

Jahresbericht 2022

AltamarCAM
PARTNERS 



Inhaltsverzeichnis

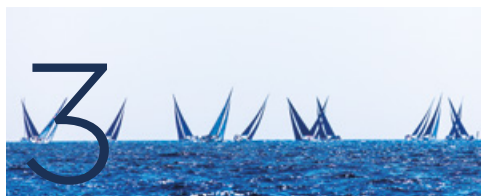
Über uns	4
----------	---



Botschaften unseres Managements	20
Co-Chairmen	22
CEO	26



Kundenlösungen und Dienstleistungen	30
Investor Relations	33
Maßgeschneiderte Lösungen	36
Produktportfolio und Performance-Analyse	40



Investitionsbereiche	48
Private Equity	56
Venture Capital	58
Healthcare / Life Sciences	60
Real Assets	62
Private Credit	64



Corporate Advisory und Distributionsgeschäft	66
Vertrieb von Drittfonds	69
Corporate Advisory	74

Investition in die Zukunft	78
ESG	81
Digitalisierung	87
Unsere Stiftung	91

Im Interesse der Lesbarkeit wurde bei diesem Jahresbericht auf geschlechterbezogene Formulierungen verzichtet. Selbstverständlich sind immer Frauen und Männer gemeint, auch wenn explizit nur eines der Geschlechter angesprochen wird.

Über uns

Kennzahlen*

Nach einem Jahr der pandemiebedingten Turbulenzen erholten sich die Investitionen in Private Assets deutlich auf 9,8 Bio. USD AuM (2021). Die Resistenz dieser Anlageklasse hat sich in dieser Zeit bewährt und wird als Strategie in globalen Portfolios immer wichtiger.

Spezialisierter und selektiver Anlageansatz

Analysierte Manager

+3,000

Investierte Manager

400

über 936 zugrunde liegende Fonds

Zugrunde liegende Unternehmen

+10,000

+13,2 Mrd.

investiert in Fonds/Portfoliounternehmen

Wertschöpfung für Investoren

Einzahlung durch Investoren

6,8 Mrd. EUR

Ausschüttung an Investoren

4,0 Mrd. EUR

Nettoinventarwert der Fonds

7,9 Mrd. EUR

Wertschöpfung

5,1 Mrd. EUR

Hohe Interessenskongruenz

Kapitalzusagen von Investoren in Höhe von fast

17,0 Mrd. EUR

Das AltamarCAM-Team hat

Mehr als 280 Mio. EUR

in die eigenen Investmentprogramme investiert.

* Angaben per 31. Mai 2022

Hinweis: Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist nicht unbedingt ein Hinweis auf zukünftige Ergebnisse, da aktuelle wirtschaftliche Bedingungen nicht vergleichbar mit denen in der Vergangenheit sind und möglicherweise in der Zukunft nicht erneut wiederholt werden können. All diese Informationen umfassen die von AltamarCAM Partners verwalteten Instrumente.



AltamarCAM-Team

Mitarbeiter
+270

Investment-
Professionals
+80

44%
Frauen



56%
Männer

• Über uns

1. Botschaften unseres Managements
2. Kundenlösungen und Dienstleistungen
3. Investitionsbereiche
4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

Eine unabhängige Unternehmensgruppe, die im Besitz des Management-Teams ist

Gesellschafterstruktur von AltamarCAM Partners



Hitos ESG



Stärkung des ESG-Governance-Modells

AltamarCAM hat sein ESG-Governance-Modell und das ESG-Team verstärkt. Letzteres besteht nun aus 6 Teammitgliedern aus unterschiedlichen Abteilungen, was eine effiziente Umsetzung der ESG-Arbeitsprozesse und -Strategie ermöglicht.

Kohlenstoffneutralität erreicht

Berechnung des CO₂-Fußabdrucks und Kompensation für die Bereiche 1, 2 und den reduzierten Bereich 3 (Geschäftsreisen und Pendeln der Mitarbeiter) für 2019, 2020 und 2021.

Sponsor der PRI-Konferenz

Veranstaltung in Barcelona zur Förderung einer nachhaltigeren globalen Wirtschaftsentwicklung.



Auszeichnung: Dachfondsmanager des Jahres in EMEA

AltamarCAM Partners wurde das dritte Jahr in Folge von Private Equity International als „Dachfondsmanager des Jahres in EMEA“ sowie als „Firma des Jahres 2021 auf der iberischen Halbinsel“ ausgezeichnet.

Wir möchten erneut all jenen danken, die uns weiterhin ihr Vertrauen schenken, insbesondere angesichts der Herausforderungen der heutigen Zeit.



Firm of the Year in Iberia



Fund of Funds of Manager of the Year in EMEA

Über uns

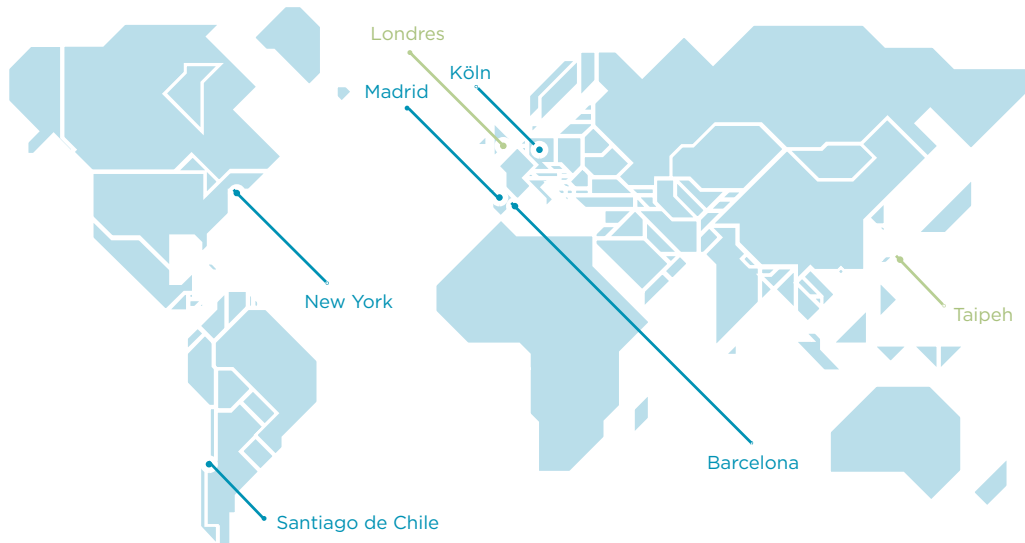
1. Botschaften unseres Managements
2. Kundenlösungen und Dienstleistungen
3. Investitionsbereiche
4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

Globale Präsenz

● Niederlassungen

● Vertretung/Besucherbüro



Unsere Werte

Um Vertrauen in all unseren Beziehungen mit Kunden, Mitarbeitern und der Gesellschaft zu schaffen, fördert AltamarCAM eine Kultur, die auf gemeinsamen und langfristigen Werten beruht.



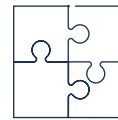
Unser Kunde steht an erster Stelle

Die Interessen unserer Kunden sind unsere oberste Priorität. Nur indem wir konsistent einen Mehrwert leisten und im besten Interesse unserer Kunden handeln, können wir ihr Vertrauen gewinnen und gemeinsam langfristig erfolgreich sein.



Fokus auf unsere Mitarbeiter

Unsere Mitarbeiter sind unser wertvollstes Kapital. Wir kümmern uns um unser Team. Wir fördern gegenseitigen Respekt, Zusammenarbeit, Diversität, offene Kommunikation, Teamwork, Wohlergehen und eine Work-Life-Balance.



Gleichgerichtete Interessen

Wir verfolgen einen partnerbasierten Ansatz. Wir gewährleisten die Interessenausrichtung zwischen allen Stakeholdern (Management, Gesellschafter und Mitarbeiter) und den Kunden über unsere Investitionen in die Fonds und das Kapital des Unternehmens. Unsere Vergütungsrichtlinie ist an den Erfolg unserer Kunden geknüpft.



• Über uns

1. Botschaften unseres Managements
2. Kundenlösungen und Dienstleistungen
3. Investitionsbereiche
4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft



Langfristige Vision

Wir denken immer langfristig. Wir bauen langfristige Beziehungen mit Kunden, Managern und unseren Mitarbeitern auf.



Exzellenz

Wir streben in all unseren Handlungen Exzellenz an. Dieses Streben basiert auf dem Wissen und der Erfahrung unseres Teams, der Motivation und Verantwortung jedes einzelnen Mitarbeiters sowie auf unserer Kultur der kontinuierlichen Innovation.



Verantwortlichkeit

Actuamos Wir handeln als Unternehmen und als Einzelpersonen verantwortungsbewusst. Als Unternehmen leisten wir einen positiven Beitrag zur Gesellschaft und halten die strengsten Ethik-Standards ein. Als Einzelpersonen handeln wir in allen Bereichen unseres Lebens mit Integrität und Verantwortungsbewusstsein.

Struktur



Vertrieb von Drittfonds

○ Altamar Global Investments AV

Finanzberatung und Merchant Banking

○ Altamar Advisory Partners



Board of Directors

Das Board of Directors von Altamar CAM Partners SL, der Holdinggesellschaft der AltamarCAM-Gruppe, ist das oberste Leitungsorgan unserer Organisation. Es setzt sich aus geschäftsführenden und nicht geschäftsführenden Direktoren zusammen, die die Strategien und Ziele aller Einheiten der Gruppe aufeinander abstimmen und ihre Ergebnisse regelmäßig überwachen.

Das Board of Directors setzt sich aus den folgenden Mitgliedern zusammen:

Claudio Aguirre
Co-Chairman

Rolf Wickenkamp
Co-Chairman

José Luis Molina
Director

Miguel Zurita
Director

Pilar Junco
Director

Ignacio Antoñanzas
Director

Fernando Olaso
Director

Alexis von Dziembowski
Director

Ana Sainz de Vicuña
Domanial Director

Fernando Larraín
Domanial Director

Maria Sanz
Board Secretary

• Über uns

1. Botschaften unseres Managements

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

3. Investitionsbereiche

4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

Executive Management Committee

Die Hauptaufgabe des Executive Management Committee besteht darin, die vom Board of Directors festgelegten strategischen Ziele und den Geschäftsplan sowie die weiteren Aspekte des Tagesgeschäfts unseres Unternehmens zu überwachen, die nicht bereits anderen Committees unterstehen.



• Über uns

1. Botschaften unseres Managements
2. Kundenlösungen und Dienstleistungen
3. Investitionsbereiche
4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

Das Executive Management Committee setzt sich aus den folgenden Mitgliedern zusammen:

- | | | |
|---|---|---|
| <p>1. Claudio Aguirre
Co-Chairman</p> | <p>6. Ignacio Antoñanzas
Co-Head Real Assets</p> | <p>11. Felix Wickenkamp
Head Germany</p> |
| <p>2. Rolf Wickenkamp
Co-Chairman</p> | <p>7. Pilar Junco
Chief Client Officer</p> | <p>12. Jürgen Borchers
COO Germany</p> |
| <p>3. José Luis Molina
CEO</p> | <p>8. Andreas Schmidt
Vicechair and Head IR Germany</p> | <p>13. Elena González
Co-COO Spain</p> |
| <p>4. Miguel Zurita
Co-Chair and Co-Head Private Equity & Chair of ESG</p> | <p>9. Frank Albrecht
Co-Chair Private Equity</p> | <p>14. Marta Utrera
Co-COO Spain</p> |
| <p>5. Fernando Olaso
Co-Head Real Assets</p> | <p>10. Alexis von Dziembowski
Co-Head Private Equity</p> | |

Organisationsbereiche

Vertrauensvolle Kundenbeziehungen basieren auf einem ganzheitlichen Ansatz zur Sicherstellung hoher Qualität und Innovation über alle Bereiche unseres Unternehmens.

Im Jahr 2021 fokussierte sich das **Corporate Development-Team** in Zusammenarbeit mit anderen Unternehmensabteilungen sowie interne und externe Berater auf die Ausführung der CAM-Transaktion. Das Team unterstützt das Board of Directors und die Executive Partner bei der Corporate Governance, Markteinschätzung und der Analyse potenzieller Wachstumsopportunitäten.

Die **Finanzabteilung** konnte im Jahr 2021 wichtige Ziele in Bezug auf die Integration der beiden Unternehmensgruppen erreichen, wie etwa den Abschluss des ersten gemeinsamen Konzernaudits und die Integration aller deutschen Unternehmen in die monatliche Berichterstattung von AltamarCAM. Um die Kompetenzen unseres Unternehmens zu stärken und die neue globale Reichweite der Finanzabteilung zu unterstützen, wurde die Abteilung durch die Einführung einer globalen CFO-Rolle und eines neuen Finanzausschusses weiter ausgebaut.

Die wichtigsten strategischen Ziele, die das **Portfolio-Analytics-Team** im Jahr 2021 erreicht hat, waren die Erhöhung der Datenqualität und -transparenz, die Minimierung des internen Risikos sowie die Weiterentwicklung der

Transparenz in der Kommunikation mit unseren Investoren. Dies gelang durch die Bereitstellung i) qualitativ hochwertiger und konsistenter Portfoliodaten, ii) teamübergreifender analytischer Unterstützung, die es jeder Abteilung ermöglicht, ihre wesentlichen analytischen Aufgaben zu erfüllen, und iii) Skalierbarkeit und Ressourcenoptimierung durch kontinuierliche Effizienzsteigerungen bei der Prozessautomatisierung auf jeder Ebene ohne Qualitätseinbußen.

Das **Fund-Finance- und Operations-Team** hat im Laufe des Jahres 2021 seine Prozesse und Kontrollen verbessert und so ein skalierbares Geschäftsmodell geschaffen, in dem Betriebsrisiken besser überwacht und dauerhaft gemindert werden. Der Digitalisierungsplan des Unternehmens trägt weiterhin zur Verbesserung der Qualität der für unsere Kunden bereitgestellten Admin-Services bei. Die Einführung eines globalen CFO im Jahr 2022 wird im Zusammenspiel mit der Umsetzung eines neuen Teamworksystems die Kompetenzen und Fähigkeiten des Fund-Finance- und Operations-Teams weiter stärken.

Im Jahr 2021 und in den ersten vier Monaten des Jahres 2022 hat das **Talent-Team** zusammen mit den Partnern des



Kölner Büros die Kernprozesse für Neueinstellungen, Karriereentwicklung und die Mitarbeitervergütung an die gemeinsamen Standards unseres Unternehmens angeglichen. Während dieses Zeitraums hat das Team die Rekrutierungsprozesse von 24 neuen Vollzeitmitarbeitern und 33 Praktikanten in den Büros unseres Unternehmens in Madrid, Barcelona, New York und Köln begleitet. Der jährliche Talentbewertungsprozess und die Vergütungsprozesse zum Ende des Jahres 2021 wurden in integrierter Form durchgeführt und vom Executive Management Committee beaufsichtigt. Alle Teams über alle Büros hinweg nehmen jetzt am AltamarCAM-Schulungsprogramm teil.

Zusätzlich zu ihren täglichen Aufgaben im Zusammenhang mit Fondsgründungen, aufsichtsrechtlichen Angelegenheiten und Unternehmensbelangen war die **Rechtsabteilung** im Jahr 2021 besonders bei allen rechtlichen Aspekten der Integration von CAM Alternatives involviert. Dies erforderte einen hohen Koordinierungsaufwand, nicht nur mit externen Beratern, sondern auch mit allen internen Abteilungen, die an der Transaktion beteiligt waren (Fund Finance und Operations, Compliance usw.).

Die AltamarCAM-Gruppe verfügt über ein zuverlässiges internes Kontrollsystem, wie die Berichte der internen und externen Prüfer sowie der externen Experten zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung für das Jahr 2021 belegen.

Die **Risiko- & Compliance-Abteilung** arbeitet derzeit an der Vereinheitlichung der Richtlinien und Verfahrensweisen für unser Unternehmen, unter Berücksichtigung bewährter Praxis und zur Sicherstellung eines integrierten Rahmenwerks an Kontrollmechanismen.

Das AltamarCAM-Team ist dank des **Facilities-Teams** vom 18. bis 20. Mai 2022 zum ersten Mal als Ganzes in Toledo zu einem Offsite-Meeting zusammengekommen. Mehr als 260 Mitarbeiter aus den Büros in Madrid, Barcelona, Köln, London, New York und Santiago de Chile nutzten die Gelegenheit, sich bei gemeinsamen Arbeitssitzungen und Freizeitveranstaltungen besser kennenzulernen.

Im Jahr 2021 verbesserte das **IT-Team** die Kundenerfahrung mithilfe eines neuen Investorenportals – einer weitaus intuitiveren, rund um die Uhr verfügbaren Plattform, auf der Investoren auf ihre Investitionen und die dazugehörigen Dokumente zugreifen können. Darüber hinaus nutzte das Team die Business-Intelligence-Funktionen des Unternehmens, um neue fortschrittliche Online-Berichtsfunktionen für Mandate hinzuzufügen. Im Jahr 2021 wurde außerdem ein Integrationsprojekt zwischen den Systemen von Altamar und CAM gestartet. Darüber hinaus wurden erhebliche Ressourcen für die Cybersicherheit und die Unterstützung der umfangreichen Videokommunikation mit den Investoren sowie für mobiles Arbeiten für unsere Mitarbeiter bereitgestellt.

• Über uns

1. Botschaften unseres Managements
2. Kundenlösungen und Dienstleistungen
3. Investitionsbereiche
4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

Leitungsteam



Aldara Fernández de Córdoba
Partner, Talent



Stefania Repse
Managing Director
Talent



Beatriz Parias
Managing Director
Facilities



Marta Utrera
Managing Partner
Co-COO Spain



Sebastian Lüdigk
Partner
Funds Finance & Analytics



Damien Vallortigara
Managing Director
Funds Finance & Analytics



Manuel Corpa
Managing Director
Funds Finance & Analytics



Elena González
Managing Partner
Co-COO Spain



Sonia Menéndez
Managing Director
Corporate Development



• Über uns

1. Botschaften unseres Managements
2. Kundenlösungen und Dienstleistungen
3. Investitionsbereiche
4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft



Ignacio Álvarez
Partner
Chief Technology Officer



Mónica Aguirre
Partner
IT



Javier Simón
Managing Director
IT



Rocío Fernández
Partner. Chief Risk
& Compliance Officer



Jörg Höller
Managing Director. Chief ESG
Officer - Risk & Compliance



Manuel Silvestre
Partner
CFO Spain



Álvaro Bachiller
Managing Director
Global CFO



Jürgen Borchers
Managing Partner
COO Germany



Jorge García-Mori
Managing Director
Corporate Finance

Über uns



Jochen Korn
Managing Director
Risk & Compliance &
Corporate Finance



María Sanz
Partner
Chief Legal Officer



Marta Montalbán
Managing Director
Legal



International Advisory Board

Das Hauptziel dieses Ausschusses ist die strategische Beratung der Gruppe, insbesondere in Bezug auf i) den Wachstumsplan und die Internationalisierung; ii) das Identifizieren wichtiger Trends für das Unternehmen und deren Auswirkungen; iii) die Einbringung von Wissen, Meinungen und Ideen aus neutraler Perspektive und iv) das Identifizieren neuer strategischer Chancen.

• Über uns

1. Botschaften unseres Managements
2. Kundenlösungen und Dienstleistungen
3. Investitionsbereiche
4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

Leitungsteam



Rolf Wickenkamp
Vorsitzender
Advisory Board



Maryfrances Metrick
Senior Advisor USA



Kennon Koay
Senior Advisor
Asia



Iñigo Fernández de Mesa
Senior Advisor
International





1 Botschaften unseres Managements

Co-Chairmen

CEO

Botschaft der Co-Chairmen



Rolf Wickenkamp
Co-Chairman

Claudio Aguirre
Co-Chairman



Erstmals seit wir im Mai den erfolgreichen Zusammenschluss von Altamar und CAM angekündigt und im Juli 2021 abgeschlossen haben, können wir uns an unsere Investoren und den Markt wenden. Mit einer der ersten grenzüberschreitenden Transaktionen in Europa haben wir eine Vorreiterrolle übernommen: Wir haben zwei führende lokale Asset Manager für Private Markets erfolgreich zu einer echten paneuropäischen Plattform mit Kapitalzusagen internationaler Investoren in Höhe von ca. 17 Mrd. EUR zusammengeführt. Davon stammen 50% aus Spanien, 40% aus Deutschland und 10% aus dem restlichen Europa und Lateinamerika.

2021 war für AltamarCAM ein außergewöhnliches Jahr: Es hat das wahre Potenzial der Capital Solutions Plattform aufgezeigt, die wir im Laufe der Jahre aufgebaut haben. Wir halten an unserem Ziel fest, eine führende internationale Plattform zu sein, die in den relevanten lokalen Märkten stark verankert ist. Wir sind gut aufgestellt, um weiter zu wachsen und verfügen über ein komplettes Angebot an Produkten, Dienstleistungen und Technologien für unsere Investoren in den Bereichen Private Equity, Venture Capital, Healthcare/Life-Sciences, Infrastruktur, Real Estate und Private Credit. Im Jahr 2021 haben wir eine starke Nachfrage nach unseren Private-Market-Lösungen verzeichnet, die sich derzeit auf fast 5 Mrd. EUR belaufen und unsere am schnellsten wachsende AUM-Quelle darstellen. Es ist klar, dass der Trend zu maßgeschneiderten Kundenmandaten auch in Zukunft sowohl ein Unterscheidungsmerkmal als auch ein strategischer Schwerpunkt für uns sein wird.

Im Jahr 2021 haben wir außerdem unser viertes Secondaries-Programm, ACP S 4, erfolgreich geschlossen. Dieses war nicht nur überzeichnet, sondern hat auch sein Hard-Cap von 1 Mrd. EUR erreicht. Damit positioniert sich AltamarCAM als einer der wichtigsten Sekundärmanager in Europa. Der Fonds ist derzeit zu 70% comitted, was uns erlaubt, noch in diesem Jahr mit unserem fünften Programm in den Markt zu kommen.

Darüber hinaus haben wir unser Private-Wealth-/Private-Banking-Geschäft weiter gestärkt – ein Geschäftszweig, in dem wir in den letzten 18 Jahren eine starke Plattform aufgebaut haben, die derzeit mehr als 10.000 Privatkunden betreut – und unsere internationale Reichweite in diesem Bereich mit einer großen europäischen Privatbank erweitert.

Wir haben auch unsere digitale Plattform weiter ausgebaut, die zum Bereitstellen eines erstklassigen, maßgeschneiderten Service unerlässlich ist. Eine erstklassige Technologieplattform, wie sie AltamarCAM entwickelt hat, spielt eine Schlüsselrolle, um unseren Kunden eine vollständige und umfassende Lösung anzubieten. Wir konzentrieren uns nicht mehr nur auf Investitionen; wir sind Lösungsanbieter.

Darüber hinaus haben wir im Jahr 2021 wichtige Schritte unternommen, um unseren ESG-Ansatz weiter voranzutreiben, was zu unseren stetigen Fortschritten im Nachhaltigkeitsprofil des Unternehmens beigetragen hat. Wir sind seit drei Jahren CO2-neutral, und dieses Bestreben wurde kürzlich durch die Unterzeichnung der zentralen Initiativen in diesem Bereich bekräftigt: TCFD1, IIGCC2 und ICI3. Auf strategischer Ebene hat das Board of Directors einen

Über uns

1. Botschaften unseres Managements

• Co-Chairs
CEO

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

3. Investitionsbereiche

4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

1. Botschaften unseres Managements

Dreijahres-Aktionsplan genehmigt, der den gesamten ESG-Rahmen von AltamarCAM umfasst. Darüber hinaus gehört unser gesellschaftliches Engagement weiterhin zu den Prioritäten des Unternehmens und wird durch die AltamarCAM Foundation gesteuert, die ihre Aktivitäten und ihre Präsenz in den verschiedenen geografischen Regionen der Gruppe ausbaut.

Abschließend möchten wir natürlich auch jedem einzelnen Mitarbeiter danken. Ohne ihre harte Arbeit wäre unser Erfolg nicht möglich gewesen. Einen besonderen Dank möchten wir erneut an all unsere Investoren richten, durch deren

Vertrauen wir wachsen und zu einem der international führenden Asset Manager im Bereich der Private Markets werden konnten.

Vielen herzlichen Dank. Wir werden weiterhin alles daran setzen, den Wert Ihrer Investitionen, die Sie uns anvertraut haben, zu bewahren und zu vermehren. Wir werden unsere Kultur, die auf gemeinsamen und beständigen Werten beruht, weiter pflegen und das Vertrauen in all unseren Beziehungen zu Kunden, Mitarbeitern und der Gesellschaft im Allgemeinen fördern.

Claudio Aguirre

Rolf Wickenkamp

1. TCFD: Task Force on Climate-Related Financial Disclosures.
2. IIG: The Institutional Investors Group on Climate Change.
3. ICI: Initiative Climat International.



Über uns

**1. Botschaften
unseres
Managements**

- Co-Chairs
CEO

2. Kundenlösungen und
Dienstleistungen

3. Investitionsbereiche

4. Corporate
Advisory und
Distributionsgeschäft

Investition in die
Zukunft

Botschaft des CEO



José Luis Molina
CEO

Sehr geehrte Investoren, Gesellschafter und Freunde von AltamarCAM,

Beim Verfassen dieser Botschaft fällt es mir schwer, über das Jahr 2021 zu sprechen – ein wirklich hervorragendes Jahr für unser Unternehmen – ohne auf die Ereignisse des ersten Halbjahres 2022 einzugehen. Tatsächlich haben die aktuellen geopolitischen globalen Ereignisse und die Veränderungen vieler Wirtschaftsindikatoren zu einem erheblichen Maß an Unsicherheit geführt.

Ich möchte mich jedoch in erster Linie auf das konzentrieren, was im Jahr 2021 geschehen ist, und gleichzeitig unsere feste Zusage an alle unsere Stakeholder

bekräftigen, weiterhin sehr hart zu arbeiten, wie wir es seit fast 20 Jahren tun, um gleichgerichtete Interessen mit unseren Investoren sicherzustellen, indem wir unser eigenes Kapital Seite an Seite mit Ihnen investieren. Unsere Disziplin und Anlagephilosophie konzentrieren sich weiterhin auf Kapitalerhalt und Risikovermeidung. Zudem halten wir in allen Aspekten unseres Geschäfts an unserem ESG-Fokus fest.

Unsere Erfahrung der letzten zwei Jahrzehnte zeigt, dass es in Zeiten der Krise und der Unsicherheit besonders wichtig ist, äußerst fokussiert und umsichtig zu bleiben und sich auch daran zu erinnern, dass langfristige Investitionen in Private Markets in der Regel zu einer deutlichen Outperformance führen, insbesondere für diejenigen, die den Weitblick haben, auch in diesen unsicheren Zeiten weiter zu investieren.

Zurück zum Jahr 2021 – Hervorragende Performance, fortgesetztes Wachstum, verstärkte Digitalisierung und technologische Verbesserungen, erfolgreiche Integration von Altamar und CAM Alternatives sowie ESG-Erfolge.

Dies sind die fünf wichtigsten Konzepte, die das Jahr 2021 für AltamarCAM geprägt haben.

Hervorragende Performance im Jahr 2021. Trotz der Schwierigkeiten im Zusammenhang mit der Pandemie, die das ganze Jahr über anhielten, sowie der neuen Realität, die sich aus dem Anstieg der Inflation, der internationalen Instabilität, Problemen in den Lieferketten und dem Anstieg der Rohstoffpreise



ergab, **erzielten unsere Fonds über alle Anlageklassen hinweg hervorragende absolute und relative Renditen.**

Fortgesetztes Wachstum. Die Investitionen in Private Assets sind im Jahr 2021 trotz der globalen Herausforderungen weiter gewachsen, da das traditionelle 60/40-Modell gegenüber moderneren Modellen der Vermögensallokation und Portfoliokonstruktion weiter an Boden verloren hat. Dadurch entwickelten sich Private Assets weltweit zu einer wichtigen Anlagestrategie in den Anlageportfolios. AltamarCAM konnte an diesem Branchenwachstum erfolgreich teilhaben, da unser diversifizierter Kundenstamm, der sich aus Versicherungsgesellschaften, Pensionsfonds, Finanzinstituten, Family Offices und Private-Banking-Kunden zusammensetzt, im Laufe des Jahres ebenfalls wuchs und nun mehr als 500 institutionelle Kunden und 10.000 Privatkunden umfasst. Im Jahr 2021 wurden zusätzliche Mittel in Höhe von fast 2,7 Mrd. EUR zugesagt, sodass sich das von unseren Kunden insgesamt zugesagte Kapital nun auf rund 17,0 Mrd. EUR beläuft.

Ein wesentlicher Teil unseres Wachstums im Jahr 2021 kam von unserem **Client-Solutions-Team**, das neue maßgeschneiderte Programme mit einem Gesamtvolumen von fast 5 Mrd. EUR aufgesetzt hat und eine ausgewählte Anzahl von Versicherungsgesellschaften, Family Offices und Privatbanken betreut. Wir glauben, dass die sogenannten Segregated Managed Accounts oder „SMAs“ in Zukunft unser größter Wachstumsbereich sein wird.

Verstärkte Digitalisierung und technologische Verbesserungen. Im

Jahr 2021 haben wir die Funktionalitäten unserer IT-Plattform erweitert, sodass wir im Technologiebereich erhebliche Fortschritte machten. Infolge dieser Entwicklung können wir nicht nur effizienter und skalierbarer arbeiten, sondern auch die Erfahrungen unserer Kunden kontinuierlich verbessern und ihnen eine breitere Produktpalette und ein individuelleres Angebot an Anlageprogrammen sowie maßgeschneiderte Dienstleistungen und Lösungen anbieten, die auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten sind. All dies dient einem einzigen Ziel: Wir wollen für unsere Kunden der Partner ihrer Wahl sein, da sie im Mittelpunkt unseres Handelns stehen.

Erfolgreiche Integration von Altamar und CAM Alternatives. Wir freuen uns sehr, berichten zu können, dass wir nach dem Zusammenschluss von Altamar und CAM nun ein vollständig integriertes und viel stärkeres Unternehmen sind. Wir sehen bereits die Vorteile, die sich daraus ergeben, Teil einer erfolgreicherer Plattform zu sein, die es uns ermöglicht, unseren bestehenden und neuen Kunden verbesserte Kompetenzen und Dienstleistungen anzubieten. Unser wertvollstes Kapital, unser Team, ist im Jahr 2021 weiter gewachsen, ohne dabei unsere stark wertorientierte Kultur verloren zu haben. Wir beschäftigen heute mehr als 270 Mitarbeiter, von denen etwa 80 Investment-Professionals sind.

ESG-Erfolge. Wir freuen uns über die kontinuierlichen Fortschritte im ESG-Bereich. Wie die meisten von Ihnen bereits wissen, ist ESG ein integraler Bestandteil unseres Unternehmensauftrages und unserer Strategie.

Über uns

1. **Botschaften unseres Managements**
Co-Chairs
• CEO

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

3. Investitionsbereiche

4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

1. Botschaften unseres Managements

Wir bei AltamarCAM sind der festen Überzeugung, dass ESG-Faktoren nicht nur unsere Performance verbessern und unsere Beziehung zu unseren Investoren als vertrauenswürdiger Berater stärken, sondern auch unsere Risikomanagement-fähigkeiten verbessern und unser Produktangebot durch neue Investitionsmöglichkeiten für unsere Kunden ergänzen werden. Die Integration von ESG-Kriterien in all unser Handeln ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Kultur.

Aus diesem Grund arbeiten wir hart daran, unsere ESG-Ziele weiterhin klar und transparent zu kommunizieren und regelmäßig über die Fortschritte und Erfolge in diesem Bereich zu berichten. Darüber hinaus möchte ich dem gesamten Team der AltamarCAM Foundation und all jenen danken, die sich auf die eine oder andere Weise an einer der mehr als 15 Initiativen beteiligt haben, die im Jahr 2021 durchgeführt wurden und 581 Menschen direkt zugute kamen.

Die AltamarCAM Foundation macht Jahr für Jahr unglaubliche Fortschritte und obwohl wir noch eine relativ junge und kleine Stiftung sind, sind wir alle sehr stolz auf die positive Wirkung, die wir bisher erzielt haben, und auf die Aussicht, in Zukunft einen noch größeren positiven Einfluss auf die Gesellschaft zu haben.

Neben diesen 5 zentralen Konzepten, die das Jahr 2021 prägten, sind wir auch sehr stolz darauf, dass wir dieses Jahr zum dritten Mal in Folge die Auszeichnung Private Equity International Fund of Funds

Manager of the Year in der EMEA-Region gewonnen haben und zum ersten Mal auch als Firma des Jahres auf

der iberischen Halbinsel ausgezeichnet wurden. Wir möchten uns noch einmal bei all den Menschen bedanken, die AltamarCAM ihr Vertrauen schenken, insbesondere in diesen unsicheren Zeiten.

Im Folgenden sind weitere nennenswerte Highlights des Jahres 2021 aufgeführt:

Private Equity

- Sehr ereignisreiches Jahr mit Investitionszusagen in Höhe von 1 Mrd. EUR und Ausschüttungen in Höhe von ebenfalls fast 1 Mrd. EUR.
- Rekord-Fondsvolumen: Der ACP Secondaries 4 FCR erreichte im Dezember 2021 sein Hard-Cap von 1.025 Mrd. EUR und ist Mitte 2022 bereits zu mehr als 70% comitted.
- Erfolgreiche Auflegung unseres neuen gemeinsamen Flagship-PE-Fonds (ACP PE 7).

Venture Capital – Galdana Ventures

- Hervorragende Performance in allen unseren VC-Programmen.
- Unsere Fonds sind derzeit an rund 30% aller Technologie-Unicorns weltweit beteiligt, was die Qualität des Portfolios und unserer Manager untermauert.
- Beteiligung an den meisten der wichtigsten disruptiven Technologiethemen: Künstliche Intelligenz, maschinelles Lernen, Blockchain, Web 3.0, Metaverse, Cybersicherheit,
- Identitätsmanagement und Climate-Tech/Clean-Tech/Energy-Tech, einschließlich disruptiver neuer



Technologien, die erneuerbare Energien betreffen (Wasserstoff, Fusion und Energiespeicherung).

Healthcare/Life-Sciences

- Vielversprechende Fortschritte bei den Portfoliounternehmen von Alta Life-Sciences I: Der TVPI des Fonds stieg gegenüber dem Vorjahr um 22%.
- Als erste Veräußerung wird Sanifit von Vifor Pharma für eine Anfangsbewertung von 205 Mio. übernommen, was die erste Ausschüttung des Fonds zur Folge hat.
- Wichtige Meilensteine erreichten u.a. Inbrain Neuroelectronics (Entwicklungskooperation mit
- Merck KGaA), Accure Therapeutics (Lizenzvereinbarung mit Oculis, die dem Unternehmen die weltweiten Exklusivrechte für die Entwicklung und Vermarktung von ACT-01 einräumt), Mediktor (Finanzierungsrunde in Höhe von 11 Mio. EUR zur Beschleunigung der internationalen Expansion und zur Verbesserung seiner medizinischen Triage-Tools) und Binx (Finanzierungsrunde in Höhe von 104 Mio. USD unter Führung von OrbiMed und anderen neuen Investoren).

Real Assets

- Sehr starke Performance (13% Wertzuwachs im Jahresvergleich und 3% bei den Ausschüttungen), unter anderem da Real Assets als Absicherung gegen Inflation gelten.
- Wir haben 3 unserer 5 Direktinvestitionen verkauft und damit

mehr als 430 Mio. EUR an Investoren ausgeschüttet.

- Derzeit legen wir unseren ACP Megatrends Sustainable Co-Investments Fonds auf. Er konzentriert sich auf Infrastruktur- und Real-Estate-Investitionen, die sowohl eine operative als auch eine Nachhaltigkeitskomponente aufweisen.

Private Credit

Sehr diversifiziertes Portfolio von ca. 900 Darlehen, das in einem volatilen Umfeld eine hohe Widerstandsfähigkeit aufweist.

Starke Performance (jährliche Bruttorendite von 6,62%; das Portfolio ist seit seiner Auflegung „verlustfrei“ und nur 0,04% der Darlehen wurden restrukturiert).

Wie bereits zu Beginn dieser Botschaft erwähnt, möchte ich Ihnen allen nochmals für Ihr anhaltendes Vertrauen und Ihre Unterstützung in den letzten fast 20 Jahren danken. Seien Sie versichert, dass wir weiterhin hart daran arbeiten werden, solide risikobereinigte Renditen zu erzielen, wobei wir unsere auf Kapitalerhalt und Risikovermeidung ausgerichtete Anlagephilosophie beibehalten und unseren ESG-Fokus in allen Aspekten unseres Geschäfts stets bewahren werden.

José Luis Molina

Über uns

1. **Botschaften unseres Managements**
Co-Chairs
• CEO

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

3. Investitionsbereiche

4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft



2 Kundenlösungen und Dienstleistungen

Investor Relations

Maßgeschneiderte
Lösungen

Produktportfolio und
Performance-Analyse





Investor Relations

Auf Vertrauen basierende Partnerschaften: Unsere Investoren stehen im Mittelpunkt unseres Handelns.



Unser Kundenstamm

Diversifizierte Investorenbasis:
Versicherungsunternehmen, Pensionsfonds,
Finanzinstitute, Family Offices, HNWI und Privatbanken.

+500

Institutionelle Kunden

+10,000

Privatkunden



+35
Mitarbeiter



+20
RMs

Unsere Fonds, maßgeschneiderten Investitionsprogramme y

Individuallösungen bieten Investoren die Möglichkeit, attraktive Renditen durch globale Investitionen in den Private Markets über die Anlageklassen Private Equity, Venture Capital, Real Assets, Healthcare/ Life-Sciences und Private Credit zu erzielen.

Wir sind fest davon überzeugt, dass wir das Vertrauen unserer Kunden nur gewinnen können, wenn wir ihre Interessen in den Vordergrund stellen. Alles, was wir tun, dreht sich darum, wie wir für unsere Investoren langfristigen Mehrwert schaffen und gemeinsam Ergebnisse und Erfolge erzielen können.

Aufgrund dieser tiefgehenden Verpflichtung unseren Investoren gegenüber waren wir in der Lage, sehr enge Kundenbeziehungen im Laufe der Zeit aufzubauen und zu verfestigen. Unser Angebot basiert auf einem tiefgreifenden Verständnis für die Bedürfnisse jedes dieser Kunden und bietet maßgeschneiderte.

Anlagestrategien und -lösungen mit hohem Mehrwert, einen engagierten Service und absolute Transparenz. Darüber hinaus bemühen wir uns ständig um eine offene, partnerschaftliche Beziehung, durch die wir unser Wissen an die Kunden weitergeben können. Aus diesem Grund unterstützt das Team auf Kundenwunsch jederzeit Schulungen, Roadshows und Webinare.

Unser globales Investor Relations Team besteht aus erfahrenen Relationship Managern (RMs) und einem großen Support-Team. Es verfügt über ausgezeichnete technische Ressourcen und lokal relevante Kenntnisse über investmentspezifische Aspekte. Unser Hauptziel besteht darin, einen hochwertigen Service zu bieten, der die Bedürfnisse jedes Investors auf der Grundlage von Vertrauen, Transparenz, Engagement und gemeinsamen Interessen erfüllt.

Über uns

1. Botschaften unseres Managements

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

- Investor Relations
- Maßgeschneiderte Lösungen
- Produktportfolio und Performance-Analyse

3. Investitionsbereiche

4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

Leitungsteam



Claudio Aguirre
Co-Chairman



Rolf Wickenkamp
Co-Chairman



Pilar Junco
Chief Client Officer



Andreas Schmidt
Vicechair



Paloma Ybarra
Partner



Inés Andrade
Partner



Andreas Metzen
Managing Director



Diana Huidobro
Managing Director



Juan Villena
Managing Director



Marta Herrero
Managing Director



Martin von Spies
Managing Director



Noemí García
Managing Director



Sara Chance
Managing Director

Über uns

1. Botschaften unseres Managements

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

- Investor Relations
- Maßgeschneiderte Lösungen
- Produktportfolio und Performance-Analyse

3. Investitionsbereiche

4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

Maßgeschneiderte Lösungen

Entwicklung und Umsetzung von maßgeschneiderten Lösungen für Private Assets, die auf langfristigen Kapitalzuwachs für unsere Kunden ausgerichtet sind.



Das starke Wachstum und der hohe Entwicklungsgrad der Private Asset Industrie haben zu einer zunehmenden Komplexität bei der Zusammenstellung langfristiger Investmentportfolios geführt.

Außerdem machen Private Assets einen immer wichtigeren Bestandteil des Investmentportfolios aus. Viele Investoren wählen deshalb ein höheres Exposure und wollen mehr Kontrolle über ihre Programme ausüben. Sie setzen zudem vermehrt auf alternative Kapitalanlagen.

AltamarCAM Client Solutions erstellt langfristige Private-Asset-Investmentprogramme, die an die Bedürfnisse und Anlageziele der Kunden angepasst sind, und verwaltet/berät aktuell solche Programme in Höhe von über 5 Mrd. EUR.

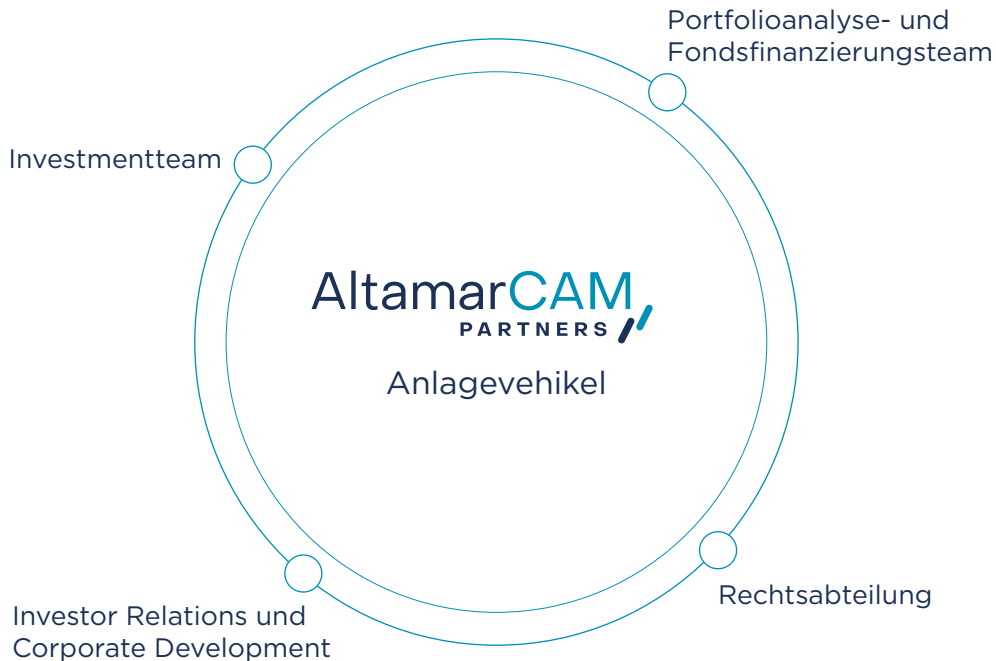
Zu den **Vorteilen**, die Kunden aus solchen Programmen genießen, gehören unter anderem:

- Zugang zu **erstklassigen globalen Investitionsmöglichkeiten** an der Seite der **renommiertesten Manager weltweit**
- **Proaktive Portfoliokonstruktion** mit Zugang zu modernsten Anlage- und Monitoringtools
- Umsetzung der Programme durch **effiziente Strukturen**, die von Private-Asset-Experten verwaltet und beraten werden
- **Optimierung** des **Recyclingeffekts** und des Cashflow-Profiles, was zu langfristiger Wertschöpfung und Kapitalzuwachs für unsere Kunden führt



AltamarCAM 360°-Plattform

AltamarCAM Client Solutions hat seine Position als einer der **Referenzanbieter von Private-Asset-Lösungen für führende globale institutionelle Investoren und Family Offices** gefestigt, was durch die **360°-Plattform von AltamarCAM** unterstützt wird. Jedes Team im Unternehmen ist an der täglichen Ausführung beteiligt:



Über uns

1. Botschaften unseres Managements

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

Investor Relations

• Maßgeschneiderte Lösungen

Produktportfolio und Performance-Analyse

3. Investitionsbereiche

4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

Aktivitätsübersicht für das Jahr 2021

Im Jahr 2021 hat AltamarCAM Client Solutions neue Programme mit einem Gesamtvolumen von ca. 860 Mio. EUR für führende **Finanzinstitute, Family Offices** und **Privatbanken** entwickelt. Diese Programme bieten Zugang zu **allen Anlageklassen**, einschließlich Private Equity, Venture Capital, Healthcare/Life-Sciences, Infrastruktur, Real Estate und Private Credit.

Im Laufe des Jahres wurden insgesamt **66 Investitionsmöglichkeiten von erstklassigen GPs** analysiert und unseren Kunden mit Unterstützung unserer **mehr als 80 Investment-Professionals** präsentiert, die ständig Ausschau nach den weltweit besten Möglichkeiten halten.



Leitungsteam



Álvaro González
Partner



Sebastian Louppen
Partner



Über uns

1.
Botschaften
unseres
Managements

2.
**Kundenlösungen und
Dienstleistungen**

Investor Relations

• Maßgeschneiderte
Lösungen

Produktportfolio und
Performance-Analyse

3.
Investitionsbereiche

4.
Corporate
Advisory und
Distributionsgeschäft

Investition in die
Zukunft

Produktportfolio und Performance-Analyse

Beständigkeit, Diversifizierung, Anlagedisziplin und ein gleichmäßiges Umsetzungstempo, unabhängig vom Investmentzyklus, sind die Säulen der langfristigen Ausrichtung von AltamarCAM.

Nach diesem Ansatz baut AltamarCAM seine Anlageprogramme zusammen und setzt dabei auf internationale Fondsmanager mit einem erfolgreichen Track Record.





Anlagephilosophie und Wertschöpfung

Die Anlageprogramme von AltamarCAM basieren auf einer langfristigen Perspektive, Kapitalerhalt und dem Streben nach Alpha.

Die Fonds von AltamarCAM Partners haben diese Anlagephilosophie schon immer umgesetzt.

Auf der Suche nach Möglichkeiten, unsere Investitionen zu schützen, stellen wir uns ständig folgende Fragen: Warum gehen wir davon aus, dass wir das investierte Kapital zurückerhalten werden? Was könnte schiefgehen? Wie können wir die Risiken dieser Investition eliminieren?

Dieser Prozess wird auf alle Anlageklassen des Unternehmens angewandt, wobei unsere Investoren von dem tiefgreifenden und breit gefächertem Wissen profitieren,

das unsere globale Multi-Asset-Plattform bietet. Es geht nicht darum, möglichst viele Investitionen zu tätigen, sondern vielmehr darum, ein robustes Anlageportfolio mit geringer Korrelation aufzubauen. Wir setzen unsere Ressourcen dort ein, wo es einen Mehrwert gibt.

Unsere Investmentteams arbeiten an Primär-, Sekundär- und Co-Investitionsmöglichkeiten und verschaffen AltamarCAM

einen Wettbewerbsvorteil, indem sie langfristige, wertschöpfende Beziehungen zu Fondsmanagern aufbauen. Unser flexibles Anlagekonzept, unsere globale Präsenz und unsere vielfältigen Anlageklassen verschaffen uns einen privilegierten und bevorzugten Zugang zu den besten Investitionsmöglichkeiten weltweit.

Über uns

1. Botschaften unseres Managements

2. **Kundenlösungen und Dienstleistungen**

Investor Relations
Maßgeschneiderte Lösungen

• Produktportfolio und Performance-Analyse

3. Investitionsbereiche

4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

Fondsstrategie

AltamarCAM ist eine paneuropäische Investitionsplattform für Private Assets, die sich auf die Bereitstellung von Investitionslösungen für Kunden konzentriert. Das Unternehmen ist auf sechs verschiedene Anlageklassen spezialisiert: Private Equity, Venture Capital, Healthcare/Life-Sciences, Real Estate, Infrastruktur und Private Credit.

AltamarCAM verfügt über umfassende Kenntnisse des internationalen Private Asset Markts und verwaltet eine Reihe von Strategien in verschiedenen Anlageklassen.

Fondos	Vintage	Anlagestrategie	Marktsegment	% Bereich
Private Equity (Buyouts/Growth)				
CAM II	2000	Global Buyout & Growth	Large & Mid Cap Market	Europa ca. 50% Nordamerika ca. 50%
CAM III	2004	Global Buyout & Growth	Large & Mid Cap Market	Europa ca. 50% Nordamerika ca. 40% Asien/RoW ca. 5%
Altamar Buyout Europe	2005	European Global Buyout	Large & Mid Cap Market	Europa 85% USA / RoW 15%
Altamar Buyout Global II & III	2007	Global Buyout	Large & Mid Cap Market	Europa 60% USA / RoW 40%
CAM Evergreen	2005 - 2021	Global Buyout & Growth	Large & Small Cap Market	Europa ca.75% Nordamerika c.20% Asien / RoW ca.5%
CAM IV	2007	Global Buyout & Growth	Large & Small Cap Market	Global
Altamar Secondary Opportunities IV – ACP S1	2010	Global Buyout (Secondary Market)	Secondary	
Altamar V Private Equity Program	2011	Global Buyout/ Growth Emerging Markets/Special Opportunities	Upper-Mid-Low & Mid Market	Europa 30%-40% USA 30%-40% Asien/LatAm 10%-15% Sondersituationen 15%-20% Sec./Co-Inv. bis zu 20%
CAM V	2013	Global Buyout	Large & Mid Market	Europa ca. 50% Nordamerika ca. 30% Asien/RoW ca. 20%
Altamar VI Emerging Markets	2013	Buyout Emerging Market	Upper-Mid-Low & Mid Market	Asien 50%-60% LatAm 40%-50%



Altamar Secondary Opportunities VII & VII BP (ACP S2 & ACP S2 BP)	2014	Global Buyout (Secondary Market)	Secondary	
Altamar Global Private Equity Program VIII & VIII BP	2014	Global Buy Out/ Growth Emerging Markets/Special Opportunities	Upper - Mid - Low Middle Market	Europa 30%-40% USA 30%-40% Asien/LatAm 10%-15% Besondere Gelegenheiten 15%-20% Sec./Co-Inv.bis zu 30%
German Access Fund	2015	DACH-Buyout (Small & Mid Market)	Small to Mid Market	Europa/DACH 100%
Altamar Global Secondaries IX (ACP S3)	2017	Global Buyout (Secondary Market)	Secondary	
Altamar X Global Private Equity Program	2018	Global Buyout	Upper-Mid-Low Middle Market	Europa 30%-40% USA 30%-40% Asien/LatAm 10%-15% Besondere Gelegenheiten 15%-20% Sec./Co-Inv. bis zu 30%
CAM VI	2020	Global Buyout (Middle Market)	Middle Market	Europa ca. 40%-60% Nordamerika ca. 30%-40% Asien bis zu 20%
ACP Secondaries 4 (ACP S4)	2020	Global Secondaries	Large, Mid & Small Market	

Venture Capital

CAM Venture Capital Europe Plus	2008	European Venture Capital	Small Market	Europa ca. 95% Nordamerika ca. 5%
Galdana Ventures I	2016	Venture Capital	Late Stage/ Growth	Westeuropa, USA, Schwellenländer
Galdana SPV I RAIF	2018	Sequoia Global Growth III		
Galdana Ventures II	2018	Venture Capital	Late Stage/ Growth	Westeuropa, USA, Schwellenländer
Galdana Ventures III	2021	Venture Capital	Late Stage/ Growth	Westeuropa, USA, Schwellenländer

Healthcare/Life-Sciences

CAM Life Sciences	2006	Global Life Science Venture Capital	Small Market	Europa ca. 25% Nordamerika ca. 75%
Alta Life Sciences Spain I	2017	Life-Sciences	Multi Stage	Spanien mit möglichen Investitionen in anderen Ländern
CAM HCO	2018	Global Life Science Venture Capital & Growth	Small Market	Europa ca. 65% Nordamerika ca. 25% Asien/RoW ca. 10%

Über uns

1. Botschaften unseres Managements

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

Investor Relations
Maßgeschneiderte Lösungen

• Produktportfolio und Performance-Analyse

3. Investitionsbereiche

4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

Real Assets

ACP Megatrends Sustainable Co-investments	2021	Real Assets (Infra&Real Estate) - Co-Investments	Large, Mid & Small Market	Europa/USA mit möglichen Investitionen in anderen Ländern
--	------	--	---------------------------	---

Real Estate

Altan I & II Inmobiliario Global	2007	Private Equity Real Estate Global	Large, Mid & Small Market	Europa 40%-70% USA 10%-30%/Asien 10%-30%
Altan III Global	2013	Private Equity Real Estate Global	Large, Mid & Small Market	Global
Altan IV Global	2017	Private Equity Real Estate Global	Large, Mid & Small Market	Global
Altan V Global	2021	Private Equity Real Estate Global	Large, Mid & Small Market	Global

Infrastruktur

GIF	2012	Global Infrastructure		Global
Altamar Infraestructuras Income	2015	Global Infrastructure	Large, Mid & Small Market	OECD
Altamar Infraestructuras Income II	2019	Global Infrastructure	Large, Mid & Small Market	OECD
GIF II	2021	Global Infrastructure		Global

Private Credit

Altamar Private Debt I	2017	Senior Loans / Direct Lending	Large Corps. / Mid Market	Europa 70-100% USA 0-30%
AltaCAM Global Credit II	2021	Direct Lending / Return Enhancing	Large Corps. / Mid Market	Europa 40-50% USA 40-50% Asien 0-10%
Altamar Private Debt III	2021	Direct Lending / Return Enhancing	Large Corps. / Mid Market	Europa 40-50% USA 40-50% Asien 0-10%



Über uns

1.
Botschaften
unseres
Managements

2.
**Kundenlösungen und
Dienstleistungen**

Investor Relations
Maßgeschneiderte
Lösungen

• Produktportfolio und
Performance-Analyse

3.
Investitionsbereiche

4.
Corporate
Advisory und
Distributionsgeschäft

Investition in die
Zukunft



Fonds-Performance

Fonds	Vintage	Netto-Multiple ⁽¹⁾	DPI ⁽²⁾
Private Equity (Buyouts/Growth)			
CAM II	2000	1,5x	146%
CAM III	2004	1,5x	139%
Altamar Buyout Europa	2005	1,8x	179%
Altamar Buyout Global II & III	2007	2,3x - 2,1x	222% / 206%
CAM Evergreen	2005 - 2021	2,4x	55%
CAM IV	2007	1,9x	166%
Altamar Secondary Opportunities IV	2010	2,0x	195%
Altamar V Private Equity Program	2011	2,2x	146%
CAM V	2013	1,9x	85%
Altamar VI Emerging Markets ⁽³⁾	2013	1,7x	50%
Altamar Secondary Opportunities VII & VII BP	2014	1,8x - 1,6x	121% / 118%
Altamar Private Equity Program VIII & VIII BP	2014	2,0x - 2,0x	38% / 37%
German Access Fund	2015	1,4x	34%
Altamar Global Secondaries IX ⁽⁴⁾	2017	2,0x	73%
Altamar X Global Private Equity Program ⁽⁴⁾	2018	1,8x	0%
Altamar X - Global Buyout Midmarket ^{(3) (4)}	2018	1,8x	0%
CAM VI	2020	1,3x	0%
ACP Secondaries 4 FCR ⁽⁴⁾	2020	1,5x	0%
Venture Capital			
CAM Venture Capital Europe Plus	2008	2,8x	155%
Galdana Ventures I ⁽⁴⁾	2016	2,3x	9%
Galdana Ventures II FCR ⁽⁴⁾	2018	1,7x	0%
Galdana Ventures II RAIF ^{(3) (4)}		1,7x	0%
Galdana SPV I RAIF ⁽⁴⁾	2018	2,1x	5%
Galdana Ventures III FCR	2021	1,0x	0%
Galdana Ventures III RAIF ^{(3) (4)}		1,0x	0%
Healthcare/Life-Sciences			
CAM Life Sciences	2006	1,9x	146%
Alta Life Sciences Spain I ⁽⁶⁾	2017	1,0x	0%
CAM HCO	2018	1,6x	3%



Über uns

Fonds	Vintage	Netto-Multiple ⁽¹⁾	DPI ⁽²⁾	Laufende Ausschüttung 2021 ⁽⁵⁾
Real Estate				
Altan I & II Inmobiliario Global	2008	1,6x - 1,7x	125% / 133%	
Altan III Global ⁽⁴⁾	2013	1,4x	51%	
Altan IV Global ⁽⁴⁾	2017	1,20x	0%	
Altan V Global	2021	0,9x	0%	
Infrastruktur				
GIF	2012	1,3x	60%	3%
Altamar Infrastructure Income ⁽⁴⁾	2016	1,3x	19%	3%
Altamar Infrastructure Income II ⁽⁴⁾	2019	1,1x	3%	3,6%
GIF II	2022	k. A.	k. A.	k. A.
Private Credit				
Altamar Private Debt I	2017	1,1x	16%	
AltaCAM Global Credit II	2021	k. A.	k. A.	
Altamar Private Debt III	2021	1,0x	k. A.	

Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist nicht unbedingt ein Hinweis auf zukünftige Ergebnisse, da aktuelle wirtschaftliche Bedingungen nicht vergleichbar mit denen in der Vergangenheit sind und möglicherweise in der Zukunft nicht erneut wiederholt werden können.

Hinweis: Zu den reifen Fonds gehören diejenigen, die sich in der Ausschüttungsphase befinden; zu den jungen Fonds gehören diejenigen, bei denen noch keine Ausschüttungen vorgenommen wurden und deren Verpflichtungen in den zugrunde liegenden Fonds über 75% liegen; zu den neuen Fonds gehören diejenigen, die sich in der Investitionsphase befinden und deren Verpflichtungen in den zugrunde liegenden Fonds unter 75% liegen. Der Private Debt Fund wird als neu eingestuft, da er nur die Direct-Lending-Allokation seines Portfolios berücksichtigt.

1. Die letzte verfügbare Bewertung wurde zum 31. März 2022 (4. Quartal 2021) veröffentlicht.
2. Distribution to Paid-In (Rückzahlungen im Verhältnis zu Einzahlungen).
3. Die Fonds lauten auf US-Dollar.
4. Bewertung im Vergleich zu den institutionellen Klassen.
5. Jährliche Ausschüttung, ausgedrückt als Prozentsatz des von den Investoren in Anspruch genommenen Kapitals, gewichtet nach Zeit. Die Ausschüttung für 2021 wird im Januar 2022 an die Investoren ausgeschüttet.
6. Alta Life Science Spain I ist ein Direktfonds.

1. Botschaften unseres Managements

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

Investor Relations
Maßgeschneiderte Lösungen

• Produktportfolio und Performance-Analyse

3. Investitionsbereiche

4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft



3 Investitions- bereiche

Private Equity

Venture Capital

**Healthcare/
Life-Sciences**

Real Assets

Private Credit



AltamarCAM verfügt über ein umfassendes und tiefgehendes Wissen über den internationalen Private-Asset-Markt und bietet einen privilegierten Zugang zu den besten globalen Investitionsmöglichkeiten.

Als Investoren mit langfristigem Anlagehorizont basieren unsere Anlageentscheidungen immer auf ausführlichen Analysen. Der Kapitalerhalt und die Berücksichtigung sozial verantwortlicher Anlagekriterien stellen die Hauptpfeiler unserer Anlagestrategie dar.

Die Lösungen von AltamarCAM kombinieren Primär- mit Sekundär- und Co-Investitionsmöglichkeiten in allen privaten Anlageklassen. Wir bieten zudem Lösungen an, die auf die spezifischen Bedürfnisse unserer Investoren zugeschnitten sind.



Leitungsteam



José Luis Molina
CEO
Private Equity



Frank Albrecht
Managing Partner
Private Equity



Alexis von Dziembowski
Managing Partner
Private Equity



Felix Wickenkamp
Managing Partner
Private Equity



Miguel Zurita
Managing Partner
Private Equity



Carlos Gazulla
Partner
Private Equity



Derek Snyder
Partner
Private Equity



Ignacio de la Mora
Partner
Private Equity



Miguel Echenique
Partner
Private Equity

Über uns

1. Botschaften unseres Managements
2. Kundenlösungen und Dienstleistungen
3. **Investitionsbereiche**
 - Private Equity
 - Venture Capital
 - Healthcare/Life-Sciences
 - Real Assets
 - Private Credit
4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

3. Investitionsbereiche



Inés de Soto
Managing Director
Private Equity



Klaus-Peter Marek
Managing Director
Private Equity



Lai-Song Man
Managing Director
Private Equity



Rocío Heres
Managing Director
Private Equity



Georg Grodzki
Partner
Credit



José María Fernández
Partner
Credit



Rodrigo Echenique
Partner
Credit



Guy P. Nohra
Partner
Life Sciences



Jose Mesa
Partner
Life Sciences



Larry Randall
Partner
Life Sciences



Miguel Valls
Partner
Life Sciences



Montserrat Vendrell
Partner
Life Sciences



Scott Moonly
Partner
Life Sciences



Fernando Olaso
Managing Partner
Real Assets



Ignacio Antoñanzas
Managing Partner
Real Assets



Antonio Guinea
Partner
Real Assets



Antonio Villalba
Partner
Real Assets



Enrique Sánchez-Rey
Partner
Real Assets

Über uns

1. Botschaften unseres Managements

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

3. **Investitionsbereiche**
Private Equity
Venture Capital
Healthcare/Life-Sciences
Real Assets
Private Credit

4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

3. Investitionsbereiche



Mirko Jovanovski
Partner
Real Assets



Guillermo Gómez
Managing Director
Real Assets



Didac Lee
Partner
Venture Capital



Javier Rubió
Partner
Venture Capital



Marcel Rafart
Partner
Venture Capital



Roque Velasco
Partner
Venture Capital



Über uns

1.
Botschaften
unseres
Managements

2.
Kundenlösungen und
Dienstleistungen

3.
• **Investitionsbereiche**
Private Equity
Venture Capital
Healthcare/Life-
Sciences
Real Assets
Private Credit

4.
Corporate
Advisory und
Distributionsgeschäft

Investition in die
Zukunft

Private Equity

Zugang zur Anlageklasse in Zusammenarbeit mit den besten Managern weltweit, wobei der Fokus auf verantwortungsvoller Alpha-Generierung und Kapitalerhalt liegt.



2021 war ein sehr starkes Jahr für das PE-Team, ein Trend, der sich auch 2022 fortsetzt:

- ~1,0 Mrd. EUR investiert, davon +600 Mio. EUR in Fonds
- ~1,0 Mrd. EUR ausgeschüttet, davon +700 Mio. EUR aus Fonds
- Starke Performance mit Netto-IRRs von über 30% bei unseren drei jüngsten Programmen (ACP S 4, ACP PE 6 und CAM VI)

Das Private-Equity-Team erwartet, die Chancen auf dem Markt nutzen zu können. Dazu arbeitet es weiterhin mit den besten Managern auf der ganzen Welt über unsere aktuellen Produkte zusammen:

- **ACP PE 7 ist** unser neuestes Programm und befindet sich derzeit in der Fundraising-Phase. Es investiert hauptsächlich in Buyout-Fonds in Europa und Nordamerika und teilweise in Emerging Markets. Special-Situation-Fonds, Co-Investments und Secondaries werden in der Analgestrategie auch berücksichtigt
- Ein spezieller Teilfonds des ACP PE 7 bietet Investoren Zugang zu einem diversifizierten Portfolio von Buyout- und Growth-Managern im Lower-Mid-Market-Segment
- **ACP S 5**, unser globaler Secondaries- und Co-Investment-Fonds. Der Vorgängerfonds ist bereits zu mehr als 70% comitted. Wir gehen davon aus, dass ACP S 5 bald auf den Markt kommen wird, um Investoren weiterhin Zugang zu dieser Strategie zu ermöglichen

Hinweis: Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist nicht unbedingt ein Hinweis auf zukünftige Ergebnisse, da aktuelle wirtschaftliche Bedingungen nicht vergleichbar mit denen in der Vergangenheit sind und möglicherweise in der Zukunft nicht erneut wiederholt werden können.

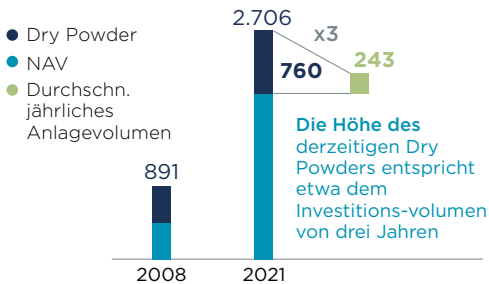


Wichtige Markttrends

- **Private Equity wächst und entwickelt sich weiter.** Die wachsende Größe des PE-Marktes hat zu einer höheren Komplexität und einem stärkeren Wettbewerb geführt, was Manager mit entsprechender Größe und Erfahrung.

Aufschlüsselung von EU/NA Buyout AuM & Dry Powder vs. Anlagevolumen (\$b)

Quelle: Preqin

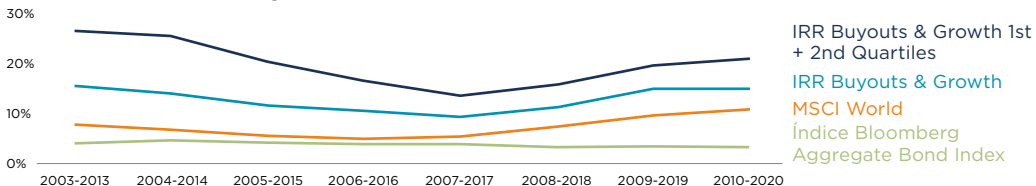


- **Die Dry-Powder-Level bleiben trotz des Wachstums auf einem gesunden Niveau.** Das anhaltende Wachstum der AuM in der Private-Equity-Industrie ging mit einem Anstieg der Investitionstätigkeit einher, was dazu führt, dass die aktuellen Dry-Powder-Level in etwa den Investitionen von drei Jahren entsprechen.
- **Es wird jedoch erwartet, dass die globalen Volkswirtschaften im Jahr 2022 ein geringeres Wachstum in Verbindung mit größerer Volatilität erleben werden.** Die Volatilität wird durch die anhaltende Inflation, Einschränkungen in der Lieferkette, den Mangel an Arbeitskräften und Talenten, erwartete Zinserhöhungen, die Verringerung der fiskalischen Anreize, geopolitische Spannungen usw. verursacht. Dies wird teilweise durch eine höhere Produktivität ausgeglichen.

- **Nach einem starken Jahr 2021 könnten die Marktbewertungen in mehreren Sektoren, insbesondere bei wachstumsstarken Titeln, sinken.** Um Unternehmenswerte nachhaltig steigern zu können, werden „Growth“- und „Buy and Build“-Strategien sowie die Implementierung von Technologien noch wichtiger als bisher.
- **Für Investoren sind Diversifizierung und Managerauswahl weiterhin von zentraler Bedeutung.** In unsicheren Zeiten bleiben die Diversifizierung des Portfolios (nach Auflegungsjahr, Art der Strategie, Sektor, Region und Transaktionsgröße) sowie eine strenge Due-Diligence-Prüfung die wichtigsten Werkzeuge.
- **Die besten PE-Manager zu identifizieren und in sie zu investieren, ist nach wie vor entscheidend.** Qualitativ hochwertigere GPs, die ein aktives Management und zielgerichtet gut entwickelte Strategien verfolgen, weisen eine geringere Volatilität und bessere Renditen in Abschwungphasen auf.
- **Die besten PE-Manager konzentrieren sich auf die wesentlichen Unternehmenskennzahlen und die Wertschöpfung, um sicher durch eine schwierige Marktlage navigieren zu können.** Der Fokus liegt auf i) der Auswahl säkularer Wachstumsthemen, ii) der Sicherung von Investitionsmöglichkeiten, welche die bestmögliche Bewertung aufweisen, Marktführer mit einer starken Wettbewerbsposition sind und über Preismacht verfügen, und iii) der Transformation von Unternehmen, um sowohl organisch als auch durch Übernahmen zu wachsen.
- **Es hat sich gezeigt, dass PE durchweg besser abschneidet als andere Anlageklassen.**

Outperformance von PE-Buyout- und Growth-Fonds gegenüber herkömmlichen Anlageklassen

Quelle: Eikon; zusammengefasster Netto-IRR mit 10-Jahres-Horizont



Über uns

1. Botschaften unseres Managements

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

3. Investitionsbereiche

- Private Equity
 - Venture Capital
 - Healthcare/Life-Sciences
 - Real Assets
 - Private Credit

4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

Venture Capital

Investitionen in Start-ups, die die digitale Revolution anführen. Galdana Ventures bietet einen globalen und diversifizierten Zugang zu den besten Venture-Capital-Managern und Fonds.



Die laufende digitale Revolution wurde durch die COVID-Pandemie beschleunigt. Venture Capital verzeichnete eine sehr starke Performance, was sich in der großartigen Wertentwicklung von Galdanas Dachfonds widerspiegelt.

- Per viertes Quartal haben alle Galdana-Investitionsprogramme eine Netto-IRR zwischen 26% und 66% verzeichnet.
- Galdana I und Galdana II erzielten eine Wertsteigerung von mehr als 50% im Jahresvergleich.
- Insgesamt wurden 90 IPOs und 76 M&As durchgeführt; der Netto-DPI für Galdana I liegt bei 9%.
- Das zugrunde liegende Unternehmensportfolio von Galdana umfasst rund 30% der existierenden globalen Tech-Unicorns, was die Qualität des Portfolios und der Manager, in die Galdana investiert, untermauert.

Die technologische Entwicklung der letzten Jahre formt und verändert alle Sektoren. Die Auseinandersetzung mit und die Anwendung von neuen Technologien sind zum Standard geworden und betreffen alle Wirtschaftszweige. Venture Capital erlebt dadurch eine tiefgreifende Diversifizierung.

- Künstliche Intelligenz, maschinelles Lernen, Computer Vision
- Blockchain, Web 3.0, Smart Contracts, dezentrales Finanzwesen, Metaverse
- Cybersicherheit, Identitätsmanagement und digitale Geschäftsmodelle
- ClimateTech und CleanTech
- Energietechnik einschließlich erneuerbarer Energien, Wasserstoff, Fusion und Energiespeicherung

1. Crunchbase zum 26. April 2022.

Hinweis: Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist nicht unbedingt ein Hinweis auf zukünftige Ergebnisse, da aktuelle wirtschaftliche Bedingungen nicht vergleichbar mit denen in der Vergangenheit sind und möglicherweise in der Zukunft nicht erneut wiederholt werden können.

Die Dachfonds von Galdana beziehen sich auf die von Altamar CAM Partners, SL verwalteten Venture-Capital-Fonds.

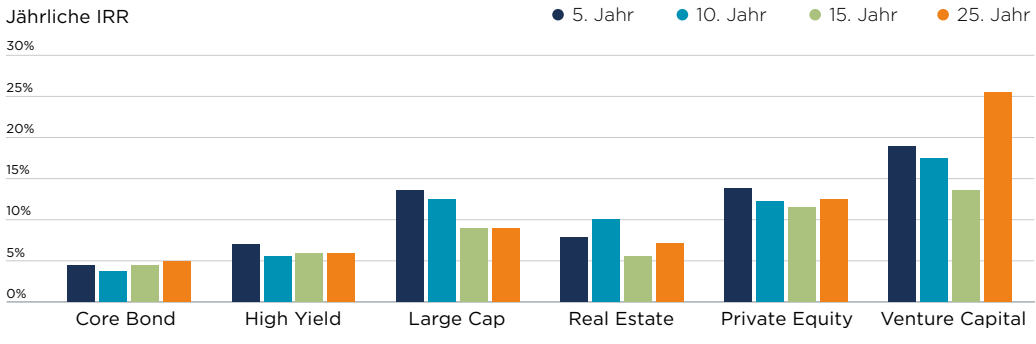


Wichtige Markttrends

- Venture Capital hat im Laufe der Zeit stets besser abgeschnitten als andere Anlageklassen.

Rendite von Venture Capital im Vergleich zu anderen Anlageklassen.

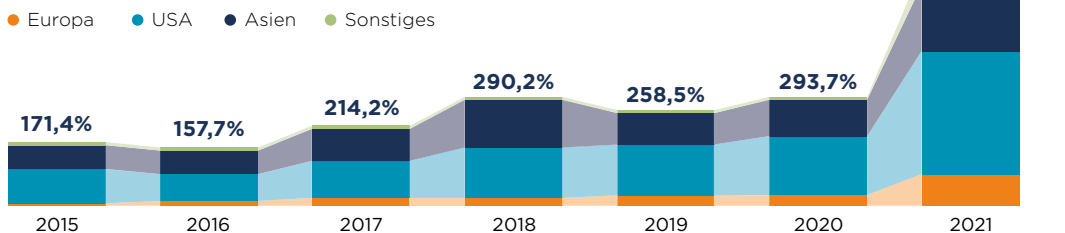
Quelle: Top Tier Capital Partners



- Technologieunternehmen bleiben länger in privater Hand, weil die Venture-Capital-Branche infolge ihres Wachstums den Finanzierungsbedarf dieser Start-ups decken kann. Somit wird der Großteil des Unternehmenswertes noch vor dem Börsengang geschaffen.
- Die Zahl der weltweiten Unicorns (private Technologieunternehmen mit einem Wert von über 1 Mrd. USD) ist in den letzten Jahren auf über 1.200 in 46 Ländern mit einem Gesamtwert von 4,4 Bio. USD gestiegen.
- Die drei Tech-Makro-Regionen Nordamerika, Asien und Europa weisen ein solides Wachstum und ein hohes Maß an Innovation auf, was ein hervorragendes Ökosystem für die Entwicklung und den Erfolg weiterer Start-ups schafft.

Globale Venture-Capital-Finanzierungen in Mrd. USD

Quelle: CB-Insights



- Die digitale Revolution und der anhaltende technologische Wandel verändern zunehmend die Art und Weise, wie wir leben und Geschäfte machen.
- Technologie hat sich von einem „Nice-to-have“ zu einem „Must-have“ entwickelt und ist für das Überleben und den Erfolg in der heutigen Wirtschaft unerlässlich. Dieser Bedarf wird sich in Zukunft wahrscheinlich noch verstärken.

Über uns

1. Botschaften unseres Managements

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

3. Investitionsbereiche
 Private Equity
 • Venture Capital
 Healthcare/Life-Sciences
 Real Assets
 Private Credit

4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

Healthcare/Life-Sciences

Healthcare-Investitionen in Venture-Capital-Direktfonds oder über Dachfonds (Venture Growth, Buyout) in bahnbrechende Therapeutika, Technologien oder Assets des Gesundheitssektors, die in erster Linie einen noch nicht abgedeckten medizinischen Bedarf mit großer gesellschaftlicher Bedeutung erfüllen oder den Zugang zur Gesundheitsversorgung ermöglichen.



Investitionen in den Gesundheitssektor seit

2001



Gesamt-Commitments im Gesundheitsbereich

734 Mio. EUR



Anzahl der Fonds/Co-Investments

73

Venture-Capital-Direktfonds: Im Jahr 2021 wuchs der TVPI von Alta Life-Sciences Spain I FCR um **22%** gegenüber dem Vorjahr. Der Fonds gab zudem seinen ersten **Portfolio-Exit bekannt:**

- Vifor Pharma erwarb **100% von Sanifit für eine Vorauszahlung von 205 Mio. EUR** sowie verschiedene klinische, regulatorische und verkaufsbezogene Meilensteine und Lizenzgebühren, die in der Zukunft gezahlt werden sollen.
- Der Abschluss der Transaktion erfolgte im ersten Quartal 2022 und ermöglichte eine beträchtliche erste Ausschüttung an die Investoren (**20% DPI**).

Healthcare-Dachfonds:

- Zwei Anlagevehikel im Gesundheitswesen mit einem Gesamtkapital von **94 Mio. EUR**.
- Healthcare Opportunities I (Auflage 2006-2008) wird mit einem Netto-TVPI von **1,86x bewertet**. Der Fonds führte bereits **187 Exits** durch, von denen **28 einen Multiplikator von mehr als 5x** hatten.
- Healthcare Opportunities II (Auflage 2018-2020) wird mit einem Netto-TVPI von **1,64x bewertet**. Der Fonds führte bereits **33 Exits** durch, von denen **5 einen Multiplikator von mehr als 4x** hatten.

Umfang der Venture-Capital-Direktfonds

79 Mio. EUR

Direktbeteiligungen

9

LTM-TVPI-Änderung

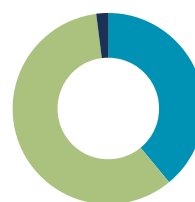
+22%

Stand: 4. Quartal 2021

Gesamt-Commitments Fonds-Generationen

94 Mio. 2
EUR

Strategie



- VC
- Buyout
- Real Assets

Hinweis: Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist nicht unbedingt ein Hinweis auf zukünftige Ergebnisse, da aktuelle wirtschaftliche Bedingungen nicht vergleichbar mit denen in der Vergangenheit sind und möglicherweise in der Zukunft nicht erneut wiederholt werden können.



Wichtige Markttrends

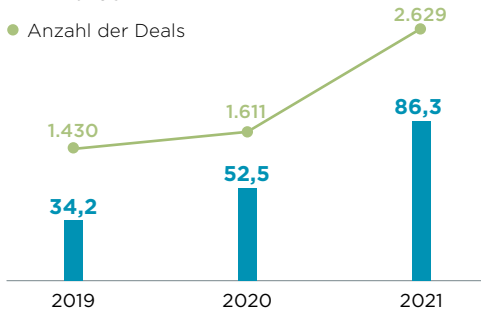
Highlights des Gesundheitsmarktes

- Der Markt für Venture Capital im Gesundheitssektor setzte seine Expansion im Jahr 2021 mit einer wachsenden Pipeline an investierbaren Möglichkeiten fort.

Venture-Capital-Finanzierungen und -Deals im Gesundheitssektor (EU + US)

Quelle: *Healthcare Investments & Exits Annual 2022, Silicon Valley Bank*

- Venture-Capital-Dollar (USA und Europa), in Mrd. US
- Anzahl der Deals

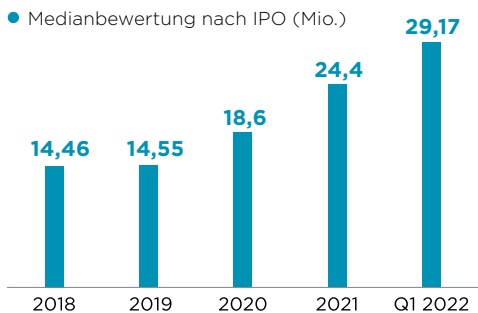


- Neue Höchstwerte im Jahr 2021: Neue Venture-Capital-Fonds für den Gesundheitssektor haben den Rekord von 2020 fast verdoppelt.
- Alle Gesundheitssektoren verzeichneten im Jahr 2021 Rekordinvestitionen. Die Finanzierungen für Unternehmen des Gesundheitssektors überstiegen 80 Mrd. USD und übertrafen damit den Rekord von 2020 in den USA und Europa um mehr als 30%.

- Das Jahr 2021 brachte 42 Healthtech-Unicorns hervor, was dem Vierfachen von 2020 entspricht.
- Die Zahl der Börsengänge verdreifachte sich und die Zahl der Fusionen und Übernahmen verdoppelte sich im Jahr 2021.
- Das Fundraising von Venture Capital wird sich 2022 wahrscheinlich verlangsamen, da eine Vielzahl an Fondsmanagern in den letzten 12-18 Monaten ihre Closings vollzogen haben. Diese Fondsmanager werden sich nun darauf konzentrieren, das Kapital ihrer kürzlich geschlossenen Fonds zu investieren. Der Prozess wird jedoch voraussichtlich langsamer vorstattengehen als im Jahr 2021.
- Die Bewertungen privater Gesundheitsunternehmen haben sich in letzter Zeit weiter positiv entwickelt.

Medianbewertung der VC-Gesundheitsbranche nach dem Börsengang (weltweit)

Quelle: *Pitchbook*



Interessante Healthcare-Themen für 2022

- **Die Korrektur am öffentlichen Biotech-Markt und die möglichen Auswirkungen auf die Entwicklung des Privatmarktes.**
- **Personalisierte Medizin durch Fortschritte in der Genetik.**
- Geldgeber drängen auf eine wertorientierte Pflege.
- Mehr Digitalisierung in der Beurteilung, Diagnose und Behandlung von Patienten..

Über uns

1. Botschaften unseres Managements

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

3. Investitionsbereiche
Private Equity
Venture Capital
• Healthcare/Life-Sciences
Real Assets
Private Credit

4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

Real Assets

Investitionen in Real Assets weltweit, einschließlich Real Estate und Infrastruktur, durch indirekte (Fonds und Co-Investitionen) und direkte Investitionsmöglichkeiten.



Trotz COVID-19 hat der Geschäftsbereich Real Assets eine starke Performance gezeigt.

- Unsere Dachfonds haben dank einer guten Diversifizierung im Jahresvergleich eine TVPI-Wertsteigerung von 13% und eine konstante jährliche Ausschüttung von über 3% erzielt¹.
- Durch den Verkauf von drei Direktinvestitionen konnten wir über 430 Mio. EUR an Investoren ausschütten.

Das Real-Assets-Team ist gut positioniert, um mit seinen aktuellen Angeboten, die sich auf Investitionen im Rahmen wichtiger Markttrends konzentrieren, von den weltweiten Chancen zu profitieren.

- **Altan V**, die jüngste Generation unseres erfolgreichen Real-Estate-Investitionsprogramms.
- **ACP Megatrends Sustainable Co-investments**, ein Co-Investitionsfonds mit Schwerpunkt auf Megatrends, denen günstige strukturelle Faktoren zugrunde liegen.
- **Altamar Infrastructure Income III** wird voraussichtlich in der 2. Jahreshälfte 2022 aufgelegt.
- Attraktive **Direktinvestitionsmöglichkeiten** rund um hochaktuelle Themen.

Anmerkung 1: Die jährliche Ausschüttung bezieht sich auf Infra-Fonds.

Hinweis: Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist nicht unbedingt ein Hinweis auf zukünftige Ergebnisse, da aktuelle wirtschaftliche Bedingungen nicht vergleichbar mit denen in der Vergangenheit sind und möglicherweise in der Zukunft nicht erneut wiederholt werden können.

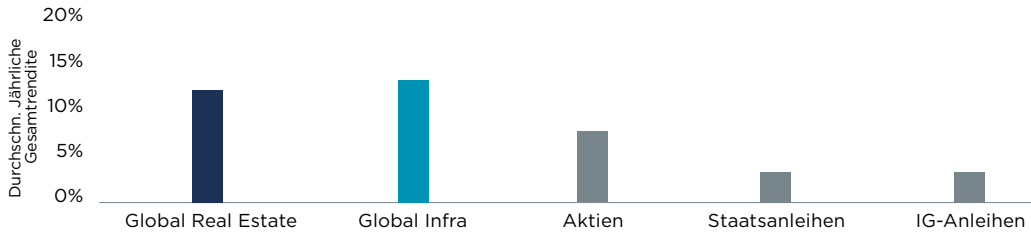


Wichtige Markttrends

- Investitionen in Real Assets bieten im Allgemeinen eine gute Absicherung gegen die Inflation, wie die überdurchschnittlichen Renditen von Real Assets in vergangenen Hochinflationszeiten zeigen.

Durchschnittliche jährliche Gesamtrendite während Inflationsperioden seit 2001

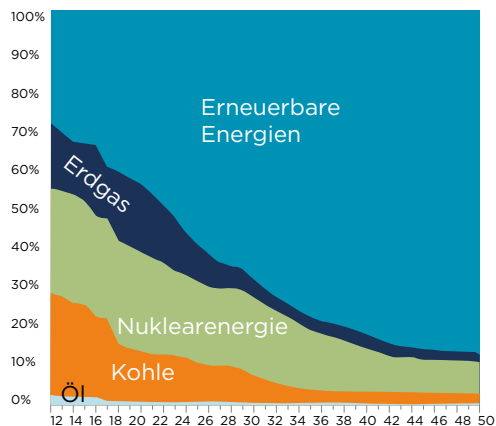
Quelle: Bloomberg, Barclays, NCREIF, MSCI; EDHEC und S&P; Stand: 31. Dezember 2020 (jährliche Daten seit 2001).



- Die Auswahl des Sektors ist nach wie vor entscheidend, da von Megatrends geprägte Real Assets von einem robusten Wachstum der zugrunde liegenden operativen Cashflows profitieren dürften.
- Der durch die Pandemie stark beschleunigte Übergang zur digitalen Kommunikation erfordert massive Investitionen in den Glasfaserausbau, in Telekommunikationstürme und in Rechenzentren (+240 Mrd. USD Eigenkapitalinvestitionen in digitale Infrastruktur im Jahr 2021).
- Die Nachfrage nach modernen Logistik- und Lagerhäusern hat stark zugenommen, da die E-Commerce-Durchdringung ansteigt (+2,0x seit 2015) und die Mieter von „just-in-time“ (zeitnah) zu „just-in-case (für alle Fälle)“ wechseln.
- Geopolitische Ereignisse zwingen Regierungen dazu, erneuerbare Energien schneller einzuführen und die Ziele zur Reduzierung der CO2-Emissionen einzuhalten. Infolgedessen wird erwartet, dass bis 2050 mehr als 85% des Stroms in Europa aus erneuerbaren Energien stammen wird, wofür allein auf dem Kontinent 11,5 Bio. USD investiert werden müssen.
- Auch im Gesundheitssektor ist der Investitionsbedarf erheblich, um die Alterung der Bevölkerung und das zunehmende Bewusstsein für das Wohlbefinden zu unterstützen.
- Bis 2021 wurden über 70% der Investitionen von AltamarCAM in Real Assets in Sektoren getätigt, die von diesen Megatrends profitieren.
- Diese Megatrends werden über die aktuellen und zukünftigen Real-Asset-Angebote verfolgt, darunter **ACP Megatrends Sustainable Co-investments, Altan V und Altamar Infrastructure Income III.**

Prognostizierter Brennstoffmix europäische Stromerzeugung

Quelle: BNEF, Stand: 24. Mai 2019



Über uns

1. Botschaften unseres Managements

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

3. Investitionsbereiche
 Private Equity
 Venture Capital
 Healthcare/Life-Sciences
 • Real Assets
 Private Credit

4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

Private Credit

Kreditfonds füllen die durch den Rückzug der Banken vom Firmenkreditgeschäft entstandene Lücke. Von Kreditfonds vergebene Darlehen haben sich auch in der Pandemie als robust erwiesen und ihre variable Verzinsung kommt Investoren bei steigenden Zinsen zugute.



Unsere Private-Credit-Fondsanlagen haben sich 2021 sehr gut behauptet trotz eines herausfordernden Hintergrunds aufgrund von COVID-19 und der gesamtwirtschaftlichen und geopolitischen Risikolage.

- APD I (rd. 900 Zielfondsdarlehen) hat in den letzten zwölf Monaten eine Bruttorendite von 6,62% erzielt.
- Seit Gründung hat der Fonds keine Verluste erlitten und lediglich 0,04% der Zielfondsdarlehen mussten aufgrund der COVID-Krise restrukturiert werden.
- Das durchschnittliche Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) der Darlehensnehmer der Zielfonds beläuft sich auf 77 Mio. EUR, wobei die Branchenstruktur der Firmen von unternehmensbezogenen Dienstleistern, Technologieunternehmen und dem Gesundheitssektor dominiert wird.

Unsere Private-Credit-Strategien bieten Investoren eine Alternative zu traditionellen Anlagen in festverzinsliche Wertpapiere, weil sie laufendes Einkommen, Wertwachspotenzial, niedrige Kapitalbindungsdauer und ein geringeres Verlustrisiko kombinieren.

- **An der Spitze der „Kapitalpyramide“:** Aufgrund der hohen Verschuldung von Privatwirtschaft und öffentlicher Hand in vielen Volkswirtschaften reduzieren Investoren Verlustrisiken und bevorzugen erstrangige Finanzierungen.
- **Die niedrige Duration** hilft erheblich, bei steigenden Zinsen Bewertungsverluste in den Portfolios der Anleger zu vermeiden.
- **Marktvolatilität als Chance:** Durch externe Faktoren ausgelöste Marktbewegungen, wie Inflation, Leitzinsänderungen, übermäßige Verschuldung, Logistikstörungen usw., lassen sich über opportunistische Strategien nutzen.

Hinweis: Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist nicht unbedingt ein Hinweis auf zukünftige Ergebnisse, da aktuelle wirtschaftliche Bedingungen nicht vergleichbar mit denen in der Vergangenheit sind und möglicherweise in der Zukunft nicht erneut wiederholt werden können.

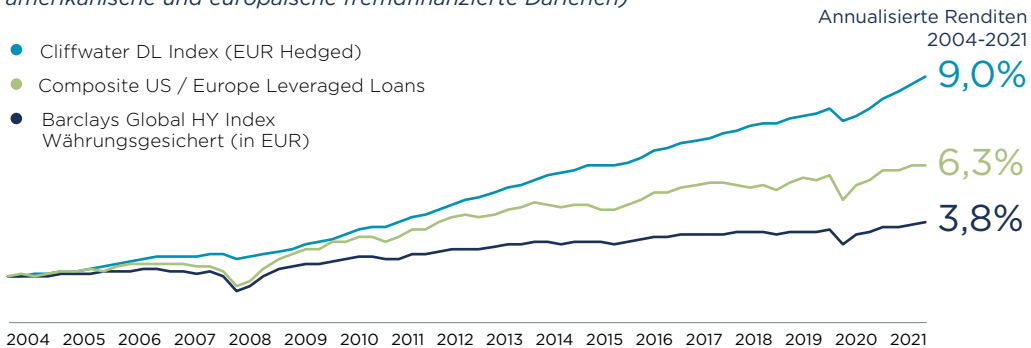


Wichtige Markttrends

- Direct Lending hat sich während der erheblichen Marktverwerfungen aufgrund der Pandemie und in der anschließenden Markterholung im Jahr 2021 als flexibel, anpassungsfähig und kreativ erwiesen.

Renditeentwicklung von alternativen und liquiden Fremdkapitalanlagen im Vergleich

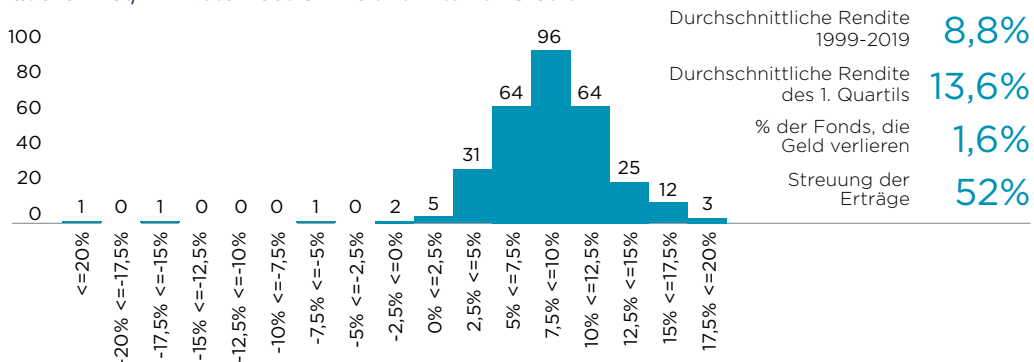
Quelle: Bloomberg Barclays Global High Yield/Composite of S&P LSTA and S&P ELLI (Index für amerikanische und europäische fremdfinanzierte Darlehen)



- Ein hochselektiver Investitionsansatz bleibt außerordentlich wichtig, da die Renditen von Private-Credit-Fonds weit auseinander liegen. COVID-19 war auch eine Bewährungsprobe für die Strategien der besten Fondsmanager und hat ihre Differenzierung verstärkt.

Verteilung der Erträge aus Direktkrediten nach Auflage: 305 Fonds (1999-2019)

Quelle: Preqin Private Debt Online and Altamar Credit



- Zu den wichtigsten Herausforderungen bei Investitionen in Private Credit zählen derzeit die Inflationsentwicklung, Zinssteigerungen, zunehmender Wettbewerb, anhaltende Pandemiesorgen, die hohe Verschuldung vieler Kreditnehmer und geopolitische Risiken. Die Bewältigung dieser Herausforderungen erfordert erfahrene Manager mit differenzierten Akquisitionsvorteilen, fundierten analytischen Kenntnissen und einem disziplinierten und konsistenten Anlagentscheidungsansatz.

Über uns

1. Botschaften unseres Managements

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

3. Investitionsbereiche
Private Equity
Venture Capital
Healthcare/Life-Sciences
Real Assets
• Private Credit

4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft





4

Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Vertrieb von Drittfonds

Corporate Advisory



Vertrieb von Drittfonds

Altamar Global Investments ist ein Anlagevermittler, der mit dem Ziel gegründet wurde, spanischen und portugiesischen institutionellen Kunden einen effizienten und direkten Zugang zu den Produkten erstklassiger traditioneller und alternativer internationaler Asset Manager zu bieten.

Altamar Global Investments hat eine klare Philosophie. Sie ist darauf ausgerichtet, einen Mehrwert Kunden zu schaffen. Zudem nutzt sie alle AltamarCAM-Ressourcen für die Analyse und Due Diligence, um erstklassige Manager und Produkte in Anlageklassen wie Private Credit, Absolute-Return-Strategien, traditionelle Long-Only-Aktien, Anleihen und Mixed-Asset-Strategien zu identifizieren, zu erschließen, auszuwählen und den Kunden zur Verfügung zu stellen.

Altamar Global Investments betreut seine Kunden über ein eigenes Team.

Altamar Global Investments ist Geschäftsvereinbarungen mit Baillie Gifford, Blackstone Alternative Asset Management, Blackstone Credit, ICG (Intermediate Capital Group), KKR, Stone Harbor Investment Partners, Troy Asset Management und Veritas Asset Management eingegangen.

Seit der Gründung im Juli 2014 haben Investoren Altamar Global Investments bis Dezember 2021 mehr als 2 Mrd. USD anvertraut.

Über uns

1. Botschaften unseres Managements

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

3. Investitionsbereiche

4. **Corporate Advisory und Distributionsgeschäft**

• Vertrieb von Drittfonds
Corporate Advisory

Investition in die Zukunft

Leitungsteam



Miguel Rona
Partner



Jesús Ipiña
Managing Director

UCITS-Struktur

Fonds	Fondsart	Liquidität	Strategie	Land
Baillie Gifford WW Global Alpha	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Aktien	Global
Baillie Gifford WW Long Term Global Growth	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Aktien	Global
Baillie Gifford WW U.S. Equity Growth	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Aktien	USA
Baillie Gifford WW Emerging Markets Leading Companies	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Aktien	Schwellen- länder
Baillie Gifford WW Japanese	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Aktien	Japan
Baillie Gifford WW Pan - European	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Aktien	Europa
Baillie Gifford WW Discovery	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Aktien - Small Cap	Global
Baillie Gifford WW Positive Change	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Aktien - Impact	Global
Blackstone Diversified Multi- Strategie	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Absolute Return - Multi-Strategie	Global
Blackstone Systematic Credit - Low Carbon Investment Grade Corporate Fund	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Festverzinsliche Investitionen - Investment Grade	USA
Blackstone Systematic Credit - Low Carbon Global Investment Grade Corporate Bond	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Festverzinsliche Investitionen - Investment Grade	Global
Blackstone Systematic Credit - Enhanced Global Credit Fund	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Fixed Income	Global
Blackstone Systematic Credit - Low Carbon Euro Short Duration Corporate Bond Fund	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Festverzinslich - Kurzfristig	Europa
Blackstone Systematic Credit - Low Carbon High Yield Corporate Bond	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Festverzinslich - High Yield	Global



Blackstone Systematic Credit - Emerging Market Corporate Fund	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Festverzinslich - Corporate	Schwellen- länder
Blackstone Systematic Credit - Market Neutral Fund	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Festverzinslich - Marktneutral	Global
Stone Harbor Emerging Markets Debt	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Anleihen aus Schwellen- ländern - USD	Schwellen- länder
Stone Harbor Emerging Markets Local Currency Debt	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Schwellenländer Anleihen - Funktionale Währung	Schwellen- länder
Stone Harbor Emerging Markets Corporate Debt	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Anleihen aus Schwellenländern Corp. USD	Schwellen- länder
Troy Trojan	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Gemischt, flexibel	Global
Troy Trojan Income	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Aktien	Vereinigtes Königreich
Veritas Global Focus	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Aktien	Global
Veritas Asian	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Aktien	Asien - ohne Japan
Veritas Global Real Return	Irischer UCITS - Eingetragen bei der CNMV	Täglich	Retorno Absoluto - Long / Short	Global

Über uns

1. Botschaften
unseres
Managements2. Kundenlösungen und
Dienstleistungen

3. Investitionsbereiche

4. Corporate
Advisory und
Distributionsgeschäft

- Vertrieb von
Drittfonds
Corporate Advisory

Investition in die
Zukunft

Nicht-UCITS-Struktur

Fonds	Fondsart	Liquidität	Strategie	Land
Blackstone European Senior Loan	Irischer QIF - Eingetragen bei der CNMV (AIFMD)	Monatlich	Senior Loans	Europa
Blackstone Partners	Irischer ICAV - Eingetragen bei der CNMV (AIFMD)	Halbjährlich	Absolute Return – Multi- Strategie	Global
Blackstone European Senior Debt II	Luxemburgische SCSp – Eingetragen bei der CNMV (AIFMD)	Geschlossener Fonds	Direct Lending	Europa
Blackstone Strategic Capital Holding II	Luxemburgische SCSp – Eingetragen bei der CNMV (AIFMD)	Geschlossener Fonds	Private Equity (GP- Beteiligungen)	Global
Blackstone Capital Opportunities Fund IV	Luxemburgische SCSp – Eingetragen bei der CNMV (AIFMD)	Geschlossener Fonds	Mezzanine	Global
Blackstone Tactical Opportunities Fund IV	Luxemburgische SCSp – Eingetragen bei der CNMV (AIFMD)	Geschlossener Fonds	Private Equity	Global
ICG Total Credit	Irischer QIF - Eingetragen bei der CNMV (AIFMD)	Täglich	Multi Credit	Europa
KKR Lending Partners Europe	Vereinigtes Königreich LP - Eingetragen bei der CNMV (AIFMD)	Geschlossener Fonds	Direct Lending	Europa
KKR Private Credit Opportunities Partners II	Vereinigtes Königreich LP - Eingetragen bei der CNMV (AIFMD)	Geschlossener Fonds	Mezzanine	Global
KKR Revolving Credit Partners	Luxemburgische SCSp – Eingetragen bei der CNMV (AIFMD)	Geschlossener Fonds	Revolvierende Kreditfazilitäten	Europa
KKR Dislocation Opportunities	Luxemburgische SCSp – Eingetragen bei der CNMV (AIFMD)	Geschlossener Fonds	Dislozierter Kredit	Global



Über uns

1.
Botschaften
unseres
Managements

2.
Kundenlösungen und
Dienstleistungen

3.
Investitionsbereiche

4.
**Corporate
Advisory und
Distributionsgeschäft**

- Vertrieb von
Drittfonds
Corporate Advisory

Investition in die
Zukunft

Corporate Advisory

Unabhängige finanzielle und strategische Beratung von Unternehmen bei Unternehmenstransaktionen.



Altamar Advisory Partners hat seine Position als **Berater erster Wahl für Family Offices und Private-Equity-Gesellschaften gefestigt.**

- **Excellence in Execution:** Durch die langjährige Erfahrung des Teams bei großen Investmentbanken und das persönliche Engagement der Seniorpartner bei jeder Transaktion bieten wir eine erstklassige Beratung
- **Unabhängige** und zuverlässige Beratung der Kunden
- Erfahrung in allen Produkten (M&A, ECM, DCM, HY) und **einzigartige Expertise in Private Equity**

Erfolgreiche Partnerschaften zur Ergänzung der eigenen Kompetenzen:

- **Strategische Allianz mit LarrainVial**, der führenden Investmentbank in der Andenregion
- **Partnerschaft mit Perella Weinberg Partners** zur Kapitalstrukturberatung für Kunden auf der iberischen Halbinsel



Transacciones recientes seleccionadas

Cinven

restaurant brands iberia

Berater von Cinven bei der Übernahme von Restaurant Brands Iberia

ALT&MAR
ADVISORY PARTNERS

Beratung des Private-Equity-Fondsmanagers Cinven bei der bisher **größten Transaktion in der spanischen Restaurantbranche.**

RB Iberia ist eine führende **Quick-Service-Restaurant-Plattform** auf der iberischen Halbinsel mit 500 eigenen Restaurants und ca. 500 Franchise-Restaurants sowie Master-Franchisenehmern für die Marke Burger King in Spanien, Portugal, Gibraltar und Andorra und für die Marken Popeyes und Tim Hortons in Spanien.

FRESENIUS

eugin

Finanzberater des Managementteams beim Verkauf des Unternehmens

ALT&MAR
ADVISORY PARTNERS

Beratung der **Managementteams** von Luarmia S.L. und NMC Eugin US Corporation (zusammen „**Eugin Group**“) beim **Verkauf des Unternehmens an den deutschen Krankenhauskonzern Fresenius Helios.**

Eugin ist einer der **führenden internationalen Fruchtbarkeitskonzerne** mit 31 Kliniken und weiteren 34 Standorten in 9 Ländern auf 3 Kontinenten.

HEXPOL®

UNICA ESPIGA CAPITAL

Berater von Espiga beim Verkauf von Unica Mezclas an Hexpol

ALT&MAR
ADVISORY PARTNERS

Beratung von Espiga Capital und Minderheitsaktionären beim **Verkauf von Unión de Industrias C.A., S.A. (Única) an das schwedische Unternehmen Hexpol** (börsennotiert).

Unica ist ein bedeutender Akteur im Bereich der **Gummimischungen** in Spanien und beliefert mehrere anspruchsvolle Kunden in der Automobil-, Bau- und Landwirtschaftsbranche.

ALT&MAR CAM PARTNERS

AltamarCAM PARTNERS

Berater von Altamar Capital Partners zur Integration mit CAM Alternatives

ALT&MAR
ADVISORY PARTNERS

Beratung von Altamar Capital Partners bei der **Fusion mit dem deutschen Unternehmen CAM Alternatives.**

Durch den Zusammenschluss entstand ein unabhängiger, **partnergeführter paneuropäischer Asset Manager und Lösungsanbieter** mit einem verwalteten Vermögen von über 17 Mrd. EUR.

Über uns

1. Botschaften unseres Managements

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

3. Investitionsbereiche

4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Vertrieb von Drittfonds

• Corporate Advisory

Investition in die Zukunft

Leitungsteam



Jaime Fernández-Pita
Partner



José Epalza
Partner



Ramón Peláez
Partner



Über uns

1. Botschaften
unseres
Managements

2. Kundenlösungen und
Dienstleistungen

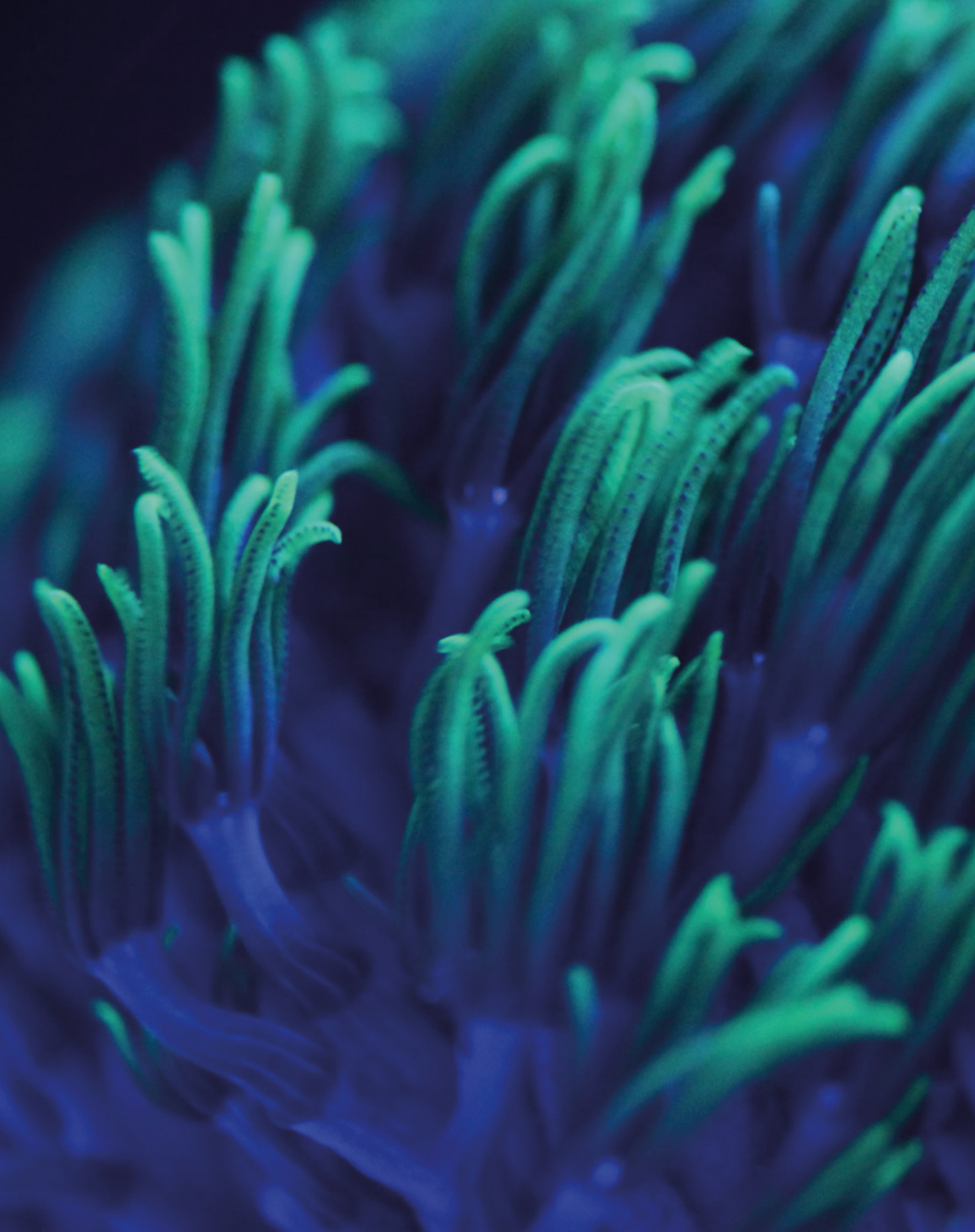
3. Investitionsbereiche

4. **Corporate
Advisory und
Distributionsgeschäft**

Vertrieb von
Drittfonds

● **Corporate Advisory**

Investition in die
Zukunft



Investition in die Zukunft

ESG

Digitalisierung

Unsere Stiftung





ESG

AltamarCAM ist bestrebt, eine treibende Kraft für positive Veränderungen im Finanzsektor und in der Gesellschaft zu werden, indem wir Nachhaltigkeit und Integrität in den Mittelpunkt der täglichen Arbeit unseres Unternehmens stellen.

AltamarCAM ist der festen Überzeugung, dass ESG-Faktoren nicht nur die Performance steigern und den Status des Unternehmens als vertrauenswürdiger Berater gegenüber unserer Investoren stärken, sondern auch das Risikomanagement verbessern und neue Anlagemöglichkeiten und -produkte für Kunden schaffen.

ESG-Governance

Um erfolgreich ESG-Prozesse auf allen Organisationsebenen integrieren zu können, bedarf es eines starken und durchsetzungsfähigen ESG-Management-Teams. Zu diesem Zweck haben wir unser ESG-Governance-Modell gestärkt, einschließlich der Aufsichts- und Umsetzungsverantwortung unter Einbeziehung des Topmanagements:



7

Mitglieder der oberen Managementebene

Das **ESG Committee**, unter dem Vorsitz von AltamarCAMs Co-Chair und Private Equity Co-Head, berichtet an das Board of Directors und ist für die Definition und Überwachung der ESG-Strategie und des Maßnahmenplans verantwortlich.



11

Leitende Angestellte

Die **ESG Steering Group** unterstützt und berät die verschiedenen Arbeitsgruppen, die teamübergreifende Initiativen im Rahmen des Maßnahmenplans durchführen.



6

Teamübergreifende Mitglieder

Das **ESG-Team** ist für die Umsetzung der ESG-Pläne und -Maßnahmen verantwortlich und wird vom Chief ESG Officer geleitet. Es stellt sicher, dass die Bemühungen des Unternehmens auf die Hauptpfeiler der ESG-Strategie ausgerichtet sind.

Unser Ziel ist es, ein Vorreiter für ESG in unserer Branche zu werden. Wir sind der festen Überzeugung, dass unsere nun aufgebaute Organisationsstruktur eben dies ermöglichen wird, da sie einen effizienten ESG-Workflow und eine zielgerichtete Strategieumsetzung zulässt.

Über uns

1. Botschaften unseres Managements

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

3. Investitionsbereiche

4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

- ESG
- Digitalisierung
- Unsere Stiftung

Strategie

Um ESG-Themen aus einem strategischen Ansatz heraus anzugehen, das Identifizieren von Chancen zu maximieren und als Leitfaden für die Erreichung der ESG-Ziele zu fungieren, wurde eine mittelfristige Strategie entwickelt und vom Board of Directors genehmigt. Diese Strategie stützt sich auf vier Hauptpfeiler, die das Know-how, die Technologie und die Erfahrung der Kernbereiche unseres Unternehmens nutzen.

Investorenebene (als vertrauenswürdiger Berater)

Verantwortungsvolle Investitionen aus Unternehmenssicht
ESG im Anlagezyklus

Unternehmensebene

Attraktives und nachhaltiges Arbeitsumfeld
Beitrag zu einer besseren Gesellschaft durch die AltamarCAM Foundation

Die Umsetzung der genehmigten Strategie wird vom ESG-Team geleitet und von verschiedenen Bereichen des Unternehmens unterstützt, um eine teamübergreifende Umsetzung zu erreichen.

ESG-Integration im Anlageprozess

ESG-Faktoren werden in alle Phasen des Investitionsprozesses integriert: von der Due-Diligence-Prüfung bis hin zur Überwachung während der Haltedauer der Investitionen. Für eine erfolgreiche Integration ist die Einbeziehung der Investmentteams und des ESG-Teams von entscheidender Bedeutung.



Pre-Due-Diligence-Prüfung

Vorabprüfung mittels einer ESG Exclusion Policy, die eine kürzlich vom Board of Directors genehmigte Liste von ausgeschlossenen Investmentaktivitäten enthält recientemente por el Consejo de Administración

Auswahl-Due Diligence

Aktiver Austausch mit GPs über den ESG-DD-Fragebogen und die Anwendung des neu entwickelten anlagespezifischen internen Scoring-Modells

Formalisierung des Investments

ESG-Klauseln, die in Side Letters und Vertragsdokumenten gefordert werden, verlangen eine stärkere Einbeziehung des ESG-Teams in die Beratung und die Diskussionen

Überwachung der Haltedauer

Regelmäßige Überwachung der Zielfondsmanager durch den angepassten, anlageklassenspezifischen ESG-Fragebogen (teilweise Bottom-up, teilweise Top-down)



ESG in Zahlen

56% | 44%
Männlich | Weiblich
ausgewogenes
Geschlechterverhältnis
in der Belegschaft

33%
Frauen
in Partnerpositionen

16
Nationalitäten in
der Belegschaft

311
Tonnen CO₂-
Kompensation im
Jahr 2021 in unseren
Niederlassungen für
Scope 1, Scope 2
und den reduzierten
Scope 3

100%
Der Due-
Diligence-
Dokumente
beinhalten einen
ESG-Abschnitt

A+
Altamar Capital
Partners und
CAM Alternatives
erreichten im
PRI-Assessment
2020* ein A+ bzw.
A in den im PRI-
Bericht genannten
Kategorien

* Altamar Capital Partners berichtete in den Kategorien: Strategie & Governance, Private Equity, Real Estate, Fixed Income und Infrastruktur; und CAM Alternatives in den Kategorien: Strategie & Governance und Private Equity; für das Jahr 2020.

Über uns

1. Botschaften
unseres
Managements

2. Kundenlösungen und
Dienstleistungen

3. Investitionsbereiche

4. Corporate
Advisory und
Distributionsgeschäft

**Investition in die
Zukunft**

- ESG
- Digitalisierung
- Unsere Stiftung

Klimawandel und CO2-Neutralität

Der Schutz der Umwelt und der Kampf gegen den Klimawandel sind grundlegende Prioritäten für AltamarCAM.

Dementsprechend bekennen wir uns voll und ganz zu dem Pariser Abkommen und dem EU Green Deal. Darüber hinaus unterstützen wir seit Kurzem drei führende Klimainitiativen (TCFD, IIGCC und ICI)*, die darauf abzielen, Empfehlungen für eine effektivere klimabezogene Offenlegung zu entwickeln.

Das Unternehmen ergreift konkrete Maßnahmen, um seine Aktivitäten schrittweise CO2-neutral zu machen, und hat seinen CO2-Fußabdruck (Scope 1, 2 und reduzierter Scope 3 - Geschäftsreisen und Pendeln der Mitarbeiter) für 2019, 2020 und 2021 berechnet, nachdem es in diesen Jahren für alle Standorte die CO2-Neutralität erreicht hat.

100%

Kompensation der betrieblichen Emissionen



Biogas-
anlagen-
projekt in
Asien



Projekt für
energie-
effiziente
Öfen in
Afrika



Wasserkraft-
werksprojekt
in Chile



Projekt zur
Wieder-
aufforstung
in Spanien



Projekt zur
Wieder-
aufforstung
von
Mangroven in
Kambodscha



AltamarCAMs
Wald in
Spanien

Wir möchten hervorheben, dass wir seit diesem Jahr unseren eigenen AltamarCAM-Wald in Pontevedra (Spanien) angelegt haben, den wir jedes Jahr weiterentwickeln werden. Dieses Projekt wirkt sich auch auf sozialer Ebene durch die Wiedereingliederung von Arbeitskräften in Zusammenarbeit mit dem Roten Kreuz aus.

Darüber hinaus werden Maßnahmen zur Emissionsreduzierung durchgeführt, um die unternehmensweite CO2-Neutralität zu konsolidieren und eine Kultur der Nachhaltigkeit zu fördern, die über die reine Kompensation hinausgeht.

* TCFD: Task Force on Climate-Related Financial Disclosures, IIGCC: The Institutional Investors Group on Climate Change, ICI: Initiative Climat International.



Engagement mit dem PRI



Altamar Capital Partners und CAM Alternatives sind seit 2016 bzw. 2019 Unterzeichner der PRI der Vereinten Nationen.

Ab dem nächsten PRI-Berichtszyklus wird ein gemeinsamer PRI-Bericht als AltamarCAM Partners veröffentlicht.



Sponsoring der 2022 in Barcelona ausgerichteten PRI-Konferenz mit dem Ziel, den Fortschritt in Richtung einer nachhaltigen Weltwirtschaft voranzutreiben.

Commitments

Wir sind uns unserer treuhänderischen Verpflichtung gegenüber unseren Investoren und Stakeholdern bewusst und streben nach ständiger Verbesserung im Bereich der Nachhaltigkeit, der Optimierung interner Verfahren zur Umsetzung der besten Marktpraktiken und der Nutzung von Technologien, was alles zur Verbesserung seines ESG-Ansatzes beiträgt. Zu diesem Zweck haben wir uns im Rahmen unseres ESG-Engagements folgende Ziele gesetzt:

Herausgabe des ersten jährlichen ESG-Berichts von AltamarCAM

Anpassung der aktuellen ESG-Richtlinie an die verschiedenen Anlageklassen

Erweiterte Anstrengungen zur Messung des CO2-Fußabdrucks des Portfolios

Verfeinerung des internen ESG-Bewertungsmodells (ESG-Scoring und DDQ)

Verstärktes Engagement mit LPs und GPs

Aktive Teilnahme an Initiativen zur Förderung der Nachhaltigkeit

Über uns

1. Botschaften unseres Managements

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

3. Investitionsbereiche

4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

- ESG
- Digitalisierung
- Unsere Stiftung





Digitalisierung

Eine der Hauptprioritäten bei AltamarCAM in den vergangenen 6 Jahren war die **digitale Transformation**. Diese ist eng an die Verbesserung der Kundenerfahrung und die Steigerung der Produktivität geknüpft. Wir haben deshalb die wichtigsten Geschäftsprozesse optimiert, ohne dabei die Sicherheit aus den Augen zu verlieren.



Manager/GPs

Gesamt	LTM
393	107



Historische Zusagen

Gesamt	LTM
884	136



Überwachte Investitionen

Gesamt	LTM
8,041	2,513

Über uns

1. Botschaften unseres Managements

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

3. Investitionsbereiche

4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

ESG

- Digitalisierung
- Unsere Stiftung

Hauptmodule der Altamar IT-Plattform



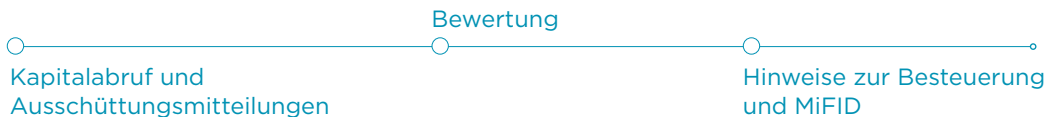
Altamar Plus

Altamar + ist eine vollständig angepasste digitale Plattform, die es unseren Mitarbeitern ermöglicht, relevante Informationen in einem einzigartigen Repository zu speichern, zu verwalten und zu aktualisieren, sodass wir eine größere Flexibilität und Anpassung an unser eigenes Geschäftsmodell und die Bedürfnisse unserer Investoren erreichen. Die Plattform verfügt über zahlreiche integrierte Funktionen, um alle unsere Commingled Funds und Mandate effizient zu verwalten:



Placement Agents Platform

Die Plattform für Platzierungsagenten automatisiert den Onboarding-Prozess für Private-Banking-Investoren. Sie umfasst auch spezielle Schnittstellen für den automatischen Datenaustausch mit ihnen in verschiedenen Prozessen:





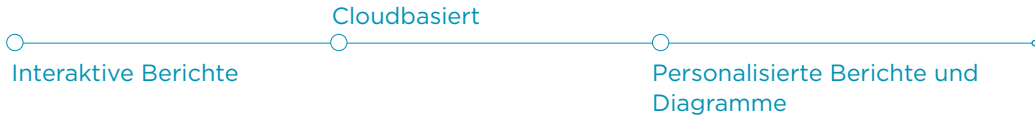
1. Botschaften unseres Managements
2. Kundenlösungen und Dienstleistungen
3. Investitionsbereiche
4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft



BI: Datenmarkt + Power BI

Unsere Big-Data-Strategie bestand darin, alle Daten aus unserem Kernsystem in eine verständliche, vertrauenswürdige Datenbank umzuwandeln, die jeden Tag automatisch umsetzbare Dashboards unseren Mitarbeitern zur Verfügung stellt.

Letztlich sollen alle Fragen einer interessierten Partei zur Geschäftsentwicklung eines Unternehmens beantwortet werden, um die Bewertung zu untermauern.



- Investition in die Zukunft**
- ESG
 - Digitalisierung
 - Unsere Stiftung



LP-Portal

Es handelt sich um ein privates und exklusives Webportal für unsere Investoren, das Online-Informationen und Dokumente über die Investitionen der Kunden und deren Performance enthält.

Es umfasst globale Account-Positionen und Hauptkennzahlen, Cashflow-Details, Mitteilungen, Kapitalkontoauszüge usw. Wir haben verschiedene Lösungen und Funktionalitäten für jeden Benutzer entwickelt:





FUNDACIÓN
Altamar //



▶ Siehe Video





Unsere Stiftung

Einen positiven Einfluss auf die Gesellschaft zu haben – nicht nur als Investoren, sondern auch durch die philanthropischen Initiativen der Stiftung – macht uns zu einem attraktiven Arbeitgeber und stärkt unseren Teamgeist.

Über uns

1. Botschaften unseres Managements
2. Kundenlösungen und Dienstleistungen
3. Investitionsbereiche
4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

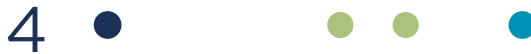
Den Auftrag der Stiftung verwirklichen:

Insgesamt unterstützte Projekte

- Investition in die Zukunft
- ESG
 - Digitalisierung
 - Unsere Stiftung



Projekte mit Schwerpunkt auf den Gesundheitssektor



Projekte mit Schwerpunkt auf Bildung



Projekte mit Schwerpunkt auf Venture Philanthropy/ Impact Investing



Verlängerte Partnerschaften aus 2020

Neue Partnerschaften 2021

Neue Partnerschaften 2022

Entwicklung nach Jahr



Mehr als 70%
unseres Teams engagiert sich
jährlich für die Stiftung, indem
es sich an ihr beteiligt oder
Freiwilligenarbeit leistet



Wir helfen den Partnern, mit
denen wir zusammenarbeiten,
ihre Wirkung anhand
spezifischer KPIs zu messen.



	2020	2021	2022*
Direkt betreute Begünstigte	464	581	47



Freiwillige	45	52	23
--------------------	----	----	----

Freunde

Aktivitäten zur Unterstützung des Stiftungsnetzes



178
Teilnehmer



+15
Kooperationen

*2022 Daten mit Stand April 2022



Projekte 2021

Förderung von Venture Philanthropy durch den Stiftungsfonds („Fondo de Fundaciones“)

Freiwillige von AltamarCAM und unsere Stiftung unterstützen das Investment Committee dieses Fonds, das von 10 Stiftungen eingerichtet wurde, um Unternehmen mit innovativen Projekten und **großer sozialer Wirkung** finanziell und technisch zu unterstützen.

Messen der Auswirkungen durch „Proyecto Impacta“ in Zusammenarbeit mit der „Fundación Integra“.

Arbeitsmarktintegration von stark benachteiligten sozialen Gruppen.

Entwicklung eines fortschrittlichen methodischen Instruments zur Wirkungsmessung (Theory of Change).



235
Begünstigte



34
Freiwillige



Unternehmen mit der zweitgrößten Anzahl an Freiwilligen



210
berücksichtigte Bewerbungen

70
geprüfte Fälle, davon:

41
haben eine Stelle gefunden

51%
mit einem Gehalt über dem Mindestlohn

78%
in der Branche, die sie wollten

Friends of the Prado Museum Foundation (Fundación Amigos del Museo del Prado)

Die Stiftung ist im Rahmen ihrer Bildungsinitiativen für das Jahr 2022 ein Freund des Prado-Museums geworden.



Fundación Amigos Museo del Prado

Über uns

1. Botschaften unseres Managements

2. Kundenlösungen und Dienstleistungen

3. Investitionsbereiche

4. Corporate Advisory und Distributionsgeschäft

Investition in die Zukunft

ESG
Digitalisierung

• Unsere Stiftung

* Daten aus dem Dokument: „Aniversario 20 años Fundación Integra, mesa redonda mejores prácticas“

Vereinbarungen 2021

Positiver Einfluss im Bereich Bildung



#StartExit von Fundación Exit

Unterstützung von Jugendlichen, die **kurz vor dem Schulabbruch** stehen, bei der Fortsetzung ihrer Ausbildung; Ziel ist die Förderung der sozialen Integration und Bekämpfung der Jugendarbeitslosigkeit.

180

Begünstigte

26

Schüler, die von Freiwilligen direkt betreut werden

6

Freiwillige



Language Immersion Fundación Tajamar

Stipendien und Freiwilligenarbeit zur Förderung der **Sprachkenntnisse von Schülern aus sozial schwachen Familien**. Freiwillige agieren als Bezugspunkt und dienen als Inspiration.

200

Begünstigte

76

Schüler, die von Freiwilligen direkt betreut werden

19

Freiwillige (zwei in NY, einer in SC, einer in COL)*



„Escuela de Verano“ von Fundación ExE

Programm zur beruflichen Weiterbildung für junge Menschen und Berufstätige, die sich für einen pädagogischen und sozialen Wandel zugunsten der **Chancengleichheit unter Kindern einsetzen wollen**.

150

Schüler/Studenten

40

Neue Lehrer

22

Freiwillige

Cocina Solidaria by Asociación Norte Joven

Ausbildung im Bereich **Kochen und Catering für 17 sozial benachteiligte junge Menschen** im Alter von 16 bis 25 Jahren, die darüber hinaus eine Sekundarschulausbildung erhalten.

17

Begünstigte

73

Teilnehmer



Stipendium „Escuela de Música Reina Sofía“ von Fundación Albéniz

Begünstigte: Montserrat Egea, Violoncellistin.

*NY: Büro in New York; SC Büro in Santiago de Chile; COL Büro in Köln



ositiver Einfluss im Bereich Gesundheit



Animal-Assisted Therapy von *Fundación A LA PAR*

Entwicklung einer tiergestützten Therapie als Teil der Behandlung von Erwachsenen mit Behinderungen, um die emotionale Kontrolle und Ausdrucksfähigkeit zu fördern.

25

Begünstigte

10

Teilnehmer



Pediatric Palliative Health Care by *Fundación Laguna-Vianorte*

Unterstützung von Kindern im Endstadium, denen es an kontinuierlicher medizinischer und sozialer Betreuung mangelt, durch Förderung eines Teams aus Krankenpflegern, Atmungsphysiotherapeuten und Musiktherapeuten.

14

Behandelte Kinder

28

Betreute Familienmitglieder



„Tu Ayuda Suma“ von *Fundación Próximo Próximo*

Hilfe für Menschen mit körperlichen, geistigen und/oder sensorischen Behinderungen, die aufgrund fehlender finanzieller Mittel nicht in der Lage sind, die Grundbedürfnisse des täglichen Lebens aus eigener Kraft zu erfüllen.

10

Begünstigte

55

Teilnehmer

EQA-Bericht über gute Performance

EQA* hat das Dokument „AltamarCAM Foundation’s project evaluation and selection process“ unter Berücksichtigung der folgenden Punkte validiert:

- Ausrichtung zwischen dem Auftrag der Stiftung und dem Unternehmen
- Ausrichtung des Prozesses auf die unterstützten SDGs
- Phasen, Anforderungen und Steuerung des Prozesses für die Bewertung und Auswahl von Projekten
- Management- und Überwachungssysteme für ausgewählte Projekte
- Systeme zur Messung und Verwaltung der Auswirkungen von Projekten



* EQA ist eine internationale Zertifizierungs-, Inspektions- und Prüfstelle für ESG-Standards.

Fundación Altamar: Auf der ganzen Welt

Unsere Stiftung wird in jedem Land, in dem wir vertreten sind, ein Projekt unterstützen, um durch den Einsatz der Fähigkeiten unserer Mitarbeiter ihre Wirkung zu verstärken.



LITERACY PARTNERS NEW YORK

Unser Team in New York wird Familien durch einen Zwei-Generationen-Ansatz bei der Bildung unterstützen. Mit kostenlosen Kursen, Workshops in der Gemeinde und Bildungsmedien entwickeln Eltern mit niedrigem Einkommen und Migrationshintergrund zusammen mit ihren Betreuern die Lese-, Schreib- und Sprachkenntnisse, die für das tagtägliche Leben in der heutigen Welt erforderlich sind.

DALEPROFE SANTIAGO DE CHILE

Diese Plattform für Lehrer und Erzieher, die an pädagogischen Einrichtungen in sozial schwachen Gegenden tätig sind und kleine Projekte vorstellen, mit denen die Lernfähigkeit ihrer Schüler und betreuten Kinder verbessert werden können, wird dem chilenischen Team zugute kommen.



**DKMS
KÖLN**

AltamarCAM in Deutschland wird für Spenden an diese internationale Wohltätigkeitsorganisation werben, die sich dem Kampf gegen Blutkrebs und Blutkrankheiten widmet. Die Organisation wurde 1991 in Köln mit dem Ziel gegründet, Patienten mit Blutkrebs und Blutkrankheiten eine zweite Chance auf Leben zu geben. Weltweit sind 11 Mio. potenzielle Spender registriert.



**HILFE FÜR DIE
UKRAINE**

Mehr als 50,000 EUR
an Spendengeldern durch unsere
Mitarbeiter

26,000 EUR
gespendet durch
das Unternehmen

Gesamtbudget von
76,000 EUR

**Unterstützung einer Invest-
Europe-Initiative für das
Internationale Rote Kreuz**

**Kauf und Lieferung dringender
Hilfsgüter durch unser Team in
Köln**

**Unterstützung von Remar für
Lager vor Ort**

**Finanzierung eines
Krankenwagens für den
Malteserorden zur Unterstützung
von Flüchtlingen in Polen**

**SHIP2B FOUNDATION
BARCELONA**

Das Galdana-Team wird durch die Betreuung und Finanzierung eines von Ship2B vorgestellten Investitionsprojekts mit sozialer Wirkung dazu beitragen, die Qualität seines Wertangebots und seines Businessplans zu verbessern.

Über uns

1. Botschaften
unseres
Managements

2. Kundenlösungen und
Dienstleistungen

3. Investitionsbereiche

4. Corporate
Advisory und
Distributionsgeschäft

**Investition in die
Zukunft**

ESG

Digitalisierung

• Unsere Stiftung

Wichtige Informationen

Dieses Dokument enthält Informationen über Altamar CAM Partners S.L., CAM Alternatives GmbH und andere verbundene Unternehmen oder Tochtergesellschaften davon, insbesondere die Rechtssubjekte Altamar Private Equity, S.G.I.I.C., S.A.U., Altamar Global Investments A.V., S.A. und Altan Capital S.G.I.I.C. SAU (zusammen als „AltamarCAM“ bezeichnet), über die von AltamarCAM aktiv verwalteten oder beratenen Fonds und Instrumente (zusammen als „Fonds“ und jeder von ihnen als „Fonds“ bezeichnet) sowie über die Branchen Venture Capital und Private Equity und/oder Private Equity Real Estate, Infrastruktur, Technologie, Secondaries, Private Credit, Direct Lending und/oder die Absolute-Return-Fonds.

AltamarCAM hat alle verfügbaren Maßnahmen ergriffen, um sicherzustellen, dass die hierin enthaltenen Informationen der Wahrheit entsprechen und dass keine relevanten Fakten ausgelassen werden, die zu falschen Bewertungen oder Beurteilungen führen könnten. Einige der in dieser Präsentation enthaltenen Informationen wurden von Quellen außerhalb von AltamarCAM bezogen.

Die hierin enthaltenen Informationen werden auf vertraulicher Basis einer begrenzten Anzahl von Investoren ausschließlich zu Informations- und Analyse Zwecken zur Verfügung gestellt; sie stellen weder eine Rechts-, Steuer- oder Anlageberatung dar, noch dürfen sie als Verkaufsangebot zum Erwerb eines Anlageprodukts betrachtet werden, unabhängig davon, ob es von AltamarCAM verwaltet wird oder nicht. **Jede Person/Partei, die dieses Dokument erhält, sollte keine Investitionsentscheidung treffen, ohne vorher eine individuelle rechtliche, steuerliche, finanzielle oder sonstige Beratung erhalten zu haben, die auf ihre persönlichen Umstände zugeschnitten ist.** Investoren (bestehende und potenzielle) sollten die in diesem Dokument enthaltenen Informationen selbst überprüfen und auswerten. Jeder Investor sollte seinen eigenen Rechtsanwalt, Berater, Steuerberater usw. in Bezug auf rechtliche, kommerzielle, steuerliche oder sonstige Fragen im Zusammenhang mit den in diesem Dokument enthaltenen Informationen konsultieren. Jeder Investor muss diese Beratung unabhängig und auf Grundlage seiner individuellen Umstände in Anspruch nehmen.

Die vollständige oder teilweise Veröffentlichung, das Kopieren oder die Vervielfältigung dieses Dokuments oder die vollständige oder teilweise Weitergabe oder Offenlegung dieses Dokuments an jegliche Person/Einrichtung ist strengstens untersagt. Aus diesem Grund dürfen die Adressaten ohne ausdrückliche Genehmigung von AltamarCAM weder Kopien anfertigen noch den Inhalt dieses Dokuments weitergeben, mit Ausnahme von Kopien, die ausschließlich für den internen Gebrauch derjenigen Personen innerhalb der Organisation des Adressaten angefertigt wurden, die Zugang zu diesen Informationen haben müssen, um ihre beruflichen Aufgaben ordnungsgemäß zu erfüllen. In diesem Zusammenhang ist der Empfänger dieses Dokuments gegenüber AltamarCAM dafür verantwortlich, dass die Vertraulichkeitsverpflichtung an die Mitarbeiter seiner Organisation sowie an jede Person oder Partei,

die Zugang zu den Informationen haben könnte, weitergegeben wird. Jeder Adressat erkennt an und erklärt sich damit einverstanden, dass vertrauliche Informationen, die ein Geschäfts- oder Betriebsgeheimnis von AltamarCAM darstellen könnten, nicht ohne vorherige schriftliche Zustimmung von AltamarCAM an Dritte weitergegeben werden dürfen. Sollte der Adressat durch das Gesetz oder durch eine endgültige Entscheidung der zuständigen Justizbehörden gezwungen sein, einen Teil oder die Gesamtheit der hierin offengelegten Informationen weiterzugeben, so hat er AltamarCAM unverzüglich schriftlich darüber zu informieren.

Die in der Vergangenheit erzielten Renditen sind nicht unbedingt ein Indikator für künftige Ergebnisse, da die gegenwärtigen wirtschaftlichen Bedingungen nicht mit früheren Bedingungen vergleichbar sind, die sich in der Zukunft möglicherweise nicht wiederholen. Es gibt keine Garantie, dass die Fonds ähnliche Ergebnisse wie frühere Fonds erzielen werden. Es gibt auch keine Garantien für bestimmte Renditen, die Diversifizierung der Anlageklassen, die Verwirklichung von Annahmen (über den Markt, seine Stabilität, seine Risiken oder andere) oder die Umsetzung einer bestimmten Strategie, eines bestimmten Schwerpunkts oder eines bestimmten Anlageziels, die alle, neben anderen Faktoren, von den Betriebsergebnissen der Unternehmen im Portfolio, dem Wert der Anlageklassen und den Marktbedingungen zum Zeitpunkt des Verkaufs, den mit der Transaktion verbundenen Kosten und dem Zeitpunkt und der Art des Verkaufs abhängen, die alle von den in den hier enthaltenen Daten verwendeten Fällen abweichen können. Infolgedessen können die tatsächlich erzielten Renditen erheblich von den in diesem Dokument angegebenen abweichen. Investoren sollten bedenken, dass die erzielten Erträge der Besteuerung unterliegen, die von der Situation des jeweiligen Investors abhängt und sich in der Zukunft ändern kann.

Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die rechtliche Dokumentation der Fonds eine detaillierte Beschreibung der Risiken der Produkte enthält, die vom Investor sorgfältig gelesen werden muss. Der Investor sollte insbesondere die Anlage-, Verwaltungs-, Liquiditäts-, Hebel-, Währungs-, Bewertungs-, regulatorischen, rechtlichen und steuerlichen Risiken berücksichtigen, die sich auf seine Anlage auswirken können.

Dieses Dokument wurde nicht bei der CNMV oder einer anderen Aufsichtsbehörde registriert. Es richtet sich an Investoren, die über die notwendigen Fähigkeiten und Kenntnisse verfügen, um die mit einer potenziellen Anlage in alternative Anlageklassen verbundenen finanziellen Risiken zu übernehmen. **Die Investoren müssen finanziell in der Lage und bereit sein, die mit einer Anlage in den Fonds verbundene Illiquidität zu akzeptieren.**

Dieses Dokument und die darin enthaltenen Informationen sind nicht an US-Personen gerichtet und dürfen weder direkt noch indirekt in den Vereinigten Staaten freigegeben, veröffentlicht oder verbreitet werden. Dieses Dokument stellt kein Angebot für US-Investoren dar. Die hierin erwähnten Fonds wurden nicht in den USA registriert.



Madrid

Paseo de la Castellana, 91
28046 Madrid
+34 91 2900 700
altamarcam@altamarcam.com

Köln

Gereonshof 12
50670 Cologne, Germany
+49 221 937085 0
cgn.info@altamarcam.com

Barcelona

Avenida Diagonal 640, 6ºE
08017 Barcelona
+34 93 1870 316
info@galdanaventures.com

Santiago de Chile

Avenida El Bosque Norte 0177
Oficina 1701
Las Condes, Santiago de Chile
+56 2233 20010
altamarcp@altamarcapital.cl

New York

400 Madison Avenue
10017 New York, US
+1646 766 1950
info-ny@altamarcapital.com

