



PRIVATE MARKETS
PUBLIC MARKETS
REAL ESTATE

ALTIRA
GROUP

UNTERNEHMERISCHES
ASSET
MANAGEMENT

Frankfurt, London, Zürich, Wien, Kigali, Mumbai

UNTERNEHMERISCHES ASSET MANAGEMENT

ALTIRA GROUP

Unsere Leitlinien

Die Altira Group ist eine Asset Management Gesellschaft und verwaltet für institutionelle Investoren Gelder in den Geschäftsbereichen Private Markets, Public Markets und Real Estate.

Unsere Investmentansätze konzentrieren sich auf ineffiziente Märkte. Hierunter verstehen wir neu entstehende Zukunftsmärkte und -regionen mit überdurchschnittlichen Wachstumschancen sowie etablierte Märkte, die strukturell größeren Veränderungen unterliegen.

In diesen Märkten sind unsere Teams in der Lage, durch ihr spezialisiertes Wissen und ihre langjährige Erfahrung mittels eines aktiven Investmentansatzes ein nachhaltig überdurchschnittliches Rendite-/Risikoprofil zu erzielen („High Alpha“-Strategien).

Mit dieser Philosophie mehrten wir seit Jahren das Vermögen unserer anspruchsvollen Investoren, von denen uns einige – wie etwa die Familie Silvia Quandt – nicht nur als Investor in unseren Fonds, sondern auch als Gesellschafter der Altira Group begleiten.

Unsere Unternehmensstruktur

Die Altira Group ist eigentümergeführt und zugleich börsennotiert. Die Umsetzung der Unternehmensstrategie in konkrete Investmentprodukte erfolgt in den fokussierten, selbständig agierenden Tochterboutiquen. Während die Anlageentscheidungen unabhängig in den Investmentteams getroffen werden, greifen alle Boutiquen zentral auf eine gemeinsame, institutionelle Infrastruktur zurück.

Die Altira Group ist dabei zumeist mehrheitlich als Gründungsgesellschafter an den Tochterboutiquen beteiligt oder erwirbt gegebenenfalls Anteile an bereits bestehenden Asset Management Gesellschaften, die sich der Plattform der Altira Group anschließen wollen.

Unsere Unternehmensbereiche

Private Markets

Management von Private Equity-Fonds

Expertise

- Unternehmerkapital für den deutschen Mittelstand
- Internationale Fund-of-Funds Investitionen
- Restrukturierungen & Sanierungen
- Klimaschutz-Investments
- Development-Investments in Afrika

Public Markets

Management von Finanz-Produkten, die in liquide bzw. börsennotierte Assets investieren

Expertise

- Aktienfonds fokussiert auf Zukunftsthemen
- Breit investierende Dachfonds

Real Estate

Management von Immobilien-Fonds mit Private Equity-Charakter

Expertise

- Real Estate Development in Osteuropa
- Special Situations in Deutschland
- Agrar-Investments in Osteuropa

Globale Präsenz – lokales Netzwerk

Ineffiziente Märkte versteht man nur mit spezialisiertem Wissen, langjähriger Erfahrung und genauer Marktkennntnis. Daher ist die Altira Group mit ihren Asset Management Boutiquen regional in denjenigen Märkten präsent, in denen sie für ihre Kunden investiert.



UNSERE INVESTMENT- UND UNTERNEHMENSPHILOSOPHIE

Das Leitmotiv der Altira Group ist „Unternehmerisches Asset Management“ und zielt darauf ab, für Kunden, Aktionäre und Mitarbeiter einen nachhaltigen Mehrwert zu schaffen. Dies bedeutet für uns:

„Teaming up with the best“

___ Wir sind davon überzeugt, dass selbständig agierende, spezialisierte Investment-Boutiquen ein nachhaltig überdurchschnittliches Rendite-/Risiko-profil erzielen.

Deshalb ist es unser Ziel, herausragende Investment-spezialisten in den jeweiligen Bereichen für uns zu gewinnen und an uns zu binden. Diesen Teams bieten wir umfassende Entscheidungs- und Gestaltungsspielräume und erfolgsabhängige Vergütungsanreize auf der einen, sowie umfassende Unterstützung durch unsere Organisation auf der anderen Seite, damit sie ihr volles Potenzial ausschöpfen können.

Gleichzeitig kommt die Altira Group – börsennotiert und ausgestattet mit einem Eigenkapital von mehr als 50 Millionen Euro – den Bedürfnissen institutioneller Investoren nach einer soliden, gewachsenen Infrastruktur mit umfassendem Service, hoher Transparenz und Stabilität nach und ergänzt die Tochter-boutiquen mittels einer zentralen Steuerung der Bereiche Risikomanagement, Performance Reporting, Vertrieb, Controlling, Marketing, IT und Recht.

Fokus auf ineffiziente Märkte

___ Es ist unsere feste Überzeugung, dass gerade in ineffizienten Märkten durch spezialisiertes Wissen und langjährige Erfahrung mittels aktivem Management ein nachhaltig überdurchschnittliches Rendite-/Risiko-profil zu erzielen ist.

Ineffiziente Märkte sind für uns neu entstehende Zukunftsmärkte und -regionen mit großen Wachstumschancen sowie etablierte Märkte, die größeren strukturellen Veränderungen unterliegen. Unser unternehmerisches Gespür und das vorhandene breite globale Netzwerk geben uns die Möglichkeit, uns schnell in diesen Märkten zu orientieren und durch geeignete Produkte Investoren frühzeitig den Zugang zu diesen Märkten zu verschaffen. Unsere institutionelle Infrastruktur sowie unsere langjährige Erfahrung in verschiedenen Märkten versetzen uns in die Lage, die besten Manager zu finden, diese für uns zu gewinnen, komplementäre Teams zu bilden und somit einen Vorsprung im Markt sicherzustellen.

Unternehmerisches Engagement

— Wir verstehen uns als Unternehmer.

Hierbei ist das langfristige, nach strategischen Vorgaben und Visionen ausgerichtete Denken und Handeln eine wichtige Grundüberzeugung. Dies spiegelt sich auch in unseren Incentivierungs-Strukturen wider. So befindet sich die Altira Group mehrheitlich im Besitz ihrer Gründer, die auch operativ im Vorstand vertreten sind. Langfristige Aktien-Haltevereinbarungen sichern die Kontinuität. Darüber hinaus sind auch Führungskräfte an der Altira Group beteiligt und über Aktien-Optionspläne langfristig motiviert.

Auf der Ebene der Investmentteams schaffen wir durch erfolgsabhängige Vergütungsanreize und ein Eigencommitment der einzelnen Teammitglieder in ihren Produkten einen Interessengleichlauf mit den Anlegern.

Darüber hinaus kommt der Altira Group bei vielen Produkten eine wichtige Rolle als Seed-Investor zu: Oftmals werden die ersten Gelder von der Altira Group bereit gestellt, so dass das Managementteam den nötigen Track Record aufbauen kann, um sich später auch vor externen, institutionellen Investoren zu beweisen.

Gesellschaftliche Verantwortung

— Wir sind uns unserer gesellschaftlichen Verantwortung bewusst.

In einer Welt zunehmender Globalisierung und Komplexität gedeihen Chancen, aber auch Risiken und Ungleichgewichte. Gerade der Finanzindustrie kommt hier eine wichtige Allokations- und Ausgleichsfunktion zu. Wir sehen es in unserer Verantwortung, mit unseren Aktivitäten nicht nur Werte für unsere Investoren und Aktionäre, sondern zugleich auch für die Allgemeinheit zu schaffen.





„DAS BESTE AUS ZWEI WELTEN“

Höchstleistung wird immer im Team erzielt. Das spiegelt sich auch im Vorstand der Altira Group wider, der mit Michael Rieder, Peter Brumm, Andreas Lange und Christian Angermayer komplementär besetzt ist. Alle vier eint der unternehmerische Ansporn und die Freude am Erfolg.

Das im März 2008 geführte Interview gibt Einblick in die Strategie der Altira Group und verdeutlicht die Philosophie des unternehmerischen Asset Managements sowie die Fokussierung auf ineffiziente Märkte.

___ Herr Brumm, was reizt Sie bei Ihrer Vorstandstätigkeit am meisten?

___ Peter Brumm Was mich jeden Tag aufs Neue inspiriert, ist die Möglichkeit, einen modern aufgestellten Asset Management-Konzern als Unternehmer weiter zu entwickeln. Wir sind schon weit gekommen, stehen aber erst am Anfang unserer Entwicklung.

___ Christian Angermayer Ich habe besondere Freude an dem, was wir durch unsere komplementäre Aufgabenteilung erreicht haben und noch erreichen können. Während ich insbesondere für das Aufspüren neuer Investmenttrends und die Konzeption neuer Produkte verantwortlich bin, verantwortet Andreas in seiner Funktion als CIO inhaltlich den Auf- und Ausbau der Investmentteams und die Weiterentwicklung der Investmentstrategien. Peter ist der ideale Risk-Manager und Sparringspartner für die Teams. Michael zuletzt ist der perfekte CEO, der die Organisation nach außen vertritt und sie nach innen zusammenhält und zu Höchstleistungen antreibt.

___ Herr Rieder, Sie kennen die Finanzindustrie aus langjähriger Erfahrung und haben für renommierte Investmentgesellschaften gearbeitet. Was unterscheidet Altira Group aus Ihrer persönlichen Sicht vom Wettbewerb?

___ Michael Rieder Ich bin der festen Überzeugung, dass selbständig agierende, spezialisierte Investment-Boutiquen ein nachhaltig überdurchschnittliches Rendite-/Risikoprofil erzielen. Somit versuchen wir, die jeweils in ihrem Gebiet herausragenden Investmentspezialisten für uns zu gewinnen, ihnen umfassende Entscheidungsfreiheit zu geben und sie durch stark erfolgsabhängige Vergütungsanreize zu motivieren.

Gleichzeitig offerieren wir aber unseren Investoren nicht nur die Performancestärke unserer Tochterboutiquen, sondern zusätzlich noch die solide, gewachsene Infrastruktur der Altira Group, die zentrale Aufgaben wie Produktmanagement, Vertrieb und Vertriebsunterstützung, Risikomanagement, Controlling, Marketing, IT und Recht wahrnimmt und ein Höchstmaß an Service, Transparenz und Stabilität sicherstellt.

— Michael Rieder

„Ich bin der festen Überzeugung, dass selbständig agierende, spezialisierte Investment-Boutiquen ein nachhaltig überdurchschnittliches Rendite-/Risikoprofil erzielen. Somit versuchen wir, die jeweils in ihrem Gebiet herausragenden Investmentspezialisten für uns zu gewinnen, ihnen umfassende Entscheidungsfreiheit zu geben und sie durch stark erfolgsabhängige Vergütungsanreize zu motivieren.“

— Aber ist nicht gerade Konzentration und Fokussierung die Stärke von Boutiquen? Warum haben Sie diese breite Diversifikation gewählt?

— **Michael Rieder** Die Altira Group fokussiert sich ganz klar, und zwar auf ineffiziente Märkte. Durch unsere institutionelle Infrastruktur können sich die Investmentteams in den jeweiligen Anlageklassen ganz auf ihre originäre Aufgabe – nämlich das nachhaltige Erzielen eines überdurchschnittlichen Rendite-/Risikoprofils – konzentrieren. Die Altira-Infrastruktur kümmert sich um den Rahmen. Und nicht zuletzt ermöglicht die diversifizierte Palette unserer Engagements über unterschiedliche Bereiche hinweg einen umfassenden Know-how-Transfer zwischen den einzelnen Teams. Dieser Know-how-Transfer ermöglicht oft genau die Outperformance, die uns von unseren Mitbewerbern abhebt.

— **Peter Brumm** Ich möchte das Gesagte von Michael Rieder nochmals in andere Worte fassen: In der Brust der Investoren schlagen doch meist zwei Herzen: Auf der einen Seite wissen sie, dass sie konsistente Outperformance eher von kleineren Boutiquen bekommen denn von großen Massen Anbietern, auf der anderen Seite bevorzugen sie aber solide, bekannte Adressen und wollen keine Überraschungen erleben. Mit unserem Plattform-Ansatz können wir auf eine einzigartige Weise beide Bedürfnisse befriedigen. Jedes einzelne Team von uns arbeitet bei den Investmententscheidungen wie eine kleine, unabhängige Boutique. Die Altira Group selbst zählt mit

einem Eigenkapital von mehr als 50 Millionen Euro, über 100 Mitarbeitern an 13 Standorten und einer auch durch die Börsennotiz bedingten institutionalisierten Organisationsstruktur jedoch mittlerweile zu den größeren Marktteilnehmern.

— Wie kann die von Ihnen angesprochene interdisziplinäre Zusammenarbeit aussehen?

— **Andreas Lange** Ich möchte Ihnen ein konkretes Beispiel nennen: Wir verwalten einen der erfolgreichsten europäischen Private Equity-Fund-of-Funds, der die besten Private Equity-Teams selektiert, bewertet und in diese investiert. Wir haben dadurch persönlichen Zugang zu bekannten Investmentlegenden aufgebaut, was uns sehr stark in der Entwicklung unseres eigenen Investmentstils ebenso wie des Anforderungsprofils an uns selbst weitergebracht hat. Wir alle haben viel gelernt und lernen ständig dazu. Das ist wirklich „Teaming up with the best“.





— Christian Angermayer

„Mit meinen Gründungspartnern Peter Brumm und Andreas Lange verbindet mich eine langjährige Freundschaft und tiefes Vertrauen. Alles, was die Altira Group ausmacht, haben wir gemeinsam aufgebaut. Michael Rieder ergänzt unser Team ideal, genauso wie alle Kolleginnen und Kollegen ein wichtiger Teil des großen Ganzen sind.“

— Herr Angermayer, haben Sie ein weiteres Beispiel für interdisziplinäre Zusammenarbeit innerhalb der Altira Group?

— Christian Angermayer Auch unser neuer Afrika-Fonds ist ein gutes Beispiel dafür. Wir haben sofort erkannt, dass in den boomenden Ökonomien Ostafrikas Real Estate Development eine der aussichtsreichsten Assetklassen ist. Was lag daher näher, als den Marktzugang unseres lokalen Afrika-Teams mit der jahrelangen Erfahrung unseres Immobilienmanagers R-Quadrat in den ebenfalls aufstrebenden Emerging Markets Osteuropas zu kombinieren.

— Sie sprechen in Ihrer Investmentphilosophie von ineffizienten Märkten. Woher kommt dieser Fokus?

— Michael Rieder Je effizienter die Märkte, desto schwieriger ist es, systematisch eine Outperformance zu erzielen. Und genau das erwarten Investoren, wenn sie ihr Kapital einer Boutique anvertrauen. Viele der Segmente, in die unsere Investmentteams investieren, sind per se ineffizient – zum Beispiel Private Equity oder Real Estate – da dort liquide, standardisierte und regulierte Märkte fehlen. Im Public Equity-Bereich konzentrieren wir uns deshalb auf Nischen- und Zukunftsmärkte, um mittel- bis langfristig Mehrwert zu schaffen.

— Bisher haben Sie es sehr gut geschafft, immer wieder neue Trends wie Klimawandel und Afrika als einer der ersten zu erkennen und schnell investable Produkte aufzulegen. Wie stellen Sie sicher, dass Sie auch weiterhin „die Nase vorn“ haben?

— Christian Angermayer Unsere Investmentideen resultieren aus einem breiten persönlichen Netzwerk rund um den Globus. Wir unterhalten uns kontinuierlich mit interessanten Menschen über deren Meinung zu bestimmten Themen oder die Zukunft generell. Ich würde sagen, wir haben über die Jahre ein Gespür dafür entwickelt, wann sich echte, langfristige Megatrends entwickeln und es sich für uns lohnt, mehr an Zeit für Research zu investieren. Letztendlich würde ich das als eine der wichtigsten unternehmerischen Fähigkeiten bezeichnen: Den Wandel zu erkennen und ihn als Chance zu begreifen.

— Peter Brumm

„Wir sprechen von ‚unternehmerischem Asset Management‘. Daher wird von jedem unserer Mitarbeiter erwartet, selbst ein Stück weit wie ein Unternehmer zu Denken und zu Handeln: Proaktiv, motiviert, kreativ, entscheidungsstark, dabei aber auch immer verantwortungsbewusst und abwägend. Ich denke, das macht uns in Deutschland ziemlich einmalig.“

— Einige Ihrer Private Markets- und Real Estate-Fonds sind als börsennotierte Beteiligungsgesellschaften strukturiert. Warum?

— **Michael Rieder** Liquidität ist für die meisten Investoren ein wichtiges Gut. Allerdings sind gerade viele Private Equity- und Real Estate-Strategien langfristiger Natur, da sie selbst wiederum in nicht-liquide Assets investieren. Eine mögliche Lösung sind börsennotierte Investment Trusts. Einige unserer Investmentteams verwalten daher neben klassischen Limited-Partnership-Strukturen auch börsennotierte Beteiligungsgesellschaften und ermöglichen Investoren so den täglichen Ein- und Ausstieg.

— Auch die Altira Group selbst ist börsennotiert. Wer steht mehr im Fokus: Ihre Aktionäre oder Ihre Investoren?

— **Peter Brumm** Beide gleichermaßen. Denn beide haben im Kern die gleiche Erwartungshaltung an uns, nämlich eine überdurchschnittliche Performance unserer Fonds. Die Investoren, weil sie nur für eine Mehrperformance bereit sind, Managementgebühren zu entrichten. Die Aktionäre, weil bei unserer Vergütungsstruktur ein starker Fokus auf erfolgsabhängigen Gebühren liegt. Die Altira Group verdient also nur dann gut, wenn auch die Investoren verdienen.

— **Michael Rieder** Gerade für unsere Investoren bringt die Börsennotiz zwei entscheidende Vorteile: Transparenz und Kontinuität. So sind wir zwar eigentümergeführt, haben aber natürlich gemeinsam mit dem Aufsichtsrat bereits jetzt Strukturen entwickelt, wie die Gesellschaft weiter erfolgreich sein kann, auch wenn zum Beispiel einer Schlüsselperson etwas zustoßen würde.





— Andreas Lange

„Wir verwalten einen der erfolgreichsten europäischen Private Equity-Fund-of-Funds, der die besten Private Equity-Teams selektiert, bewertet und in diese investiert. Wir haben dadurch persönlichen Zugang zu bekannten Investmentlegenden aufgebaut, was uns sehr stark in der Entwicklung unseres eigenen Investmentstils ebenso wie des Anforderungsprofils an uns selbst weitergebracht hat. Wir alle haben viel gelernt und lernen ständig dazu. Das ist wirklich ‚Teaming up with the best‘.“

— Sie sprechen von einer besonderen Unternehmenskultur der Altira Group. Wie würden Sie die Beziehung zu Ihren Kollegen beschreiben?

— **Christian Angermayer** Mit meinen Gründungspartnern Peter Brumm und Andreas Lange verbindet mich eine langjährige Freundschaft und tiefes Vertrauen. Alles, was die Altira Group ausmacht, haben wir gemeinsam aufgebaut. Michael Rieder ergänzt unser Team ideal, genauso wie alle Kolleginnen und Kollegen ein wichtiger Teil des großen Ganzen sind.

Ich glaube, ich spreche für uns alle, wenn ich sage, dass wir nur mit Menschen arbeiten wollen, die wir schätzen und mögen. Das ist eines der wichtigsten Privilegien, die die Selbständigkeit eines Unternehmers mit sich bringt.

— Einer der Leitsätze der Altira Group lautet: „Teaming up with the best“. Was bewegt einen High Potential, für Ihr junges Unternehmen zu arbeiten, wenn er gleichermaßen bei einem der Großen der Branche anfangen könnte?

— **Peter Brumm** Wir alle haben für renommierte internationale Asset Manager und Investmentbanken gearbeitet und kennen sie deshalb aus der Innensicht. Keine Frage, man kann hier viele nützliche Erfahrungen sammeln, wichtige Kontakte knüpfen und eine Menge lernen.

Trotzdem bin ich überzeugt davon, dass die Altira Group gerade Menschen, die gerne selbständig arbeiten und in einem spezialisierten Bereich zu den Besten zählen, anziehen kann. Die Altira Group bietet mehr als jede große Firma umfassende Entscheidungs- und Gestaltungsspielräume sowie stark am Erfolg ausgerichtete Vergütungsmodelle.

Wir sprechen von „unternehmerischem Asset Management“. Daher wird von jedem unserer Mitarbeiter erwartet, selbst ein Stück weit wie ein Unternehmer zu Denken und zu Handeln: Proaktiv, motiviert, kreativ, entscheidungsstark, dabei aber auch immer verantwortungsbewusst und abwägend. Ich denke, das macht uns in Deutschland ziemlich einmalig.

— Michael Rieder

„Im Jahr 2000 verwaltete die Altira Group 15 Millionen Euro, heute mehr als 1 Milliarde. Allein von Anfang 2006 bis Ende 2007 – also in nur zwei Jahren – wuchsen die Assets von 0,4 Milliarden auf 1 Milliarde. In 2000 gab es mit Bayreuth nur einen Standort. Heute sind wir weltweit an 13 Standorten präsent.“

— **Andreas Lange** Ebenso wie die Investoren bekommen auch unsere Investmentmanager das Beste aus zwei Welten: Bei den Investmententscheidungen haben sie die Unabhängigkeit wie bei einer eigenen Boutique, und auch die Vergütungsstrukturen sind unternehmerisch und erfolgsabhängig. In Non-Core Bereichen wie Marketing, Vertrieb, IT und Risikomanagement werden die Manager von der Altira Group entlastet, so dass sie sich voll und ganz auf ihre Fonds konzentrieren können.

— „Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser“, sagt ein altes Sprichwort. Wie erfolgt das Risiko-Controlling?

— **Peter Brumm** Neben Andreas Lange, der als CIO eher aus den Teams heraus als deren Mentor eine wichtige Controllingfunktion ausübt, verantworte ich mit meinem aktuell zehnköpfigen Team den Bereich Finanzen, Recht & Risikomanagement. Dabei geht es uns um einen konstruktiven Dialog zwischen den jeweiligen Fachleuten auf der einen Seite – die natürlich die bessere Detailexpertise haben – und meinem komplementären Team auf der anderen Seite, das mehr aus der Adlerperspektive fragt und argumentiert. Diese Diskussionen werden von beiden Seiten als sehr fruchtbar angesehen.

Im Rahmen des Risikomanagements werden dann natürlich auch kontinuierlich Fragen hinsichtlich der Zusammensetzung des Gesamtportfolios eines

Fonds oder dessen Bilanzpolitik gestellt. Auch bei allen strukturellen Entscheidungen – etwa gesellschaftsrechtliche Strukturen – werden wir hinzugezogen.

— **Michael Rieder** Besonders erwähnenswert finde ich auch die Bereitschaft auf allen Ebenen, aus Fehlern zu lernen und sich kontinuierlich weiter zu entwickeln. Auch bei sorgfältiger Planung und umsichtigem Risikomanagement können insbesondere in neuen Märkten immer wieder unvorhergesehene Schwierigkeiten auftreten, die neue Lösungswege erfordern. Eine offene, kritikfähige Kommunikation, unternehmerisches Denken sowie langjährige Erfahrung – insbesondere auch aus Fehlern und Misserfolgen – ist dann meist der beste Garant für eine wertschaffende Lösung.

Die fast 10-jährige unternehmerische Erfahrung des Managements beim Aufbau einer der größten unabhängigen Finanzdienstleistungsgruppen Deutschlands ist daher einer der wesentlichen Werttreiber unserer Fonds.

___ **Herr Lange, Private Equity stand in den letzten Jahren in der Öffentlichkeit stark in der Kritik. Wie reagieren Sie auf die bekannten „Heuschrecken-Vorwürfe“?**

___ **Andreas Lange** Die meisten Kritikpunkte der stark pauschalisierenden „Heuschrecken-Gegner“ sind auf das Handeln einiger weniger, äußerst aggressiver Buy-Out-Häuser oder Hedge-Fonds gerichtet. Ich kann die Kritik nachvollziehen, soweit sie sich auf Methoden des Financial Engineering bezieht, die tatsächlich manchmal zu exzessiv betrieben werden.

Im Durchschnitt zeigen jedoch Studien und vor allem auch meine eigene Erfahrung, dass Private Equity geführte Unternehmen über die besseren Entscheidungsstrukturen verfügen und daher oftmals erfolgreicher sind. Und das kommt allen – den Mitarbeitern, den Anteilseignern und der Allgemeinheit – zu Gute. So arbeiten allein in den von unserem Deutschland-Private Equity-Fonds Heliad finanzierten Unternehmen aktuell mehr als 4.000 Personen. Damit leisten wir unseren ganz persönlichen Beitrag zur Sicherung des Standortes Deutschland.

___ **In Ihrer Unternehmensphilosophie bekennen Sie sich zur gesellschaftlichen Verantwortung. Können Sie uns hierfür konkrete Beispiele nennen?**

___ **Christian Angermayer** In einer Zeit nicht nur der globalen Chancen, sondern auch der globalen Herausforderungen – insbesondere Armut und Klimawandel – kommt unseres Erachtens dem Unternehmertum als staatenübergreifende, auf den Prinzipien der Freiheit und der Demokratie aufbauende Institution eine entscheidende Bedeutung zu. Unternehmertum ist effizient, schnell und vor allem global und damit die wichtigste Waffe im Kampf gegen die globalen Probleme.

Wir sind daher besonders stolz darauf, dass wir mit vielen unserer Fonds nicht nur Gewinne für unsere Investoren erwirtschaften, sondern auch einen wertvollen gesellschaftlichen Beitrag leisten. Ein gutes Beispiel dafür ist etwa unsere Klima-Private Equity-Gesellschaft eolutions. Durch ihre weltweiten Investitionen in CO₂-reduzierende Projekte leistet sie einen wichtigen Beitrag zur Bekämpfung des Klimawandels. Ein weiteres Beispiel ist unser auf Ostafrika fokussierter Investment Trust African Development Corporation. Mit ihm finanzieren wir aufstrebende

afrikanische Unternehmen und leisten dadurch einen entwicklungspolitischen Beitrag, den Entwicklungshilfe nie leisten könnte. Denn was Afrikas junge Ökonomien mehr benötigen als Spenden, ist eine respektvolle Einbeziehung in die Weltwirtschaft als gleichwertiger Partner.

___ **Zuletzt eine Frage zu Ihren Zielen: Wo steht die Altira Group in fünf Jahren?**

___ **Michael Rieder** Ich möchte erst einmal mit einem Blick in die Vergangenheit und einer kleinen Erfolgsbilanz antworten: Im Jahr 2000 verwaltete die Altira Group 15 Millionen Euro, heute mehr als 1 Milliarde. Allein von Anfang 2006 bis Ende 2007 – also in nur zwei Jahren – wuchsen die Assets von 0,4 Milliarden auf 1 Milliarde. In 2000 gab es mit Bayreuth nur einen Standort. Heute sind wir weltweit an 13 Standorten präsent. Eine herausragende Erfolgsgeschichte, die wir in den nächsten Jahren fortsetzen wollen. Unser Ziel ist es, weiterhin durch überdurchschnittlich erfolgreiche Produkte und eine offene Kommunikation zufriedene Kunden zu gewinnen und zu pflegen. Dann werden wir in drei bis fünf Jahren zu den größten unabhängigen deutschen Asset Managern zählen.

___ **Vielen Dank für das Gespräch.**



PRIVATE MARKETS
PUBLIC MARKETS
REAL ESTATE

Frankfurt, Köln, Dortmund, London, Zürich, Wien, Kigali,
Mumbai, Moskau, Kiew, Antalya, Beijing, Hong Kong



PRIVATE MARKETS

Private Equity ist Unternehmertum pur. Ob Direktbeteiligungen an wachstumsstarken Unternehmen des deutschen Mittelstandes, Restrukturierungsprojekte oder globale Fondsbeteiligungen – stets geht es darum, Menschen in ihren Visionen zu unterstützen und Unternehmen langfristig für die Zukunft auszurichten.

Davon profitieren Investoren ebenso wie die finanzierten Unternehmen. Und nicht zuletzt auch die Allgemeinheit, denn Private Equity ist einer der wichtigsten Motoren zur Schaffung von Arbeitsplätzen.

Unternehmerkapital

— Investitionen in den deutschen Mittelstand

Das Team der **Sigma Capital Management GmbH** investiert mit den von ihr verwalteten Fonds in wachstumsstarke Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Dabei setzt Sigma auf etablierte, eigen-tümergeführte Geschäftsmodelle mit einem Umsatz zwischen 10 und 100 Millionen Euro. Im Fokus steht der erfolgreiche und erfahrene Unternehmer.

Mit dieser Spezialisierung positioniert sich Sigma in der attraktiven Nische zwischen Venture Capital und den großen Buyout-Häusern. Die derzeit 14 Unternehmen im Portfolio erwirtschaften mit rund 4.000 Beschäftigten zusammen einen Umsatz von über 700 Millionen Euro.

Flagschiff-Fonds ist die börsennotierte Heliad (www.heliad.de).

Fund-of-Funds

— Internationale Private Equity-Fund-Investments

Neben direkt investierenden Fonds verwaltet die **Sigma Capital Management GmbH** auch international investierende Private Equity-Dachfonds. Aufgabe des Fondsmanagements ist es, aus der Vielzahl der am Markt befindlichen Direkt-Investmentteams die weltweit Besten zu selektieren.

Auch bei den Fund-Investments steht der Faktor Mensch im Vordergrund: Nicht die größten oder bekanntesten Teams finden Eingang in das Portfolio, sondern diejenigen mit den nachhaltigsten Investmentansätzen.

Restrukturierungen

— Investitionen in Unternehmen in Restrukturierungs- und Sanierungssituationen

Mit der **CFC Industrie Beteiligungen Verwaltungs GmbH** hat sich die Altira Group gemeinsam mit erfahrenen Sanierungsspezialisten den Bereich der Unternehmensrestrukturierungen erschlossen.

Die von der CFC verwalteten Fonds investieren in so genannte „unvollständige Unternehmenssituationen“. Eine Unternehmenssituation ist aus Sicht der CFC dann „unvollständig“, wenn das Unternehmen zwar einen gesunden Kern hat, aber auf Ebene der Finanzen oder der Gesellschafter Probleme aufweist. Diese Opportunitäten bieten im Gegensatz zu „unerwünschten Unternehmenssituationen“ die Chance auf kurzfristige und zugleich nachhaltige Unternehmenswertsteigerungen.

Aufbauend auf dem fundierten Wissen des Management-Teams gepaart mit langjähriger Erfahrung in Führungspositionen nationaler und internationaler Unternehmen besteht das Ziel darin, solche unvollständigen Unternehmenssituationen innerhalb kurzer Zeit zu vervollständigen, um Werte zu schaffen und zu heben. Das Leitbild verbirgt sich dabei hinter den drei Buchstaben CFC: „Companion for Companies“. Das CFC-Team begleitet die Unternehmen mit Kapital und Management-Kompetenz auf dem Weg in die Zukunft.

Flagschiff ist die börsennotierte CFC Industriebeteiligungen (www.cfc-eu.com).

Ein weiteres Team mit einem ähnlichen Ansatz ist die **CAESAR Special Opportunities Management S.à.r.l.**, die in etablierte mittelständische Technologie- und Industrieunternehmen investiert, die sich in Restrukturierungssituationen oder in einer ungelösten Unternehmensnachfolge befinden. Das Management-Team verfügt über jahrelange Erfahrungen und damit über ein breites Netzwerk in die mittelständische Wirtschaft.

Klimaschutz-Investments

— Investitionen in Projekte zur CO₂-Reduzierung

Die von der **ecolutions Management GmbH** verwalteten Fonds investieren weltweit in Projekte, die auf eine Verringerung des CO₂-Ausstoßes abzielen bzw. CO₂-Emissionen absorbieren. Gemäß Kyoto-Protokoll erhalten Betreiber solcher Projekte so genannte Klimaschutz-Credits (Emissionsrechte-Zertifikate), die sodann in europäischen und anderen Handelssystemen, meist aber außerbörslich (Over-the-Counter), an institutionelle Kunden gewinnbringend veräußert werden können. Beispielhafte Projekte sind die Versiegelung von Mülldeponien, der Aufbau von Solaranlagen und Biomassekraftwerken oder die Gewinnung von Biokraftstoffen, vorzugsweise in Schwellen- und Entwicklungsländern.

Flagschiff ist die ecolutions (www.ecolutions.de).

Afrika

— Development-Investments in Ostafrika

Das in der **ADC African Development Management GmbH** angesiedelte Afrika-Team der Altira fokussiert sich auf Investitionen in Ostafrika – sowohl in Unternehmen als auch im Real Estate-Bereich. Ausgestattet mit exzellenten wirtschaftlichen und politischen Kontakten sowie einem tiefen Verständnis für die regionalen Besonderheiten gehört die ADC African Development Management GmbH zu den führenden Investoren in dieser Region.

Flagschiff ist die African Development Corporation (www.african-development.com).





PUBLIC MARKETS

Die Erfahrung der zurückliegenden Jahre hat bewiesen, dass unabhängige Asset Management-Boutiquen oft die bessere Performance liefern. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass ein durchdachter Managementansatz konsequent umgesetzt wird. Die Investment-Boutiquen der Altira Group lassen sich an ihrem Erfolg messen.

Aktienfonds

Investments in Zukunftsregionen und -branchen

Aktienfonds werden von unserer Tochtergesellschaft **VCH Investment Group AG** (www.vch-group.de) abgedeckt. Getreu dem Leitgedanken „Investments mit Zukunft.“ richtet VCH ihre Produktpalette auf Zukunftsregionen und -branchen aus. Die überdurchschnittliche Performance wird mittels einer stringenter Anlagestrategie und einer strengen Investitionsdisziplin erreicht.

Maßgeblich für den Erfolg der VCH Investment Group AG und ihrer Fonds ist die sorgfältige Auswahl des jeweiligen Managers. Während das Management der „VCH-Style-Produkte“ auf intern entwickelten Ansätzen beruht, arbeitet VCH bei den „Expert-Style-Produkten“ mit den erfolgreichsten Spezialisten in dem jeweiligen Segment zusammen. So erhalten Anleger im Rahmen des „Expert-Ansatzes“ Zugang zu einigen der renommiertesten Asset Management-Boutiquen und Anlagespezialisten Europas.

Dachfonds

Vermögensaufbau auf Basis breiter Diversifizierung

Zum langfristigen Vermögensaufbau eignen sich Dachfonds bzw. eine individuelle Fondsvermögensverwaltung geradezu ideal. Daher fokussiert sich unsere Tochtergesellschaft **Patriarch Multi-Manager GmbH** (www.patriarch-fonds.de) mit ihrer Produktpalette auf breit diversifizierende Dachfonds. Vor allem unabhängigen Finanzberatern liefert Patriarch wertvolle Bausteine für die Asset Allokation. Für größere Partner legt Patriarch auch Dachfonds mit eigenem Label auf.

Darüber hinaus ist Patriarch als Produktschmiede innerhalb der Altira Group für alle Sparplanprodukte verantwortlich.

Der Erfolg der Patriarch-Produkte basiert dabei auf der Zusammenarbeit mit den renommiertesten Fondsanalysten, Dachfondsmanagern, Vermögensverwaltern und Family Offices Europas. Analog zu VCH selektiert auch Patriarch für seine Anleger die jeweils besten Verwalter und mandatiert diese für das Management der Produkte.



REAL ESTATE

Erst seit einigen Jahren erkennen Investoren das Potenzial aktiv verwalteter Immobilienportfolios als eigenständige Asset-Klasse. Der Investitions- und damit der Beratungsbedarf ist vergleichsweise hoch. Dank der besonderen Unternehmensstruktur der Altira Group decken wir ein breites Spektrum unterschiedlicher Immobiliensegmente ab: Von der Entwicklung der Büroimmobilie in Osteuropa bis hin zu Investments in Agrarflächen. Und stets erhalten unsere Investoren Höchstleistung.

Development & Special Situations

— Verwaltung von Immobilien-Vermögen

Die Altira-Beteiligung **R-QUADRAT Immobilien GmbH** Wien (www.r-quadrat.com) hat sich seit ihrer Gründung im Jahr 2004 erfolgreich in den Nischen Entwicklung von Wohn- und Gewerbeimmobilien („Development“) mit Schwerpunkt Osteuropa und Investitionen in Special Situations positioniert.

Aktuell verwaltet R-QUADRAT über 500 Millionen Euro Immobilien-Vermögen privater und institutioneller Anleger und deckt dabei von der Projektsuche über die Entwicklung und Vermietung bis hin zum Verkauf die gesamte Dienstleistungspalette im Immobilienbereich ab.

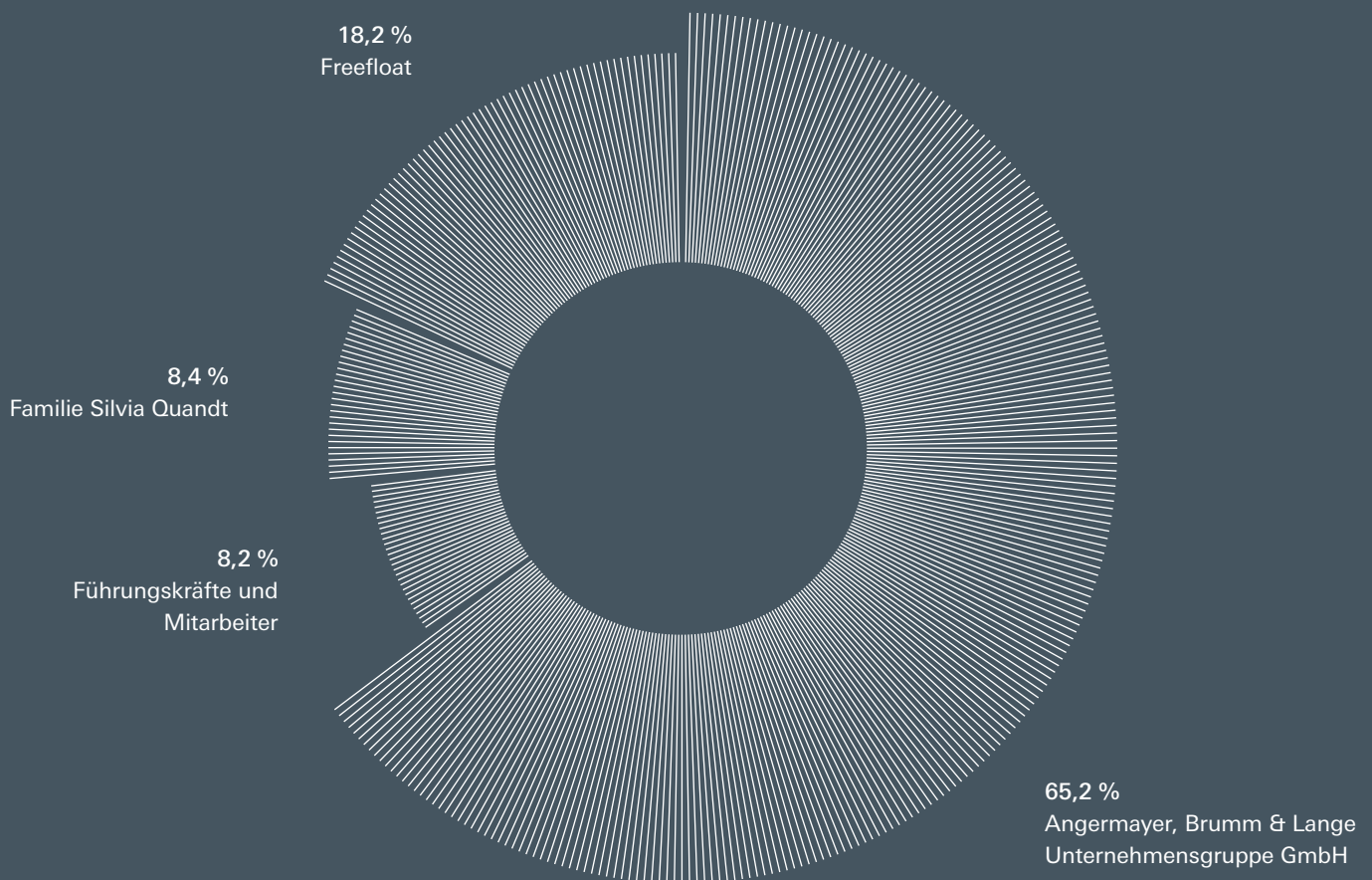
R-QUADRAT baut hierbei vor allem auf die jahrzehntelange Erfahrung seiner Führungskräfte und Gesellschafter in der Immobilienbranche und verfügt über einen exzellenten Zugang zu zahlreichen renditestarken Projekten. Nach dem Leitspruch „think global, act local“ arbeitet R-QUADRAT zudem mit erfahrenen, lokalen Partnern in verschiedenen Ländern zusammen. Der geographische Investitionsfokus liegt dabei neben Österreich und Deutschland insbesondere auf Zentral-, Ost- und Südosteuropa sowie auf ausgewählten Ländern der ehemaligen Sowjetunion – insbesondere Russland und der Ukraine.

Agrar-Investments

— Investitionen in landwirtschaftlich genutzte Flächen

Mit der **Greenland Management GmbH** verfügt die Altira über ein bedeutendes Standbein im Bereich Agrar-Investments. Das erfahrene Team investiert insbesondere in Osteuropa in landwirtschaftlich genutzte Flächen und bewirtschaftet diese. Bei der Anlageklasse Agrar-Investments handelt es sich um eine attraktive Nische, die von vielen Investoren lange Zeit vernachlässigt wurde und aufgrund ihrer geringen Korrelation mit anderen Assets einen wertvollen Baustein in der Vermögensverwaltung darstellt.

AKTIONÄRSSTRUKTUR



Mehrheitsgesellschafter mit rund 65 % der Anteile ist die Angermayer, Brumm & Lange Unternehmensgruppe (www.abl-group.de). Diese befindet sich wiederum im Privatbesitz der fünf Partner Christian Angermayer, Peter Brumm, Andreas Lange, Ralph Konrad und Dr. Sebastian Grabmaier.

Darüber hinaus sind leitende Mitarbeiter der Altira Group sowie die Familie Silvia Quandt, ein Familienzweig der Herbert-Quandt-Erben, an der Altira beteiligt.

18,2 % der börsennotierten Altira AG befinden sich im Freefloat.



Altira Group

Altira Aktiengesellschaft

Grüneburgweg 18
D-60322 Frankfurt am Main

T +49 (0) 69.719 12 80-00
F +49 (0) 69.719 12 80-011
info@altira-group.de
www.altira-group.de

Vorstand

Michael Rieder (CEO), Christian Angermayer,
Peter Brumm, Andreas Lange

Aufsichtsrat

Robert Depner (Vorsitzender), Dr. Peter Schmidt,
Gerhard Lange



