

Altira AG

Im Company – Talk: Peter Brumm, CEO

„EBIT-Verfünffachung mittelfristig möglich“

Datum 05.06.2007

Aktiendaten:

Branche: Asset Management
Marktsegment: Entry Standard
ISIN: DE0001218063
Kürzel: A7A

Aktueller Kurs: 53,25 €
Aktienzahl: 4,24 Mio.
Market Cap.: 226 Mio. €

Aktionärsstruktur:

ABL-Unternehmensgruppe. Management und Mitarbeiter der ABL-Gruppe. 64,4%
Familie Silvia Quandt 9,1%
Free Float 8,2%
Free Float 18,7%

*Prozentangaben sind gerundet.
 Hierdurch kann es zu
 Rundungsdifferenzen kommen

Finanzkalender:

27.08.2007 Halbjahresbericht zum 30.06.2007
29.08.2007 HV 2007
04.09.2007 Präsentation auf dem Stock Day - Financial Services, Frankfurt

Coverage:

SRC Research, 10.04.2007
Kauf, Kursziel: 46 Euro

SRC Research, 16.05.2007
Kauf, Kursziel 65 Euro

mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555
 Ein Produkt der Mainvestor GmbH
 ZeiBelstr. 19
 60318 Frankfurt
 kontakt@mainvestor.de
 V.i.S.d.P. Dr. Rainer Brändle
 Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!



mainvestor

Company Talk

Highlights

- „Führen viel versprechende Gespräche zur weiteren Expansion im In- und Ausland.“
- „Initiierung weiterer Immobilienaktien vorstellbar.“
- „Climate Solutions Management wird ein führender Investor für Klimaschutz-Projekte.“
- „Sehen Heliad als unterbewertet an.“
- „Immobilienbereich wichtiger Werttreiber.“
- „Höherer Freefloat und Prime Standard machen Altira interessanter für Anleger.“

Jahr	Sales in Mio. €	EBIT in Mio. €	EAT in Mio. €	EPS	PER
2006	34,1	10,55	8,80	2,28	24,4
2007*	45,0	16,29	13,13	3,40	16,3
2008*	58,5	22,93	19,64	5,09	10,9

* Schätzungen SRC Research

Altira AG

Altira ist ein breit diversifizierter Asset-Management-Konzern, der mit mehreren eigenständig auftretenden Tochtergesellschaften in den Anlageklassen Private Equity, Public Equity, Real Estate und Alternatives aktiv ist. Altira versteht sich dabei als Wachstumsplattform, auf deren Netzwerk, Infrastruktur, Management-Know-how und Kapitalressourcen die verschiedenen Asset-Management-Modelle zurückgreifen können, ohne dabei ihre jeweilige individuelle Identität aufgeben zu müssen. Im Gegenzug ermöglicht dies Altira eine breite Diversifikation über verschiedene Anlageklassen und Kundengruppen hinweg und eine damit verbundene hohe Stabilität der Unternehmenserträge.

Erst im Januar dieses Jahres absolvierte die Altira mit einer mehr als zehnfachen Überzeichnung einen der bisher erfolgreichsten Börsengänge in 2007. Seitdem stieg der Kurs kontinuierlich von 28,50 Euro auf aktuell ca. 53 Euro. Die Aktie notiert im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse. Ein Wechsel in den Prime Standard ist Ende des Jahres geplant.

Nun konnte der Frankfurter Asset Manager am Montag eine Kapitalerhöhung mit Ausschluss des Bezugsrechts im Umfang von knapp 10% des Grundkapitals erfolgreich bei institutionellen Investoren im In- und Ausland platzieren. Die 380.000 neuen Aktien wurden zum Preis von 51,30 ausgegeben, wodurch der Gesellschaft brutto 19,5 Mio. Euro zufließen.

Ziel der Kapitalerhöhung ist die Stärkung des Eigenkapitals und der Ausbau der für potentielle Akquisitionen zur Verfügung stehenden liquiden Mittel.

mainvestor: *Herr Brumm, Sie konnten Anfang der Woche völlig geräuschlos 19,5 Mio. Euro im Rahmen einer Kapitalerhöhung mit Ausschluss des Bezugsrechtes platzieren. Wozu benötigen Sie so kurz nach dem IPO das frische Kapital?*

Peter Brumm: Wir prüfen kontinuierlich – wie beim IPO im Januar angekündigt – Expansionsmöglichkeiten im In- und Ausland. Mit der Climate Solutions Management, an der wir 100 Prozent halten, ist uns hier bereits ein guter Wurf gelungen. Darüber hinaus führen wir weitere viel versprechende Gespräche und wollen für eventuelle Abschlüsse auch finanziell gerüstet sein.

mainvestor: *Warum haben Sie nicht einfach beim IPO mehr eingesammelt?*

Peter Brumm: Uns als Management und auch Mehrheitsgesellschafter war klar, dass der IPO-Preis mit 28,50 Euro sehr günstig gewählt war. Wir glauben aber, dass der Kapitalmarkt eine kontinuierliche Erfolgsgeschichte honoriert und wollten daher damals bewusst kein höheres Pricing, auch wenn wir das bei Investoren hätten durchsetzen können. Allerdings waren wir im Gegenzug nicht bereit, uns auf dem damaligen Niveau mehr verwässern zu lassen. Darüber hinaus verlaufen unsere Expansionsbestrebungen deutlich erfolgreicher als noch im Januar von uns erwartet.

mainvestor: *Und wie schätzen Sie dann das Pricing der aktuellen Kapitalerhöhung ein?*

Peter Brumm: Die Altira hat sich im ersten Halbjahr deutlich weiterentwickelt, und ich bin mir sicher, dass die neuen Aktionäre auf der Basis des aktuellen Einstiegspreises von 51,30

Euro ebenso viel Freude haben werden wie die Erstzeichner bei IPO. Für uns ist auch diesmal eine Verwässerung um 10% die maximale Schmerzgrenze.

mainvestor: Können Sie uns verraten, wer die neuen Aktien gezeichnet hat?

Peter Brumm: Der Großteil ging an einen ausländischen Investor, an unseren bestehenden Gesellschafter, die Familie Silvia Quandt, sowie an ein weiteres renommiertes Family Office.

mainvestor: Sie erwähnten Climate Solutions Management. Wie ist hier der Stand der Dinge?

Peter Brumm: Die im Februar gegründete CSM ist auf einem guten Weg zu einem der führenden deutschen Investoren für Klimaschutz-Projekte und Erneuerbare Energien. Innerhalb kurzer Zeit konnten wir ein schlagkräftiges, fünfköpfiges Team aufbauen und den ersten Fonds – ecolutions – mit einem Startkapital von 17 Mio. Euro aufsetzen.

mainvestor: Was ist die Anlagestrategie von ecolutions?

Peter Brumm: ecolutions investiert primär breit gestreut weltweit in Projekte, die eine Verringerung des CO₂-Ausstosses zur Folge haben bzw. CO₂ absorbieren. Gemäß dem Kyoto-Protokoll erhalten Betreiber solcher Projekte so genannte Klimaschutz-Credits (Emissionsrechte-Zertifikate), die später gewinnbringend veräußert werden können. Beispielhafte Projekte sind etwa die Versiegelung von Mülldeponien, Solaranlagen, Biomassekraftwerke oder Biokraftstoffen, insbesondere in Schwellen- und Entwicklungsländern. Aktuell können hier Renditen im deutlich zweistelligen Bereich realisiert werden. Zudem investiert ecolutions auch in Projekte und Unternehmen, die entweder von den veränderten Klimabedingungen profitieren bzw. Lösungen für dadurch entstandene Probleme offerieren.

mainvestor: Als weiteren Grund für die Kapitalerhöhung haben Sie angegeben, damit interessanter für institutionelle Investoren werden zu wollen.

Peter Brumm: Genau. Obwohl wir sehr stolz auf die Kursentwicklung seit dem IPO sind – schon jetzt hat sich der Altira Kurs fast verdoppelt - so läuft doch das operative Geschäft aus unserer Sicht dem Kurs immer noch voraus. Eine aktuelle Researchstudie von SRC prognostiziert etwa für dieses Jahr ein EBIT von 16,29 Mio. Euro und für 2008 von 22,93 Mio. Euro, womit ich insbesondere aufgrund unserer Akquisitionsbemühungen gut leben kann. Verglichen mit unserer Peer Group sind wir damit immer noch deutlich unterbewertet. SRC sieht Potential bis mindestens 86 Euro, macht aber einen Abschlag von 21 Euro aufgrund des geringen Freefloats und des Listings im Entry Standard. Tatsächlich machen uns ein größerer Freefloat und der für das 2. Halbjahr geplante Wechsel in den Prime Standard interessanter für institutionelle Investoren, was auch den Abschlag zur Peer Group vermindern sollte.

mainvestor: Sie haben sich mit mehr als 10% an der Heliad beteiligt, eine Private Equity Gesellschaft, die von ihrer Tochter Sigma verwaltet wird. Das sind immerhin etwas mehr als 8 Mio. Euro. Was rechtfertigt diese Liquiditätsbindung?

Peter Brumm: Sie kennen sicher das Börsenbeispiel von André Kostolany mit dem Hund und dem Herrchen. Manchmal laufen Aktienkurse einfach der fundamentalen Entwicklung hinterher. Die Heliad ist bei den aktuellen Kursen eine Substanzperle sondergleichen. Der Net

Asset Value – also der innere Wert – liegt bei 1,35 Euro, der Kurs bei ca. 1,18 Euro. Und im inneren Wert sind die meisten Portfoliounternehmen noch zu Anschaffungspreisen angesetzt. Der Kapitalmarkt reagiert hier aufgrund verschiedener Momentum-Faktoren irrational. Meldungen zu Neuinvestments und erfolgreichen Exits sollten zeitnah die Aufmerksamkeit wieder stärker auf Heliad lenken. Ich bin davon überzeugt, dass die Altira mit dem Heliad-Investment noch sehr viel Freude haben wird.

mainvestor: Wie entwickelt sich der Geschäftsbereich Public Equity?

Peter Brumm: Bei der VCH Investment Group ist nach wie vor der Rohstoff-Fonds VCH Expert Natural Resources das Flaggschiff-Produkt. Am Montag hatte er zum ersten Mal seit Auflegung mehr als 200 Mio. Euro Volumen. Und da er nach wie vor einer der besten Rohstoff-Fonds Europas ist und zudem im Juli dreijährigen Geburtstag feiert, erwarte ich weiter gute Zuflüsse. Bei Patriarch konnten wir letzte Woche die Beteiligung auf 100% aufstocken. Patriarch entwickelt sich aufgrund des Fokus auf Sparplanprodukte zum Vermögensaufbau sehr stabil und baut kontinuierlich Assets auf.

mainvestor: Im Fokus Ihrer Expansionsbemühungen liegt laut Ihren Aussagen bei den letzten Analystenkonferenzen insbesondere der Immobilienbereich. Wie geht es hier voran?

Peter Brumm: Der Immobilienbereich ist tatsächlich aufgrund mehrerer Faktoren einer der wichtigsten Werttreiber. Zum einen kann man hier bei überdurchschnittlichen Performanceergebnissen auch überdurchschnittliche Fees – deutlich mehr als im Aktien- und auch als im Private Equity Bereich – durchsetzen. Zum anderen gehört der Bereich Immobilien-Asset-Management zu den größten Wachstumsmärkten im Asset Management generell. Und zum dritten haben wir mit unserem Kooperationspartner R-Quadrat, mit dem wir die auf Osteuropa fokussierte Immobilienaktie Magnat Real Estate Opportunities initiiert haben, einen erfahrenen und renommierten Kooperationspartner. Die Magnat konnte im April ihr Eigenkapital bereits erfolgreich um 45 Mio. Euro erhöhen, was aufgrund des Leverage-Effektes ca. 100 Mio. Euro neue Investitions-Liquidität und feetragende Assets bedeutet. Und ich kann mir auch vorstellen, mit R-Quadrat weitere Immobilienaktien zu initiieren.

mainvestor: Ihre plakative Aussage bei einer Präsentation war, dass Sie innerhalb der nächsten drei bis fünf Jahre einer der profitabelsten Asset Manager mit einem deutlich zweistelligen EBIT werden wollen. Das würde also mindestens 50 Mio. Euro EBIT oder mehr bedeuten. Stehen sie noch dazu?

Peter Brumm: Auf jeden Fall. Das ist natürlich ein anspruchsvolles Ziel, immerhin entspricht dies ja nahezu einer Verfünffachung des EBITs gegenüber 2006, aber wenn wir weiterhin ein erfolgreiches Händchen bei Akquisitionen haben, die bestehenden Tochtergesellschaften weiter überdurchschnittliche Renditen für ihre jeweiligen Anleger abliefern und uns allen die Kapitalmärkte gewogen bleiben, ist das ein durchaus machbares Ziel, an dem wir uns gerne messen lassen.

Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Kauf eines Wertpapiers dar, noch bilden diese Dokument oder darin enthaltene Informationen eine Grundlage für eine vertragliche oder anderweitige Verpflichtung irgendeiner Art. Vor einer Wertpapierdisposition wenden Sie sich bitte an Ihren Bankberater oder Vermögensverwalter. Die in diesem Interview geäußerten Meinungen und Aussagen geben nicht die Meinung der mainvestor GmbH wieder. Die mainvestor GmbH unterhält Geschäftsbeziehungen mit dem Unternehmen.