

---

## Grupo Baviera

### *Presentación*

*“La buena vista cotiza en bolsa”*

**CLINICA BAVIERA**  
INSTITUTO OFTALMOLOGICO EUROPEO

**CLÍNICA LONDRES**  
MEDICINA Y CIRUGÍA PLÁSTICA



Junio 2007

# Agenda



- 1. Presentación del Grupo Baviera**
- 2. Beneficios de la Salida a Bolsa**
- 3. Descripción de la OPV**
- 4. Resultados del proceso**
- 5. Principales conclusiones extraídas de la OPV**
- 6. Conclusión: Factores clave de éxito**



---

## Presentación del Grupo Baviera

---

# Grupo Baviera – Introducción



**CLINICA BAVIERA**  
INSTITUTO OFTALMOLOGICO EUROPEO

- Fundada en 1996
- Amplio abanico de tratamientos oftalmológicos, centrados en la corrección de:
  - miopía, hipermetropía y astigmatismo
  - cataratas
  - presbicia
- Cuota de mercado estimada del 20%, con más de 48,000 intervenciones realizadas durante 2006

**CLÍNICA LONDRES**  
MEDICINA Y CIRUGÍA PLÁSTICA

- Fundada en 2005
- Amplia gama de tratamientos estéticos (quirúrgicos y no quirúrgicos)

	Nº de clínicas (España)		
	2006	Aperturas previstas	Previsto 2007
CLINICA BAVIERA INSTITUTO OFTALMOLOGICO EUROPEO	31	4	35
CLÍNICA LONDRES MEDICINA Y CIRUGÍA PLÁSTICA	5	5	10
<b>Total Grupo Baviera</b>	<b>36</b>	<b>9</b>	<b>45</b>

# Grupo Baviera – Modelo de negocio exitoso



## Equipo médico

- + 100 cirujanos especializados
- Presentes a lo largo de todo el tratamiento

## Imagen de las clínicas

- Diseño orientado a transmitir tranquilidad y confianza al paciente

## Equipo humano y tecnológico de apoyo

## Oferta de servicios

- Amplia gama de servicios

## Decisiones consensuadas equipo gestor y médico

## I+D y formación continua

- Equipo de I+D
- Programas continuos de formación médica

## Satisfacción de los pacientes

- Excelente “feedback” de pacientes
- Seguimiento continuo del Departamento de Calidad

## Estrategia de marketing

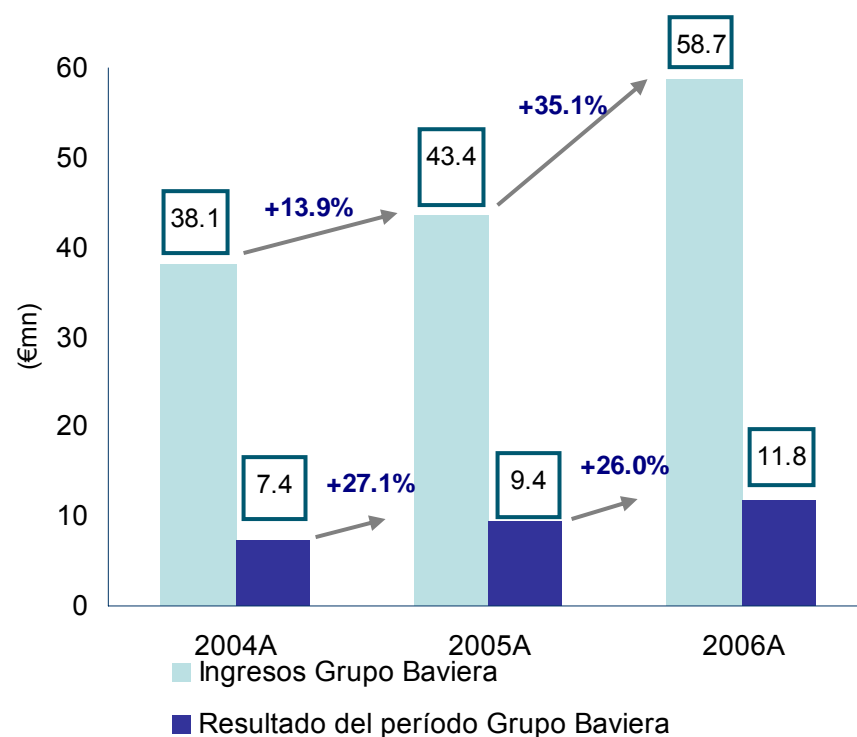
- Estrategia “boca a boca” con +60% de los nuevos pacientes remitidos por pacientes tratados



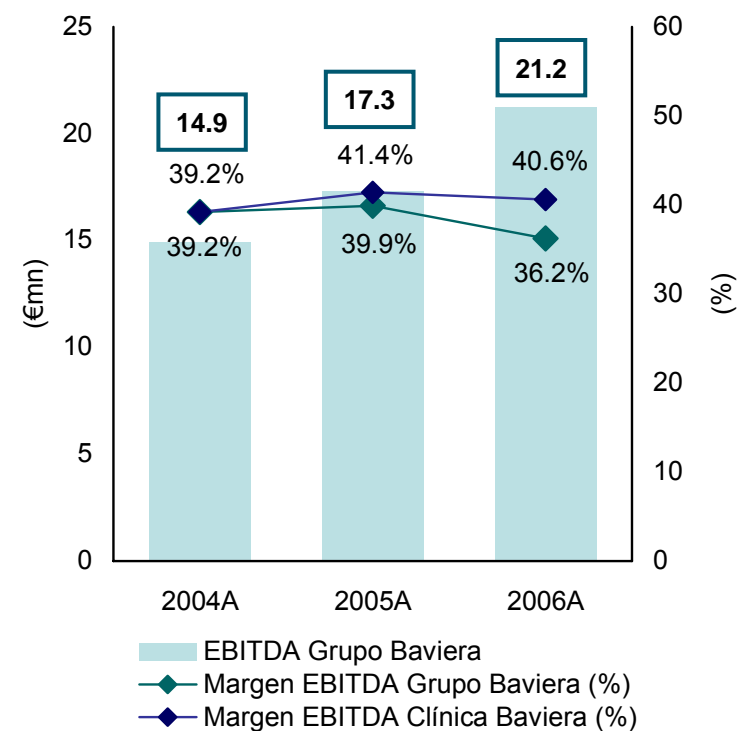
# Grupo Baviera – Resultados consolidados



## Ingresos y resultado anuales



## EBITDA



# Grupo Baviera – Alta capacidad de generación de caja



- Elevado crecimiento de ingresos (TACC 2004-2006 de 24.1%)
- Sólido margen EBITDA (36.2% en 2006)
- El pago por parte de los pacientes se realiza, normalmente, el mismo día del tratamiento
- La mayoría de nuestras clínicas son alquiladas (sujetas a contratos de alquiler a largo plazo)
- Posición de caja neta
- Ratio histórico de *pay-out* del 100%

---

## Beneficios de la Salida a Bolsa

---



# Principales beneficios de la Salida a Bolsa



## Para la empresa

- **Mayor visibilidad** de la compañía, lo que permite aumentar el **grado de reconocimiento de marca**
- Facilita el acceso al mercado de capitales, en caso de necesitar financiación en el futuro
- Impone ortodoxia al equipo directivo y estímulo al crecimiento

## Para los accionistas

- Proporciona liquidez a los accionistas
- Valoración de mercado de sus acciones



Creación de Valor

---

## Descripción de la OPV

---

## Características de la Oferta (1 de 2)



### TIPO DE OFERTA

- Oferta secundaria de acciones, con dos tramos:
  - 85% institucional: nacional e internacional (incluyendo 144A)
  - 15% minorista nacional
- Tamaño de la oferta: 36-41% del capital social de Clínica Baviera, S.A.
  - *greenshoe* del 5.4% del Capital Social

### PRECIO

- Rango preliminar no vinculante de precios €16,86-19,62 euros por acción, equivalente a un valor de mercado de €275-320 millones.
- El precio final de la oferta fue de €18,40 (€300 millones)

### ACCIONISTAS OFERENTES

- Venta total de la participación de 3i (31.9% del capital social)
- Venta parcial de la participación de la familia Baviera y de uno de los médicos fundadores (entre 4 y 9% del capital social)

## Características de la Oferta (2 de 2)



### COTIZACIÓN

- Mercado Continuo (Bolsas de Madrid, Barcelona, Valencia y Bilbao)

### COORDINADOR GLOBAL Y BOOKRUNNER

- UBS Investment Bank

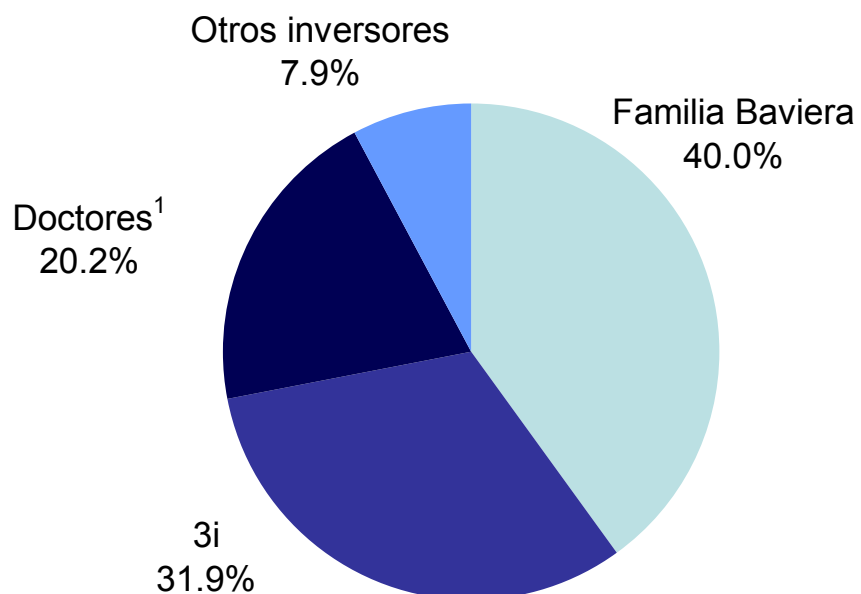
### PERIODO DE LOCK-UP

- 6 meses para Clínica Baviera, algunos miembros del equipo directivo y médicos
- 12 meses para la familia Baviera y otros accionistas con participaciones significativas

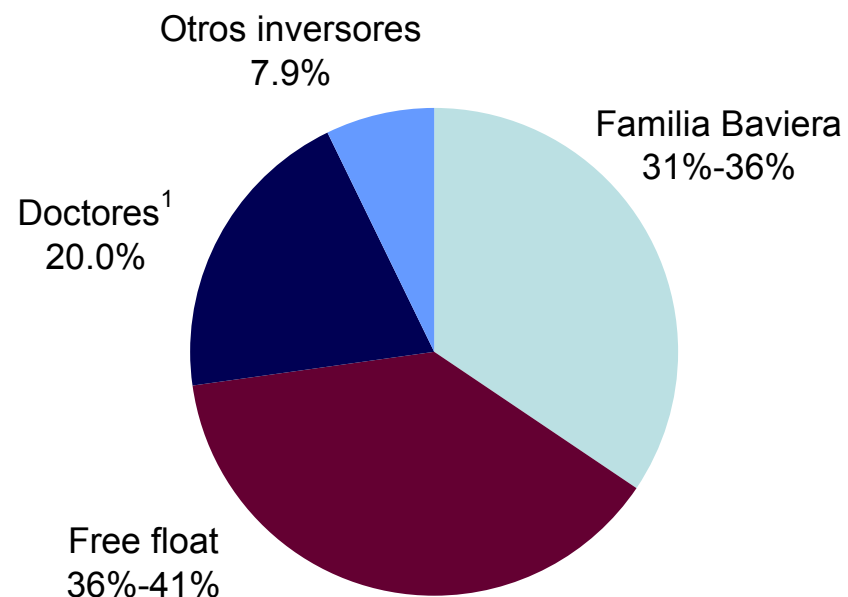
# Estructura accionarial



## Antes de la OPV



## Después de la OPV



Nota:

1 Excluye al Dr. Julio Baviera

# Nuestro equipo para la Salida a Bolsa



## Accionistas

- Familia Baviera y médicos consejeros
- 3i y fondos gestionados por 3i
- Médicos fundadores
- Otros

## Coordinador global

- UBS Investment Bank

## Asesores legales del asegurador

- Linklaters



## Asesor de la compañía y accionistas

- Atlas Capital

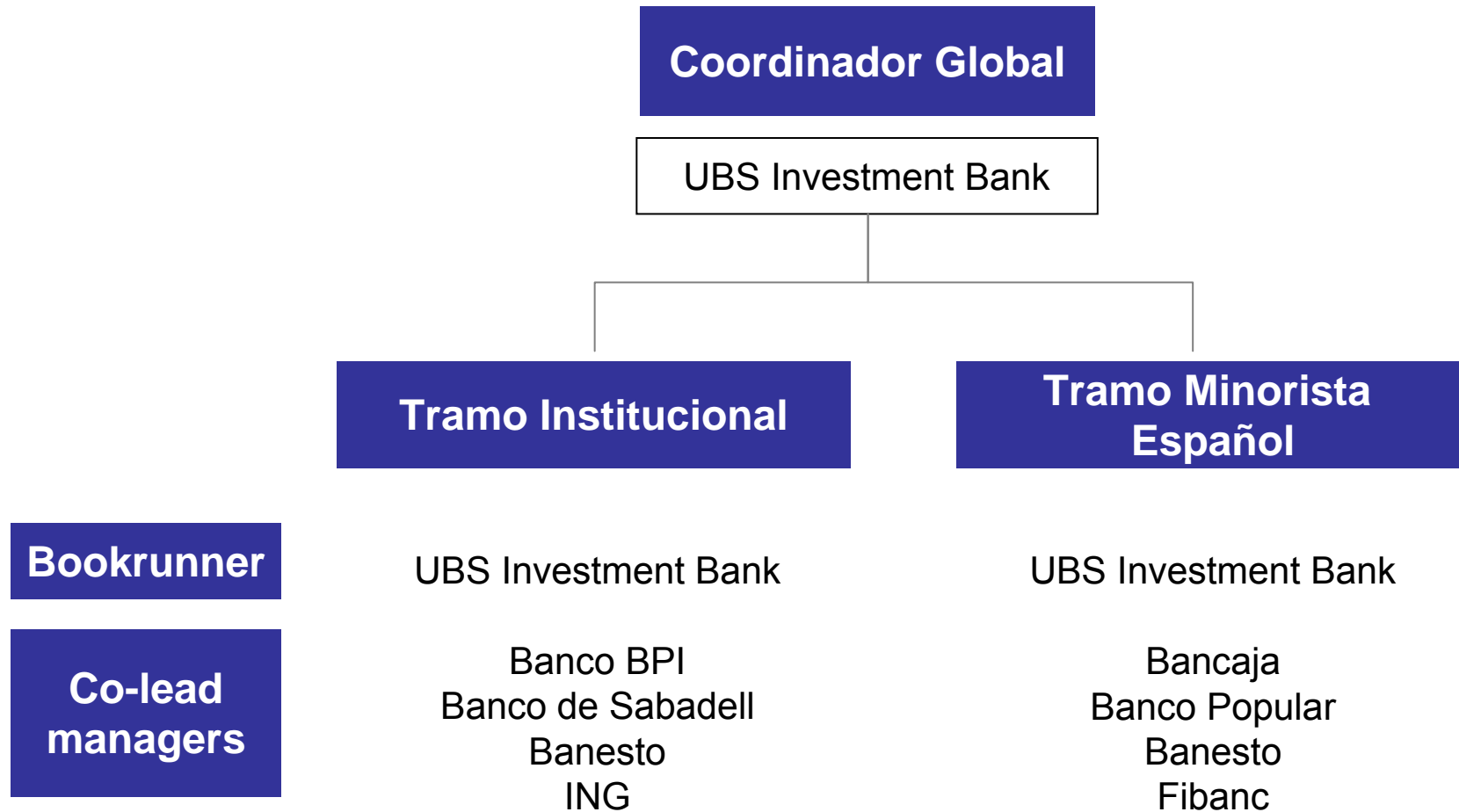
## Asesores legales de la Compañía

- Garrigues
- Davis Polk & Wardwell

## Audidores

- Ernst & Young

# Estructura del sindicato bancario



# Calendario definitivo y principales hitos



Semana nº	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Fecha	18/12	25/12	01/01	08/01	15/01	22/01	29/01	05/02	12/02	19/02	26/02	05/03	12/03	19/03	26/03	02/04

## Aspectos legales y due diligence

Nombramiento asesores

Reunión lanzamiento

Proceso de Due diligence

Preparación estados financieros NIIF

Folleto internacional

Folleto CNMV

## Marketing, research y roadshows

Presentación a analistas

Informes de research

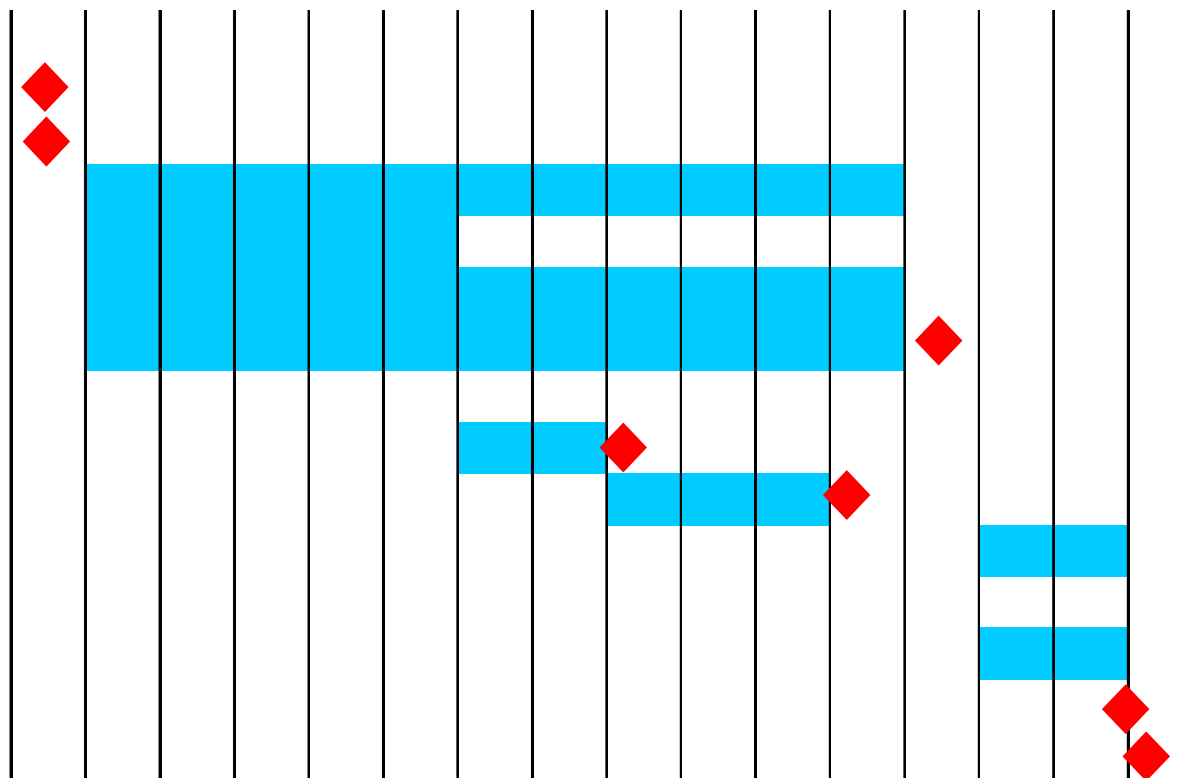
Periodo de roadshow

## Ejecución

Periodo de órdenes

Fijación de precio

Inicio de cotización



El calendario final prácticamente no tuvo variaciones con respecto al calendario preliminar fijado en la reunión de lanzamiento (18 diciembre 2006)

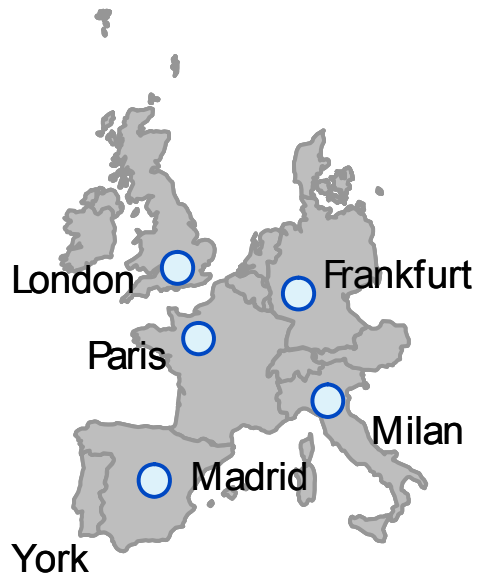


# Resumen del proceso de marketing



Extenso *roadshow* preparado sobre la base de la demanda detectada durante el proceso de *investor education*

El ratio de conversión de reuniones en órdenes alcanzó el 73%



Ciudades visitadas	6
Número total de días	11
Reuniones <i>one-on-one</i>	52
Reuniones de grupo	51
<b>Total inversores visitados</b>	<b>103</b>

---

Resultados del proceso

---



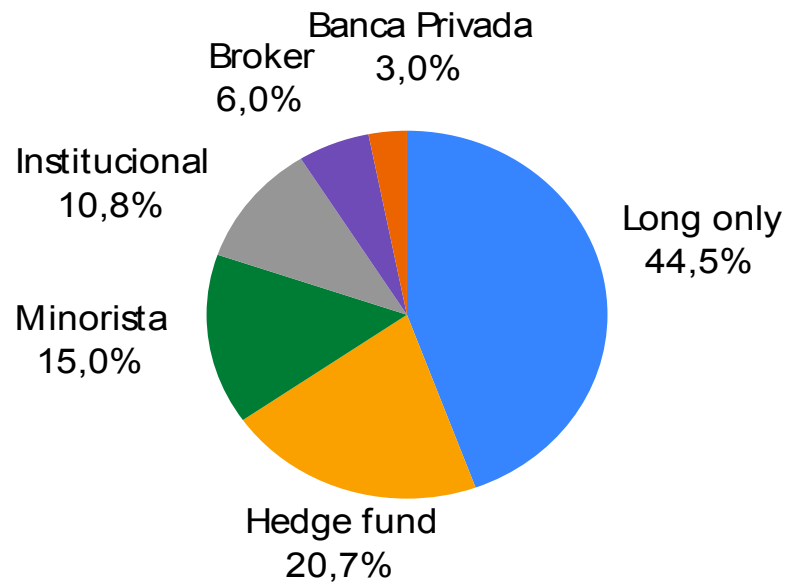
### Proceso y calendario completados con gran éxito

- Cumplimiento de un calendario muy exigente, completando el proceso en apenas 3 meses, evitando trastornos en el “día a día” del Grupo
- Excelente acogida por parte de los inversores y analistas, tanto el modelo de negocio como el equipo directivo
- La demanda en el tramo institucional superó en 13 veces la oferta de acciones, lo que permitió hacer una selección óptima de inversores de alta calidad

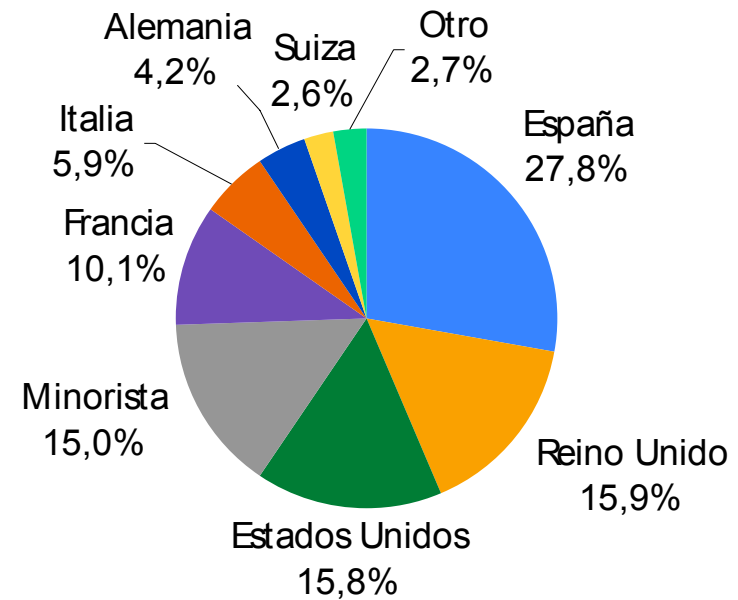
# OPV – Adjudicación por tipo de inversor y país



## Tipo de inversor



## Nacionalidad



## OPV – Estreno bursátil y evolución de la acción



### Excelente estreno bursátil - 3 abril

- Revalorización de un 27,72%, alcanzando una cotización de €23,50
- El crecimiento en la primera sesión fue el mayor en la bolsa española en los últimos 7 años
- El volumen de títulos negociados durante la primera jornada fue de 4,53 millones (€102,67 millones) (13ª compañía mas contratada)

### Cotización y accionistas relevantes

- En los últimos 2 meses, la cotización se ha mantenido en un rango aproximado de 23-26€, con un volumen medio de contratación cercano a 80.000 acciones por sesión. En la semana del 16-20 de abril, la acción tuvo la mayor subida de todo el mercado continuo (20,15%)
- Participaciones significativas (del *free-float* inicial): HelthCor (5,090%); Chase Nominees Ltd (Banco custodio) (5,667%); South American Farming, BV (*family office*) (5%)

# OPV – Impacto en el negocio



## Notoriedad e imagen del Grupo

- Excelente cobertura dada por parte de los medios, desde las semanas previas a la OPV hasta la fecha, tanto en su amplitud como en la calidad de los contenidos
- La relación con los medios y las instituciones se ha fortalecido
- Aumento importante en el grado de reconocimiento de marca



---

Principales conclusiones extraídas de la OPV

---

# Principales conclusiones extraídas de la OPV (1 de 3)



## 1 Fuerte interés por parte de los inversores especializados en el sector

- Los inversores especializados representan una de las principales fuentes de demanda en empresas de tamaño medio
- Profundo conocimiento de la dinámica sectorial y muy enfocados en oportunidades que ofrecen crecimiento + rentabilidad superior a la media
- El limitado nº de compañías cotizadas en un sector actúa como catalizador

## 2 Los inversores internacionales pueden jugar un papel clave en la OPV de empresas medianas

- La demanda generada por inversores internacionales representó más del 70% del total
- UK y EE.UU. concentraron el 30% de la demanda institucional



## Principales conclusiones extraídas de la OPV (2 de 3)



3

### **Un tamaño limitado no representa un obstáculo para los inversores si el *free-float* es adecuado**

---

- Tamaño total de la OPV de €108 millones (excluyendo greenshoe), con una capitalización bursátil de €300 millones al precio de salida
- Más de 140 órdenes recibidas de inversores institucionales, representando una demanda agregada superior a €1.000 millones (+10 veces sobresuscrito)

4

### **Un calendario agresivo puede ser cumplido**

---

- Primera OPV en España durante 2007, maximizando la atención por parte de inversores, CNMV y medios de comunicación
- OPV más rápida de la historia española (3 meses), cumpliendo con los plazos previstos inicialmente y minimizando los trastornos en el “día a día”
- Involucrar a la CNMV en el proceso desde el inicio facilita la identificación de potenciales “cuellos de botella” y agiliza el proceso de revisión del regulador

## Principales conclusiones extraídas de la OPV (3 de 3)



### 5 **La selección de inversores es crucial para maximizar la demanda**

- El proceso de *investor education* realizado por los diferentes analistas bursátiles contribuye a identificar a los inversores realmente interesados
- Durante el *roadshow* se realizaron alrededor de 100 reuniones con inversores de calidad (73% de los inversores que participaron en 1-on-1 pusieron una orden)

### 6 **Contar con un tramo minorista puede tener un impacto positivo en el negocio**

- Los inversores minoristas no juegan un papel muy importante en la demanda agregada, salvo que se invierta mucho en publicidad
- No obstante, la existencia de un tramo minorista puede tener efectos muy positivos en el grado de reconocimiento de marca

---

## Factores clave de éxito en una OPV

---

## Factores clave de éxito en una OPV



- 1) **Planificación detallada del proceso**
- 2) **Características de la oferta adaptadas a la empresa**
- 3) **Equipo directivo altamente involucrado en el proceso**
- 4) **Calendario exigente pero realista**
- 5) **Selección del Coordinador global apropiado, valorando:**
  - Experiencia en ejecución de OPVs
  - Conocimiento del sector
  - Capacidad de distribución y fuerza de ventas
  - Fortaleza del equipo de análisis
  - Capacidad de coordinación
- 6) **Selección del resto de asesores, valorando:**
  - Experiencia previa
  - Compromiso con el calendario establecido

## Nota legal



Este documento tiene carácter puramente informativo y no constituye oferta alguna o invitación a los inversores para que compren o suscriban acciones de ningún tipo y, de ninguna manera, constituye las bases de cualquier tipo de documento o compromiso.

---

### **Contacto:**

#### Departamento de Relación con Inversores

Paseo de la Castellana, 20  
28046 Madrid  
Telf: +34 917 819 880  
Fax +34 917 819 883

[www.clinicabaviera.com](http://www.clinicabaviera.com)  
[inversores@clinicabaviera.com](mailto:inversores@clinicabaviera.com)