mit Präsenz in allen drei Sprachregionen
 - Bedeutender Anbieter im privaten Gesundheitsmarkt in der Schweiz
 - Verlässliche private Alternative zum öffentlichen Gesundheitswesen
 - Führend im Medizintourismus in der Schweiz
- GSMNs operative Schlüsselzahlen
 - 15 Privatkliniken und eine angegliederte Klinik
 - Mehr als 950 Betten
 - Rund 2'450 Mitarbeitende
 - Rund 1'250 Belegärzte
 - Mehr als 39'000 Operationen
 - Rund 2'600 Geburten pro Jahr
- GSMN wird von einem erfahrenen Team mit umfassendem Leistungsausweis und breitem Beziehungsnetz (zu Ärzten, Versicherungen, Behörden, etc.) geführt



Strategie – “Kaufen, investieren, ernten” auf stabiler Basis



Wichtige Erfolge 1H2015

Allgemein

- Wachstumsstrategie führte zum Ausbau des Klinikportfolios auf 15 Kliniken
- Umsatz von CHF 217 Mio., 2.3% mehr als im 1H2014
- Regelmässige Investitionen in Infrastruktur, Prozesse und Mitarbeitende

Politik/Markt

- TARMED-Preisreduktion bis 8.5% für 2015 beeinflussen Rückvergütungen für Schweizer Kliniken – als Gegenmassnahme wurde ein gruppenweites Kostensenkungsprogramm eingeleitet und die Effizienzsteigerung von Prozessen wird zusätzlich forciert
- DRG-Systemanpassungen zusammen mit tieferen Basisrates belasteten die Profitabilität
- Rückgang bei der Anzahl ausländischer Patienten (Sanktionen gegen Russland, Erdölpreiszerfall, mehr Wettbewerb, Umsatzeinbusse von CHF 7 Mio.)

Strategische Meilensteine Listenspitäler

- Konsolidierung von GSMN's Präsenz in Neuenburg mit der Integration von Montbrillant in La Chaux-de-Fonds zu Beginn des Jahres 2015
- Hohe Investitionen in Klinikinfrastruktur, um die erbrachten Leistungen auf das höchste Qualitätsniveau zu bringen
- Geburtenabteilungen der Privatkliniken Obach und Villa im Park am Standort Rothrist zusammengelegt

Strategische Meilensteine Vertragsspitäler

- Renovationsarbeiten in der Privatklinik Lindberg in Winterthur abgeschlossen
- Geburtenabteilungen der Privatkliniken Lindberg und Bethanien am Standort Zürich zusammengelegt

Schlüsselprojekte 2015-2016

- ✎ Weiterführung der Wachstumsstrategie mit der Integration zusätzlicher Kliniken und der Rekrutierung neuer Belegärzte
- ✎ Fokus auf die Profitabilität; Optimierung von Prozessen zur Effizienzsteigerung und Kostenreduzierung, Ausschöpfen von Synergien
 - Erhöhung bzw. Erhalt der Marktposition und Profitabilität der Kliniken
 - Vorbereitung für die kantonale Spitalplanung 2016
 - Entwicklung von Kompetenzzentren in jeder Klinik
 - Rückläufige Investitionen in Anlagevermögen in den kommenden Jahren
 - Integrationsarbeiten bei kürzlich erworbenen Kliniken
- ✎ Fokus Human Resources: Rekrutierung, Ausbildung, Vernetzung
- ✎ Intensivierung der Diskussionen und Beziehungen mit Versicherern
 - Status als Preferred Partner für Zusatzversicherungen
- ✎ Aktives Eingreifen in den politischen Prozess im hochregulierten Gesundheitsmarkt

Swiss Healthcare Properties AG (SHP) – Marktwert von mehr als CHF 740 Mio.

- SHP ist ein Immobilienunternehmen mit Fokus auf medizinisch genutzte Liegenschaften in der Schweiz
- SHP besitzt 29 Gesundheitsimmobilien an 14 Standorten in der Schweiz mit einer Mietfläche von mehr als 126'000m²
- Nahezu alle SHP-Gebäude sind an GSMN-Kliniken vermietet
- SHP fühlt sich der langfristigen Entwicklung der Klinik-Aktivitäten und deren Wachstum verpflichtet
- Alle SHP-Liegenschaften sind voll vermietet und bieten zusätzliches Entwicklungspotenzial von rund 15'000m² bis 20'000m² (35'000m² mit neuen Entwicklungsplänen)
- SHP wird durch Patrimonium Healthcare Property Advisors AG geführt, einem Joint Venture zwischen Patrimonium und AEVIS

Schlüsselzahlen SHP Portfolio

• Anzahl Liegenschaften	29 (14 Standorte)
• Mietfläche	126'195m ²
• Landfläche	197'382m ²
• Leerstand	0%
• LTV	44.7%
• Portfoliowert W&P	CHF 740.7 Mio.
• Buchwert Swiss GAAP FER	CHF 633.3 Mio.
• 1H2015 Mieteinnahmen	CHF 18.5 Mio.
• Bruttorendite	5.8%
• Miete/m ²	CHF 297
• Marktwert/m ²	CHF 5'869
• Entwicklungspotential	15'000m ² bis 20'000m ² → 35'000m ²



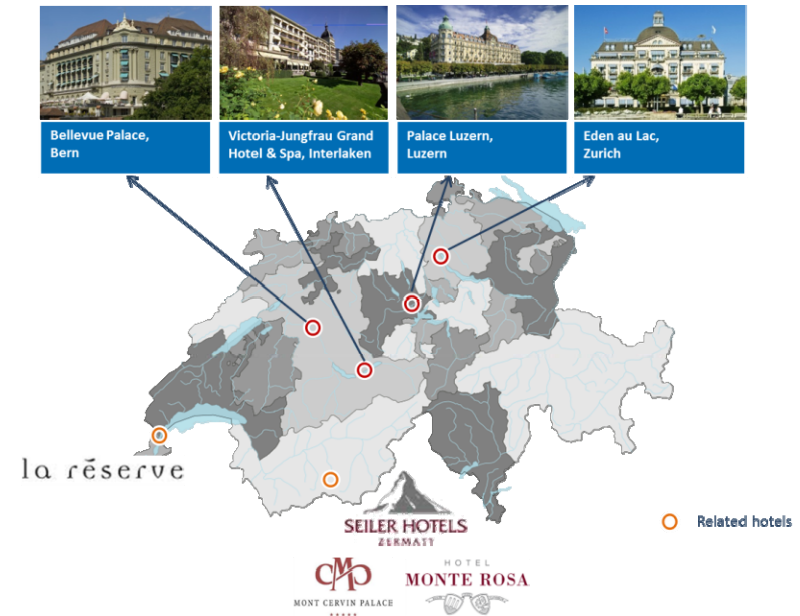
Schlüsselprojekte 2015-2016

-  Aufbauend auf den 29 Liegenschaften in der Schweiz und der Leerstandquote von 0% erwartet SHP ein stabiles organisches Wachstum der Mieteinnahmen
-  Gezielte Optimierungs- und Entwicklungsmassnahmen sind im bestehenden Portfolio für 2015 und die Folgejahre geplant
-  Durch verschiedene Massnahmen versucht SHP zudem zusätzliche Flächen an den verschiedenen Standorten zu erschliessen, um die Weiterentwicklung der GSMN-Kliniken zu ermöglichen
 - Erhöhung der Grundfläche
 - Anpassungen des Zonenplans
 - Akquisition von Liegenschaften in der Nähe von bestehenden Kliniken
-  Grundsätzlich sind Gesundheitsimmobilien resistenter gegenüber Marktveränderungen als Wohn- oder Büroliegenschaften in der Schweiz (weniger konjunkturabhängig, demographische Entwicklungen, etc.)
-  SHP prüft fortlaufend weitere Akquisitionsmöglichkeiten, die neben privaten auch öffentliche Anbieter von Gesundheitsdienstleistungen umfassen
-  Im zweiten Halbjahr werden die Liegenschaften von VJC ins Immobiliensegment von AEVIS überführt

Victoria-Jungfrau Collection AG (VJC) – gute Auslastung und starke Resultate während der Sommermonate



- VJC ist eine Luxushotelgruppe mit vier 5-Sterne-Häusern in der Schweiz an besten Lagen in Zürich, Bern, Luzern und Interlaken
- Die Akquisition diversifiziert die Strategie von AEVIS unter dem Leitfaden “services for a better life” weiter
- Mit den nahestehenden Hotels La Réserve und Seiler Hotels in Zermatt umfasst das Hotelnetzwerk 7 Häuser in der Schweiz und 2 in Frankreich
- Strategie
 - Wachstum durch Investitionen in bestehende Hotels
 - Fokus auf Verbesserung der Markenpositionierung
 - Einflechten von Nescens in das Hotelangebot, um das GSMN-Netzwerk zu fördern
 - Ausschöpfen von Synergien mit Michel Reybier Hospitality und Seiler Hotels Zermatt, die vom selben Team geleitet werden



Hotel	Zimmer	Fläche	Mitarbeiter
Victoria-Jungfrau*	224	44'269	243
Palace Luzern	129	3'337	110
Eden au Lac*	50	1'419	55
Bellevue Palace	128	3'296	129
Total	531	52'321	537

* Gebäude im Eigentum von VJC

Wichtige Erfolge 1H2015

Allgemein

- 100%-Integration der Luxushotels in AEVIS
- VJC erzielte einen Umsatz von CHF 32.9 Mio. (3.5% weniger als im 1H2014)
- Die Anzahl Gäste erhöhte sich um 2% auf 75'415, hauptsächlich dank Gruppenbuchungen sowohl im Geschäfts- als auch im Freizeitsegment
- Die Anzahl Übernachtungen sank um 1.2% auf 45'265
- Der durchschnittliche Zimmerpreis reduzierte sich um 2.8% auf CHF 345

Wirtschaftliche Treiber

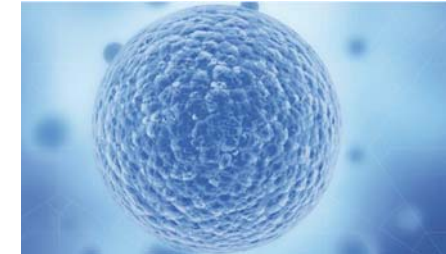
- Das Umfeld für die Tourismusbranche änderte sich schlagartig mit dem Entscheid der Nationalbank, die Kursuntergrenze zum Euro aufzuheben
- Der starke Schweizer Franken löste Unsicherheit bei Kunden aus dem Euro-Raum aus; der starke Dollar führte aber auch zu neuen Kunden aus den USA
- Die Krise in Russland und die Abwertung des Rubels führte zu einer Einbusse bei russischen Kunden (ca. -20% gegenüber dem Vorjahr)
- Steigende Gästezahlen aus Ländern wie China, den USA und dem Mittleren Osten (+20% gegenüber dem Vorjahr)

Schlüsselprojekte 2015-2016



- ✓ Optimierung der Positionierung jedes Hotels, um die Zimmerpreise und Belegungsraten zu erhöhen und so organisches Wachstum zu generieren
- ✓ Weiterführende Integration in AEVIS und La Réserve / Seiler-Hotels, um Synergien zu maximieren und Kosten zu senken sowie den Einfluss der Marketingmassnahmen zu erhöhen
- ✓ Ausbau der Gastronomie-Angebote, um die Repositionierung der Hotels zu fördern
- ✓ Laufende Ausschöpfung von Synergiepotenzialen in den Bereichen IT, Verkauf und Marketing, Einkauf sowie Personal
- ✓ Verhandlungen zur Verbesserung der Mietkonditionen in den Hotels in Bern und Luzern, um die operative und finanzielle Flexibilität der Hotels zu erhöhen
- ✓ Weitere Optimierung von Prozessen, Systemen und Produkten sowie der Förderung der Mitarbeitenden, um sich auf die neuen Bedingungen im Markt und die sich verändernden Reisegewohnheiten der Gäste anzupassen

- Nescens bietet innovative Produkte und Dienstleistungen im Bereich better living / better aging an und verbindet so Gesundheit, Wellness und Lifestyle unter dem Dach einer hochwertigen Schweizer Marke
- Nescens wird sowohl in den GSMN-Kliniken als auch in den VJC-Hotels bzw. den nahestehenden Hotels angeboten
- Integrierter Ansatz, der Präventivmedizin, Wellness, anti-aging-Medizin, plastische Chirurgie sowie Kosmetik miteinander verbindet
- Aufstrebendes Marktsegment mit hohem Wachstumspotenzial in der Schweiz und im Ausland
- Nescens-Divisionen
 - Zentren für Präventive Medizin (Genolier, Lausanne, Lugano und Zürich (2016))
 - Swiss Stem Cell Science – Stammzellen-Bank
 - Better Aging Spas (La Réserve, VJC)
 - Paris Spontini – Klinik für plastische Chirurgie
 - Swiss Anti-aging Science – Kosmetik



Ausblick AEVIS Gruppe

- AEVIS verfügt in den drei 100% gehaltenen Standbeinen GSMN, VJC und SHP über unabhängige, gut eingespielte und erfahrene Managementteams, so dass die Gruppe für die kommenden Jahre optimal positioniert ist
- AEVIS erwartet 2015 einen Umsatz von rund CHF 600 Mio. basierend auf dem gegenwärtigen Portfolio auf 12-Monatsbasis konsolidiert
- Für das Gesamtjahr 2015 erwartet AEVIS auf Profitabilitätsstufe eine Neutralisierung der saisonalen Effekte der ersten sechs Monate sowie eine Kompensierung der negativen regulatorischen Effekte durch Prozessoptimierungen und Kostensenkungsprogramme
- GSMN hat das Ende eines mehrjährigen Investitionsprogramms erreicht, so dass die Infrastruktur der GSMN-Kliniken auf hervorragendem Niveau ist. Insbesondere die Konkurrenz im öffentlichen Sektor weist hingegen erheblichen Investitionsstau auf
- GSMN wird sich die nächsten Jahre daher ganz auf Performance-Steigerungen konzentrieren und ein tieferes Investitionsniveau haben, was beides zu einer Steigerung des Free Cash Flows führen wird
- Mittelfristig strebt AEVIS für beide Betriebsdivisionen GSMN und VJC eine EBITDA-Marge von mehr als 20% an, was eine Free Cash Flow-Marge von rund 10% ergibt, worauf eine Ausschüttungsrate von rund 30% angewendet werden soll

Danke für Ihr Interesse.

Fragen & Antworten

Finanzkalender

	November 2015	Publikation des 3Q2015 Umsatzes
	März 2016	Publikation des Umsatzes 2015
	29. April 2016	Jahresergebnis 2015
	14. Juni 2016	Generalversammlung 2015 (Interlaken)

AEVIS VICTORIA SA
rue Georges-Jordil 4
1700 Fribourg
Tel. +41 26 350 02 02
info@aevis.com

Medienstelle & Investor Relations
c/o Dynamics Group
Edwin van der Geest / Philippe Blangey
Tel. +41 43 268 32 32
investor.relations@aevis.com

