

COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES

Dirección General de Mercados Secundarios
Paseo de la Castellana 19
28046 Madrid

Madrid a 17 de junio de 2008

Clinica Baviera S.A. de conformidad con lo establecido en el artículo 82 de la Ley 24/1988 de 28 de julio del Mercado de Valores, procede, por medio del presente Escrito a comunicar el siguiente:

HECHO RELEVANTE

Con fecha 17 de junio de 2008, Clínica Baviera S.A. anuncia la adquisición de las entidades Care Vision Germany GmbH y Care Medical Services Holland, BV, dedicadas a la prestación de servicios oftalmológicos en Alemania y Holanda respectivamente.

Este grupo cuenta con 10 centros en ambos países, y supone una atractiva plataforma de entrada y desarrollo en los mismos.

Con esta importante operación estratégica, Clínica Baviera entra decididamente en Alemania y Holanda, dos de las economías más avanzadas de Europa.

Se adjunta presentación de la Compañía y nota de prensa.

Eduardo Baviera
CLINICA BAVIERA S.A.
Consejero Delegado

Adquiere una red de centros oftalmológicos en Alemania y Holanda

Clínica Baviera se internacionaliza

La empresa española se vuelca en su expansión exterior tras salir a bolsa el pasado año

Madrid, 17 de junio de 2008.- Clínica Baviera, principal grupo oftalmológico español, ha cerrado la compra del grupo Care Vision, propietario de siete centros en Alemania y otros tres en Holanda. El importe de la operación asciende a un total de 12 millones de euros más otro importe en función del cumplimiento de objetivos del plan de negocio en los próximos tres años. En esta operación Clínica Baviera ha recibido el asesoramiento de las firmas Atlas Capital y DLA Pipers.

Esta operación se enmarca dentro de la voluntad de Clínica Baviera de potenciar su actividad exterior tras la reciente apertura de una clínica en Milán, a la que se unirá otra antes de tres meses.

La empresa recién adquirida ocupa una posición de privilegio en el mercado de la oftalmología del norte de Europa. Care Vision es un importante referente del sector de cirugía refractiva en ambos países, con una estimación de 8.000 intervenciones para 2008. Su incorporación al Grupo Clínica Baviera permitirá un importante crecimiento futuro en un mercado de más de 100 millones de habitantes y disponer, en dicho mercado, de la última tecnología en cirugía refractiva, presbicia y cataratas, principales especialidades oftalmológicas del grupo español.

Clínica Baviera espera cerrar el año 2008 con 50-53 clínicas oftalmológicas en Europa, lo que supone aproximadamente un 43% más que el año anterior.

Grupo Baviera

Entrada en el Norte de Europa

17 de junio de 2008

CLINICA BAVIERA
INSTITUTO OFTALMOLOGICO EUROPEO

CLÍNICA LONDRES
MEDICINA Y CIRUGÍA PLÁSTICA



CLINICA BAVIERA
INSTITUTO OFTALMOLOGICO EUROPEO

CLÍNICA LONDRES
MEDICINA Y CIRUGÍA PLÁSTICA



- I. **Resumen ejecutivo**
- II. **¿Porqué Alemania y Holanda?**
- III. **Visión general del negocio de Care Vision**
- IV. **Estrategia de crecimiento**
- V. **Anexo**

care Vision



I. Resumen ejecutivo

Resumen de la operación

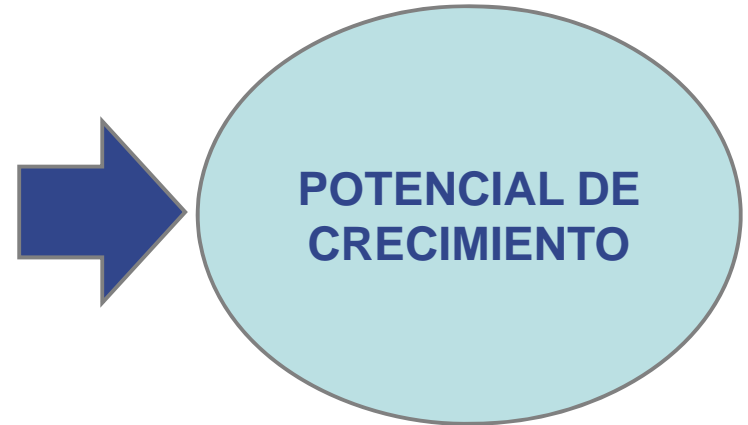


- Cierre de la operación/ Fecha de firma: 17 de junio de 2008
- Adquisición del 100% de dos entidades legales:
 - Care Vision Alemania
 - Care Vision Holanda
- El fundador de Care Vision y actual vendedor permanecerá en estas sociedades como Director General
- Precio de compra:
 - Pago inicial : €7,5 millones+ €4,5 millones de Deuda Neta
 - Pagos diferidos adicionales, hasta un máximo de €10 millones, en función del cumplimiento de una serie de objetivos del plan de negocio 2008-2010 (principalmente, EBITDA)
- Ingresos previstos para 2008 en Alemania y Holanda: €8-10 millones

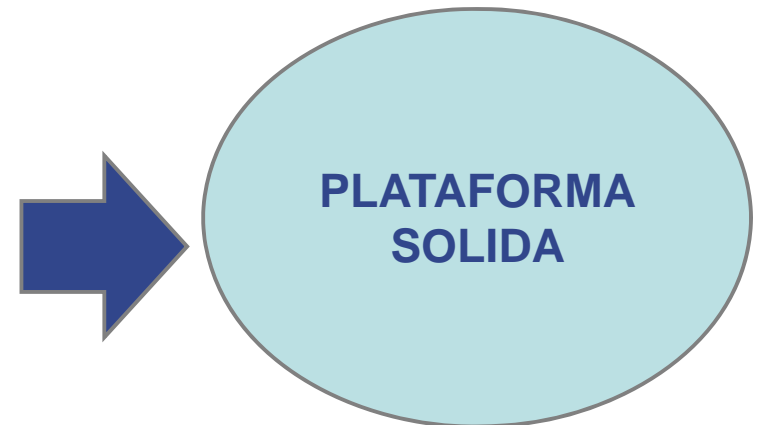
Atractivo de los nuevos mercados y Care Vision



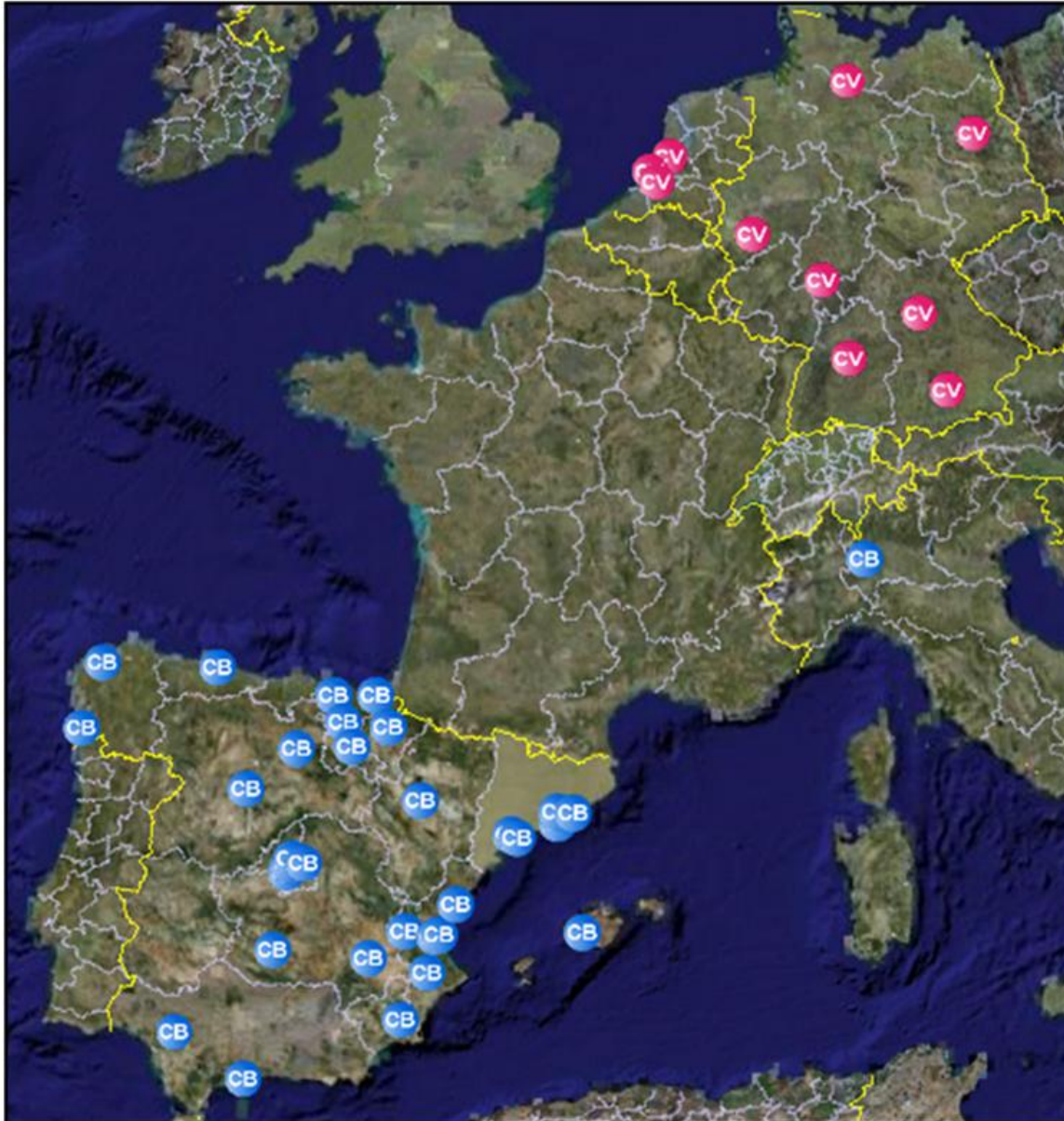
- 98,6 millones de habitantes ➔ 34,5 millones con problemas refractivos.
- Fase inicial de desarrollo- bajas tasas de penetración en cirugía refractiva.
- Oferta altamente fragmentada con la mayor parte del mercado concentrada en cirujanos individuales.



-
- Profundo conocimiento de los mercados oftalmológicos en Alemania y Holanda.
 - Modelo de negocio solido
 - Equipo gestor con gran experiencia en el sector
 - Doctores altamente cualificados

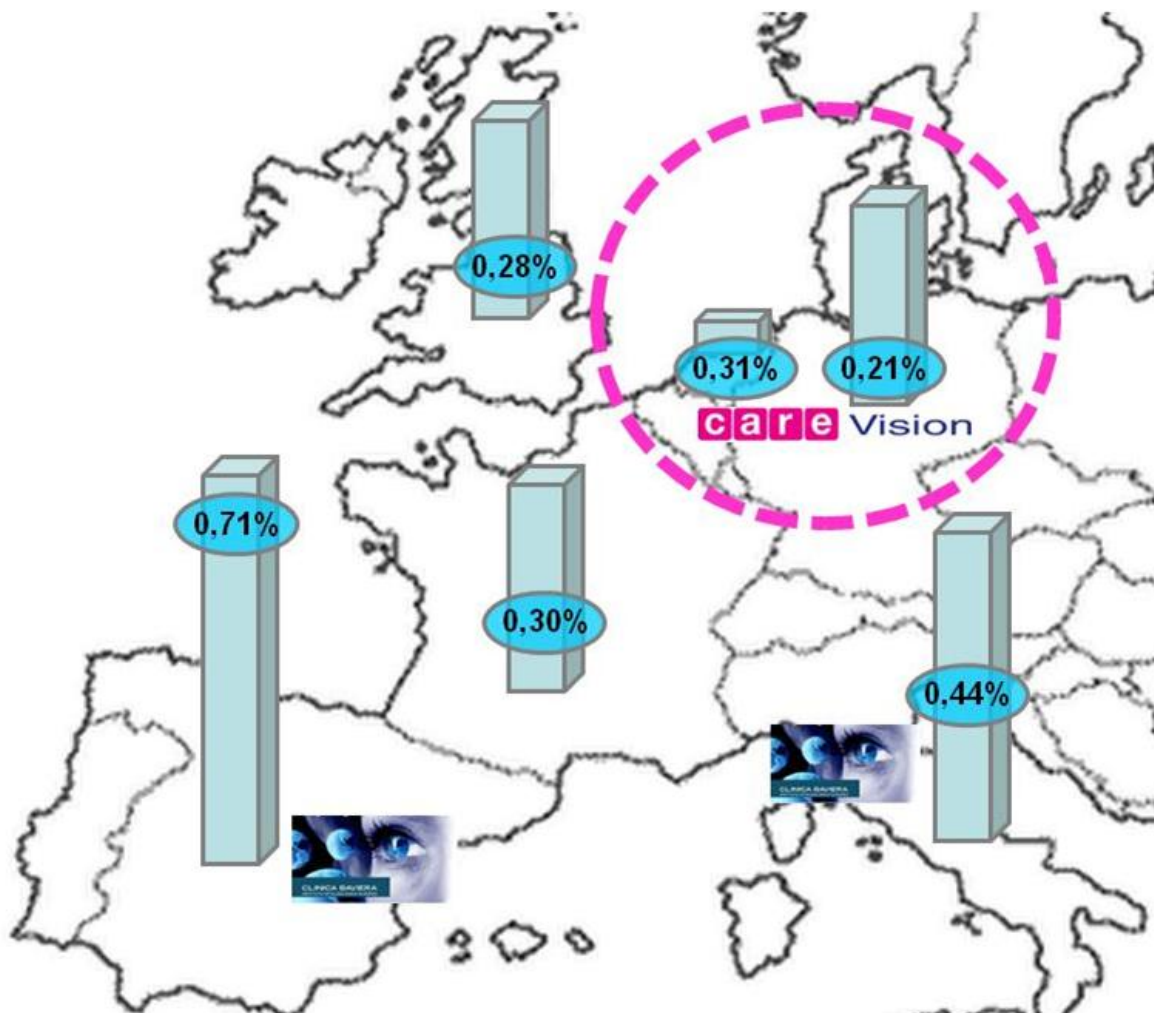


El Grupo Baviera en Europa tras la integración de Care Vision



II. ¿Porqué Alemania y Holanda?

Tasas de penetración de cirugía refractiva en Europa



Las bajas tasas de penetración en Europa confirman el sentido de la adquisición



Nº total anual de tratamientos quirúrgicos



% de población operada anualmente sobre el total de población con errores refractivos

Clínica Baviera en España



ESPAÑA

- Población: ~ 45,2 millones
- Población cubierta: ~ 32,9 millones (72,8%)
- Nº de centros: 37



- Aproximadamente 5.500 tratamientos quirúrgicos mensuales.
- Líder de mercado con aproximadamente un 23,5% de cuota de mercado en cirugía refractiva.

Clínica Baviera en Italia



ITALIA

- Población: ~ 59,4 millones
- Población cubierta: ~ 3,9 millones (6,6%)
- Nº de centros: 1



- Clínica en Milan en sus primeros meses de actividad.
- Apertura en los próximos meses de una nueva clínica de consulta en el centro de la ciudad de Milán.

Care Vision en Alemania



ALEMANIA



- Población: ~ 82,2 millones
- Población cubierta: ~ 20,7 millones (25,2%)
- Nº de centros: 7

care Vision



- Entrada en el año 2006 con la apertura de Frankfurt, Núremberg y Hamburgo
- Aproximadamente 500 tratamientos quirúrgicos mensuales.

Care Vision en Holanda



HOLANDA



- Población: ~ 16,4 millones
- Población cubierta: ~ 5,5 millones (33,5%)
- Nº de centros: 3

care Vision



- Entrada en el año 2002 con la apertura de una clínica en Ámsterdam
- Aproximadamente 150 tratamientos quirúrgicos al mes

Impacto de la adquisición en la demanda potencial de nuestros tratamientos...



Millones	POBLACIÓN TOTAL	POBLACIÓN CUBIERTA
ESPAÑA	45,2	32,9
ITALIA	59,4	3,9
ALEMANIA	82,2	20,7
HOLANDA	16,4	5,5
	203,2	63,0

+71%

+71% población cubierta...

...incorporando nuevos países con gran potencial de crecimiento.

III. Visión General del Negocio de Care Vision

Historia de Care Vision en Alemania y Holanda



2008

- Apertura de 4 centros adicionales en Alemania: Berlín, Colonia, Múnich y Stuttgart.

2006

- Apertura de los tres primeros centros en Alemania: Frankfurt, Núremberg y Hamburgo.
- Apertura del tercer centro en los países bajos: La Haya

2005

- Nacimiento de Care Vision Alemania

2004

- Apertura del centro de Róterdam.
- Cirugía intraocular en Care Vision Holanda.

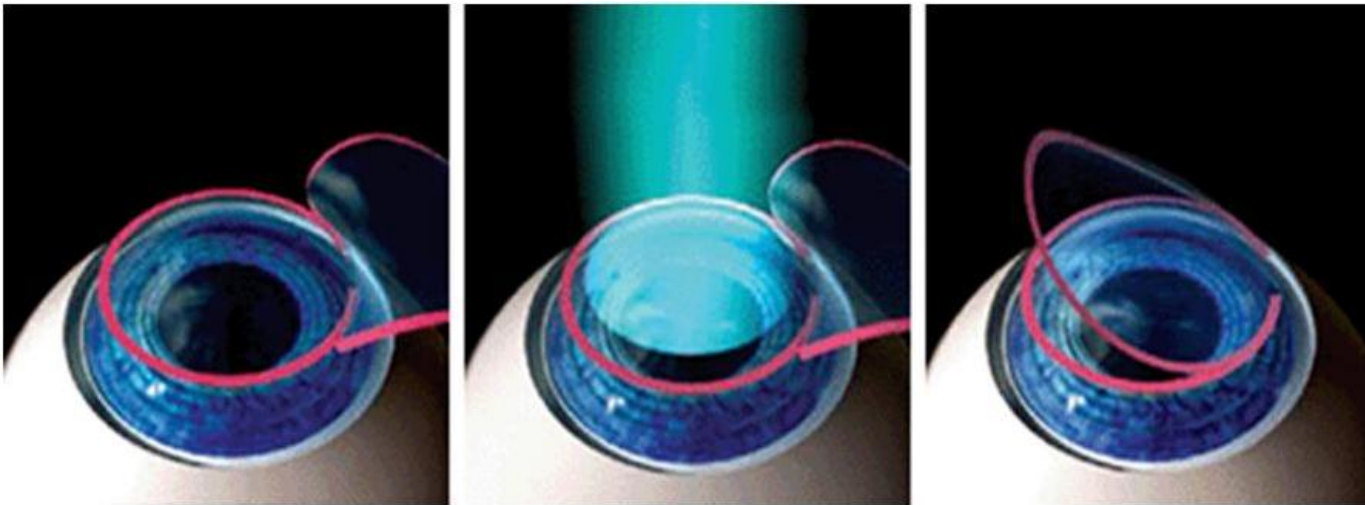
2002

- Nacimiento de Care Vision Holanda mediante la oferta de cirugía laser refractiva en Ámsterdam.

Productos de Care Vision



- Cirugía laser refractiva
- Cirugía intraocular (únicamente Holanda)
- Departamento de Investigación y Desarrollo y Centro de Formación para médicos



Red de centros de Care Vision en Alemania



Óptimas ubicaciones en régimen de arrendamiento



Hamburgo 09/06



Colonia 01/08



Frankfurt 04/06



Stuttgart 04/08



Berlín 01/08



Núremberg 08/06



Múnich 04/08

Red de centros de Care Vision en Holanda



Óptimas ubicaciones en régimen de arrendamiento



La Haya 09/06



Ámsterdam 09/02



Róterdam 02/04

IV. Estrategia de crecimiento

Prioridades estratégicas...



- Incremento de la cuota de mercado en las ciudades actuales.
- Entrada en nuevas ciudades mediante la apertura de una media de 3-4 centros al año, alcanzando 18-20 centros a finales de 2010. El plan actual de crecimiento del Grupo en España e Italia no se verá afectado por estas aperturas.
- Refuerzo del equipo médico, contratación de nuevos doctores.
- Fortalecer imagen de marca.
- Incremento de la oferta de productos.



Sinergias esperadas...



- Combinación de los equipos médicos de I+D
- Modelos de negocio totalmente complementarios.
- Apalancamiento en la reputación e imagen de marca de Clínica Baviera para impulsar el crecimiento de Care Vision.
- Incremento del poder negociación frente a proveedores.
- Adaptación de las potentes y exitosas herramientas de marketing de Clínica Baviera a los nuevos países.



Nuestro objetivo...



CLINICA BAVIERA & **care** Vision
INSTITUTO OFTALMOLOGICO EUROPEO



**Proveedor de referencia en
oftalmología privada en Europa**



VI. Anexo

Centros de Care Vision en Europa



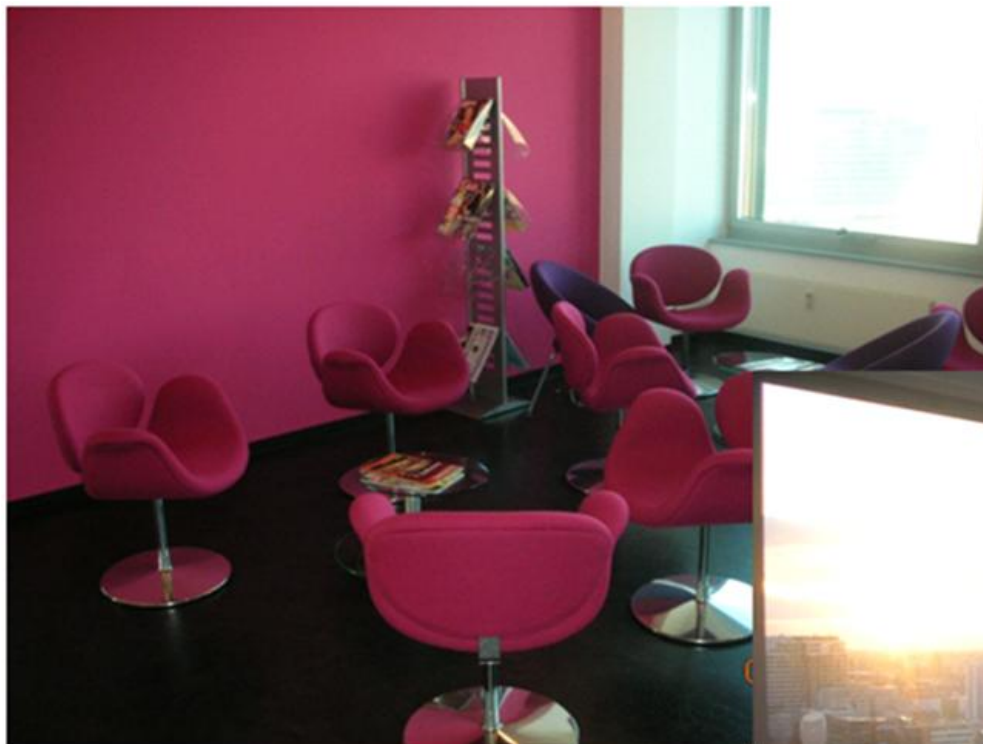
Centros de Care Vision en Europa



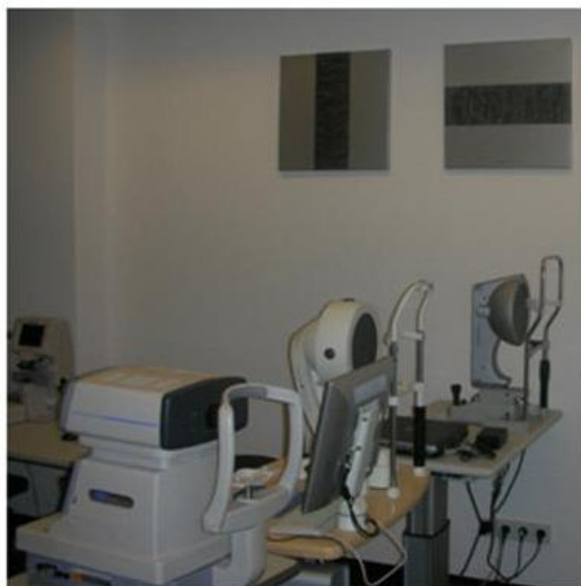
Centros de Care Vision en Europa



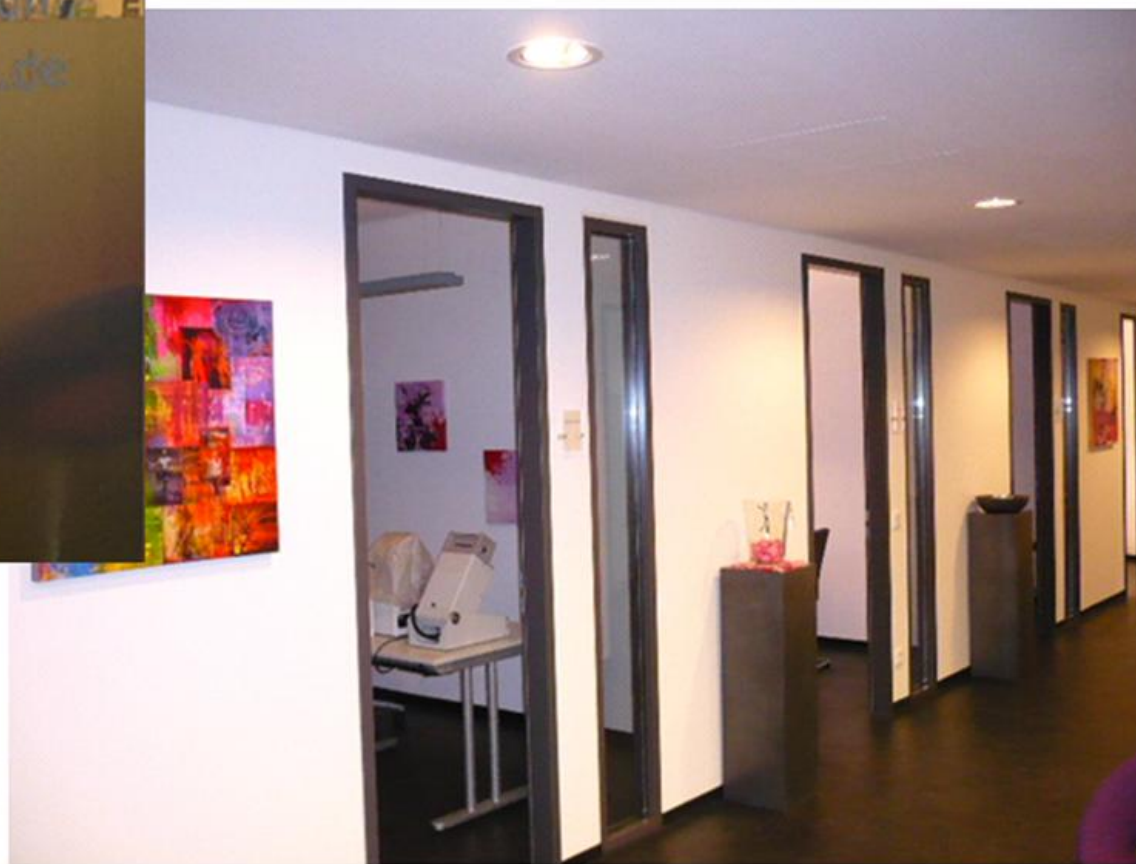
Centros de Care Vision en Europa



Centros de Care Vision en Europa



Centros de Care Vision en Europa



Centros de Care Vision en Europa



Centros de Care Vision en Europa



Contacto



Departamento de Relación con Inversores

Meritxell Pérez de Castro-Acuña

Paseo de la Castellana 20

28046 Madrid

Tel: +34 917 819 882

Fax: +34 917 819 883

meperez@clinicabaviera.es

inversores@clinicabaviera.es

<http://www.clinicabaviera.com/Accionistas-e-inversores/Informacion-acerca-de-la-sociedad>

Aviso Legal



Este documento tiene carácter puramente informativo y no puede ser interpretado como una oferta de venta, intercambio o adquisición de valores y, de ninguna manera, constituye las bases de cualquier tipo de documento o compromiso.

El presente documento puede contener manifestaciones sobre intenciones, expectativas o previsiones futuras. Estas manifestaciones de futuro o previsiones no constituyen, por su propia naturaleza, garantías de un futuro cumplimiento, encontrándose condicionadas por riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes, que podrían determinar que los desarrollos y resultados finales difieran materialmente de los puestos de manifiesto en estas intenciones, expectativas o previsiones. La Compañía no asume la obligación de revisar o actualizar públicamente tales manifestaciones en caso de que se produzcan cambios o acontecimientos no previstos que pudieran afectar a las mismas.

La Compañía facilita información sobre éstos y otros factores que podrían afectar las manifestaciones de futuro, el negocio y los resultados financieros del Grupo Clínica Baviera, en los documentos que presenta ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores de España. Se invita a todas aquellas personas interesadas a consultar dichos documentos.

Baviera Group

Entry in North Europe

17th June 2008

CLINICA BAVIERA
INSTITUTO OFTALMOLOGICO EUROPEO

CLÍNICA LONDRES
MEDICINA Y CIRUGÍA PLÁSTICA



CLINICA BAVIERA
INSTITUTO OFTALMOLOGICO EUROPEO

CLÍNICA LONDRES
MEDICINA Y CIRUGÍA PLÁSTICA

Agenda



- I. **Executive Summary**
- II. **Why Germany and The Netherlands?**
- III. **Care Vision Business Overview**
- IV. **Growth Strategy**
- V. **Appendix**

care Vision



I. Executive Summary

Transaction Summary



- Closing / Signing Date: 17th June 2008
- 100% acquisition of two legal entities: Care Vision Germany and Care Vision Holland
- The founder of Care Vision and current seller will remain in the companies as Managing Director
- Purchase Price:
 - Initial Payment: €7.5 million + €4.5 million of Net debt
 - Additional deferred payments, with a €10 million cap, based on the achievement of targets of 2008-2010 business plan (mainly, EBITDA)
- Expected 2008 revenues in Germany and The Netherlands: €8-10 million

Attractiveness of the market and the target



- 98.6 million inhabitants → 34.5 million with refractive problems
- Early phase of development - low penetration rates of refractive eye surgery
- Highly fragmented offer, with most of the market share concentrated in individual surgeons



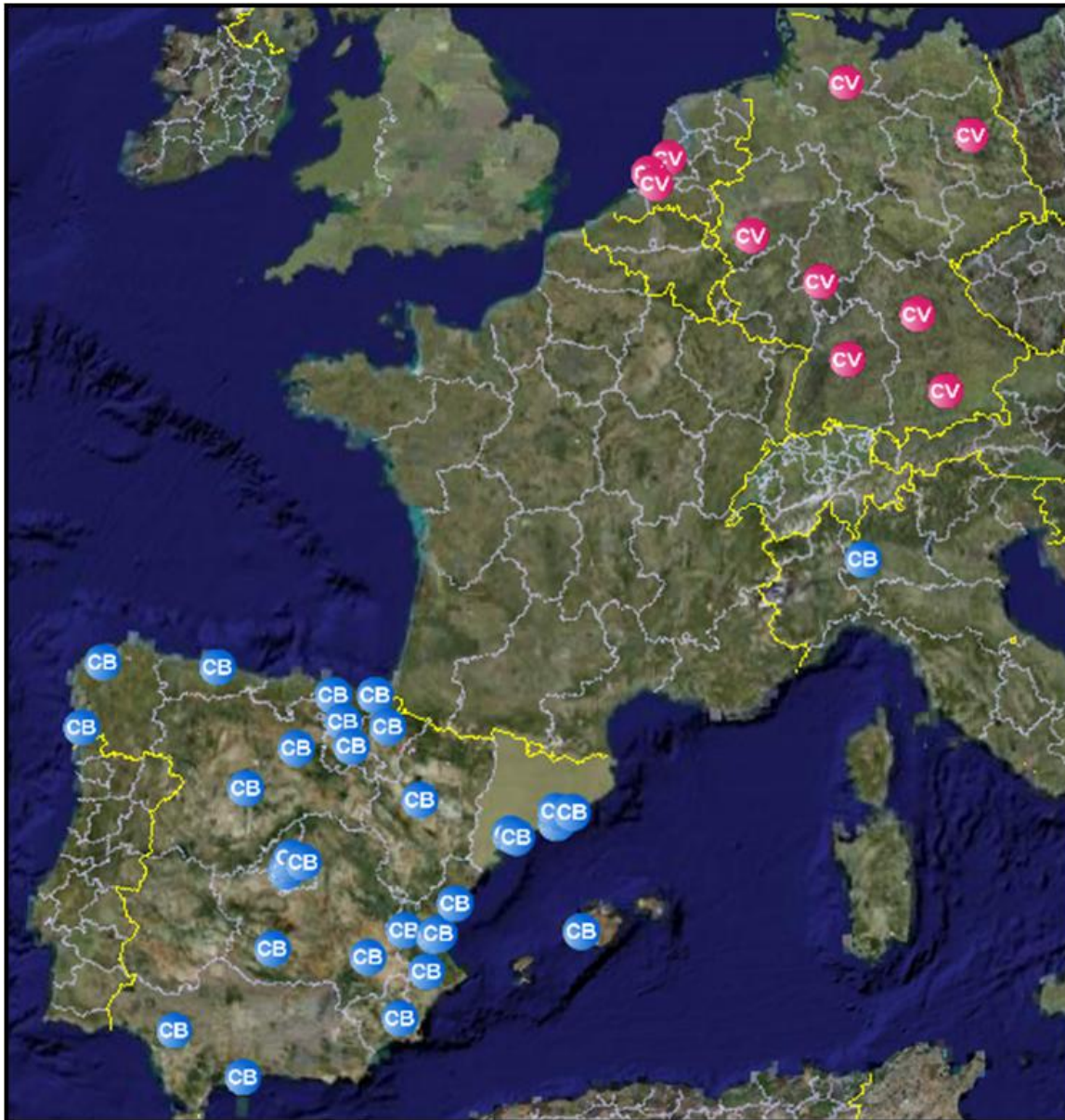
**GROWTH
POTENTIAL**

-
- Deep knowledge of German & Dutch markets for eye care
 - Sound business model
 - Experienced management team
 - High qualified doctors



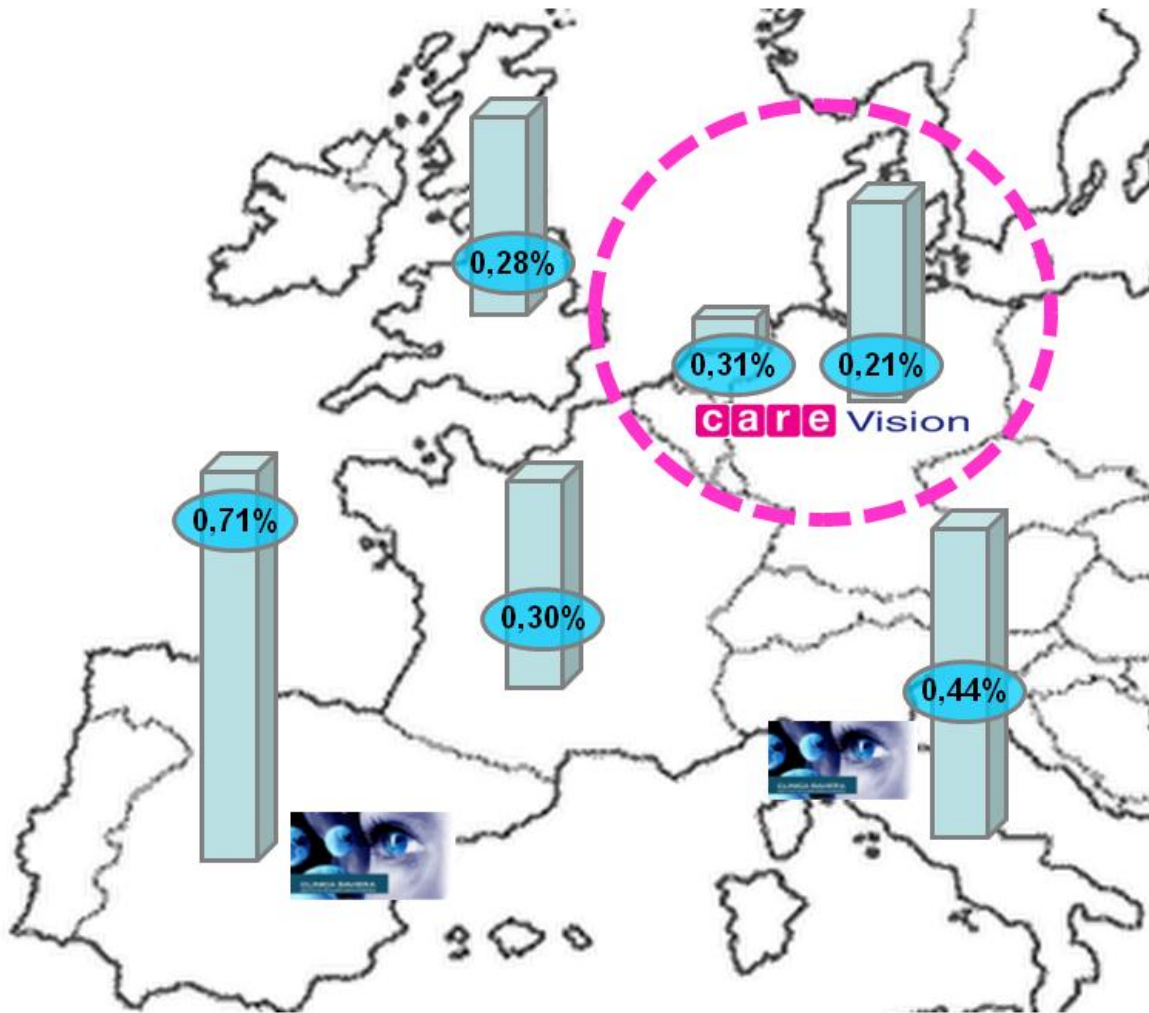
**SOLID
PLATFORM**

Baviera Group in Europe after the integration of Care Vision



II. Why Germany and The Netherlands?

Annual penetration rates of refractive surgery in Europe



Penetration rates in Europe confirm the rational of the acquisition



Total yearly number of surgical treatment



% population treated per year over total population with refractive errors

Clinica Baviera in Spain



SPAIN

- Population: ~ 45.2 million
- Population covered: ~ 32.9 million (72.8%)
- N° of centers: 37



- Approximately 5,500 surgical treatments per month
- Market leader, with 23.5% estimated market share in refractive eye surgery

Clinica Baviera in Italy



ITALY

- Population: ~ 59.4 million
- Population covered: ~ 3.9 million (6.6%)
- N° of centers: 1



- Clinic in Milan within first months of operation
- New consultation clinic in Milan city center expected to be opened within the next few months

Care Vision in Germany



GERMANY



- Population: ~ 82.2 million
- Population covered: ~ 20.7 million (25.2%)
- N° of centers : 7



- Entry in 2006 with the opening of Frankfurt, Nuremberg and Hamburg
- Approximately 500 surgical treatments per month

Care Vision in Holland



NETHERLANDS



- Population: ~ 16.4 million
- Population covered: ~ 5.5 million (33.5%)
- Nº of centers: 3



- Entry in 2002 with the opening of Amsterdam clinic
- Approximately 150 surgical treatments per month

Impact of the acquisition in the potential demand of our treatments...



Million	TOTAL POPULATION	POPULATION COVERED
SPAIN	45.2	32.9
ITALY	59.4	3.9
GERMANY	82.2	20.7
HOLLAND	16.4	5.5
	203.2	63.0

+71%

+71% population covered...

...adding new countries with significant growth potential

III. Care Vision Business Overview

Care Vision history in Germany and The Netherlands



2008

- Opening of 4 additional branches in Germany: Berlin, Cologne, Munich & Stuttgart

2006

- Opening of the first 3 branches in Germany: Frankfurt, Nuremberg & Hamburg
- Opening of the 3rd branch in the Netherlands – The Hague

2005

- Establishment of Care Vision Germany

2004

- Opening of the Rotterdam branch
- Intra Ocular surgery in Care Vision Holland

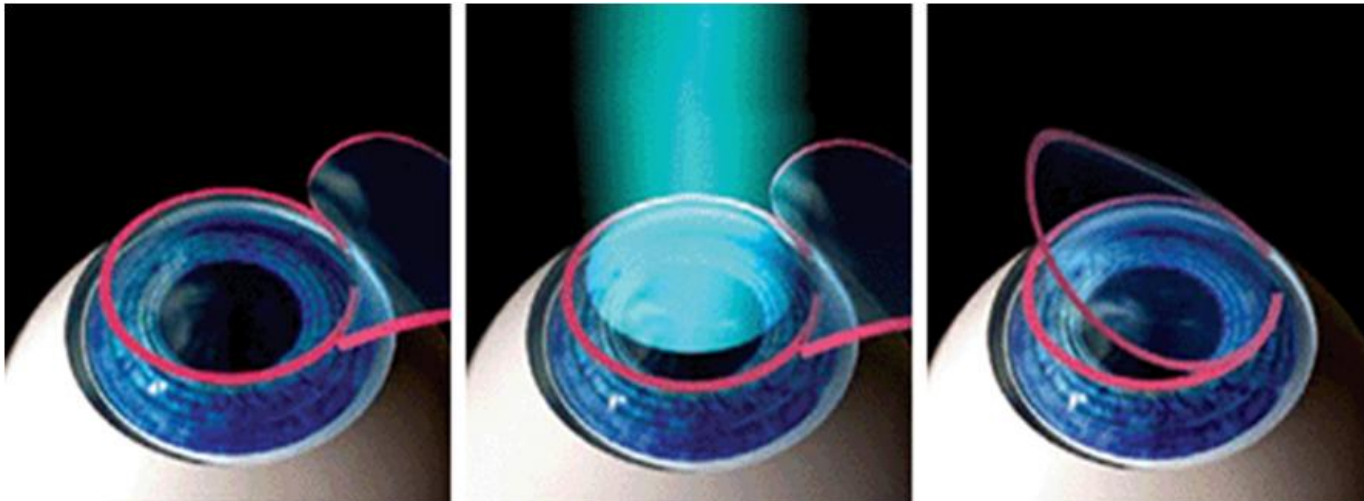
2002

- Establishment of Care Vision Holland, offering laser refractive surgery in Amsterdam

Care Vision Products



- Laser Refractive surgery
- Intra Ocular Surgery (only Holland)
- Research & Development Department and Training Center



Care Vision network in Germany



Prime locations & Leasehold model



Hamburg 09/06



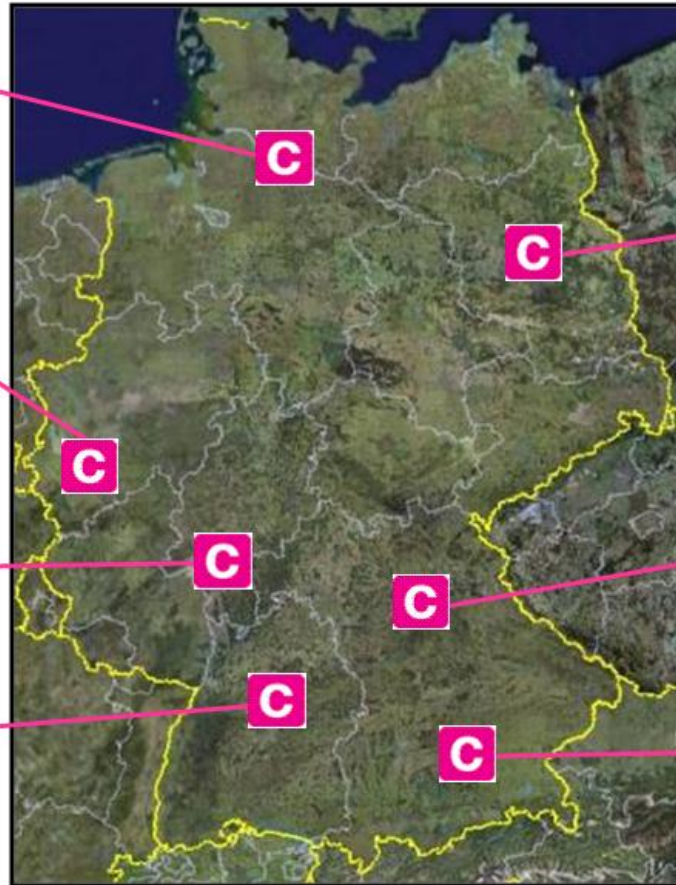
Cologne 01/08



Frankfurt 04/06



Stuttgart 04/08



Berlin 01/08



Nuremberg 08/06



Munich 04/08

Care Vision network in The Netherlands



Prime locations & Leasehold model



The Hague 09/06



Amsterdam 09/02

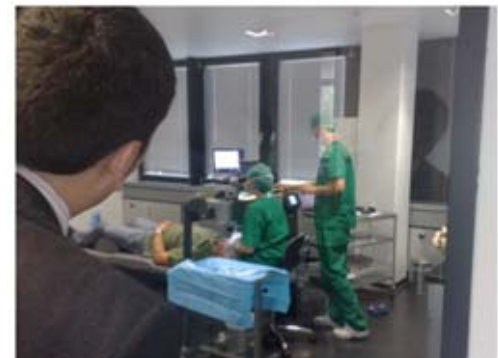


Rotterdam 02/04

IV. Growth Strategy

Strategic Priorities...

- Increase market share in existing cities
- Entry in new cities, opening an average of 3-4 centers per year and reaching 18-20 centers by the end of 2010. The current expansion plan in Spain and Italy will not be affected by these openings.
- Reinforce the medical team, hiring new doctors
- Strengthen brand recognition
- Increase product offering



Expected synergies...



- Combination of both Medical Research & Development teams
- Fully complementary business models
- Take advantage of Clinica Baviera's brand and reputation to support growth of Care Vision
- Increase of negotiation power with suppliers
- Adapt Clinica Baviera's powerful and successful marketing tools to the new countries



Our goal...



CLINICA BAVIERA & **care** Vision
INSTITUTO OFTALMOLOGICO EUROPEO



**Strong player in European private eye
care**



VI. Appendix

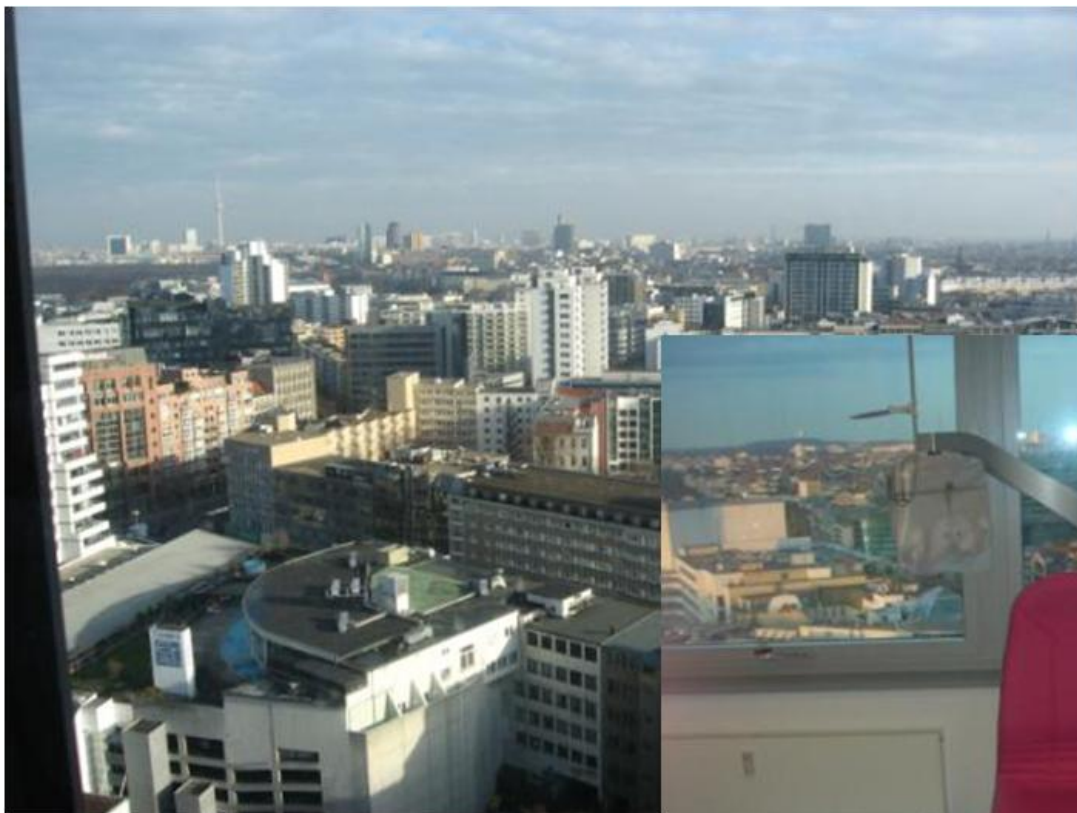
Care Vision Centres in Europe



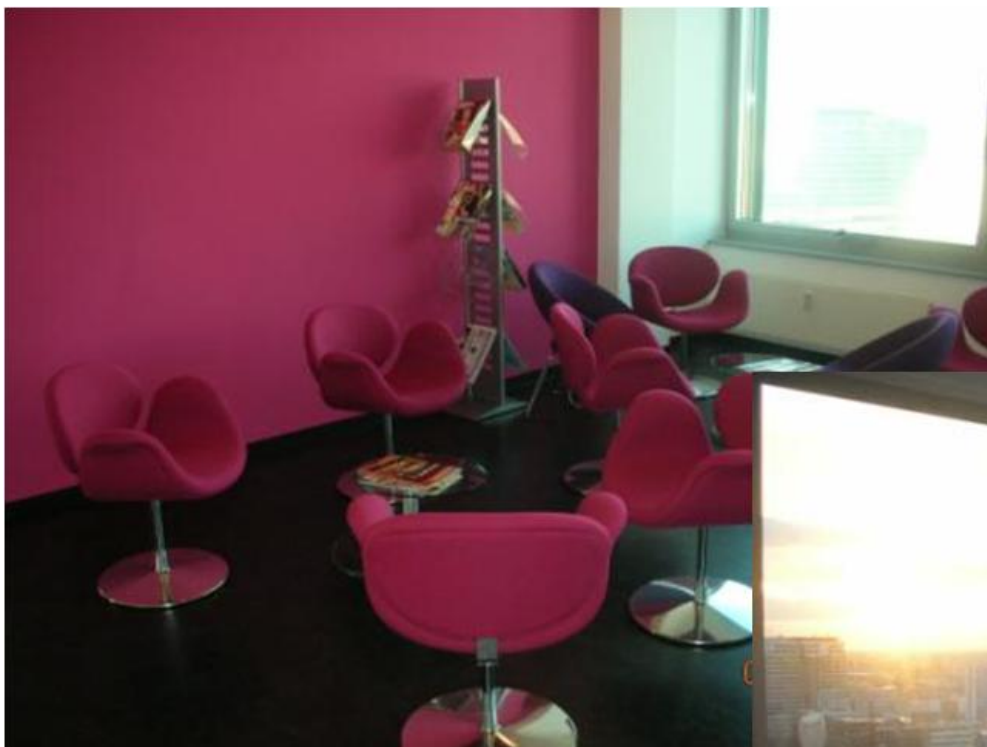
Care Vision Centres in Europe



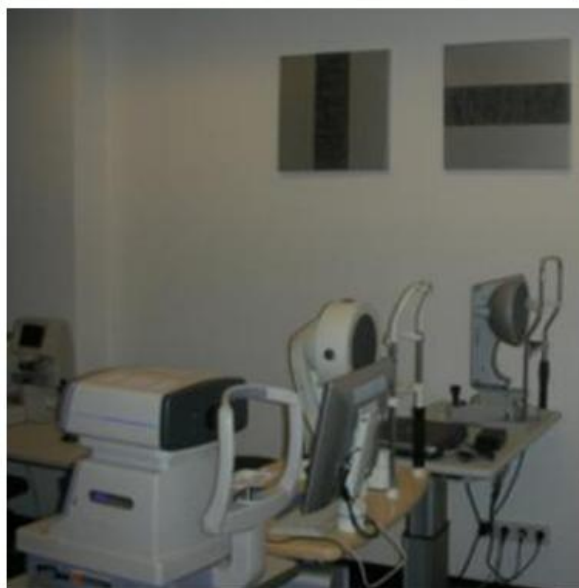
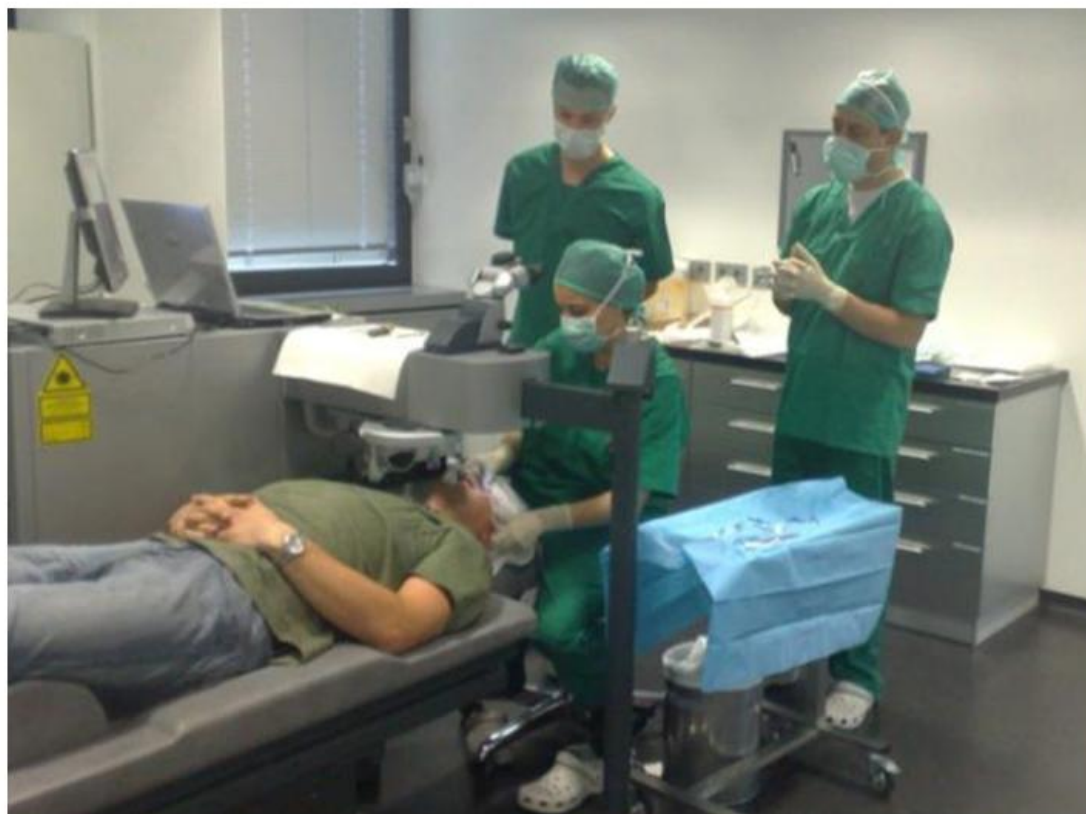
Care Vision Centres in Europe



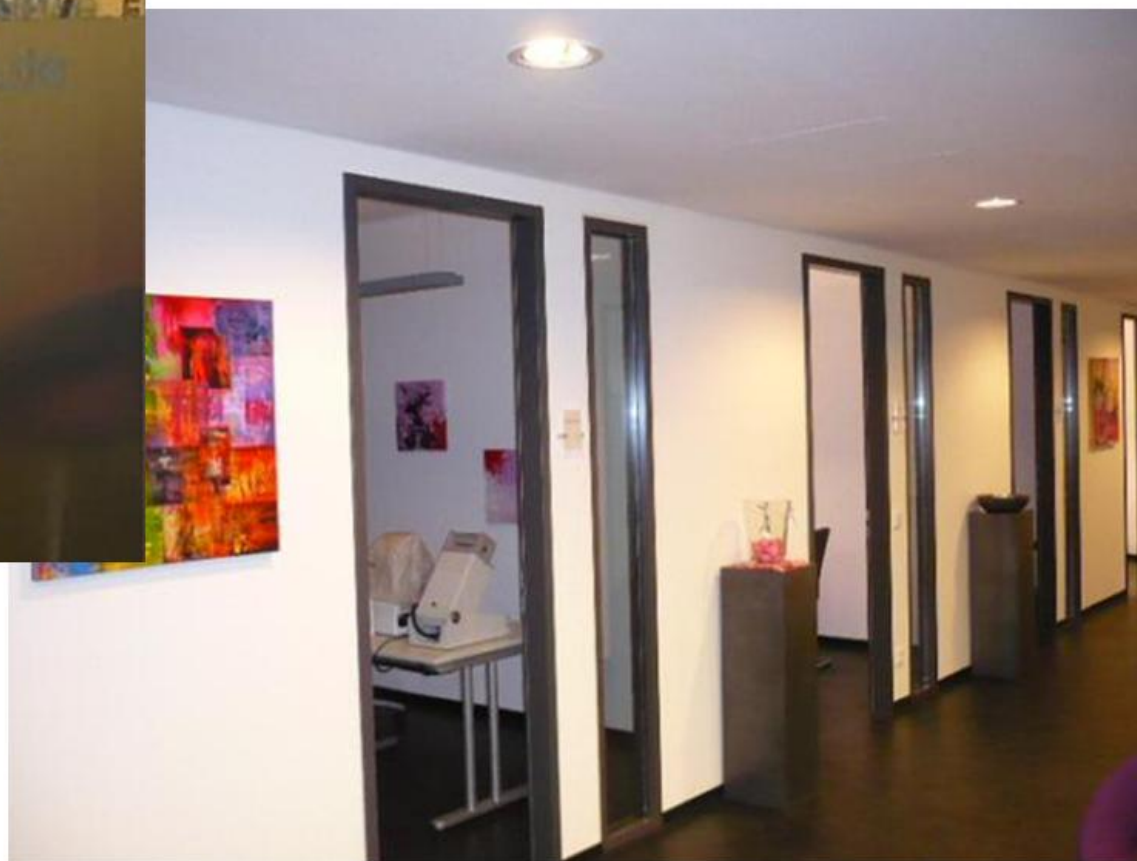
Care Vision Centres in Europe



Care Vision Centres in Europe



Care Vision Centres in Europe



Care Vision Centres in Europe



Care Vision Centres in Europe



Contact



Investor Relations Department

Meritxell Pérez de Castro-Acuña

Paseo de la Castellana 20

28046 Madrid

Tel: +34 917 819 882

Fax: +34 917 819 883

meperez@clinicabaviera.es

inversores@clinicabaviera.es

<http://www.clinicabaviera.com/en/Shareholders-and-investors/>

Disclaimer



This document is purely for informational purposes and does not constitute an offer or solicitation to sell, subscribe for or buy any securities, and neither this document nor anything contained herein shall form the basis of any contract or commitment.

This document may contain statements on intentions and estimates that constitute forward-looking statements in its general meaning. Such forward-looking statements are not guarantees of future performance and involve risks and uncertainties, and other important factors that could cause actual developments or results to differ materially from those expressed in our forward looking statements. The Company assumes no obligation to publicly revise or update its forward-looking statements in the case of unexpected changes, events or circumstances that could affect them. Given the uncertainties of forward-looking statements, we caution readers not to place undue reliance on these statements.

For a discussion of these and other factors that may affect forward-looking statements and the Clínica Baviera Group's business, financial conditions and results of operations, see the documents and information filed the Company with the *Comisión Nacional del Mercado de Valores* (Spanish Securities Exchange Commission)
