

Candriam Kartesia Credit ELTIF

Financing the Real Economy

Investment Round-Up - München



SEPT 2024

Marketing-Dokument – ausschließlich für professionelle und qualifizierte Anleger



Agenda

- 1. Plattform & Expertise**
- 2. Kartesia: Ein etablierter Ansatz in European Private Debt**
- 3. Marktchancen**
- 4. ELTIF-Anlagestrategie**
- 5. Struktur und Merkmale**
- 6. Beispiel: Case Study**
- 7. Appendix**



1

Plattform & Expertise



Teil von New York Life IM: Eine führende Multi-Specialist-Plattform¹



€ 123+ Mrd.

› Private Assets under Management (AuM)²



630+ Anlagespezialisten³

› Breitgefächerte Expertise und Kompetenzen



Multi-Specialist-Modell

› Nutzung von 4 spezialisierten Boutiquen



3 Anlageklassen

› Private Debt
› Private Equity
› Immobilien



Branchenführende ESG-Analysen

› ESG-Integration und Impact-Strategien



Mid-Market-Fokus

› Investitionen in einem breiten aber vernachlässigten Marktsegment



Teil der

New York Life Insurance Company

mit einer starken institutionellen Basis (\$ 686 Mrd. AuM⁴)



¹ Die Plattform-Bezeichnung ist nicht so zu verstehen, dass sich dahinter eine juristische Person verbirgt. Vielmehr bezieht sie sich auf die verschiedenen Privatmarkt-Investmentboutiquen, die mit der New York Life Insurance Company verbunden sind.

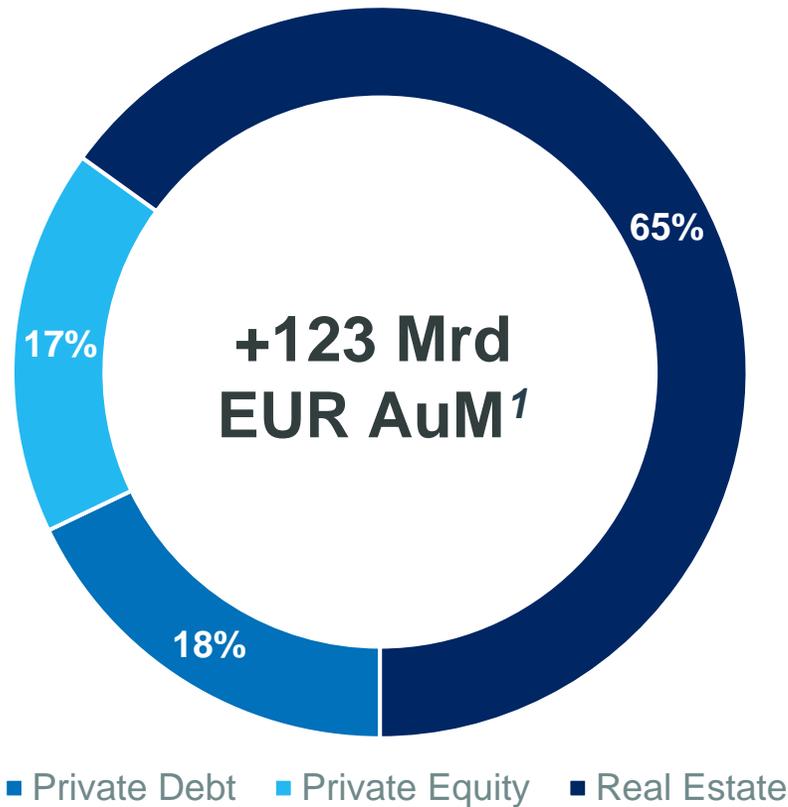
² Das verwaltete Vermögen (AuM) umfasst Vermögenswerte von einigen der mit New York Life Investments verbundenen Anlageberatern per Ende September 2023.

³ Gesamtzahl der Mitarbeiter in einigen der mit der New York Life Insurance Company verbundenen Investmentboutiquen: Kartesia, Tristan Capital Partners, New York Life Real Estate Investments, Apogem Capital.

⁴ Das verwaltete Vermögen (AuM) umfasst Vermögenswerte der mit der New York Life Insurance Company verbundenen Anlageberater, ausgenommen Kartesia Management und Tristan Capital Partners, mit Stand vom 30. Sept. 2023. Per 31.12.2022 hat New York Life Investments seine AuM-Berechnungsmethode geändert. Das verwaltete Vermögen umfasst nun bestimmte Vermögenswerte, wie nicht diskretionär verwaltetes Vermögen, externe Fondsauswahl und Overlay-Services, einschließlich ESG-Screening-Services, Beratungsservices, White-Label-Vermögensverwaltungsservices und Modellportfolio-Lieferservices, die laut Definition des Formulars ADV der SEC nicht als „Regulatory Assets Under Management“ einzustufen sind. Das verwaltete Vermögen ist in USD angegeben. Nicht in USD angegebenes verwaltetes Vermögen wird zum Kassakurs per 30.09.2023 umgewandelt. Dieser AuM-Gesamtwert ist kleiner als die Summe des verwalteten Vermögens der einzelnen verbundenen Anlageberater in der Gruppe, da Vermögenswerte, die mehr als einem verbundenen Anlageberater zugerechnet werden können, nicht mehrfach zum AuM gezählt werden. Das verwaltete Vermögen stellt die aggregierten Zahlen mit Stand von Ende September 2023 für die folgenden, mit New York Life Investments verbundenen Investmentboutiquen dar: Kartesia, Tristan Capital Partners, New York Life Real Estate Investments, Apogem Capital, Candriam. USD/EUR-Wechselkurs vom 30. Sept. 2023.



Ein breites Spektrum an Investmentmöglichkeiten



Private Debt 22 bn EUR ²	Private Equity 21 bn EUR ³	Real Estate 80 bn EUR ⁴
Direct lending	Secondaries	Core
Impact investing	Multi-manager	Core-plus
Unitranche	Co-investment	Value added
Special situations	Impact fund of fund	Opportunistic
Junior / mezzanine	GP Stakes	Real estate debt

Segregated Managed Account (SMA)	Open-end & Evergreen	Co-investment	ELTIF	Closed-end
----------------------------------	----------------------	---------------	-------	------------

¹Bei den AuM handelt es sich um die kumulierten Zahlen per Ende September 2023 der folgenden angeschlossenen Investmentboutiquen der New York Life Group: Kartesia, Tristan Capital Partners, New York Life Real Estate Investments, Apogem Capital, Candriam. Der verwendete Wechselkurs entspricht dem Stand vom 30. September 2023.

²Bei den AuM handelt es sich um die kumulierten Zahlen per Ende September 2023 der folgenden angeschlossenen Investmentboutiquen der New York Life Group: Kartesia und Apogem Capital.

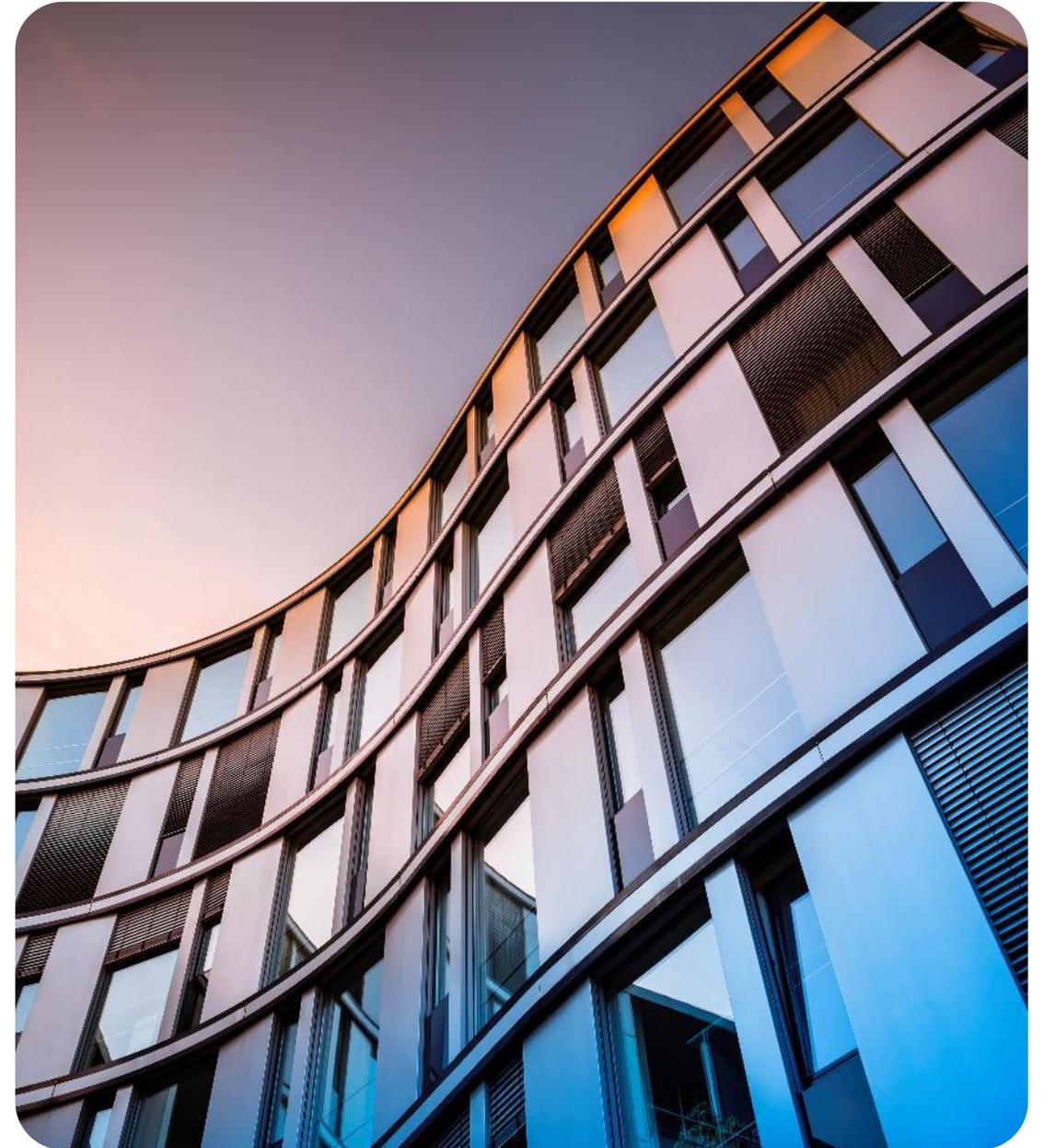
³Bei den AuM handelt es sich um die kumulierten Zahlen per Ende September 2023 der folgenden verbundenen Investmentboutiquen der New York Life Group: Candriam und Apogem Capital.

⁴Bei den AuM handelt es sich um die kumulierten Zahlen per Ende September 2023 der folgenden verbundenen Investmentboutiquen der New York Life Group: New York Life Real Estate Investments und Tristan Capital Partners.



2

Kartesia: Ein etablierter Ansatz in European Private Debt



Kartesia auf einen Blick ¹

Führender europäischer Private-Debt-Investmentmanager für mittelständische Wachstumsfinanzierungen



AuM > € 6,5 Mrd.



Gesamte realisierte Brutto-IRR von ca. 20 %²



105+ Mitarbeiter



Am Markt seit 2009



20 renommierte europäische Auszeichnungen



ca. € 1 Mrd. in den letzten 12 Monaten investiert

c. 105 professionals across 8 European offices¹



Private Debt Investor

DECADE AWARD

Lower Mid-Market Lender of the Decade: Europe

Lower-Mid-Market-Spezialist (LMM)
(EBITDA € 5-25 Mio.)
mit einem lokalen Ansatz

Kooperation mit Unternehmen zur gemeinsamen Unterstützung ihrer Expansion

Konstante Erfolgsbilanz mit hohen risikobereinigten Renditen

ESG-Kriterien fest im Anlageprozess verankert



Eine etablierte Pan-europäische Plattform

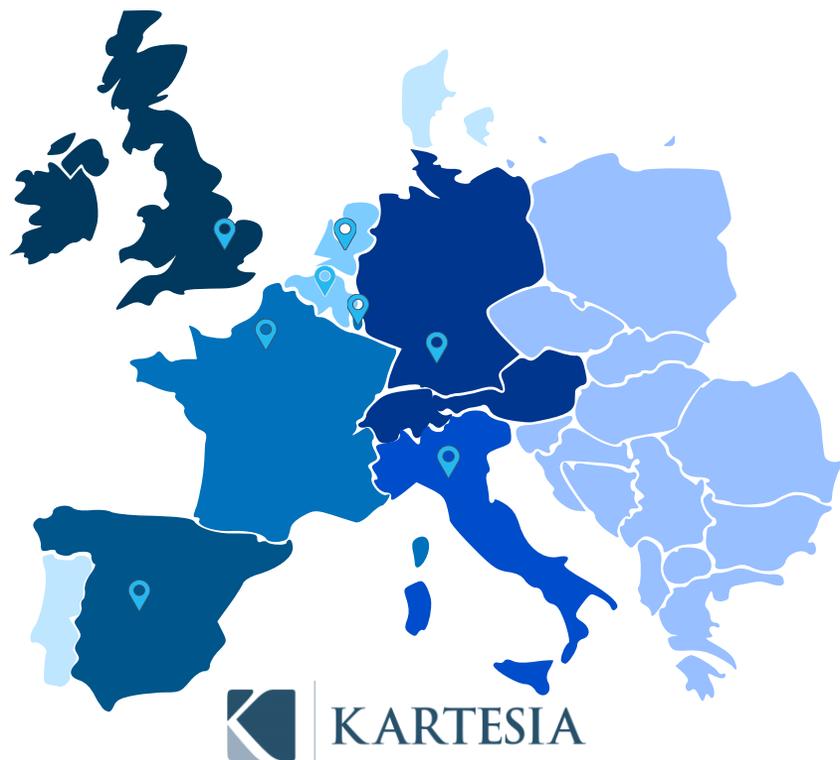
Förderung von Wachstum europäischer SMAs durch einen lokalen Ansatz

GROSSBRITANNIEN		KAPITAL INVESTIERT ³
Portfolio Unternehmen	28	1,174 Mio. € (381 Mio. € LTM)
LTM Dealfow ¹	147	
Kartesia FTEs ²	14	

BENELUX		KAPITAL INVESTIERT ³
Portfolio Unternehmen	18	1,084 Mio. € (203 Mio. € LTM)
LTM Dealfow ¹	125	
Kartesia FTEs ²	40	

FRANKREICH		KAPITAL INVESTIERT ³
Portfolio Unternehmen	35	1,430 Mio. € (483 Mio. € LTM)
LTM Dealfow ¹	55	
Kartesia FTEs ²	9	

SPANIEN		KAPITAL INVESTIERT ³
Portfolio Unternehmen	27	765 Mio. € (16 Mio. € LTM)
Dealfow ¹	78	
Kartesia FTEs ²	9	



588 LTM Dealfow (+11% jährlich)
6,225 Mio. € investiert (1,271 Mio. € LTM⁶)
ca. 100 FTEs (+31% jährlich)⁷

DACH		KAPITAL INVESTIERT ³
Portfolio Unternehmen	21	835 Mio. € (107 Mio. € LTM)
Dealfow ¹	93	
Kartesia FTEs ²	10	

CEE		KAPITAL INVESTIERT ³
Portfolio Unternehmen	5	232 Mio. € (88 Mio. € LTM)
Dealfow ¹	6	
Kartesia FTEs ²	-	

ITALIEN		KAPITAL INVESTIERT ³
Portfolio Unternehmen	4	133 Mio. € -
Dealfow ¹	49	
Kartesia FTEs ²	3	

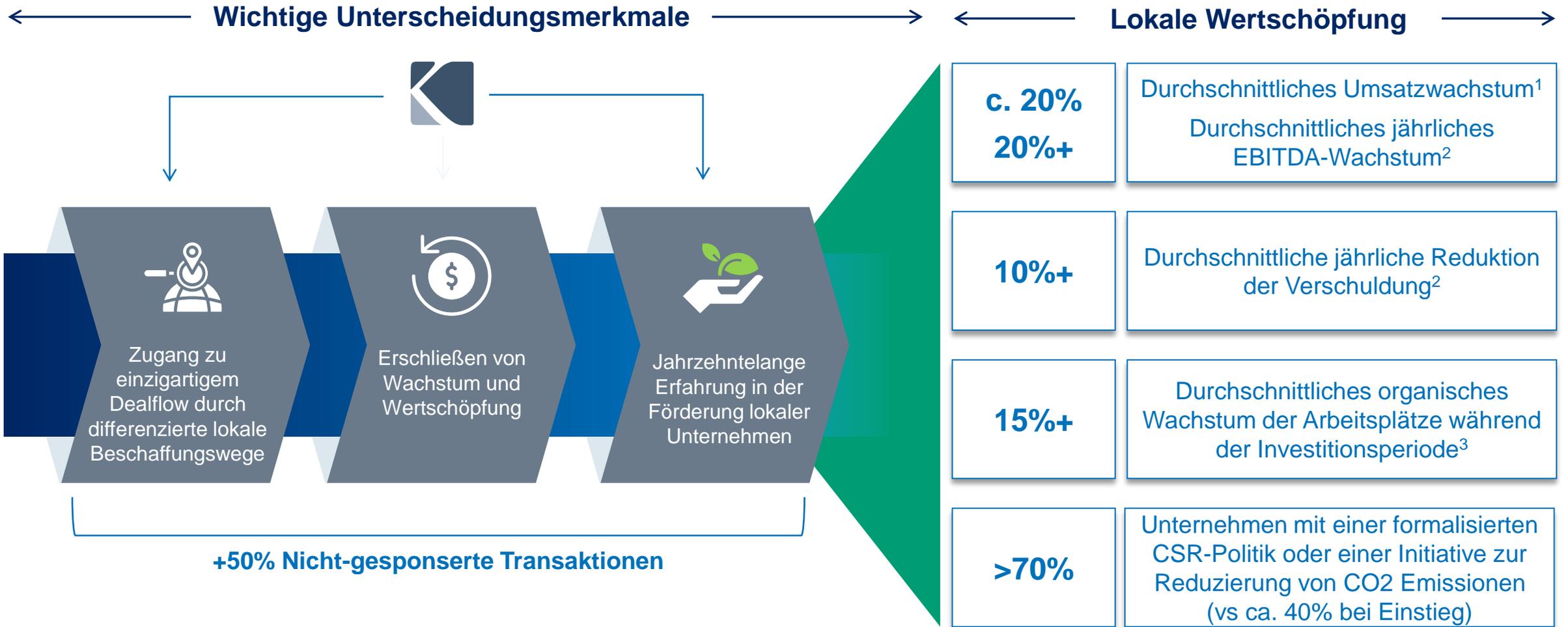
ANDERER ⁴		KAPITAL INVESTIERT ³
Portfolio Unternehmen ⁵	113	572 Mio. € (8 Mio. € LTM)
Dealfow ¹	35	
Kartesia FTEs ²	-	

Quelle: Kartesia, September 2023. 1.Von Q3 2022 bis Q2 2023. Ohne CLOs.2.Kartesia-Team im September 2023.3.Seit dem Start von Kartesia, d.h. Zahlen beziehen sich auf KCO III, KCO IV, KCO V, KCO VI, KSO I, KSO II, KIF I, Co-Investitionen, Parallelvehikel und SMAs.4.Anderes bezieht sich auf die Vereinigten Staaten und das Vereinigte Königreich & Irland.5.Enthält 2 Portfoliounternehmen und 111 CLOs.6.Ohne Effekt der stornierten Kapex-Linie von 15 Mio. Euro für Eidos Media.7.Organisches Wachstum ohne Flexam Invest Akquisition.



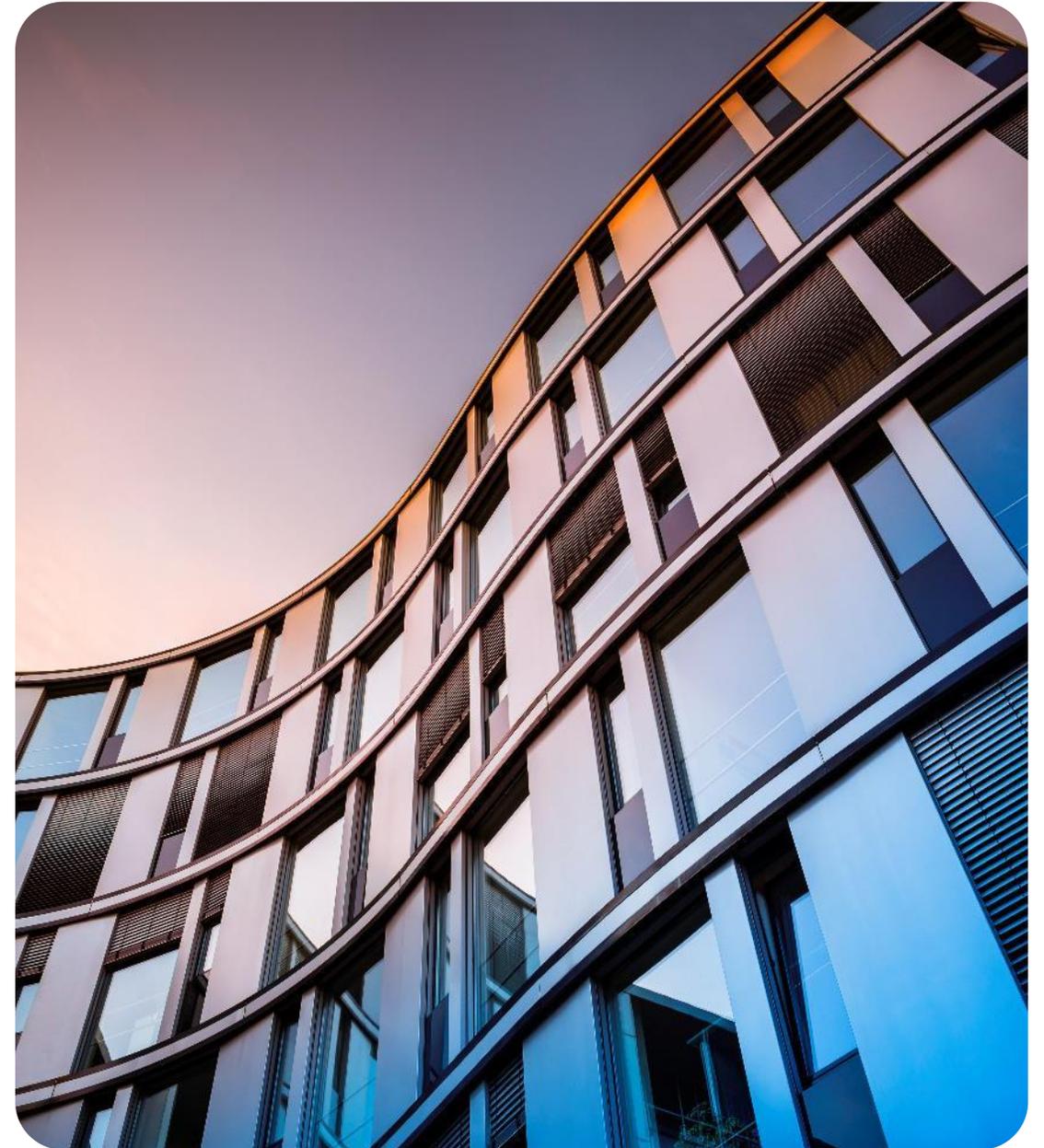
Das Wachstum in der Realwirtschaft fördern

Jahrzehntelange Erfahrung in der Förderung lokaler Wertschöpfung in ganz Europa



3

Marktchancen



Attraktivität des LMM – Kartesias Vorteile

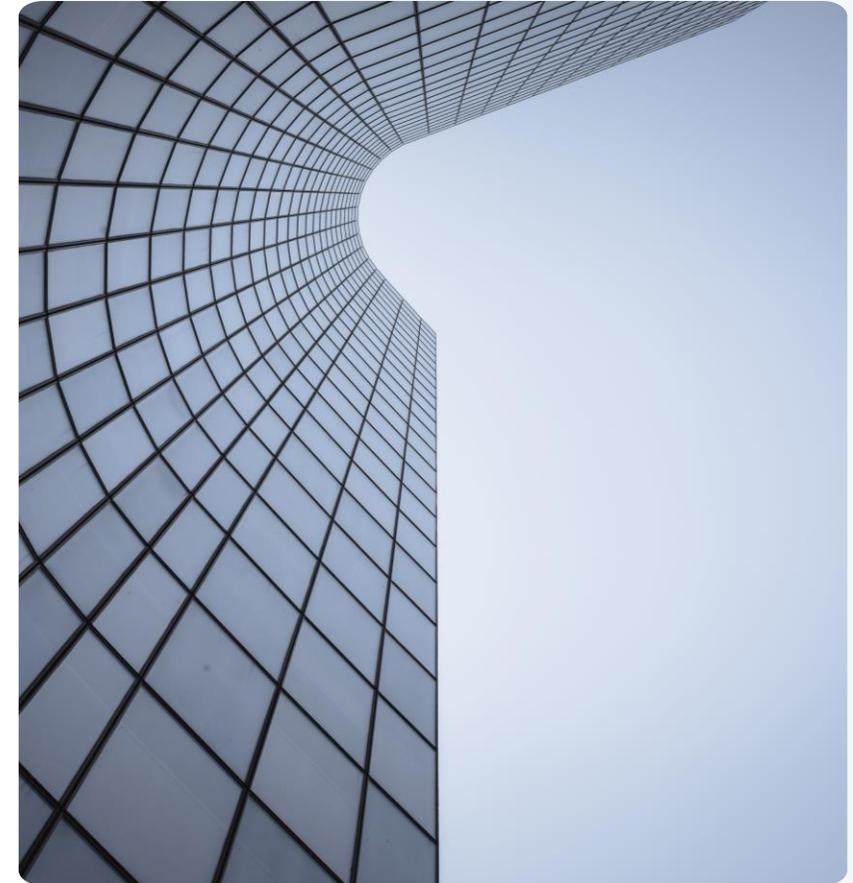
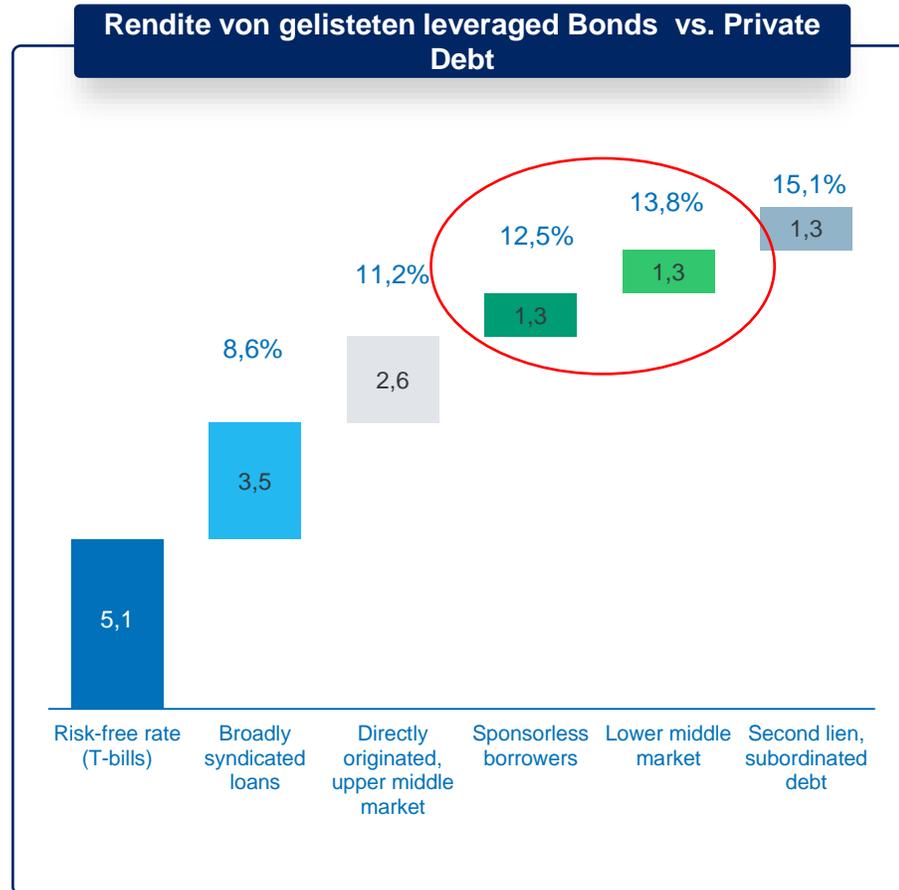
Das investierbare Universum von Kartesia ist groß und wird vom breiteren Markt nicht ausreichend versorgt – höhere Selektivität, besserer Kapitalschutz & höhere risikobereinigte Renditen.

LMM-Vorteil	Auswirkung	
Skalierung dank breitem Markt	Pipeline zur Evaluierung der Opportunitäten	<ul style="list-style-type: none"> • Stark fragmentiertes Segment bei geringer Konkurrenz • Erheblicher Deal Flow und Optimierung der Deal-Auswahl • Unterstützung des externen Wachstums durch „Buy & Build“-Investmentansatz
Risikobegrenzung	Minimierung von Zahlungsausfällen	<ul style="list-style-type: none"> • Konservative Strategie, mit vorwiegend erstrangig besicherten Darlehen • 100% variable Verzinsung bietet eine Absicherung vor steigenden Zinsen • Diversifizierung bei Anzahl und durchschnittlichem Volumen der Transaktionen, um eine Positionierung in allen Anlagen zu gewährleisten • Kartesia ist in der Regel der einzigste oder mehrheitliche Darlehensgeber
Strukturelle Absicherung	Risikokompensation	<ul style="list-style-type: none"> • Möglichkeit der Einflussnahme auf die Darlehensdokumentation bei jedem Deal, um die obligatorische Downside-Protection gewährleisten • Vollständig vertraglich abgesicherte Darlehen, keine vorzeitige Kündigung („Non-Calls“) • Vergünstigter Einstiegspreis für Sekundärmarkttransaktionen
Exklusiver Zugang zum Management	Frühzeitige Risikoerkennung führt zu geringer Streuung der Renditen	<ul style="list-style-type: none"> • Das Ziel ist eine langfristige wertschöpfende Partnerschaft • Umfassender Zugang zu Informationen durch Vertretung im Aufsichtsrat • Gute Ausgangslage zum Umgang mit unrentablen Deals



Risikoprämien im LMM-Bereich

Ca. 3 % Renditeaufschlag bei Darlehensvergabe von nicht-gesponsorten Deals im Lower-Mid-Market ggü. oberem mittleren Marktsegment



Quelle: Cliffwater LLC, Q4 2023

Hinweis: Schließt Abzüge für mögliche Darlehensausfälle und Gebühren aus.
 1. Cliffwater Research basiert auf öffentlich zugänglichen Informationen und vertraulichen Antworten von Direct-Lending-Managern auf Cliffwaters Anfragen. Die Informationsquellen sind unter Umständen älter als ein Jahr und entsprechend der Interpretation der befragten Direct-Lending-Manager. Risikoprämien sind nur Schätzungen. Dabei wird eine bereichsübergreifende Drei-Faktor-Regression öffentlicher und privater Business-Development-Company-Bruttorenditen über vier Quartale mit Cliffwaters bestmöglicher Schätzung des Kreditrangs jedes Managers, des erwarteten/tatsächlichen Volumens des Portfoliounternehmens nach durchschnittlichem EBITDA und des erwarteten/tatsächlichen Anteils an gesponsorter bzw. nicht gesponsorter Kreditvergabe verglichen. Allgemeine Rendite syndizierter Darlehen laut Zinsertragsbericht des S&P/LSTA U. S. Leveraged Loan Index. Detaillierte Beschreibung dieser Analyse Siehe Kapitel 9, Private Debt: Opportunities in Corporate Direct Lending, Stephen L. Nesbitt (Wiley 2019).



Investmentangebot

 <p>Team</p>	 <p>Deal Flow</p>	 <p>Diversifizierung</p>	 <p>Solide Fundamentaldaten</p>	 <p>Absichernde, attraktive Strukturierung</p>	 <p>Starker Track Record</p>
<p>Spezialisierte Anlageexperten mit ca. 25 Jahren Erfahrung</p>	<p>Großer Deal Flow dank einzigartiger Sourcing-Fähigkeiten</p>	<p>Breit diversifizierte Portfolios aus > 100 Darlehen</p>	<p>Cashflow-generierende Unternehmen mit Wachstumspotenzial</p>	<p>Kapitalschutz und regelmäßige Ausschüttungen</p>	<p>Konstant hohe risikobereinigte Renditen</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Ca. 50 Anlageexperten • Lokale Präsenzen in den adressierten Regionen • Zentralisierter Entscheidungsprozess <p>✓</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 3.000+ geprüfte Deals seit Gründung • Zweigleisiges Sourcing am Primär-/Sekundärmarkt • Gesponserte und nicht gesponserte Deals <p>✓</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hohe Fragmentierung der Portfolios • Über 10 Länder, und mehr als 20 Branchen abgedeckt • Sektorunabhängig <p>✓</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ziel-EBITDA von € 5-25 Mio., EV € 30-250 Mio. • Ca. 55% nicht-gesponserte Darlehen in allen Strategien¹ • Vorwiegend Off-Market-Investitionen <p>✓</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ziel konservativer Verschuldungsgrad unter dem 4,5-fachen des EBITDA • Vierteljährliche Zinsausschüttungen • 100% variabel verzinsliche Instrumente mit Floor <p>✓</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Stabile Renditen im mittleren 10%-Bereich • 0% Verlustquote bei den letzten sechs Fonds² • Zügiger Kapitaleinsatz <p>✓</p>

Quelle: Kartesia, Dezember 2023; 1. Bezieht sich auf Credit- und Senior-Opportunities-Strategien 2. Vier aufeinanderfolgende Vintages der Credit-Opportunities-Fondsserie, zwei Vintages der Senior-Opportunities-Fondsserie und das erste Vintage-Jahr der Impact-Serie per Dezember 2023. Verlustquoten berechnet auf der Grundlage der nach investiertem Kapital gewichteten Haltedauer, Stand Dezember 2023. Gesamte realisierte Verluste gegenüber dem gesamten investierten Kapital. Angegeben als 0 %, wenn Gewinne > Verluste.



ESG-Framework von Kartesia

Verantwortungsvolles Investieren als integraler Bestandteil für die Mehrwertgenerierung

Die 3 Säulen des ESG Ansatzes



1. ÜBERZEUGUNGEN

- **ESG als Grundbaustein in der Finanzanalyse**

Bei Kartesia glauben wir, Unternehmen mit hohen Standards in Sachen Umwelt, Soziales und in der Unternehmensführung weisen typischerweise weniger Risiken auf, haben bessere Erfolgchancen und erzeugen einen höheren Mehrwert.

- **Nachhaltigkeit ist unsere Verantwortung**

Über die finanzielle Wesentlichkeit von ESG-Faktoren hinaus glauben wir, dass es unsere Verantwortung ist, unseren Kunden die richtigen Strategien anzubieten, um zur Erreichung der Ziele für nachhaltige Entwicklung beizutragen.



2. PARTNERSCHAFTEN



- Unterzeichnet im Jahr 2014
- Teilnahme am ersten Private Debt Nachhaltigkeitsreport (2019)



- Ausweisung des CO²-Fußabdrucks seit 2015
- Seit 2018 gleichen wir unseren CO²-Fußabdruck jährlich aus



- Partnerschaft mit einem der Pionieren im nachhaltigen Investieren



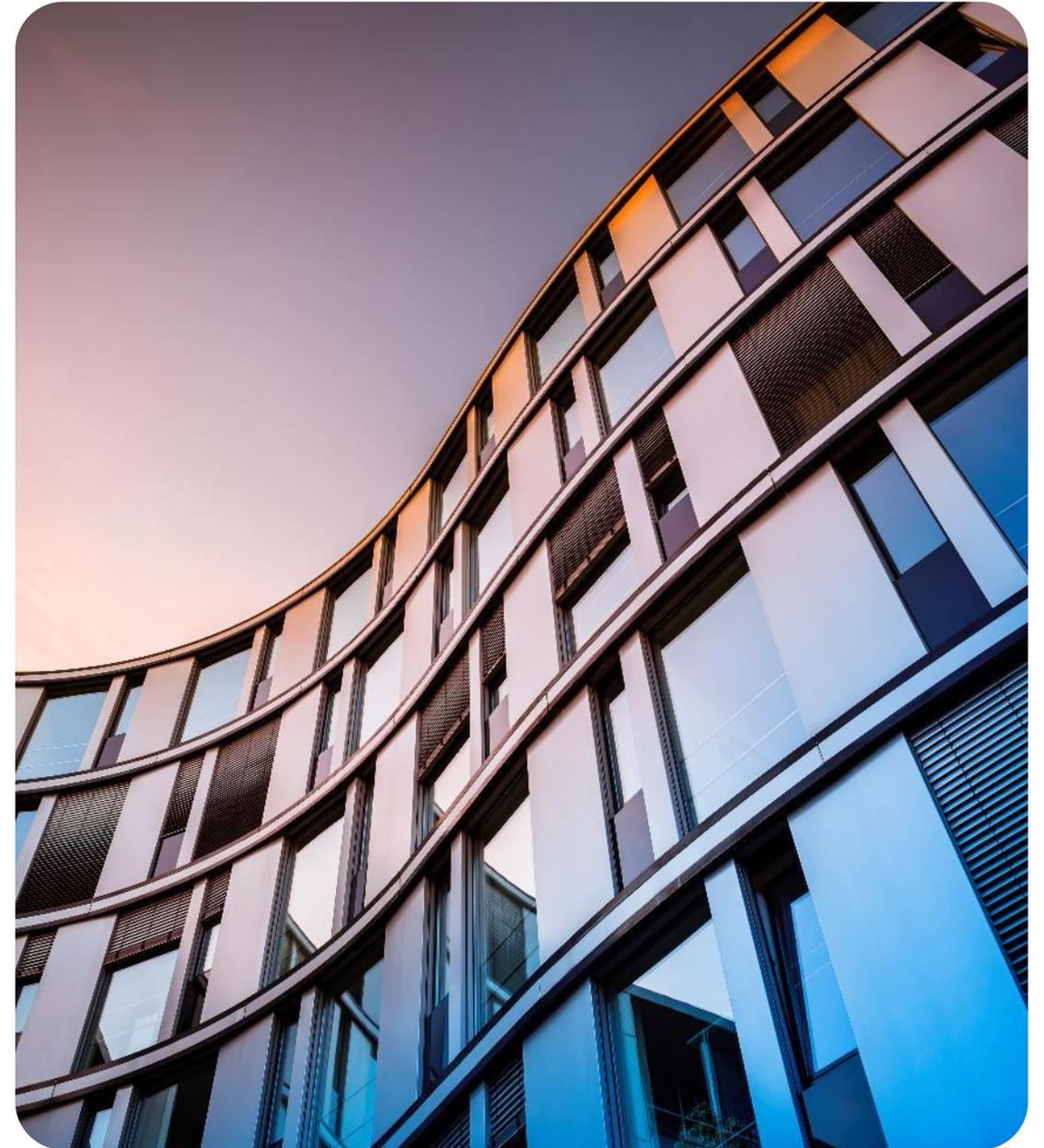
3. INSTRUMENTE

- **Ressourcen:** Managing Partner verantworten ESG, Head of CSR & ESG, ESG Analysten
- **Regelmäßiges ESG-Training:** für alle Kartesia Mitarbeiter und erweiterte für unsere Investmentteams.
- **Festgeschriebener Prozess:** Kartesia Sustainability Policy, eigenes ESG als Teil der Risikoprozesse, systematische Inklusion in Investitionsmemoranden, ESG Due Diligence Fragebogen für Primary Deals.
- **ESG Überwachung:** Festhalten der Nachhaltigkeitsgründe von nicht zustande gekommenen Deals, wöchentliche Analyse der Presseberichte, jährliche CO²-Bewertung unserer Portfolios, ESG KPIs im quartärlchen Reporting.

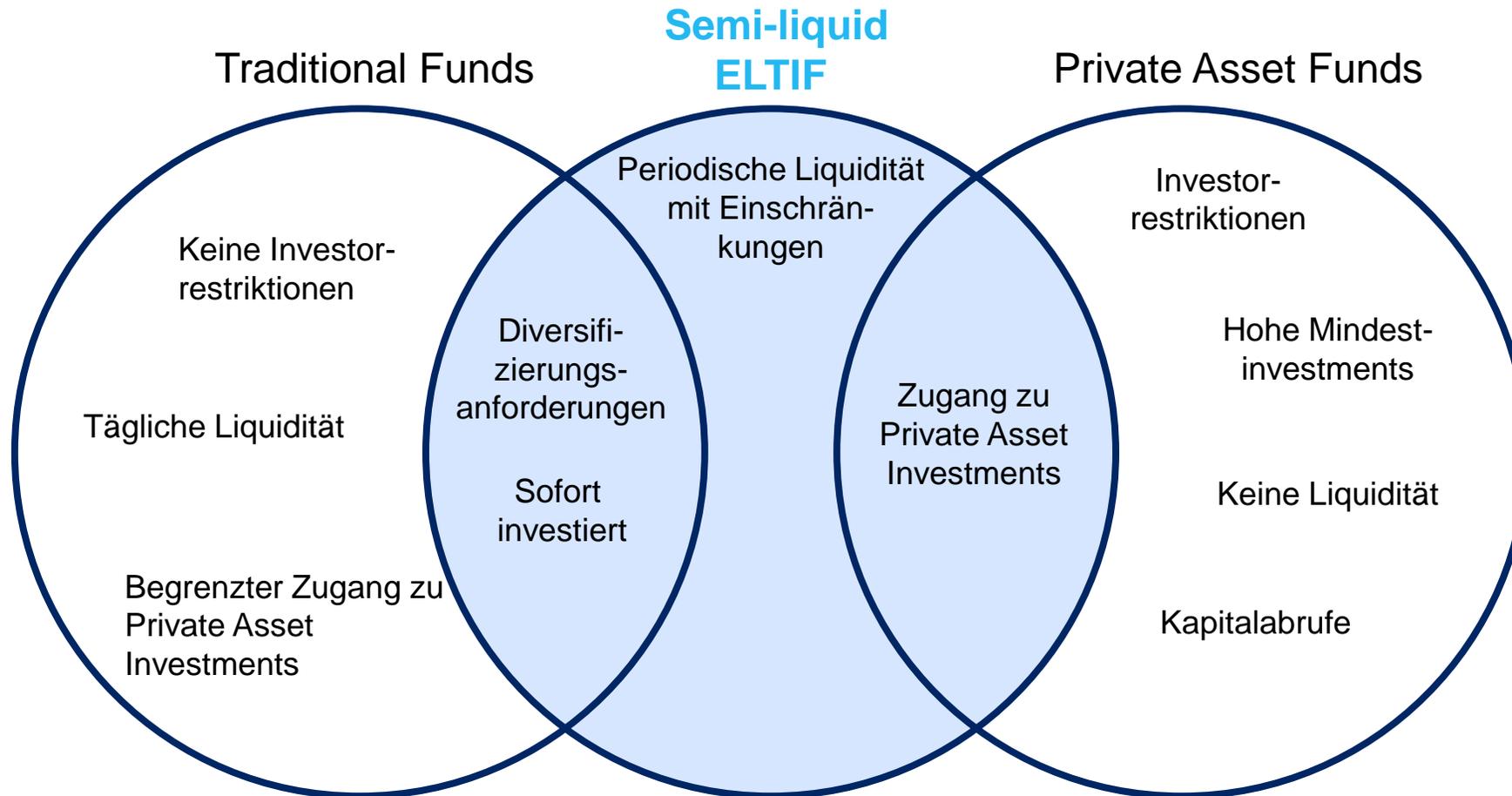


4

ELTIF- Anlagestrategie



Die Vorteile eines semi-liquiden ELTIF



Zielportfolio

Komplementäre Strategien
mit Fokus auf
risikobereinigten Renditen
und Kapitalschutz

PRIVATE CREDIT

Senior & Opportunistic Credit

- › Direktdarlehen
- › Primär erstrangig besicherte Darlehen
- › Upside durch Nachrangige- /Mezzanine-Darlehen, Preferred Equity, Equity
- › Fokus auf nicht-gesponsorte Deals
- › Primär- und Sekundärmarkt
- › Erträge im Wesentlichen generiert durch Cash-Kupons, zzgl. Abzinsung, PIK, Aktienkursgewinne

~ 85%

8-9% p.a.
net target return

~ 15%

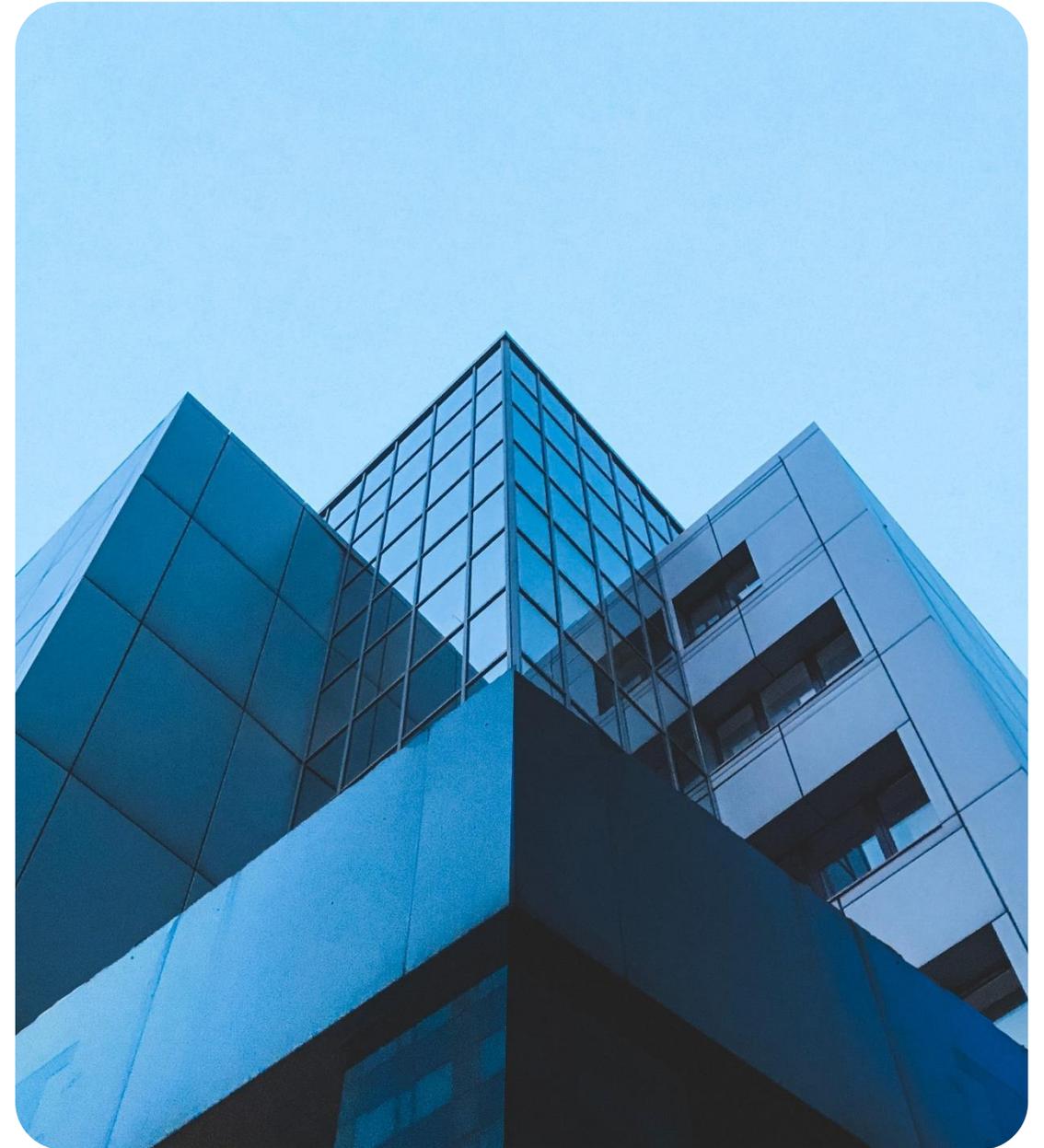
PUBLIC CREDIT

- › Liquide Unternehmensanleihen
- › Kurzläufer /Geldmarkt
- › Einlagen und/oder Barmittel



5

Struktur und Merkmale



Candriam Kartesia ELTIF - Indikative Fondsmerkmale

Investmentmanager



für Private Debt



für liquide Anlagen & Allokation

Zielrendite:

[8-9%] p.a. netto

Währung:

EUR

AIFM:

Alter Domus

Laufzeit des Fonds:

unbegrenzt bzw. feste Laufzeit von 99 Jahren

SFDR-Klassifizierung:

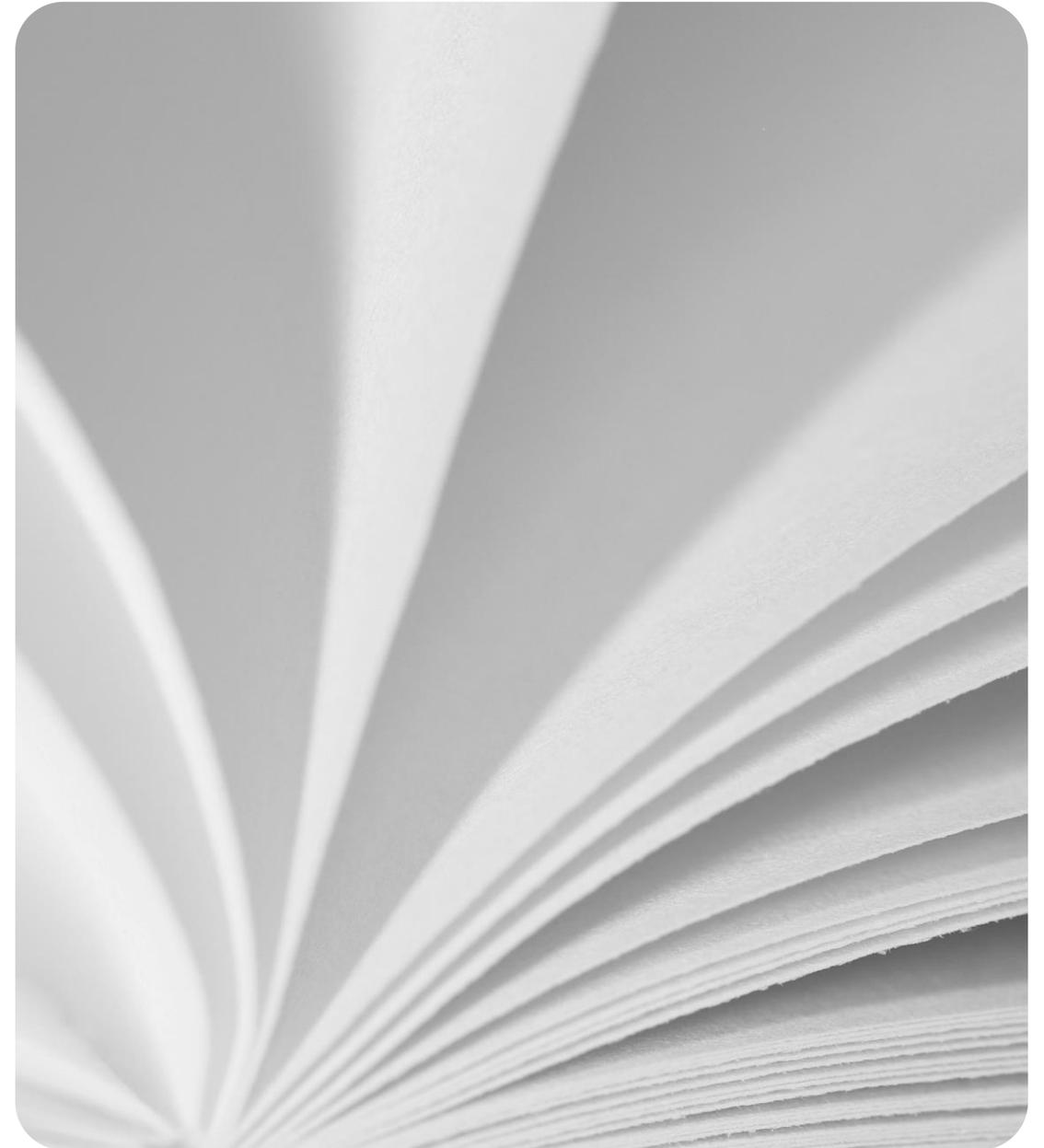
Art. 8

Rechtsform	Luxemburg UCI Teil II (SCA SICAV) und ELTIF-2.0-Label
Angestrebte Mindestzeichnung	Für Privatanleger: € 1, € 5.000, € 10.000 Für institutionelle Anleger: € 1.000.000
Erstzeichnungsfrist	[6] Monate mit möglicher Verlängerung
Sperrfrist	2 bis 3 Jahre Sperrfrist für jede Zeichnung (<i>Widerruf der Investitionsabsicht möglich</i>)
Anteilklassen TBC	4 Anteilklassen <ul style="list-style-type: none"> • 3 verschiedene Retail-Klassen • 1 institutionelle Klasse Ausschüttende und thesaurierende Anteile
Handelsfrequenz	Vierteljährlicher NAV, berechnet in 75 Kalendertagen nach dem NAV-Termin Vierteljährliche Zeichnungen und Rücknahmen unter Bedingungen
Zeichnungsprozess	Vierteljährlich, 15 Tage vor NAV-Termin 100 % eingezahlt bei jeder Zeichnung (keine Kapitalabrufe)
Rücknahmeprozess	Kündigungsfrist von 6 Monaten vor NAV-Termin Zahlung innerhalb von 3 Monaten ab dem NAV-Termin Rücknahmegrenze: max. 50 % des Liquid-Asset-Segments können für Rücknahmen herangezogen werden
Liquiditätsmanagement-Tool	Ermessensbeschränkung mit Schwellenwert von 5 % des Fonds-NAV
AuM zu Beginn	Ziel von mind. € 50 Mio.
Verwaltungsgebühren	Retail: [2,4-2,8%] (abhängig von Anteilsklasse) Institutionell: [1,5%]
Performance Fees	Ja, bei Renditen über €STR, mit permanenter High-Water-Mark (HWM)



6

Beispiel: Case Study



Case Study 1: Senior

Unitranche - Deutschland - SI.TEQ



Beschreibung des Unternehmens



- › **SI.TEQ** ist ein Zusammenschluss von **Siccum** und **Santeq**, zwei unabhängigen Full-Service-Anbietern für die **Sanierung von Gebäudeschäden ("PDR": property damage restoration)**.
- › Durch den Zusammenschluss entsteht ein führender **PDR-Anbieter aus einer Hand (Wasser, Schimmel, Feuer)** mit erstklassigem Kundenservice, Qualität und Reaktionsgeschwindigkeit.
- › **Starke Präsenz** in den Kernregionen: Norddeutschland (Siccum) und Süddeutschland (Santeq).

Gründe für die Investition



- › Äußerst **attraktiver Finanzierungscase** auf der Grundlage einer **führenden Position auf dem deutschen PDR-Markt**, der **von den Konjunkturzyklen abgekoppelt** ist und aufgrund der alternden Gebäudeinfrastruktur sowie extremer Wetterbedingungen (die aufgrund des Klimawandels zunehmen) **Rückenwind** erfährt.
- › Durch den Zusammenschluss entsteht ein **bedeutender Akteur** in einem **stark fragmentierten Markt**. Ein komplementäres Angebot an Schadensgrößen und -typen ermöglicht **Synergien** und **Cross-Selling**.
- › Attraktive risikoadjustierte Chance mit **konservativem Leverage** (3,4x Nettoverschuldung / EBITDA) und **hoher Marge** (730 Basispunkte).

Performance



- › Die Gruppe erzielte im GJ 2021 einen kombinierten **Umsatz von 28,5 Mio. Euro** und ein **bereinigtes EBITDA von 4,8 Mio. Euro** (17,0 % Marge).
- › **Starkes Umsatzwachstum von 15% p.a.** und **EBITDA-Wachstum von 11% p.a.** seit 2019 durch organische Expansion (Eröffnung neuer Standorte, Marktanteilsgewinne).

Deal-Parameter	
Investitionsvolumen (zum Nennwert) ¹	€14.0m
Investitionstyp	Primär
Investitionsdatum	Oktober 2022
Land	Deutschland
Branche	Kommerzielle Dienstleistungen und Zubehör
Marge	7,3% Cash
Arrangement-Fee	2.5%
Erwarteter IRR ²	12,7%
Nettoverschuldung zu EBITDA	3.4x
Sitze im Board	Ja
Moody's Shadow-Rating	Baa1



Case Study 2: Opportunistisch

Unitranche & Vorzugsaktien - Frankreich - Groupe Cair



Beschreibung des Unternehmens



- › Gegründet 1987, **französisches familiengeführtes** Unternehmen.
- › Herstellung und Vertrieb von **medizinischen Einwegprodukten** (vor allem Infusionszubehör) sowie von **Lösungen zur Organkonservierung**
- › Starke Position auf den französischen und internationalen Märkten (in mehr als 60 Ländern vertreten)

Gründe für die Investition



- › **Etablierte Marktposition** (+35 Jahre Erfahrung), die jeden Schritt der Wertschöpfungskette kontrolliert (eigene Produktion und Vertrieb).
- › **Günstiges Marktumfeld** und **hohe Markteintrittsbarrieren**, diversifizierter Kundenstamm (65 % der Einnahmen sind internationale Verkäufe).
- › Starkes **Wachstumspotenzial** durch das Organkonservierungsgeschäft.
- › **Attraktive Risiko-/Rendite-Transaktion**, die den gesamten Finanzierungsbedarf abdeckt und dank des stabilen Geschäftsbereichs Medizintechnik einen starken unmittelbaren **Schutz vor negativen Entwicklungen bietet** und über **Vorzugsaktien Zugang zu positiven Entwicklungen bietet**.

Performance



- › **Solides und widerstandsfähiges** Finanzprofil (Umsatzwachstum 2008-2022 CAGR ca. +5%, EBITDA-Marge über 12%)
- › **Robuste organische** Wachstumsfähigkeit und nachgewiesene Widerstandsfähigkeit während COVID-19.
- › **Kürzlich getätigte bedeutende Investitionen**, sowohl bei den Investitions- als auch bei den Betriebskosten, um das Unternehmen auf zukünftiges starkes Umsatzwachstum auszurichten.

Deal-Parameter	
Investitionsvolumen (zum Nennwert) ¹	€45.0m
Investitionstyp	Primär
Investitionsdatum	Juli 2023
Land	Frankreich
Branche	Medizinprodukte
Marge	U: E + 5,00% Bargeld + 5,00% PIK p.a. Vorzugsaktien
Arrangement-Fee	U: 3.00%
Erwarteter IRR ²	22.2%
Erwartete Mehrfachrendite ²	1.70x
Erwartete Fälligkeit	Juli 2026
Nettoverschuldung zu EBITDA ³	5,4x (inkl. Pref. Aktien)
Sitze im Board	Ja

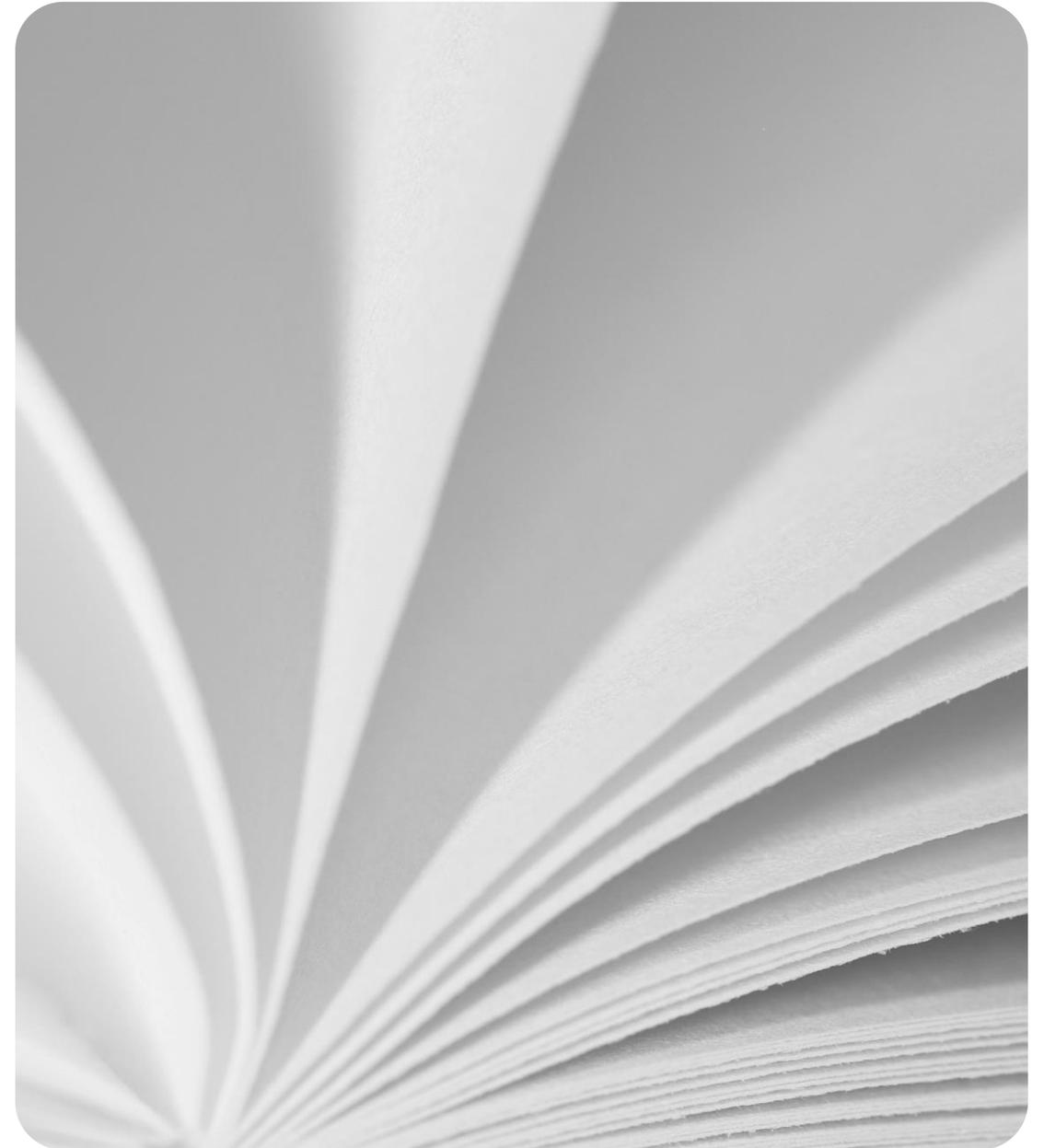


1. Gesamtinvestition aufgeteilt in 15,0 Mio. € Unitranche und 30,0 Mio. € Vorzugsaktien (davon 16,9 Mio. € bei Abschluss nicht abgerufen) über Kartesia Credit Opportunities Funds, SMAs und parallele Vehikel; 2. erwartete Renditen bei Ausstieg im Juni 2024; 3. bei Abschluss, bereinigt um Minderheitsanteile



7

Appendix



Zusammenfassung



MARKTCHANCEN

- **Private Debt als attraktive Anlageklasse**
- **Europäischer Lower-Mid-Market:** ein großes, vom breiteren Markt vernachlässigtes Segment, das i.d.R. eine höhere Selektivität und einen besseren Kapitalschutz ermöglicht
- **Attraktive Preis- und Entwicklungsdynamik:** hohe Kupons, Rückzug der Banken



DIVERSIFIZIERTE STRATEGIE

- **Paneuropäische Pure-Play-Plattform** mit Niederlassungen in 8 Ländern
- **Starke und stabile risikobereinigte Performance** über verschiedene Kredit- und Konjunkturzyklen hinweg
- Kartesia's führende Strategien mit **einem investierten Kapital von mehr als € 6,5 Mrd. seit der Erstauflegung**¹
- **0 % Verlustquote**²
- **Mehrfach ausgezeichneter Private-Debt-Manager**



ELTIF-VEHIKEL

- **Der ELTIF als interessantes Vehikel für Privat- und Kleinanleger**
- **Wachstumspotenzial des Marktes** unterstützt durch neue, von der Branche begrüßte ELTIF-2.0-Richtlinie
- Ermöglicht Privat- und Kleinanlegern **Zugang zu performancestarken Private Assets**
- **Unterstützt die lokale Wirtschaft**
- **Fondslösung:** semi-liquides Produkt; Einstiegsticket ab €1; flexibler Anlagemechanismus: 100 % Erstzeichnung



ATTRAKTIVE PERFORMANCE

- **Kartesia bietet einen einzigartigen Zugang zum Lower-Mid-Market (LMM):** Über 70 % der Investitionen erfolgen auf proprietärer / Off-Market-Basis, was zu einer permanenten Alpha-Generierung führt
- **8-9% Netto-Zielrendite:** ansprechende Rendite-Risiko-Performance³
- **100 % variabel verzinst:** Absicherung gegen negative Zinsbewegungen¹
- **Vierteljährliche Ausschüttungen**

Quelle: Kartesia. 1. Bei allen Strategien, Stand März 2024. 2. Bei allen Kartesia-Strategien. Verlustquoten berechnet auf der Grundlage der nach investiertem Kapital gewichteten Haltedauer, Stand Dezember 2023. Gesamte realisierte Verluste gegenüber dem gesamten investierten Kapital. Angegeben als 0 %, wenn Gewinne > Verluste; 3. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein zuverlässiger Indikator für die künftige Wertentwicklung oder eine Garantie für künftige Ergebnisse. Es kann nicht garantiert werden, dass zukünftige Anlagen von Kartesia oder einem von Kartesia verwalteten oder beratenen Fonds vergleichbare Renditen erzielen.



Dies ist ein Marketing-Dokument. Die Informationen in diesem Dokument sind ausschließlich für den Empfänger gedacht und können Meinungen und proprietäre Informationen von Candriam enthalten. Die in diesem Dokument ausgedrückten Meinungen, Analysen und Ansichten dienen nur zu Informationszwecken. Sie stellen kein Angebot für den Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten und keine Anlageempfehlung oder Bestätigung irgendeiner Art von Transaktion dar. Candriam lässt bei der Auswahl der in diesem Dokument genannten Daten und ihrer Quellen größte Sorgfalt walten. Dennoch können Fehler oder Auslassungen nicht grundsätzlich ausgeschlossen werden. Candriam haftet nicht für direkte oder indirekte Schäden oder Verluste, die aus der Verwendung dieses Dokuments entstehen könnten. Die Rechte von Candriam am geistigen Eigentum sind jederzeit zu wahren. Eine Vervielfältigung des Inhalts dieses Dokuments ist nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung seitens Candriam zulässig.

Warnung: Die frühere Wertentwicklung eines bestimmten Finanzinstruments, eines Index oder einer Anlagedienstleistung oder -strategie bzw. Simulationen der Wertentwicklung in der Vergangenheit und Prognosen der künftigen Wertentwicklung sind keine verlässlichen Indikatoren künftiger Ergebnisse. Provisionen, Gebühren und sonstige Kosten können sich auf die Bruttowertentwicklung auswirken. Angaben zur Wertentwicklung in einer Währung, die nicht der Währung im Wohnsitzland des Anlegers entspricht, können Wechselkursschwankungen unterliegen, die sich positiv oder negativ auf die Gewinne auswirken können. Falls das vorliegende Dokument Bezugnahmen auf eine bestimmte steuerliche Behandlung enthält, hängen diese Informationen von der individuellen Situation des jeweiligen Anlegers ab und können sich ändern.

Dieses Dokument ist nicht dazu bestimmt, ein Produkt oder eine Dienstleistung zu bewerben und/oder anzubieten und/oder zu verkaufen. Das Dokument ist auch nicht als Aufforderung zur Erbringung von Dienstleistungen gedacht.



Client relation offices

Amsterdam
Dubai
Frankfurt
Geneva
Zurich
Madrid
Milan
New York

Management centers

Luxembourg
Brussels
Paris
London

