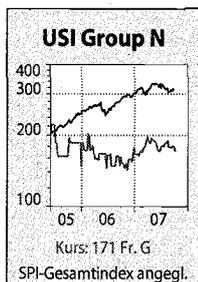


USI Group richtet sich neu aus

Vor Grossinvestition in Public-Private-Partnership-Immobilien – Solide Aktien



Die seit Juni 2005 am SWX-Immobiliensegment kotierte USI Group verfolgt ein für Schweizer Verhältnisse einmaliges Geschäftsmodell: Investiert wird ausschliesslich in Public-Private-Partnership-Objekte in Europa. In einem PPP-Projekt finanziert die USI Group als privater Kapitalgeber Liegenschaften, die von Einrichtungen und Institutionen der öffentlichen Hand (Verwaltung, Spitäler, Alten- und Pflegeheime, Schulen, Militärcasernen etc.) genutzt werden. Langfristige Verträge sichern einen berechenbaren Mietertrag mit Staatsgarantie, was dem

sitz (Gebäude der US Mail, Gesundheitszenter, Spitäler, Pflegeheime und Sonderschulen in Grossbritannien) im Wert von 371 Mio. Fr. zusammen mit allen Verbindlichkeiten in die Beteiligungsgesellschaft Public Service Properties Investment PSPI eingebracht, die am Alternative Investment Market AIM der London Stock Exchange kotiert ist. Die Transaktion wurde per Ende März 2007 vollzogen. USI Group hat ihre Beteiligung an PSPI auf 25% abgebaut, behält aber die operative Führung der Gesellschaft. Die PSPI-Beteiligung wird im Semesterbericht mit 66 Mio. Fr. ausgewiesen. Nach einer Kapitalerhöhung von 100 Mio. £, die mehrfach überzeichnet war, halten institutionelle Anleger aus Grossbritannien und den USA die Mehrheit an PSPI.

Gut dotiert mit 98,6 Mio. Fr. Cash und einer Eigenkapitalquote von über 90%, macht sich USI Group nun auf Einkaufstour für PPP-Liegenschaften in Kontinentaleuropa. Investiert werden sollen nach Auskunft von Victor Lanfranconi, Verwaltungsratspräsident und Gründer der USI Group, «der grösste Teil des Kapitals in direkt von Staatsbehörden und öffentlichen Institutionen genutzte Liegenschaften». Bereits liegen Offerten von deutschen Grossstädten vor, die Verwaltungsgebäude in der Grössenordnung von über 160 Mio. € in eine Public-Private-Partnerschaft abgeben möchten. Er rechnet damit, dass nach intensiven Prüfungsverfahren erste Abkommen vor Jahresabschluss unterzeichnet werden können.

KENNZAHLEN	in Mio. Fr.	
	1. Sem. 2006 ¹	1. Sem. 2007
Betriebsertrag	-0,38	-2,10
Finanzertrag	-	4,02
Beteiligungsertrag	-	2,14
Gewinn aus fortgeführten Bereichen	-0,38	1,96
Gewinn aus nichtfortgef. Bereichen	13,55	8,44
Gewinn	13,16	10,40
Bilanz	31.12.06	30.6.07
Bilanzsumme	457,1	169,3
Immobilien	371,8	-
Verbindlichkeiten	285,8	-
Beteiligung	-	66,0
Cash	5,6	98,6
Eigenkapital	153,0	154,4
- in % der Bilanzsumme	33,5	91,2

¹ angepasst um die per März 2007 an PSPI verkauften Immobilien

Portfeuille von USI Group und damit auch den Namenaktien den Status eines Government Risk eintragen. Da die Liegenschaften von den Nutzern bewirtschaftet werden, geht USI Group auch kein operatives Risiko ein.

Der Halbjahresabschluss der USI Group ist jedoch von einer strategischen Neuausrichtung geprägt. Die Gesellschaft hat ihren kompletten bisherigen Immobilienbe-

Die Finanzkraft von USI Group schätzt Lanfranconi «für konservativ finanzierte Transaktionen auf 450 Mio. Fr.» ein. Der Gesellschaft stehen jedoch, und darauf ist er besonders stolz, selbst im heute vom Subprime-Krise geprägten Umfeld Kreditlimiten und Finanzierungszusicherungen von Banken zur Verfügung, «die uns erlauben, mit einem Fremdkapitalanteil von 80% Immobilien im Wert von 1 Mrd. Fr. bewegen zu können». USI Group richtet ihr



Investitionsschwergewicht auf öffentliche Verwaltungsbauten in Kontinentaleuropa, während PSPI sich auf Immobilien im Gesundheits- und Pflegebereich in Grossbritannien konzentriert.

Seit der Kotierung bewegen sich USI-Namen mit einem Durchschnittskurs von 182 Fr. seitwärts. Die äusserst illiquiden Titel lassen oberflächlich betrachtet jede Dynamik vermissen. Die PPP-Strategie machen sie jedoch für langfristig ausgerichtet Investoren zu einem attraktiven Engagement. Das zeigt sich auch daran, dass 87% der Aktionäre die hohe Nennwertrückzahlung von 8.90 Fr. je Namenaktie reinvestiert haben. **KK**