

Unternehmensbericht

Unternehmensbericht	7–33
Aktionärsbrief	8
Finanzielle Highlights	13
Aktienentwicklung	20
Produktentwicklungen	23
Vertriebsentwicklungen	29
Geschäftsmodell und -strategie	31

Aktionärsbrief

Als spezialisierter Asset Manager nutzte Bellevue das insgesamt positive Marktumfeld für eine weitere signifikante Steigerung des Konzerngewinns. Mit diesem sehr guten Geschäftsergebnis konnte Bellevue erneut nachhaltigen Mehrwert für Kunden und Aktionäre schaffen.



André Rüegg, Chief Executive Officer, und Veit de Maddalena, Präsident des Verwaltungsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Die globale Wachstumsdynamik trotzte der COVID-19-Pandemie auch 2021, mit regionalen Unterschieden, erfolgreich. Auch die Aktienmärkte zeigten sich grösstenteils unbeeindruckt und schlossen nahe an ihren Höchstständen. Aktien waren nach wie vor alternativlos die beste Assetklasse, sodass 2021 zu einem positiven Anlagejahr wurde. Gestützt wurden Märkte von der anhaltend expansiven Geldpolitik der Zentralbanken, wenngleich die Zeichen einer Umkehr immer deutlicher wurden und erste Auswirkungen zeitigten. Kombiniert mit steigenden Inflationsängsten, neuen Virusvarianten sowie weltweiten Logistikengpässen verursachte dies eine erhöhte Marktvolatilität im 2. Halbjahr, was zu einer zunehmenden Rotation von Wachstums- hin zu Value-Titeln führte. Gleichzeitig korrigierte der globale Markt von Small-/Mid-Cap-Healthcare-Unternehmen – der Investmentfokus von Bellevue – im 4. Quartal deutlich und verlangsamte die ausgezeichnete Geschäftsentwicklung von Bellevue.

Healthcare-Strategien mit starkem Nettoneugeld von CHF 1 Mrd. – Anstieg der Kundenvermögen durch Marktentwicklung im 2. Semester auf 6.3% gebremst

Bellevue als anerkannter Anlagespezialist mit den Kernkompetenzen Healthcare-, alternative und Nischen-Strategien profitierte auch 2021 von der grossen Nachfrage nach Anlagen im Gesundheitssektor. Nach einem fulminanten 1. Halbjahr mit überdurchschnittlichem Neugeld-Zufluss und Anlageperformance bürsteten im 2. Semester einzelne Healthcare-Strategien marktbedingt deutlich an Nachfrage und Schwung ein. Dennoch konnten mit Healthcare-Anlagen insgesamt neue Kundenvermögen von über CHF 1 Mrd. akquiriert werden. Ebenso erzielten die Private-Equity-Strategien einen Netto-Neugeldzufluss von knapp CHF 90 Mio., während im Bereich «regionale und Multi-Asset-Strategien» Abflüsse in Höhe von rund CHF 370 Mio. hingenommen werden mussten. Dank dieses Netto-Neugeldzuflusses von CHF 722 Mio. (ohne Produktbereinigungen bei StarCapital) sowie einer soliden Anlageperformance konnten die betreuten Kundenvermögen im Vorjahresvergleich um 6.3% auf CHF 12.8 Mrd. gesteigert werden.

Die Kundenvermögen stiegen um 6.3% auf CHF 12.8 Mrd. an.

Im Gesundheitsbereich fokussiert sich Bellevue auf kleine und mittelgrosse Unternehmen, die eine höhere Wachstumsdynamik sowie eine stärkere Innovationskraft kennzeichnen. Dadurch ergeben sich attraktive Anlagemöglichkeiten, die über die letzten zwei Jahre sehr gefragt waren, bis der Markt im 4. Quartal 2021 deutlich nachgab. Allen voran Bellevue Medtech & Services, Bellevue Digital Health und BB Healthcare Trust erfreuten sich einer grossen Anlegernachfrage.

Der noch junge Bereich Private Equity konnte im Berichtsjahr weiter ausgebaut werden. Dabei stiess der neu lancierte BB Entrepreneur Private Fund auf Anlegerinteresse und erhielt von namhaften Investoren Neugeld in Höhe von CHF 55 Mio. für die Wachstumsfinanzierung von ausserbörslichen mittelständischen Schweizer Unternehmen.

Der Bellevue Entrepreneur Europe Small und der Bellevue Entrepreneur Swiss Small & Mid vermochten im dritten Anlagebereich «ausgewählte Nischenstrategien» neue Investoren anzuziehen. Dagegen verzeichneten regionale und Multi-Asset-Strategien weitere Abflüsse. Zusätzlich führte die konsequente, nun abgeschlossene Bereinigung der Angebotspalette von StarCapital zu Abflüssen von CHF 655 Mio. Hiervon betroffen sind primär wenig differenzierte Anlagestrategien mit tiefer Marge.

67% aller Kundenvermögen besser als Vergleichsindex

Dank einer soliden Anlageperformance konnten wir auch im vergangenen Jahr Mehrwert für unsere Kunden schaffen. Mehr als zwei Drittel aller von Bellevue betreuten Kundenvermögen entwickelten sich besser als der Vergleichsindex. Seit ihrer Lancierung sind gar drei Viertel unserer Strategien besser als ihre Benchmark. Eine überdurchschnittliche Anlageperformance erzielten die Bellevue Medtech & Services (CH) und (Lux) Funds mit einer absoluten Performance von 22.6% bzw. 16.8% (in USD). Sie übertrafen die entsprechenden Benchmarks um beinahe 2%. Auch die Entrepreneur-Strategien nutzten die konstruktive Marktsituation für zweistellige Renditen. Der Bellevue Entrepreneur Switzerland und der Bellevue Entrepreneur Swiss Small & Mid generierten eine Anlageperformance von 26.7% und 25.2% und eine Outperformance von 3.3% und 3% (in CHF).

Produktentwicklungen 2021

Im Börsenjahr 2021 zeigten sich die Kurse an den globalen Aktienmärkten phasenweise unbeeindruckt von der Pandemie und es wurden neue Höchststände erreicht. Steigender Inflationsdruck, neue Virusvarianten und weltweite Logistikengpässe sorgten insgesamt jedoch für eine erhöhte Volatilität an den Finanzmärkten. Bellevue konnte auch in diesem Marktumfeld attraktive Renditen für ihre Investorinnen und Investoren realisieren und erwirtschaftete ein gutes Gesamtergebnis.



Beinahe Verdoppelung des Konzerngewinns – nachhaltiger Mehrwert für Aktionäre

Unsere operative Schlagkraft konnten wir 2021 dank der im 1. Halbjahr deutlich erhöhten Kundenvermögen weiter steigern. Getragen durch die durchschnittlich um 27% höheren betreuten Kundenvermögen steigerten wir den Geschäftsertrag um rund 28% auf CHF 140.6 Mio. Dieses Ertragsniveau basiert beinahe ausschliesslich auf vermögensabhängigen, wiederkehrenden Einnahmen (98%) und bildet ein vielversprechendes Fundament, um das Wachstumspotenzial der Gruppe zu nutzen.

Der operative Aufwand stieg um rund 26% auf CHF 80.4 Mio. Unser unternehmerisches Kompensationsmodell mit Erfolgsbeteiligung für unsere knapp 100 Mitarbeitenden führte zu einem 27% höheren Personalaufwand. Erfreulicherweise konnten wir im Rekordjahr auch die operative Cost-/Income-Ratio auf 57.2% weiter verbessern. Aufgrund der Bereinigung der Angebotspalette erfolgte bei StarCapital eine Wertberichtigung in Höhe von CHF 2.9 Mio. Daraus resultiert ein Konzerngewinn von CHF 43.1 Mio. – beinahe eine Verdoppelung gegenüber dem Vorjahr.

Dividende 2022 (Vorschlag)

CHF 2.70

Angesichts der finanziellen Stabilität und der sehr positiven Geschäftsentwicklung halten wir an der aktionärsfreundlichen Dividendenpolitik fest. Diese orientiert sich in erster Linie am Konzerngewinn, um eine Partizipation unserer Aktionäre am Geschäftserfolg von Bellevue zu ermöglichen. Der Verwaltungsrat beantragt der ordentlichen Generalversammlung vom 22. März 2022 entsprechend eine Erhöhung der ordentlichen Dividende um 80% auf CHF 2.70. Dies ergibt eine sehr attraktive Dividendenrendite von 6.6%.

Die Eigenkapitalrendite von Bellevue beträgt 38.6%, bezogen auf das Konzernergebnis und die durchschnittlichen Eigenmittel nach Abzug der vorgeschlagenen Dividende.

Nachhaltigkeit als zentraler Teil der Kultur – klimaneutrales Unternehmen

Unsere Grundwerte – unabhängig, unternehmerisch und engagiert – bilden die Pfeiler für unsere nachhaltigen Unternehmenspraktiken und sind unverzichtbare Voraussetzung für die Schaffung von nachhaltigem Mehrwert für Kunden und Aktionäre. Mit Überzeugung folgen wir den UN Principles for Responsible Investment (UN PRI) und passen unseren ESG-Integrationsprozess für sämtliche Anlageportfolios laufend den neusten Erkenntnissen an. Der UN PRI Report wird erstmals im Sommer publiziert. Mit dem Bellevue Sustainable Entrepreneur Europe haben wir eine zweite dezidierte ESG-Strategie lanciert neben dem seit 2018 angebotenen Bellevue Sustainable Healthcare.

Auf Unternehmensebene wurde 2021 erstmals der CO₂-Fussabdruck erfasst. Dank der Kompensation der CO₂-Emissionen mit hochwertigen Klimaprojekten in der Schweiz wurde Bellevue als klimaneutrales Unternehmen zertifiziert. Zudem haben wir uns mit der Klimastrategie 2030 zum Ziel gesetzt, die CO₂-Emissionen pro Mitarbeiter um 30% zu senken.

Optimierung der Marktpositionierung in Deutschland

Nach der Bereinigung der Angebotspalette von StarCapital wird Bellevue in Deutschland die Organisation vereinfachen und alle Aktivitäten zu Bellevue Asset Management Deutschland zusammenführen. Dazu wird ein neuer Standort in Frankfurt am Main bezogen. Der Auftritt im strategisch wichtigsten Auslandsmarkt erfolgt künftig einheitlich mit der Marke Bellevue und ermöglicht die Nutzung der gesamten Anlagekompetenz zur Beschleunigung der Geschäftsaktivitäten. Die Integration soll bis Mitte Jahr abgeschlossen sein.

Profitables Wachstum mit Produktinnovationen und Investitionen in Expertise und neue Märkte

Das Geschäftsergebnis 2021 zeigt eindrücklich, dass Bellevue eine neue Ertrags- und Gewinnstufe erreicht hat. Getragen von unseren anerkannten Kernkompetenzen und unserem differenzierten Produktangebot wollen wir die Geschäftsentwicklung weiter vorantreiben. Als Haus der Anlageideen verfolgen wir unseren Anspruch «Excellence in Specialty Investments» konsequent. Dazu entwickeln wir innovative Konzepte, um bestehenden und neuen Kunden Zugang zu interessanten Anlagemöglichkeiten zu bieten. Unsere Produktpipeline ist auch für dieses Jahr gut gefüllt. Parallel dazu investieren wir in den Ausbau unserer internationalen Vertriebskanäle sowie -märkte und verstärken unsere Investment- und Sales-Teams mit jungen Talenten, wie zuletzt für die Region Asia-Pazifik. In diesem Wachstumsmarkt haben wir unsere Präsenz verstärkt. Erste Vorstösse haben wir zudem in ausgewählten lateinamerikanischen Märkten wie Chile und Peru unternommen.

Vertriebsentwicklungen 2021

Bellevue verfügt über ein starkes Kundennetzwerk im Heimmarkt Schweiz, aber auch in den europäischen Kernmärkten Deutschland und UK, das laufend weiterentwickelt wird. Es zeichnet sich eine starke Wachstumsdynamik in den strategischen Nebenmärkten, namentlich Österreich, Spanien, Benelux sowie neu auch in Italien ab. Jüngst wurde die Marktpräsenz in Asien verstärkt.



Grundsätzlich blicken wir zuversichtlich in die Zukunft im Wissen, dass unsere Gruppe als fokussierter Asset Manager bestens positioniert ist. Wir sind uns jedoch vollauf bewusst, dass unser Geschäftsmodell von konstruktiven Märkten lebt und kurzfristig eine Verlangsamung der Geschäftsentwicklung möglich ist, insbesondere angesichts der wahrscheinlichen Abkehr von der expansiven Geldpolitik und den aktuellen geopolitischen Unsicherheiten.

Optimistisch stimmt uns das grossartige Engagement unserer Mitarbeitenden mit dem täglichen Anspruch, Mehrwert für Kunden und Aktionäre zu schaffen. Sie machen die Marke Bellevue einzigartig. Dafür bedanken wir uns im Namen des Verwaltungsrats und der Gruppengeschäftsleitung herzlich. Ebenso geht unser Dank an unsere Kunden und Aktionäre, deren Vertrauen und Loyalität für unseren Erfolg zentral sind.



Veit de Maddalena
Präsident des Verwaltungsrats



André Rüegg
Chief Executive Officer

Finanzielle Highlights

Bellevue Group hat sich 2021 in einem aussergewöhnlichen Marktumfeld als reiner Asset Manager gut behauptet. André Rüegg, CEO, und Michael Hutter, CFO, kommentieren das Jahresergebnis 2021 im Webcast. Desweiteren finden Sie hier die finanziellen Highlights sowie die detaillierte Präsentation.

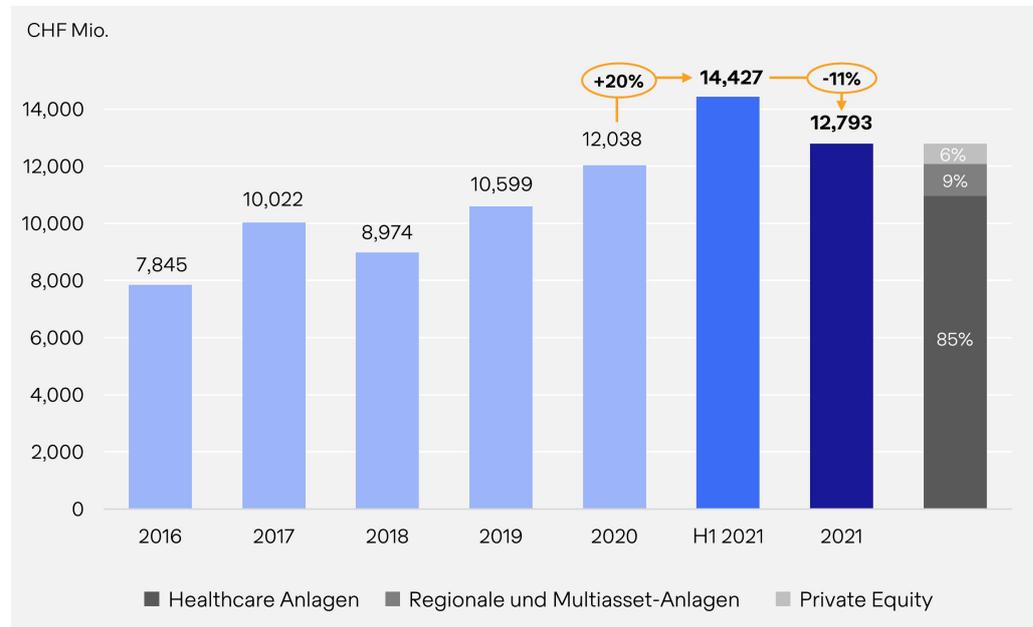


Investorenpräsentation



Vermögensbasis auf Wachstumskurs – Marktbedingt im H2 2021 gebremst

Entwicklung der verwalteten Vermögen 2016 – 2021



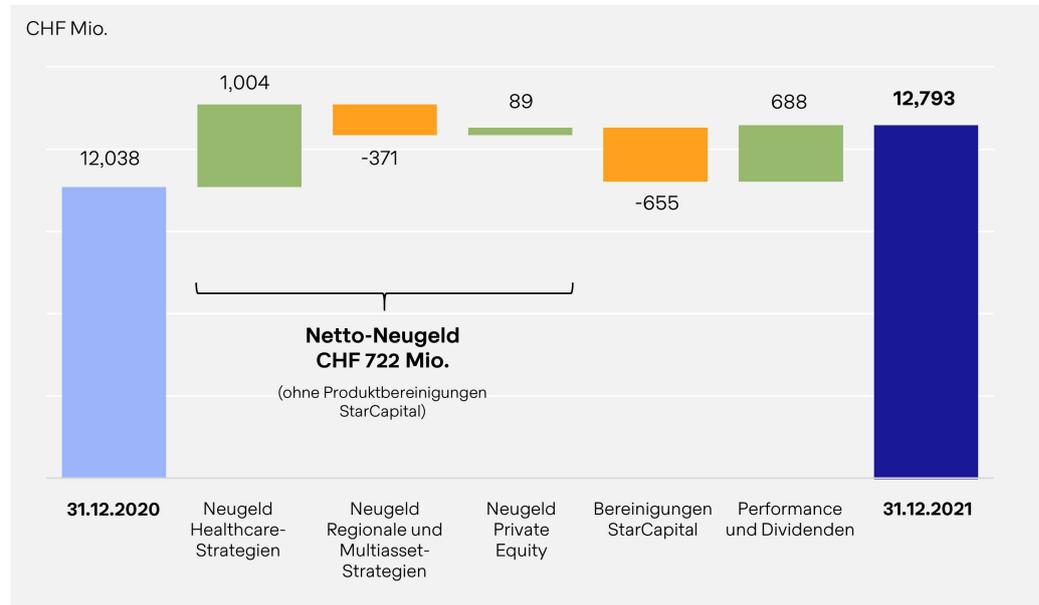
Quelle: Bellevue Group, per 31. Dezember 2021

Kundenvermögen nach Höchststand per Jahresmitte mit verhaltenden Wachstum gegenüber Vorjahr

- Moderater Anstieg der verwalteten Vermögen um rund CHF 750 Mio. oder 6.3% auf knapp CHF 12.8 Mrd.
- Nach starker Entwicklung im H1 wurde Wachstum im H2 2021 marktbedingt gebremst
- Bewährte und weiter geschärfte Anlagekompetenzen und Angebot sichern langfristige Wachstumsambitionen
- Bereinigung der Produktpalette bei StarCapital abgeschlossen
- Forcierung alternativer Anlagestrategien (v.a. Privatmarktanlagen) und Produktinnovation im Fokus für 2022

Wachstum 2021 nach Produktgruppen

Entwicklung der verwalteten Kundenvermögen im 2021



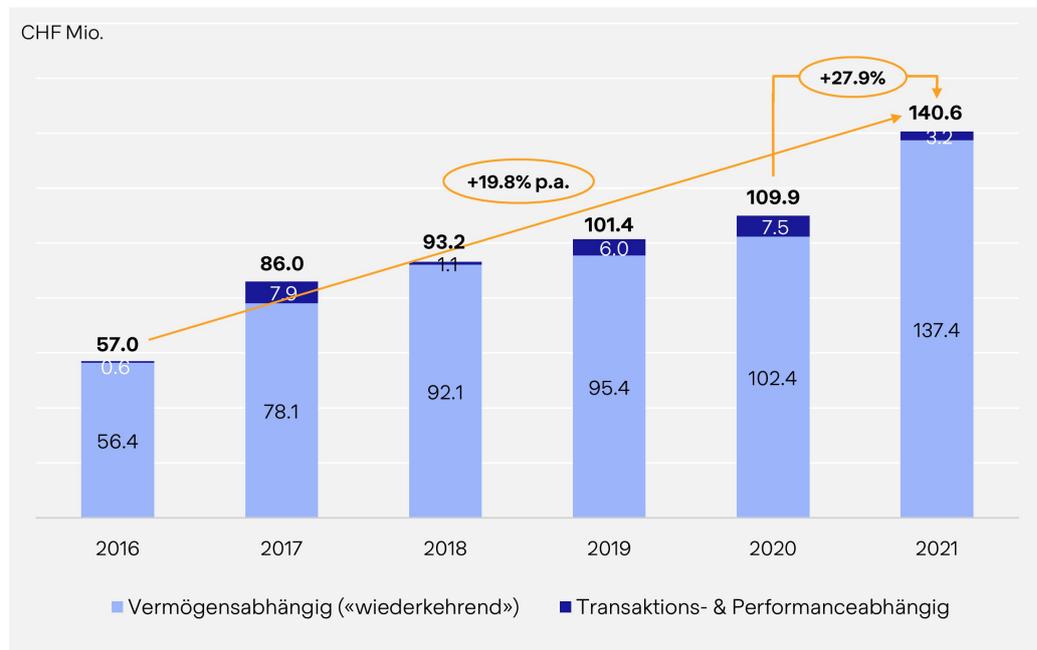
Quelle: Bellevue Group, per 31. Dezember 2021

Weiterhin solide Neugeld-Entwicklung im Kernbereich mit attraktiver Marge

- Netto-Neugeld von CHF 722 Mio. (ohne Produktbereinigungen StarCapital) v.a. durch H1 2021 getrieben
- Vielversprechende Entwicklungen im Bereich Privatmarktanlagen mit weiterem Wachstumspotenzial
- Bereinigung wenig differenzierter Anlagestrategien mit tieferer Marge mit Blick auf Integration von StarCapital abgeschlossen
- Insgesamt gut ausgewogene Vermögensbasis mit weiter verbessertem Margen-Mix

Weitere Steigerung der operativen Ertragskraft mit anhaltender Dynamik

Entwicklung des operativen Ertrags 2016 – 2021



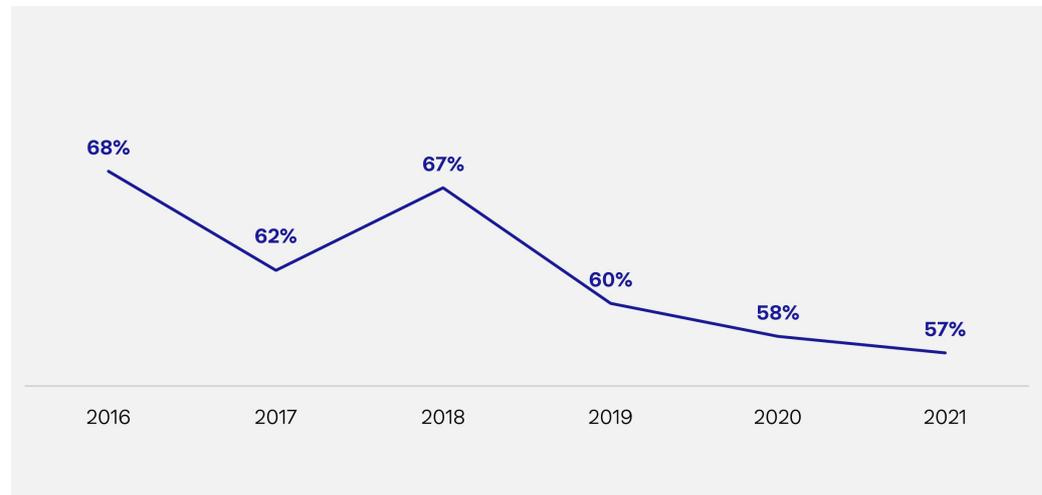
Quelle: Bellevue Group, per 31. Dezember 2021

Weitere Steigerung des Geschäftsertrags um gegen 28% auf über CHF 140 Mio.

- Überdurchschnittlicher Anstieg der vermögensabhängigen Erträge um 34% dank hohem AuM-Wachstum im H1 2021
- Nachhaltiges Wachstum der Ertragskraft (knapp 98% wiederkehrend) reflektiert kontinuierliche Steigerung der AuM-Basis mit hoher Qualität
- Geringer Beitrag transaktions- und performanceabhängiger Gebühren von CHF 3.2 Mio. lässt Spielraum nach oben offen

Verbesserung der Cost-Income-Ratio auf 57%

Entwicklung der Cost-Income-Ratio (CIR)
(basierend auf operativem Ergebnis)



Quelle: Bellevue Group, per 31. Dezember 2021

- Weitere Verbesserung der Cost-Income-Ratio auf 57% dank deutlich verbesserter Ertragskraft bei unterdurchschnittlicher Erhöhung der Kostenbasis
- Entwicklung der CIR des operativen Ergebnisses bestätigt langfristig positiven Trend nach unten
- Laufende Steigerung der Effizienz dank skalierbarem Geschäftsmodell möglich

Langfristige und stetige Wertschöpfung für Aktionäre

Entwicklung der Schlüsselzahlen 2016 – 2021

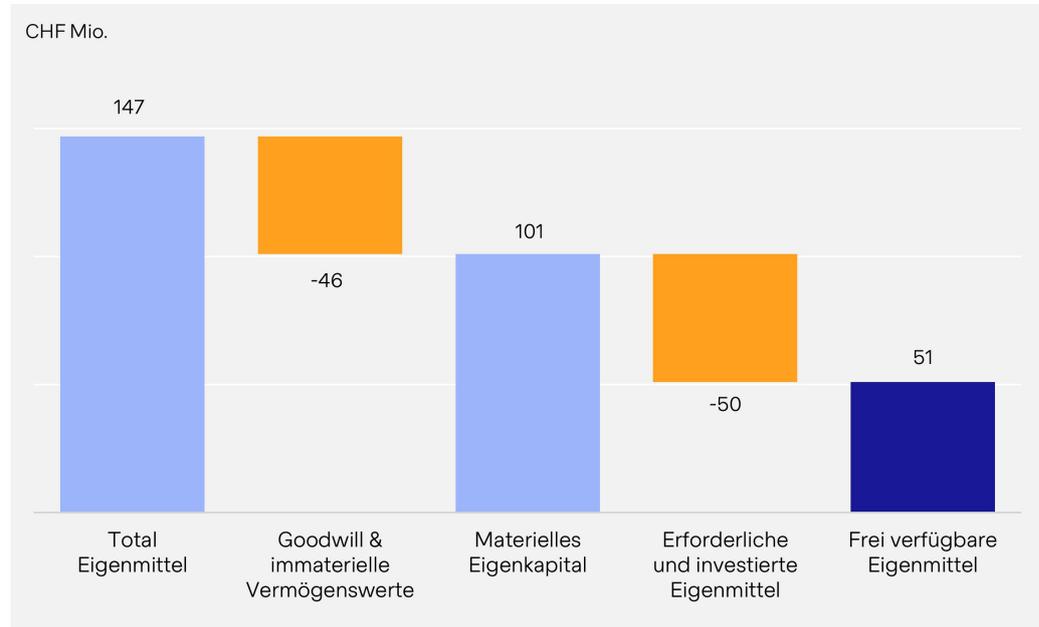
	2016*		△		2021
Kundenvermögen	CHF 10.6 Mrd.	+	21% (3.8% p.a.)	=	CHF 12.8 Mrd.
Geschäftsertrag	CHF 72.0 Mio.	+	95% (14.3% p.a.)	=	CHF 140.6 Mio.
Operativer Gewinn	CHF 14.3 Mio.	+	321% (33.3% p.a.)	=	CHF 60.2 Mio.
Skaleneffekte & Effizienz	111 CHF 95.2 Mio. CHF 128'500 79.9%		-17.9% +47.0% +412.6% -22.7 pt.		91 CHF 140.0 Mio. CHF 658'600 57.2%

* Zahlen inkl. Bank am Bellevue

Quelle: Bellevue Group, per 31. Dezember 2021

Starke Eigenmittelsituation

Kapitalausstattung und –bewirtschaftung
Stand per 31.12.2021 (konsolidiert)

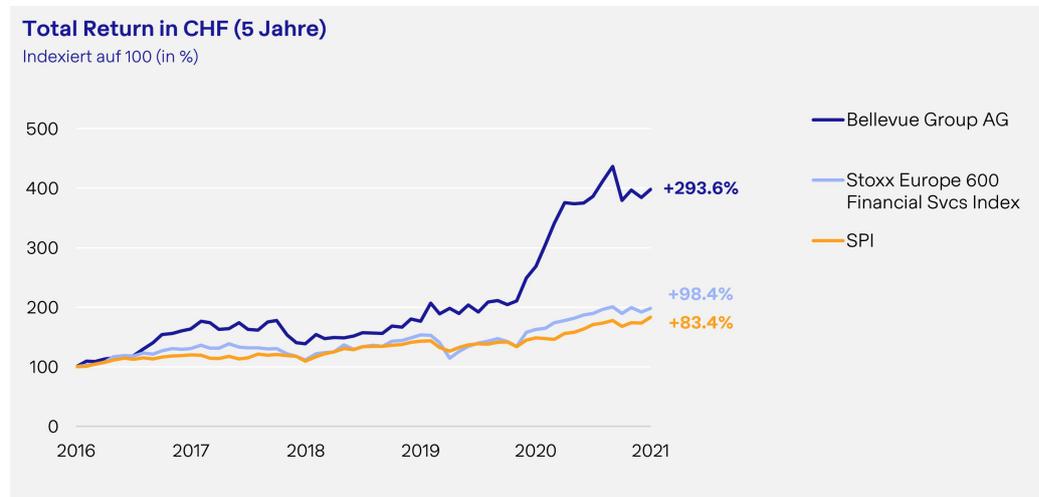


Quelle: Bellevue Group, per 31. Dezember 2021

- Weiterhin starke Eigenmittelsituation dank nachhaltiger Ertragskraft
- Reduktion von Goodwill & immateriellen Vermögenswerten (Vorjahr: CHF 51 Mio.), nach ordentlichen Abschreibungen und Wertberichtigungen auf StarCapital
- Geringerer Einsatz von materiellem Kapital als reiner Asset Manager ermöglicht sehr attraktive Eigenmittelrendite (RoE)
- Frei verfügbare Eigenmittel von CHF 51 Mio. schaffen Spielraum für attraktive Ausschüttungen und weiteres Wachstum
- Einfache und schuldenfreie Bilanz

Aktienentwicklung

Kursentwicklung der Bellevue Group (BBN SW) Outperformance im Vergleich zu relevanten Indizes



Quelle: Bloomberg, Bellevue Group, per 31. Dezember 2021

Marktkapitalisierung

(in Mio. CHF)

555

per 31.12.2021

Dividende 2021

(in CHF)

2.70

Dividendenrendite

(in %)

6.6¹⁾

per 31.12.2021

¹⁾Basierend auf ordentlicher Dividende von CHF 2.70 und Aktienkurs per 31. Dezember 2021

Attraktive Wertschöpfung für Aktionäre

Zuversicht des Geschäftsmodells zeigt sich in der Dividendenpolitik

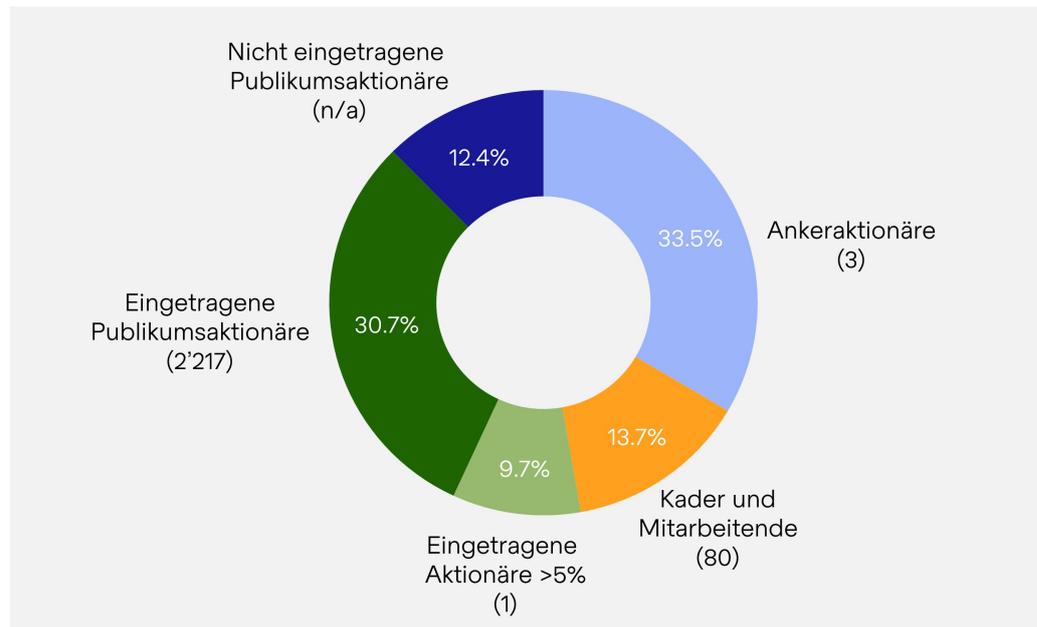


¹⁾Basierend auf ordentlicher Dividende und Aktienkurs zum Jahresende
Quelle: Bellevue Group, per 31. Dezember 2021

- Steigerung der ordentlichen Dividende um 80% auf CHF 2.70 pro Aktie, reflektiert deutlich gesteigertes operatives Ergebnis
- Verstetigung der Ergebnisse erlaubt nachhaltig attraktive ordentliche Dividende aus eigener Kraft
- Zukünftige Dividenden orientieren sich an der Entwicklung des Konzerngewinns

Struktur der Aktionärsbasis

Aktuelle Entwicklungen und Situation per 31. Dezember 2021



Quelle: Bellevue Group, per 31. Dezember 2021

Attraktive Wertschöpfung führt zu stabiler Aktionärsbasis

- Anhaltend starkes Commitment der Ankeraktionäre
- Anstieg des Anteils der Kader und Mitarbeitende (31.12.2020: 12.6%)
- Mit Hansjörg Wyss konnte im Jahr 2020 ein langfristig orientierter Aktionär (9.7%) dazu gewonnen werden
- Hohe Transparenz der Aktionärsbasis: >87% eingetragen (2'301 Aktionäre)
- Fortführung der aktionärsfreundlichen Dividendenpolitik vermittelt hohe Kontinuität

Produktentwicklungen

Im Börsenjahr 2021 zeigten sich die Kurse an den globalen Aktienmärkten phasenweise unbeeindruckt von der Pandemie und es wurden neue Höchststände erreicht. Steigender Inflationsdruck, neue Virusvarianten und weltweite Logistikengpässe sorgten insgesamt jedoch für eine erhöhte Volatilität an den Finanzmärkten. Bellevue konnte auch in diesem Marktumfeld attraktive Renditen für ihre Investorinnen und Investoren realisieren und erwirtschaftete ein gutes Gesamtergebnis.

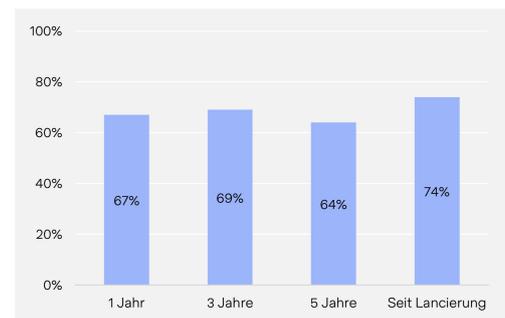
Der für dieses Resultat prägende Gesundheitssektor vermochte sich als langfristiges Anlagethema zu etablieren. Eine Vielzahl an bestehenden Kunden bauten ihre Investitionsanteile im Gesundheitsbereich aus. Zusätzlich gelang es, Neukunden von der Bedeutung von Gesundheitsanlagen zu überzeugen. 67% der verwalteten Vermögen schlugen 2021 ihre Benchmark und im direkten Konkurrenzvergleich sind 72% dieser Vermögen im ersten und zweiten Quartil. Bellevue setzt weiterhin auf eine hohe Kontinuität und konnte ihre Kompetenzen in den einzelnen Anlageteams mit Talenten aus unterschiedlichsten Fachbereichen gezielt erweitern.

Klar differenzierte Anlagekompetenzen für attraktives Angebot

Kompetitive Performance der Anlagestrategien
Prozentualer Anteil der AuM¹⁾ im 1. und 2. Lipper-Quartil



Mehrwert für Investoren geschaffen («Alpha»)
Prozentualer Anteil der AuM mit Outperformance²⁾ gegenüber Benchmark



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.

Quelle: Bellevue Group, Lipper/Refinitiv per 31. Dezember 2021

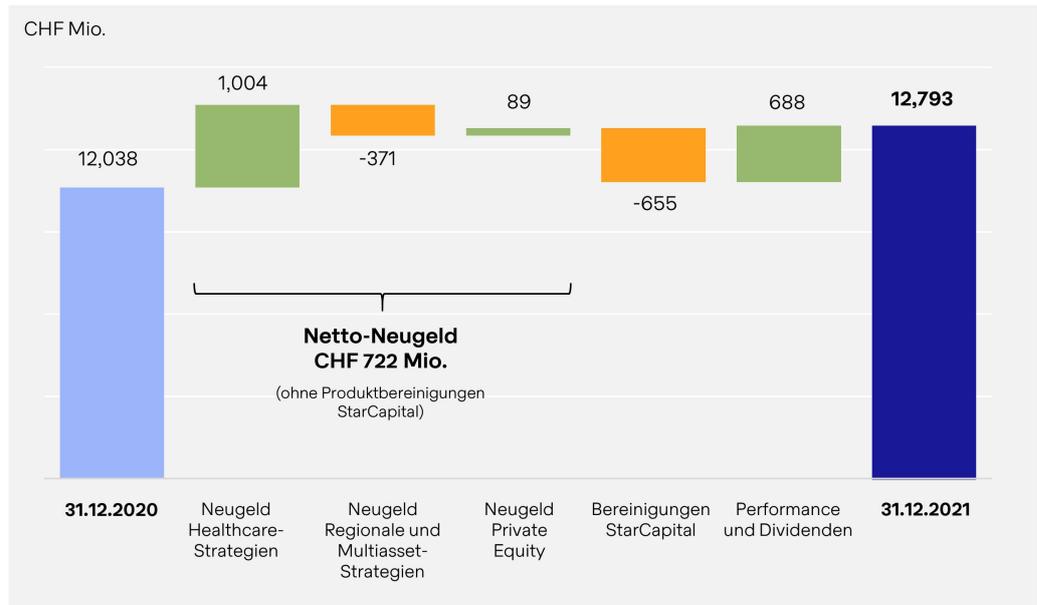
Erstmals über CHF 1 Mrd. Neugeldzufluss im Kernsegment Healthcare

Die verwalteten Vermögen erhöhten sich 2021 dank Neugeld- und Performancezuwachs um 6.3% auf CHF 12.8 Mrd. Das hohe Interesse der Investoren an Gesundheitsthemen führte im Kernsegment Healthcare erneut zu einem Zufluss von über CHF 1 Mrd., wengleich einzelne Healthcare-Strategien im 2. Halbjahr marktbedingt an Schwung und Nachfrage einbüssten.

Die stärksten Vermögenszuflüsse erzielten dabei die drei Produkte Bellevue Medtech & Services, Bellevue Digital Health sowie BB Healthcare Trust.

Der starke Netto-Neugeldzufluss im Bereich Healthcare und Private Equity wurde durch Abflüsse im Bellevue Global Macro geschmälert. Im Segment weniger differenzierter, traditioneller Anlagestrategien mit tieferer Marge wurde mit Blick auf die Integration von StarCapital die Produktbereinigung abgeschlossen.

Das Netto-Neugeld von CHF 722 Mio. (ohne Produktbereinigungen) wurde vor allem im 1. Halbjahr erzielt.



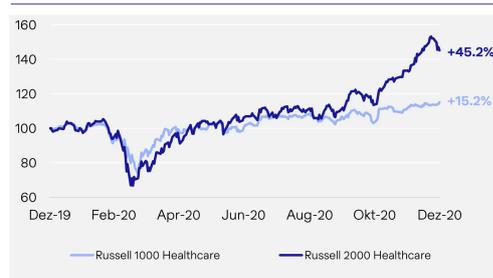
Quelle: Bellevue Group, per 31. Dezember 2021

Healthcare – starke Performance im 1. Halbjahr, nachlassende Dynamik in der zweiten Jahreshälfte

2021 vermochten die globalen Aktienmärkte erneut deutlich zuzulegen. Zum positiven Umfeld trugen eine weiterhin ultraexpansive Geldpolitik bedeutender Notenbanken, weitreichende Konjunkturprogramme und ein rasch erzielter Impffortschritt in den USA und Europa bei. In diesem Umfeld konnte der globale Gesundheitssektor vor allem in der zweiten Jahreshälfte nicht mehr mit der breiten Marktentwicklung mithalten. Dieses Resultat ist aber auch im Kontext der starken Outperformance vieler Gesundheitsthemen im Jahr 2020 zu sehen und widerspiegelt insofern eine Normalisierung der wirtschaftlichen Aktivitäten nach dem coronabedingten Einbruch im Frühjahr 2020.

2021 fokussierten sich Healthcare-Investoren neben den Impfstoffherstellern Moderna und Pfizer/Biontech vor allem auf Large/Mega-Cap-Healthcare-Unternehmen, insbesondere aus dem Pharmabereich. Die folgenden Grafiken illustrieren diese Situation eindrücklich:

Russell 1000 Healthcare vs Russell 2000 Healthcare – 2020



Russell 1000 Healthcare vs Russell 2000 Healthcare – 2021



Quelle: Bloomberg, Bellevue Group, per 31. Dezember 2021

Der Large/Mega Cap Index Russell 1000 Healthcare vermochte 2021 den auf Small/Mid Caps fokussierten Russell 2000 Healthcare deutlich zu übertreffen. Dies in starkem Kontrast zum Jahr 2020, in welchem Small/Mid-Cap-Healthcare-Unternehmen eine deutliche Outperformance gegenüber den Large Caps erzielten. Da sich Bellevue Asset Management in der Verwaltung der Mehrzahl der Portfolios aufgrund der höheren Wachstumsdynamik und stärkeren Innovationskraft auf Small/Mid Cap Investments fokussiert, beeinträchtigte dies die Performanceentwicklung im Berichtsjahr.

Nach einer starken Performance 2020 entwickelte sich die BB Biotech AG im Berichtsjahr unterdurchschnittlich. Zwar vermochte der mRNA-Impfstoffhersteller Moderna, in den BB Biotech seit 2018 investiert ist, aufgrund der hohen Effektivität seines COVID-19-Impfstoffes nochmals deutlich zuzulegen, viele Small/Mid-Cap-Positionen belasteten jedoch vor allem in der zweiten Jahreshälfte die Performance. Der NAV der BB Biotech AG gab um 14.2% in USD nach. Die Aktie legte jedoch um 5% zu (NBI +0.0%), was zu einer Ausweitung der Prämie führte. Per Jahresende war Moderna die grösste Position im Beteiligungsportfolio der BB Biotech AG.

Der an der Londoner Börse notierte BB Healthcare Trust lag trotz seines Mid-Cap-Fokus mit einer Performance von 15.6% (in USD) nur leicht hinter dem MSCI World Healthcare zurück. Das Portfolio ist auf Bereiche ausgerichtet, die von einem sich rasch wandelnden Gesundheitswesen profitieren werden. Aktuell sind unter anderem die Subsektoren Biotech, Diagnostik und Krankenversicherer (Managed Care) übergewichtet. Einen starken Performancebeitrag lieferten die Portfoliopositionen GW Pharmaceuticals und Hill-Rom Holdings, die 2021 von Baxter beziehungsweise Jazz Pharmaceuticals übernommen wurden.

Mit Blick auf die Healthcare-Fonds erzielte der Bellevue Medtech & Services mit 16.8% (in USD) die stärkste absolute Performance und übertraf damit auch seine Benchmark MSCI IMI Healthcare Equipment & Supplies. Da die Kapazitäten in den Spitälern für Coronapatienten benötigt wurden, mussten 2020 nicht lebensnotwendige Behandlungen aufgeschoben werden. Mit einer gewissen Normalisierung der Verhältnisse konnten viele dieser Eingriffe in der Zwischenzeit nachgeholt werden. Einen starken Performancebeitrag lieferten auch US-Krankenversicherer wie United Health, Anthem oder Centene. Im Jahresverlauf zeigte sich, dass die «Doppelbelastung» von Coronamehrkosten und die Rückkehr aufgeschobener medizinischer Behandlungen die Krankenversicherer weniger belastete als vom Markt erwartet, was vor allem im 4. Quartal zu einer starken Kursrally führte.

Der Bellevue Biotech Fonds schloss das Jahr mit einer Performance von (+1.6% in USD) und vermochte damit seine Benchmark Nasdaq Biotech Index (NBI) ebenfalls zu übertreffen. Einen positiven Beitrag zur absoluten Performance lieferten dabei die beiden mRNA-Impfstoffhersteller Moderna und Biontech, während auch hier die Performance durch Small/Mid-Cap-Biotechunternehmen belastet wurde.

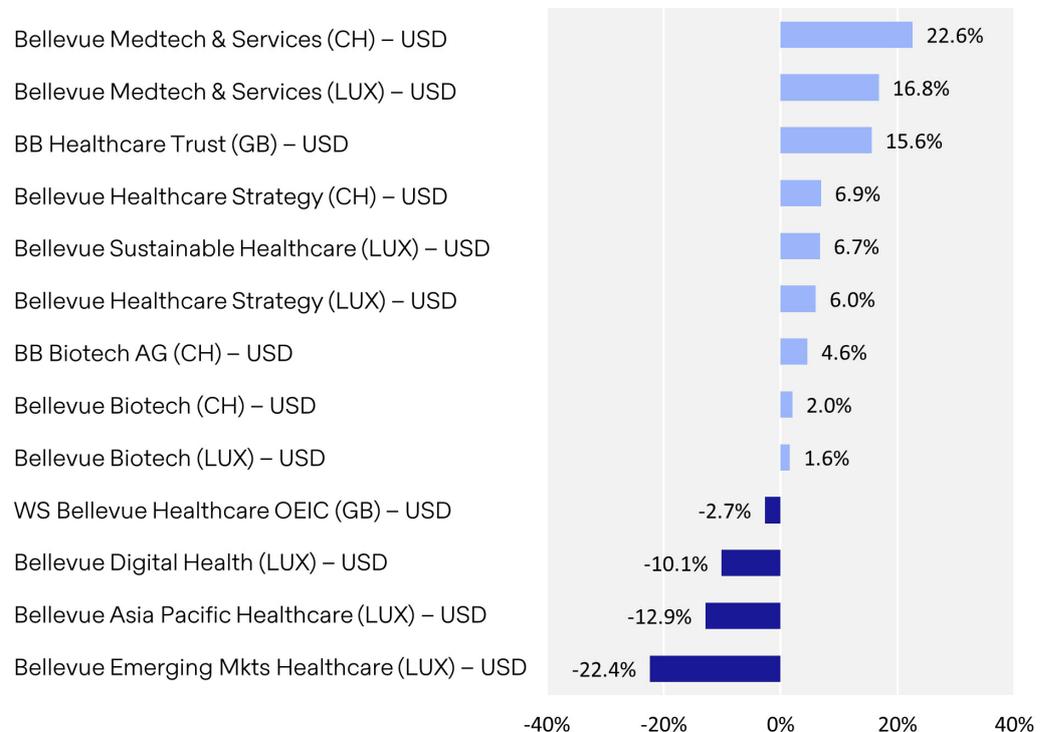
Nachdem der Bellevue Digital Health in 2020 den grössten Kursgewinn (+68.4% in USD) der Healthcare-Produkte erzielte, konsolidierte der Fonds 2021 und gab um 10.1% nach. Einerseits wurden die Märkte speziell im 4. Quartal durch coronagetriebene Wachstumsängste erneut belastet, andererseits drückten das durch die US-Notenbank gestartete Tapering und die damit verbundene Straffung der US-Geldpolitik auf die Stimmung der Anleger. Klein- und mittelkapitalisierte Wachstumsaktien, wie im Portfolio des Bellevue Digital Health hauptsächlich vorhanden, waren von dieser Situation besonders betroffen, dies trotz zumeist hervorragender Unternehmensergebnisse.

Kursverluste mussten auch die beiden regional ausgerichteten Fonds Bellevue Asia Pacific Healthcare (-12.9% in USD) und Bellevue Emerging Markets Healthcare (-22.4% in USD) hinnehmen. Nachdem beide Fonds in der ersten Jahreshälfte noch zulegen konnten, wurde die Performance im 2. Halbjahr durch das Exposure in chinesischen Healthcare-Aktien belastet. Diverse politische Einflussnahmen in China führten zu Verwerfungen am chinesischen Aktienmarkt. Die Korrektur beschränkte sich nicht nur auf die direkt betroffenen Industrien (Bildungswesen, IT etc.). Es kam auch zu Gewinnmitnahmen in stabilen Sektoren und zu einer generellen Erhöhung der Risikoprämie für chinesische Investitionen.

Die global ausgerichteten Healthcare-Lösungen Bellevue Healthcare Strategy und die nachhaltige Zwillingsstrategie Bellevue Sustainable Healthcare legten um 6.0% und 6.7% zu (in USD) und liegen damit hinter der Entwicklung des breiten Healthcare-Marktes zurück. Dies ist insbesondere auf das hohe Mid-Cap-Exposure sowie den Schwellenländeranteil von rund 25% in den beiden Strategien zurückzuführen, zwei Faktoren, die im Vorjahr noch zu einer deutlichen Outperformance beider Fonds geführt hatten.

Spezialisierte Healthcare-Strategien

Absolute Performance 2021



Quelle: Bellevue Group, per 31. Dezember 2021

Alternative Strategien – Dynamik im Private-Equity-Bereich

Das Wachstum im Bereich Private Markets konnte im Jahr 2021 stark vorangetrieben werden. Im Februar wurde die BB Entrepreneur Private KmGK, eine auf Wachstumsinvestitionen in KMU spezialisierte Beteiligungsgesellschaft, erfolgreich lanciert. Zum Jahresende konnte der Private Equity Fonds, der vornehmlich gemeinsam mit der Bellevue adbodmer Investorengruppe investiert, CHF 55 Mio. an Kapitalzusagen von über 60 Investoren verzeichnen.

Aufgrund der regen Investitionsaktivität wurden bereits 30% der Kapitalzusagen in fünf Schweizer KMU unterschiedlicher Branchen investiert. Die Portfoliofirmen entwickelten sich trotz den Auswirkungen der Pandemie sehr erfreulich. Bei einer der Unternehmungen partizipierte der Fonds zudem an einer Kapitalerhöhung zum weiteren Ausbau der Produktionskapazitäten. Die Opportunität entstand aufgrund der überaus erfreulichen Entwicklung der Auftragseingänge und der mittelfristigen Entwicklungsprojekte. Bei einer weiteren Portfoliofirma erfolgte zwischenzeitlich ein partieller Verkauf von Anteilen des Mehrheitsaktionärs an Drittparteien. Dieser wurde zu einer erheblich höheren Bewertung realisiert.

Aus dem langjährigen und weitreichenden Netzwerk der Bellevue adbodmer entstehen kontinuierlich weitere attraktive und exklusive Investitionsgelegenheiten in der DACH-Region. Das Fundraising für den Entrepreneur Private soll im Q1 2022 beendet werden.

Die Entwicklung der Absolute-Return-Strategie Bellevue Global Macro lag mit einer negativen Jahresrendite von (-2.9% in EUR) hinter der Zielrendite zurück. Ein Teil der Underperformance ist auf die Positionierung des neutralen Portfolios zurückzuführen, die unter anderem ein 75%-Exposure in Staatsanleihen vorsieht (Rendite des 10y US Treasury stieg von 0.9% auf 1.5%) und das Portfolio 100% gegenüber dem USD absichert (USD-Aufwertung gegenüber dem EUR von rund 7% im Jahr 2021). Andererseits konnten auf der Aktienseite Portfoliopositionen in asiatischen oder japanischen Aktien sowie im Biotechsektor deutlich weniger Performance generieren als der breite Aktienmarkt.

Traditionelle Strategien – die Schweiz geht vorne weg

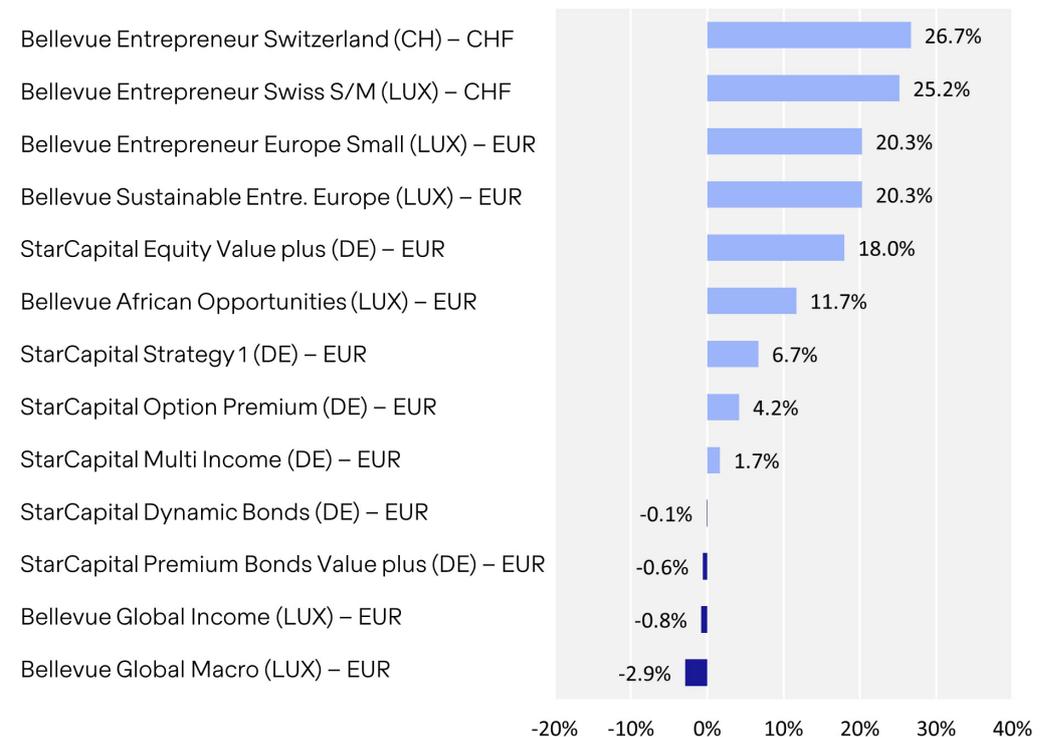
Im Bereich der traditionellen Strategien haben die Entrepreneur-Fonds 2021 zweistellige Renditen erwirtschaftet. Hervorzuheben sind die beiden auf die Schweiz ausgerichteten Strategien Bellevue Entrepreneur Switzerland (+26.7%) und Bellevue Entrepreneur Swiss Small & Mid (+25.2%), die dank ihrem aktiven Ansatz die bereits äusserst kompetitiven Referenzindizes SPI und SPI Extra um 3.3% beziehungsweise 3.0% (in CHF) übertreffen konnten. Die europäischen Aktienfonds Bellevue Entrepreneur Europe Small und Bellevue Sustainable Europe blieben zwar etwas hinter ihren Benchmarks zurück, erwirtschafteten mit je 20.3% in EUR jedoch ebenfalls deutlich positive absolute Renditen. Der Bellevue Sustainable Entrepreneur Europe (bisher BB Entrepreneur Europe) wurde im vergangenen Jahr konsequent auf Nachhaltigkeit ausgerichtet und nach einem strengen ESG-Due-Diligence-Prozess im November mit dem international renommierten FNG-Siegel ausgezeichnet.

In einem für Schwellenländer schwierigen Marktumfeld erzielte der Bellevue African Opportunities (11.7% in EUR) einen attraktiven Wertzuwachs und stellte einmal mehr die hervorragenden Qualitäten zur Portfoliodiversifikation unter Beweis. Positive Beiträge leisteten vor allem die Portfoliositionen in Marokko, Ägypten und Kenia.

Bei StarCapital schloss die auf Crossover-Unternehmensanleihen (BB- bis BBB+) ausgerichtete Rentenstrategie StarCapital Dynamic Bonds 2021 nur knapp im negativen Bereich (-0.1%). Der Aktienfonds StarCapital Equity Value plus (+18.0%) profitierte vom stärker nachgefragten Value-Segment. Ebenfalls hervorzuheben ist der neu lancierte Fonds StarCapital Option Premium, der Kombinationen von Put-Optionen auf amerikanische Aktienindizes beziehungsweise Call-Optionen auf Volatilitätsindizes handelt. Diese Strategie zielt darauf ab, mit diesem Optionskonzept stabile Zusatzerträge zu erwirtschaften. Mit einem Plus von 4.2% seit Lancierung ist der Start geglückt.

Traditionelle und alternative Anlagestrategien*

Absolute Performance 2021, in Basiswährung



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

Quelle: Bellevue Group, per 31. Dezember 2021

Vertriebsentwicklungen

Bellevue verfügt über ein starkes Kundennetzwerk im Heimmarkt Schweiz, aber auch in den europäischen Kernmärkten Deutschland und UK, das laufend weiterentwickelt wird. Es zeichnet sich eine starke Wachstumsdynamik in den strategischen Nebenmärkten, namentlich Österreich, Spanien, Benelux sowie neu auch in Italien ab. Jüngst wurde die Marktpräsenz in Asien verstärkt.

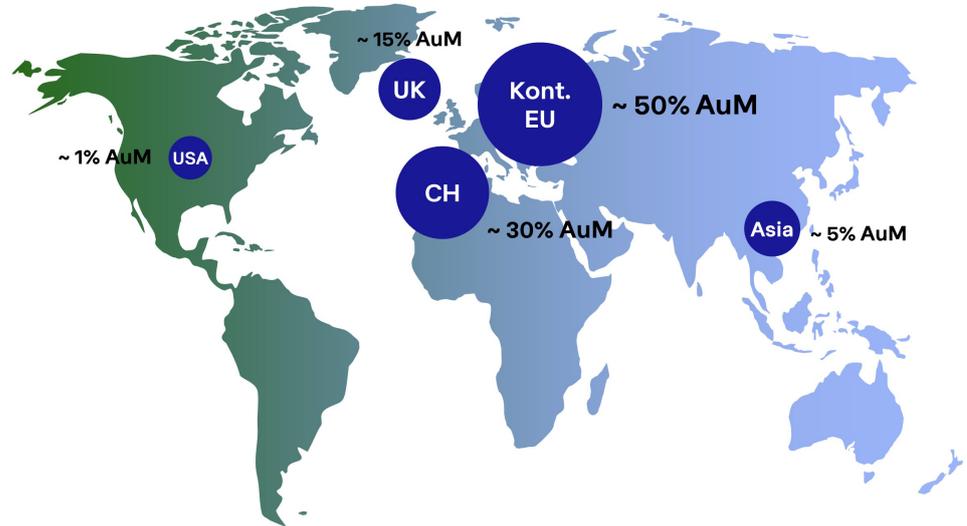
Laufender Ausbau der internationalen Absatzmärkte

Die Schweiz, Deutschland und Grossbritannien sind weiterhin die Kernmärkte der Bellevue Group. Zum viertstärksten Markt hat sich mittlerweile Spanien mit rund CHF 800 Mio. Assets unter Management entwickelt. Die Zusammenarbeit mit dem lokalen Partner atl Capital läuft weiterhin sehr gut. Im UK ist das Kernprodukt weiterhin der BB Healthcare Trust sowie neu ein Healthcare-Fonds nach UK-Recht, um weitere Investorengruppen zu erschliessen. In Deutschland zeigt die engere Verzahnung mit dem Vertriebsteam der StarCapital unter der Führung von Bellevue weitere Erfolge. Neben Grossbanken und Fund of Funds wurde auch der Schritt in den Family-Office-Bereich erfolgreich vollzogen. Auch in Österreich verfügt Bellevue weiterhin über ein solides Kundennetzwerk, während die Präsenz in den Benelux-Staaten stetig intensiviert wird. Neu wurden die Märkte Holland und Dänemark für einzelne Produktstrategien geöffnet. Asien, angeführt von Singapur und Hongkong als grosse «Hubs» der internationalen Privatbanken, ist spürbar auf dem Vormarsch. Bellevue baute vor Ort ein lokales Team auf, das sowohl für den Vertrieb in den asiatischen Märkten verantwortlich ist als auch researchspezifischen Input für die Gesundheitsportfolios geben soll. Das älteste Produkt der Bellevue, die BB Biotech AG, ist weiterhin in den Märkten Schweiz, Deutschland, UK und Italien stark nachgefragt. Das zunehmende Interesse an Investitionen im Gesundheitsbereich hat vor allem im 1. Halbjahr zu einer hohen Kundennachfrage geführt.

Kundenvermögensaufteilung nach Regionen

AuM-Basis = CHF 12.8 Mrd.

Anzahl intermediäre und institutionelle Kunden > 1'000



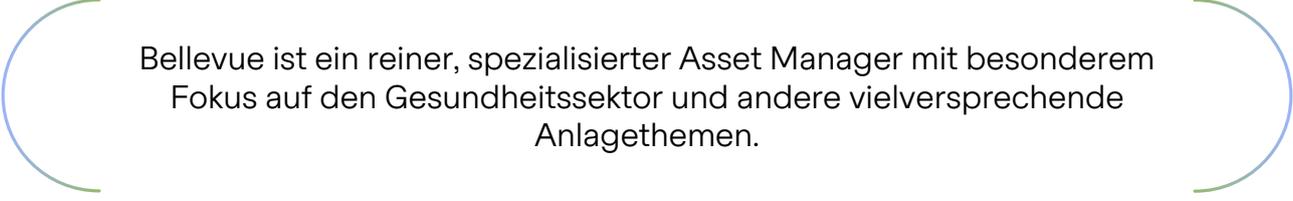
Quelle: Bellevue Group, per 31. Dezember 2021

Der Aufbau für die Luxemburger Fonds in den jungen Märkten Italien oder Israel wurde durch die coronabedingten Reisebeschränkungen etwas ausgebremst. Im illiquiden Bereich wurde im Schweizer Markt eine dedizierte Private-Equity-Strategie lanciert. Der BB Entrepreneur Private Fonds konzentriert sich auf die Wachstumsfinanzierung von ausserbörslichen mittelständischen Schweizer Unternehmen und erfreut sich grosser Nachfrage von namhaften Investoren.

Im Rahmen der definierten Wachstumsstrategie will Bellevue neue Märkte und Zielgruppen gezielt erschliessen sowie die operative Schlagkraft und die internationale Reichweite vergrössern. So zeichnen sich erste Vorstösse in ausgewählten lateinamerikanischen Märkten wie Chile und Peru ab. Dies erfolgt nicht nur durch die Verstärkung des Sales-Teams mit jungen Talenten, sondern auch gezielt mittels ausgewählter Vertriebskooperationen.

Geschäftsmodell und -strategie

1993 gegründet, hat die unabhängige Bellevue Group AG mit ihren rund 100 Mitarbeitenden den Anspruch, den Zugang zu attraktiven und innovativen Anlagemöglichkeiten zu bieten und dadurch Mehrwert für Anleger und Aktionäre zu schaffen. Wir beschäftigen hoch qualifizierte Anlagespezialisten mit langjähriger Erfahrung in den für uns relevanten Bereichen – mit besonderem Fokus auf den Gesundheitssektor und weitere Wachstumsstrategien. Als «Haus der Anlageideen» sind wir überzeugt, dass nur durch Qualität und Innovation Wertschöpfung entstehen kann. Wir identifizieren neue Potenziale und übersetzen diese in Wachstum. Unternehmerisches Denken und Handeln wird von unseren Teams gelebt: Vertrauen und gestalterische Freiräume kennzeichnen das Mindset, welches an allen Interaktionspunkten spürbar wird. Voller Überzeugung beteiligen wir uns auch selbst aktiv an Investitionen – und damit am Erfolg unserer Kunden.



Bellevue ist ein reiner, spezialisierter Asset Manager mit besonderem Fokus auf den Gesundheitssektor und andere vielversprechende Anlagethemen.

Auf einen Blick

- Bellevue ist ein reiner, spezialisierter Asset Manager mit besonderem Fokus auf den Gesundheitssektor und weitere vielversprechende Wachstumsstrategien
- Was uns einzigartig macht, sind Expertise und Innovationskraft
- Wertschöpfung für Kunden und Aktionäre ist unser Leistungsversprechen
- Unser unternehmerisches Geschäftsmodell ist einfach, klar und hoch skalierbar
- Unser Finanzprofil ist robust und risikoarm
- Verantwortung für alle Mitarbeitenden, Geschäftspartner und die Umwelt ist unsere Verpflichtung

Bellevue – unabhängig – unternehmerisch – engagiert



Vorwärts- und Wachstumsstrategie mit Fokus auf Profitabilität

Die wichtigsten Treiber für weiteres Wachstum sind die Anlageperformance des bestehenden Angebots, die Entwicklung neuer interessanter Produkte und die Gewinnung neuer Kunden. Wir verfügen über ein hoch skalierbares Geschäftsmodell und eine klare Strategie, weiter zu wachsen.



Zunächst streben wir ein Wachstum mit dem etablierten Produktangebot an – «Grow with the products». In diesem Bereich ist das Wachstumspotenzial sehr hoch und es bestehen die besten Ertragsperspektiven. Unabdingbare Voraussetzung hierfür ist die Erhaltung und Weiterentwicklung der Produktqualität. Deshalb investieren wir laufend in die Modernisierung der Plattformen und der Infrastruktur.

«Grow with the products» setzt auch voraus, dass die bestehende Kundenbasis ständigen Zuwachs erhält. Wir arbeiten hierzu an verschiedenen Wachstumsstrategien, um bereits gut verankerte Märkte weiter auszubauen und strategische Nebenmärkte zu erschliessen.

Die verlässliche Qualität sowie starke Innovationskraft sind die Grundvoraussetzung, um für unsere Stakeholder eine hohe Wertschöpfung zu generieren.

Neben Qualität ist Innovation einer der wichtigsten Wachstumstreiber. Mit der Entwicklung von innovativen Konzepten im Bereich von nichttraditionellen und traditionellen Produkten wird das Geschäftsmodell durch Wachstumsimpulse zusätzlich ergänzt. Wir bemühen uns daher um den Ausbau von «Privatmarktanlagen» – im Bereich Entrepreneur Investments und in anderen Spezialgebieten.

Insgesamt ist die Ideen- und Produktpipeline für die kommenden Jahre gut gefüllt. Gleichzeitig gilt es, wenig differenzierte und ungenügend kompetitive Teile der Angebotspalette zu erneuern oder gegebenenfalls zu bereinigen. Wir streben nicht nach Grösse allein, sondern nach qualitativ hochstehender und stetiger Ertragskraft mit einer attraktiven Cost-Income-Ratio.