

BAI-Webinar: Wie reagiert Private Equity in einem sich wandelnden Markt? Private Equity Market USA – Kein Lockdown für Private Equity

Referenten:

Partners Group: **Fredrik Henzler**, Co-Head Private Equity Goods and Products

Golding: **Jakob Schramm**, Managing Director und Head of US Office

15. April 2021

Philipp Bunnenberg

Marktanalyst/
Referent

Poppelsdorfer Allee 106
53115 Bonn
+49 (0) 228 96987-52
bunnenberg@bvai.de





GOLDING

Jakob Schramm, Managing Director und Head of US Office, ist seit 2004 bei Golding Capital Partners tätig und verantwortlich für die Auswahl und das Monitoring der Investments.

Herr Schramm hat sein Studium der Volkswirtschaftslehre als Diplom-Volkswirt an der Ludwig-Maximilians-Universität München abgeschlossen und ist Mitglied des CFA Institute. Während seines Studiums war er am ifo Institut für Wirtschaftsforschung in den Bereichen Research und Analyse tätig.



Partners Group
REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS



Fredrik Henzler ist Co-Head der Private Equity Goods and Products Abteilung. Er ist Mitglied des Global Executive Committees, des Global Investment Committees, des Private Equity Direct Leads Investment Committees sowie Chairman des Private Equity Direct Co-Investment in Goods and Products Investment Committees. Zudem ist er Vorstandsmitglied in den Portfoliofirmen AMMEGA, CSS Corp., Form Technologies, Hofmann Menue Manufaktur und United States Infrastructure Corporation. Fredrik Henzler ist seit 2012 bei Partners Group und verfügt über 26 Jahre Branchenerfahrung. Vor seiner Tätigkeit bei Partners Group war er Gründungsmitglied der BrainNet Supply Management Group AG, einer führende Supply Chain Beratungsfirma, welche 2012 an KPMG verkauft wurde. Im Zuge der Etablierung des Private Equity Sektors leitete er über 50 Projekte in Bezug auf Effizienzsteigerungen für Portfoliounternehmen von Private Equity Firmen wie Advent, Cinven, CVC, KKR und TPG. Er hält einen Masterabschluss in Finance and Accounting der Universität St. Gallen (HSG).

GOLDING

Der Private Equity-Markt in den USA – Kein Lockdown für Private Equity

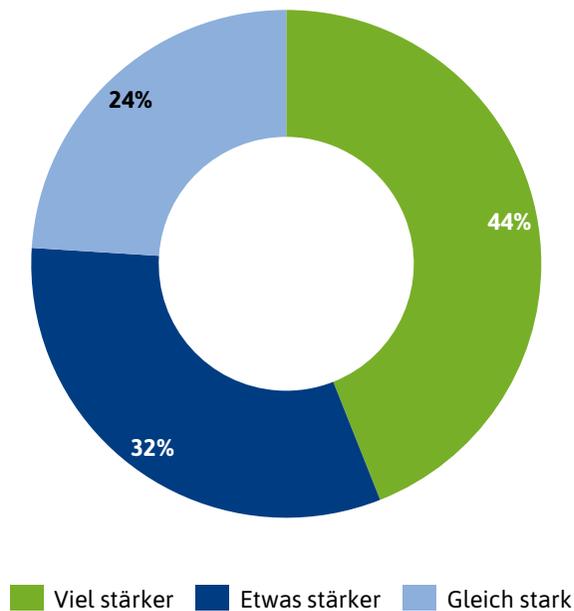


BAI Webinar

München, 15. April 2021

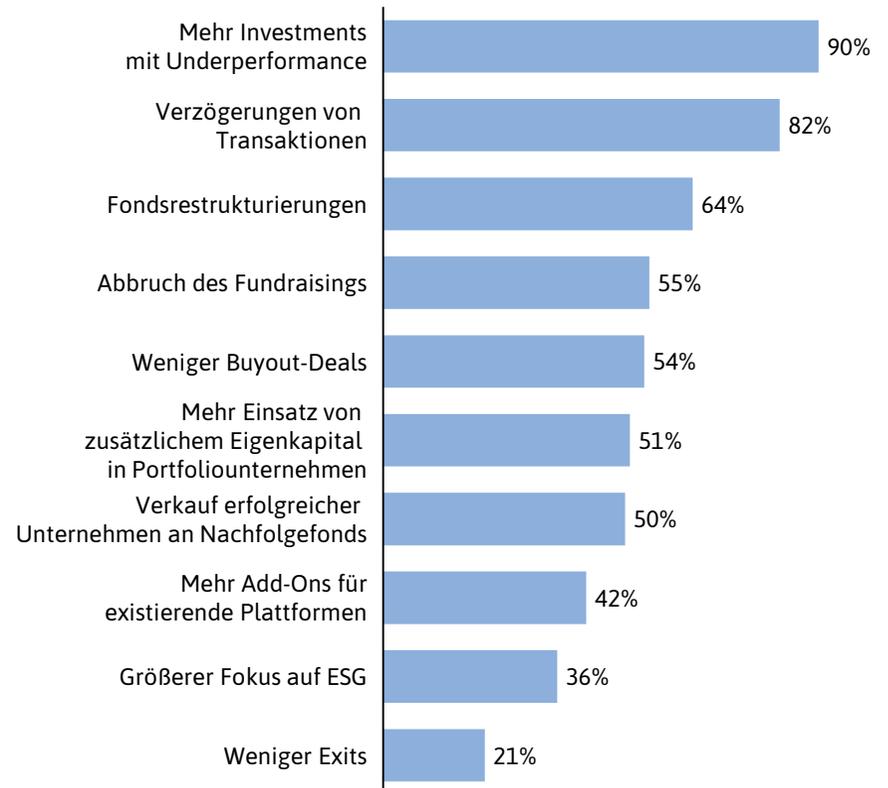
Marktteilnehmer erwarten einen erheblichen negativen Einfluss des Lockdowns

Marktausblick – Wie stark wird COVID-19 die Industrie im Vergleich zur globalen Finanzkrise treffen?



Quelle: Dechert LLP.

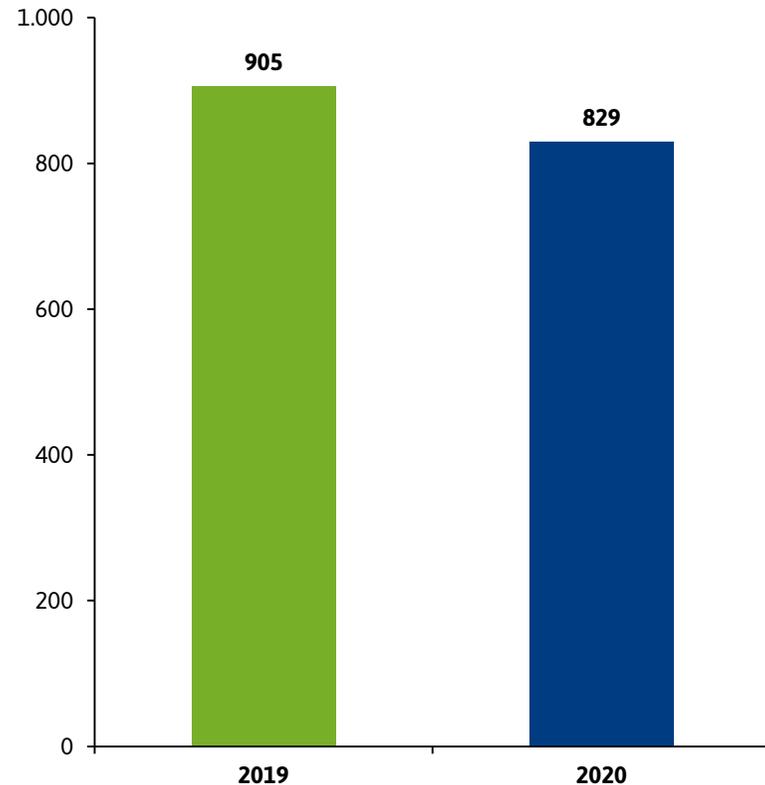
Marktausblick – Welche Folgen wird COVID-19 auf die Industrie haben?



Welche Trends lassen sich bereits beobachten?

Transaktionsaktivität ist vergleichbar mit dem Vorjahr

Anzahl der Buyout-Transaktionen in den USA

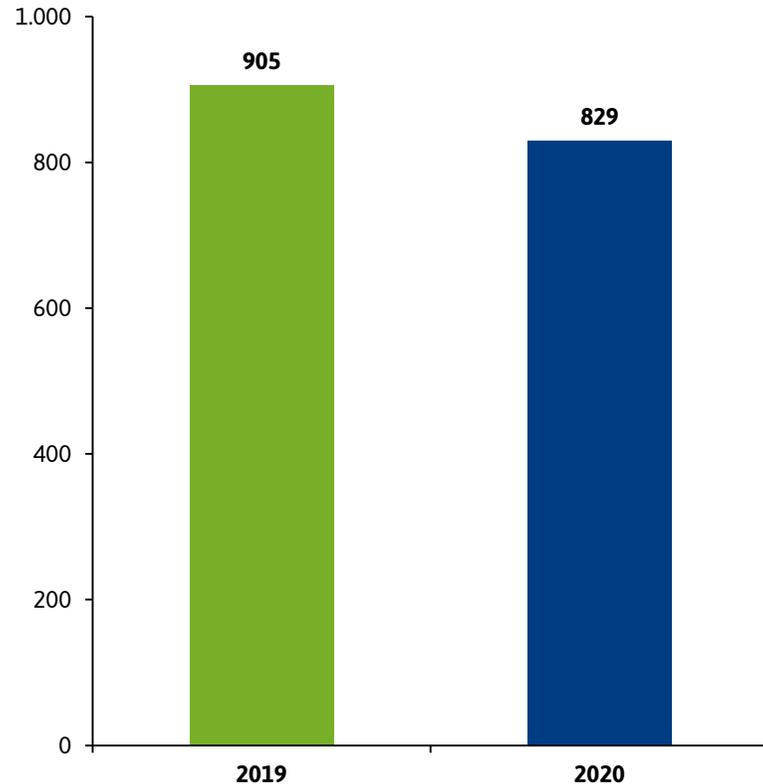


Quelle: Cambridge Associates.

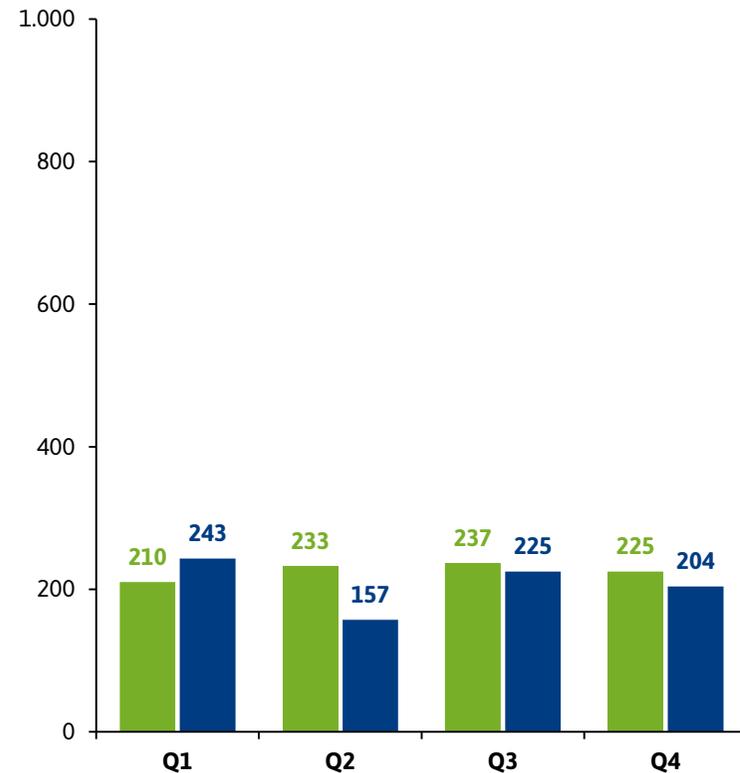
Was zeigt ein genauerer Blick auf die Statistik?

Das zweite Quartal 2020 war allerdings von einem starken Einbruch der Transaktionsaktivität geprägt

Anzahl der Buyout-Transaktionen in den USA



Anzahl der Buyout-Transaktionen in den USA pro Quartal

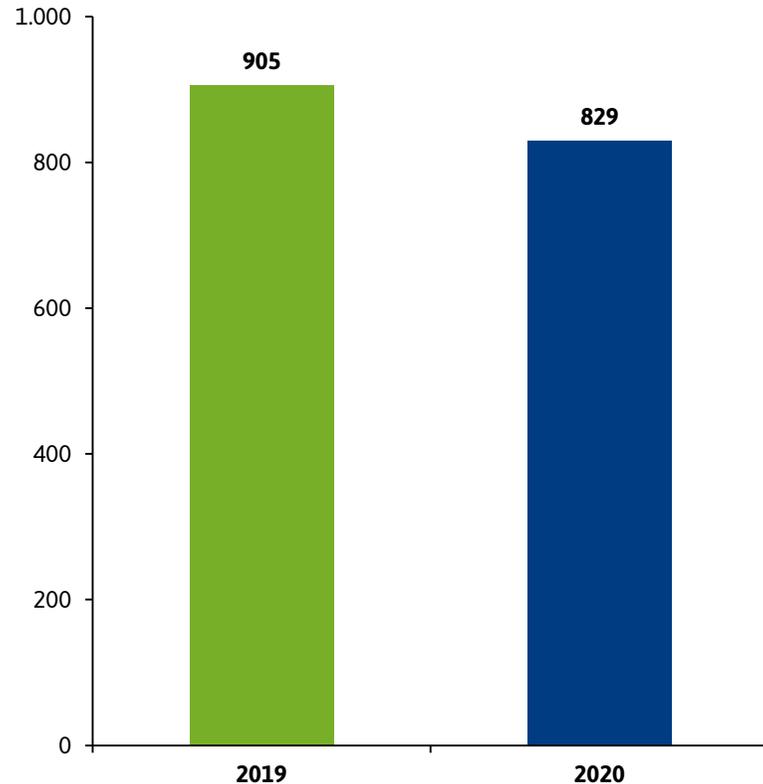


Quelle: Cambridge Associates.

Die zweite Jahreshälfte erreichte fast wieder das Vorjahresniveau

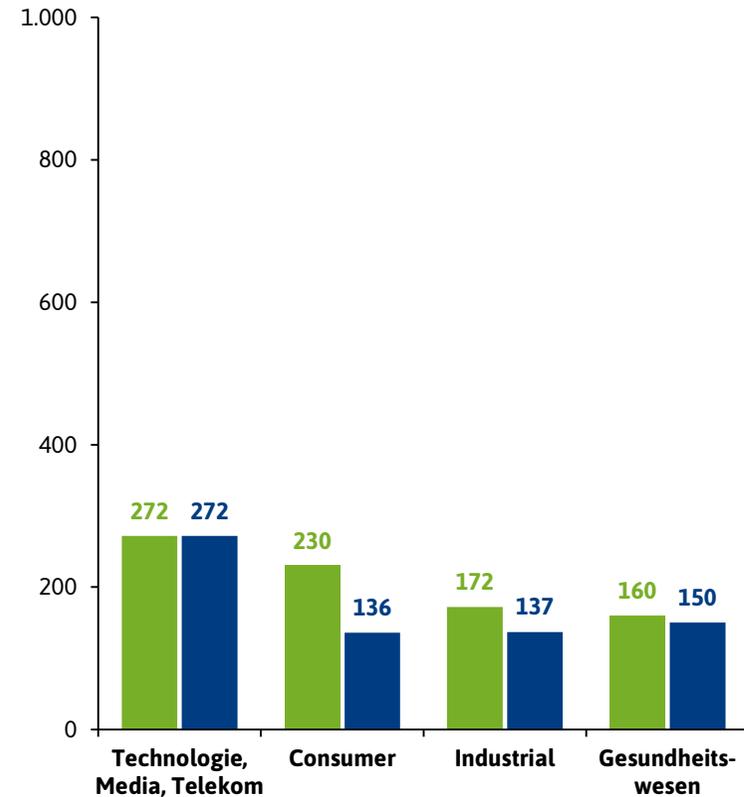
Zudem gab es in verschiedenen Sektoren deutlich unterschiedliche Entwicklungen

Anzahl der Buyout-Transaktionen in den USA



Quelle: Cambridge Associates.

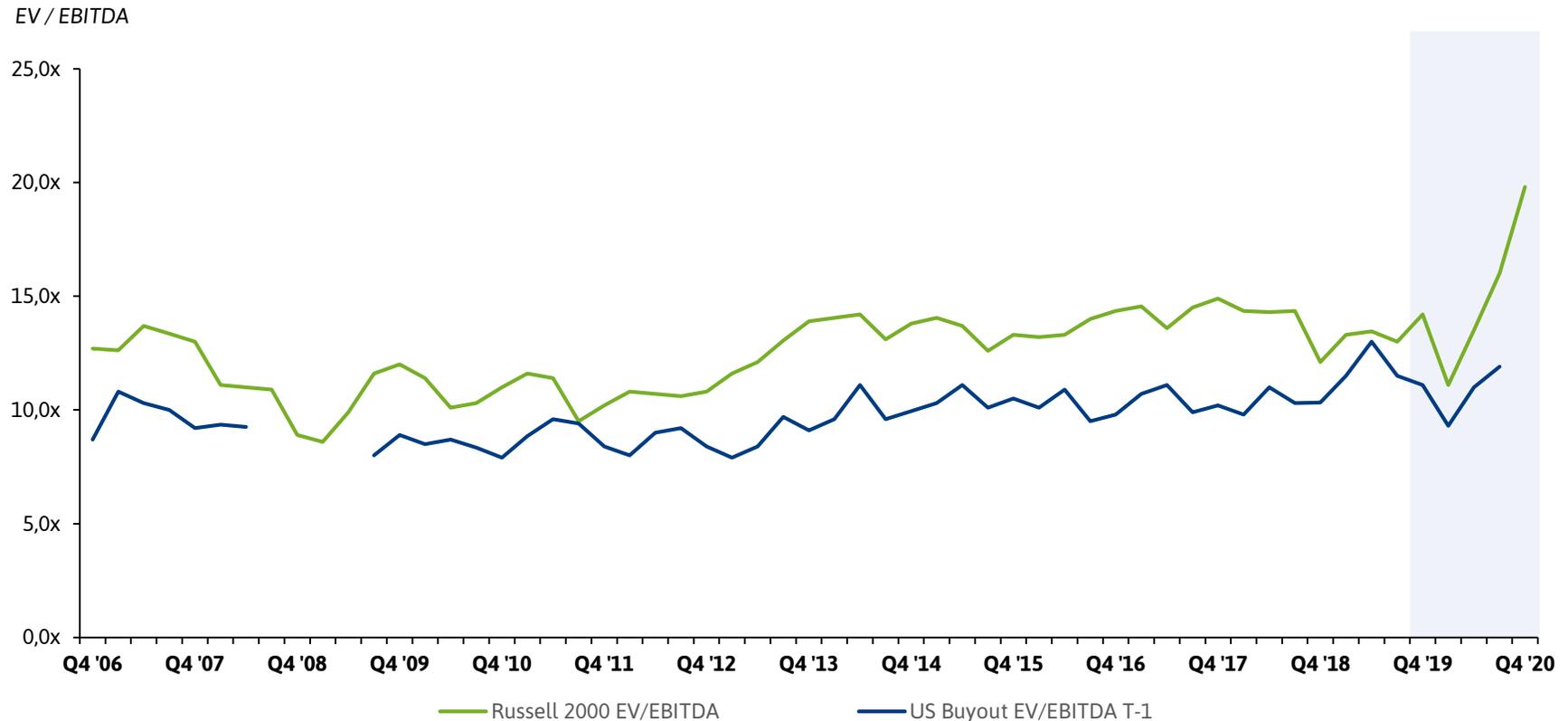
Anzahl der Buyout-Transaktionen in den USA in ausgewählten Sektoren



Insbesondere Transaktionen im Bereich Consumer wurden verstärkt gemieden

Auf Jahressicht liegen die Bewertungen in 2020 leicht unter dem Niveau von 2019

Entwicklung der Bewertungen – Russell 2000 und US Buyout



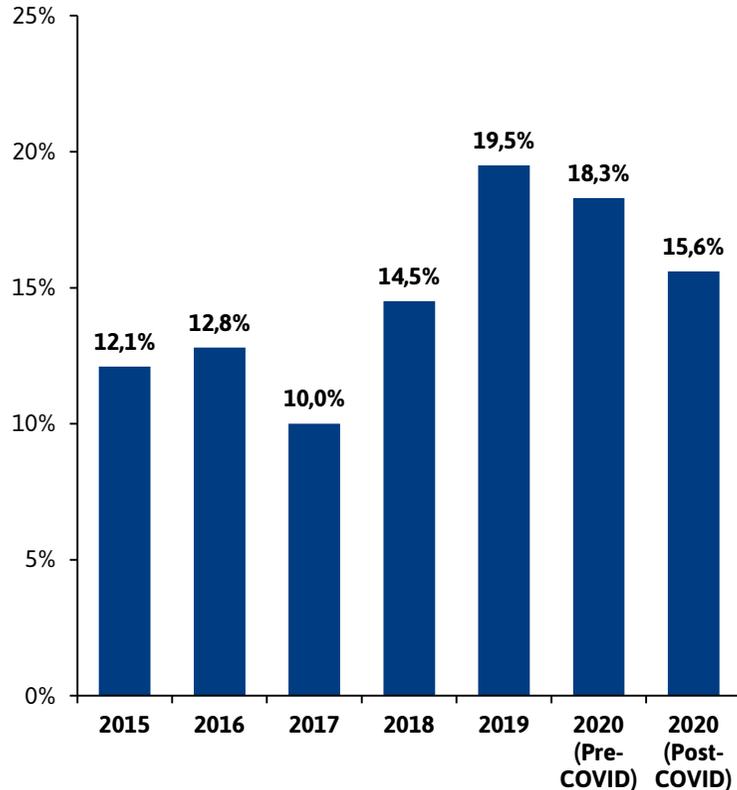
Quelle: S&P LCD, Factset, UBS.

Anmerkung: Buyout Bewertungen werden mit einer Verzögerung von einem Quartal dargestellt.

Die Bewertungen steigen seit dem Tal in Q1 2020 wieder an

EBITDA-Anpassungen in 2020 unter Vorjahresniveau

EBITDA-Anpassungen bei 500 evaluierten Opportunitäten über die letzten sechs Jahre



Quelle: Sponsor aus Golding Portfolio.

Anmerkung: Post-COVID beschreibt Opportunitäten nach Juni 2020, d.h. nachdem die ersten Marktturbulenzen abgeebbt waren.

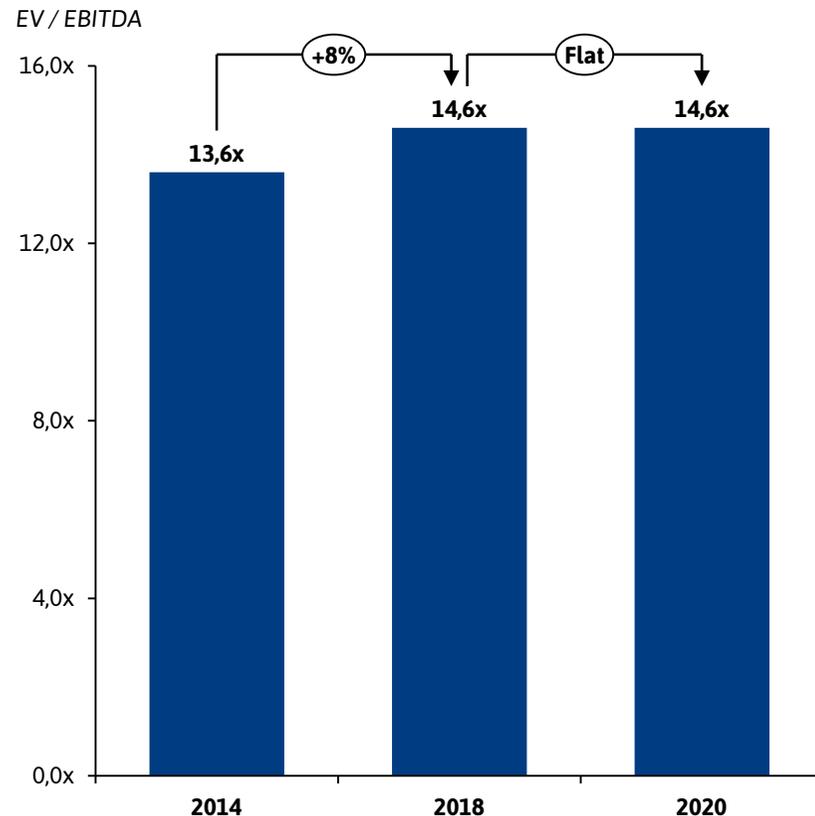
Beispielhafte Auswirkung der verringerten Anpassungen

	2019	2020 (Post-COVID)
EBITDA		
Anpassungen	19,5%	15,6%
Angepasster EBITDA	\$23,9 Mio.	\$ 23,1 Mio.
Hypothetischer EV / Angep. EBITDA	13,0x	13,0x
EV	\$310,7 Mio.	\$300,6 Mio.
EV / EBITDA	15,5x	15,0x

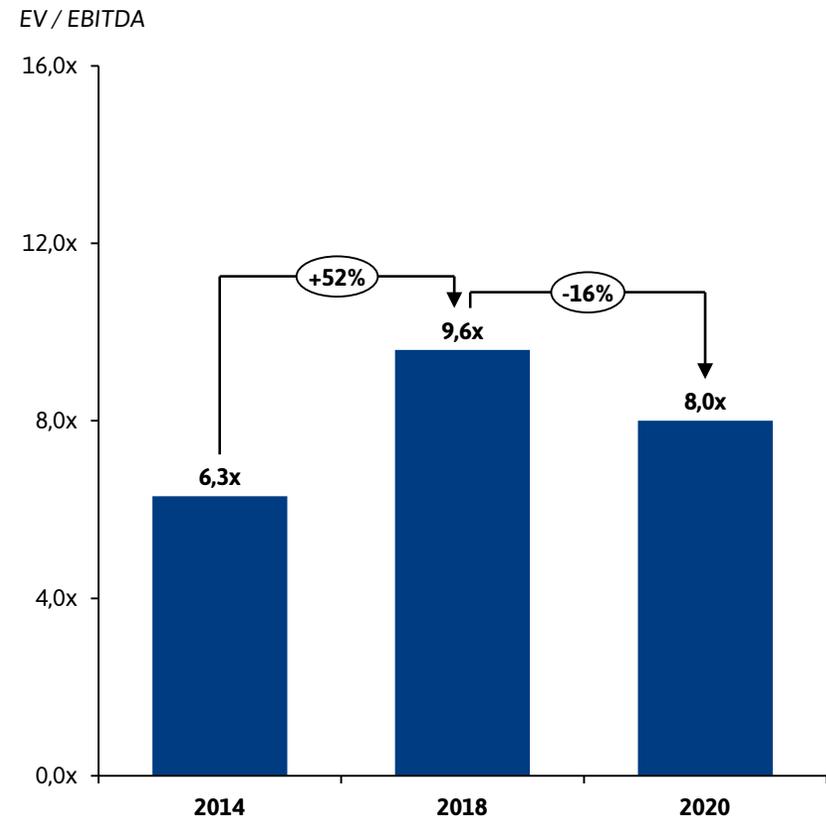
In 2021 sieht man einen ersten Trend zu COVID-Anpassungen

Das Bewertungsniveau wird von höherwertigen Unternehmen gestützt

Bewertungsentwicklung – Russell 2000 High Cohort



Bewertungsentwicklung – Russell 2000 Low Cohort



Quelle: Sponsor aus Golding Portfolio.

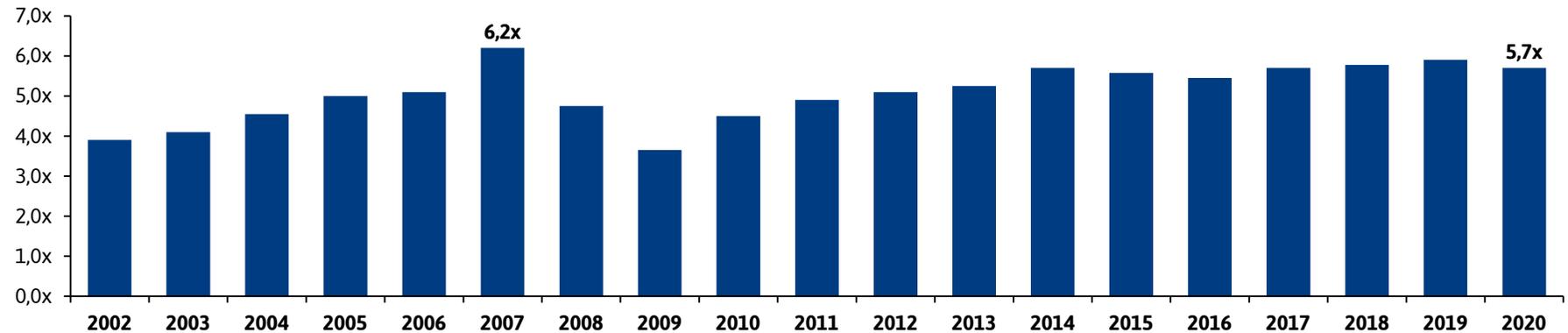
Anmerkung: Kohorten wurden anhand des durchschnittlichen EV/EBITDA in 2014 gebildet. High Cohort mit EV/EBITDA über 8.0x, Low Cohort mit EV/EBITDA unter 8.0x.

Korrektur findet vor allem bei Unternehmen mit niedrigerem EV/EBITDA statt

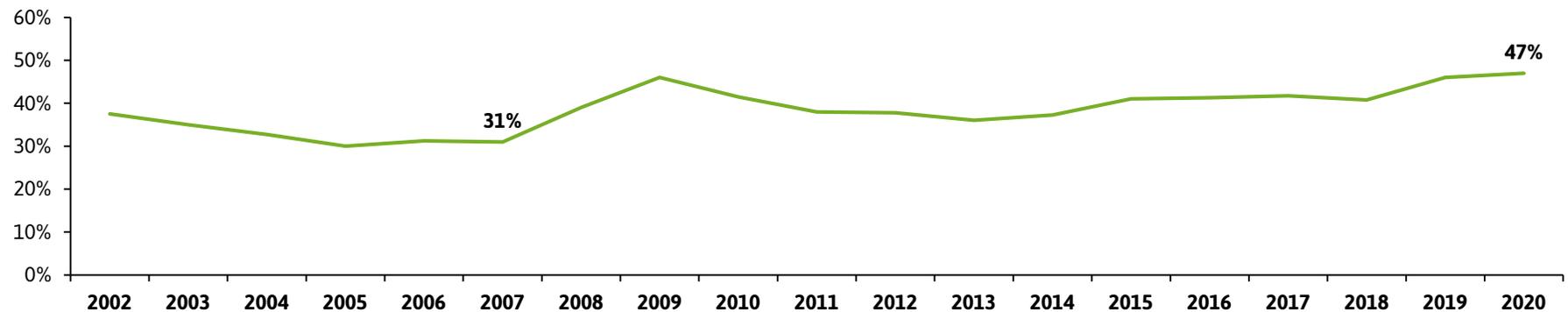
Die Höhe der Fremdkapitalfinanzierung für Buyouts blieb in 2020 weitgehend stabil

Entwicklung der Finanzierungsparameter von US Buyout-Transaktionen

Fremdkapital / EBITDA



Eigenkapitalanteil

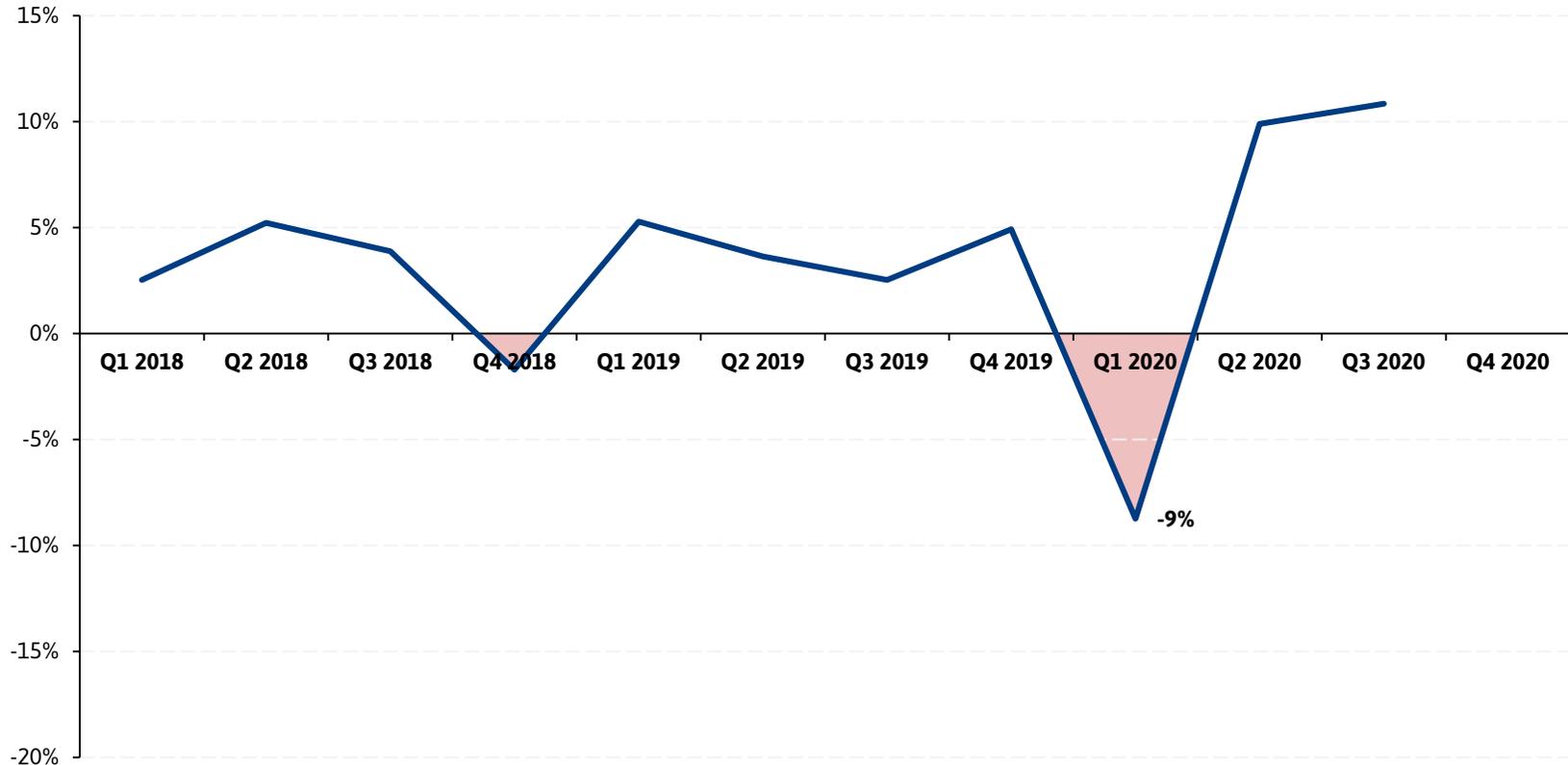


Quelle: UBS.

Leicht höherer Einsatz von Eigenkapital im Vergleich zu den Vorjahren

Die Fondsbewertungen haben in Q1 2020 einen Rückgang verzeichnet

Quartals-IRR von US Buyout-Fonds der letzten drei Jahre (2018-2020)

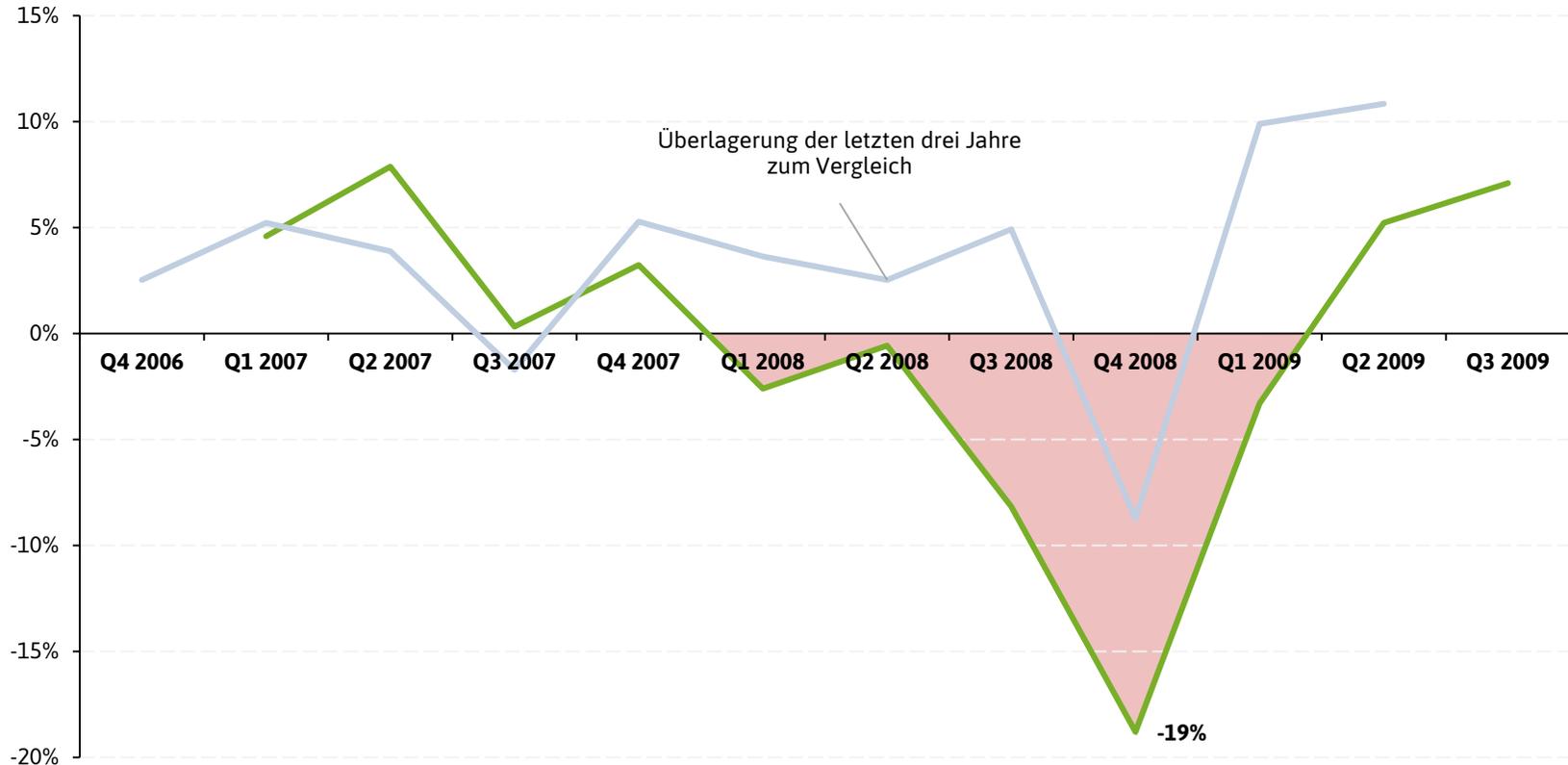


Quelle: Cambridge Associates, US Buyout Horizon Returns in USD.

Ein Großteil des Rückgangs wurde allerdings in Q2 2020 wieder aufgeholt

Die Rückgänge während der globalen Finanzkrise waren allerdings deutlich stärker und streckten sich über fünf Quartale

Quartals-IRRs von US Buyout-Fonds während der globalen Finanzkrise (2007-2009)

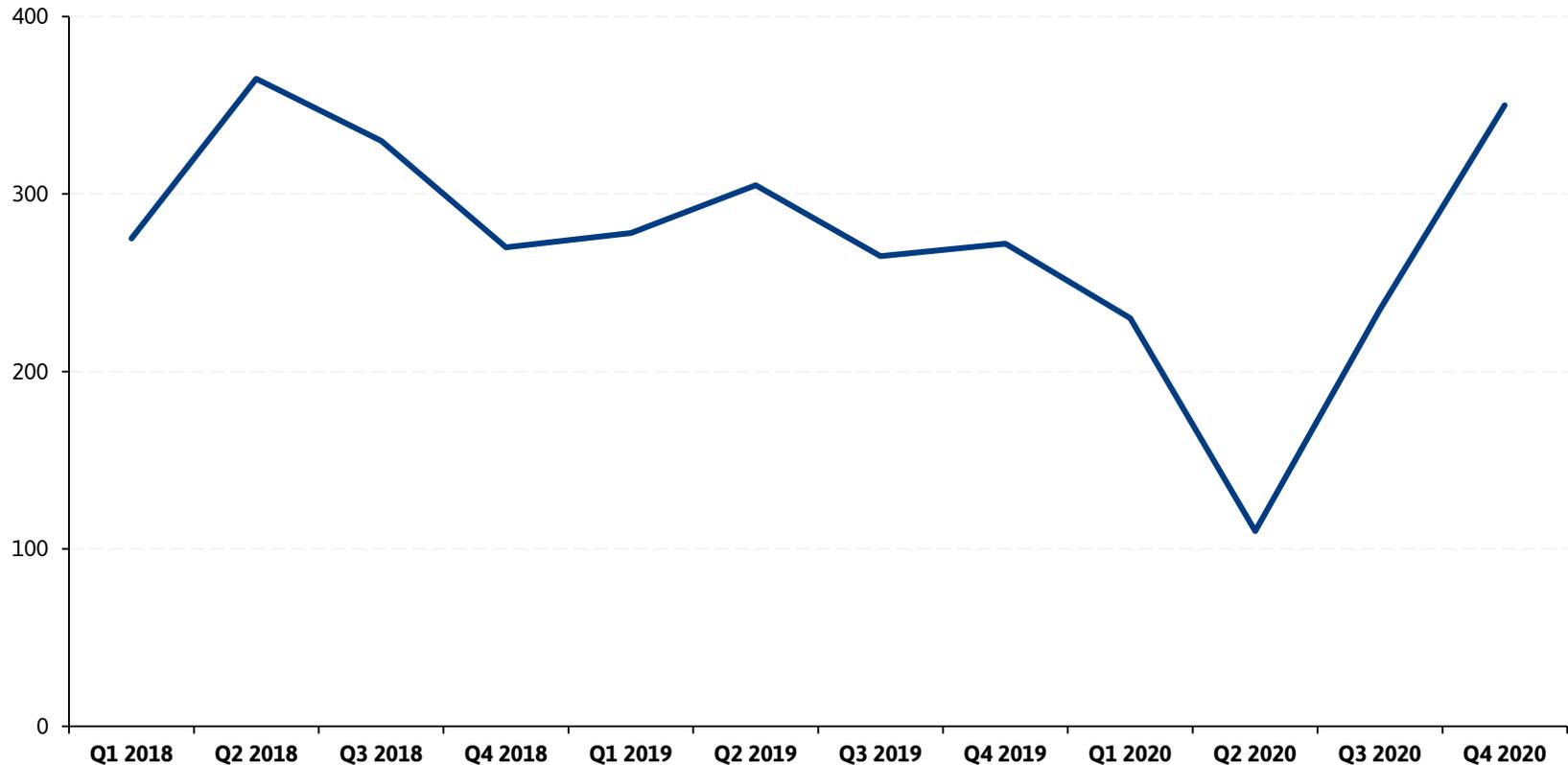


Quelle: Cambridge Associates, US Buyout Horizon Returns in USD.

Im Vergleich zur Entwicklung in 2008 war der Bewertungsrückgang während COVID-19 moderat

Die Exit-Aktivität hat in Q2 2020 einen deutlichen Rückgang verzeichnet

Globale Buyout Exit-Aktivität der letzten drei Jahre (2018-2020)

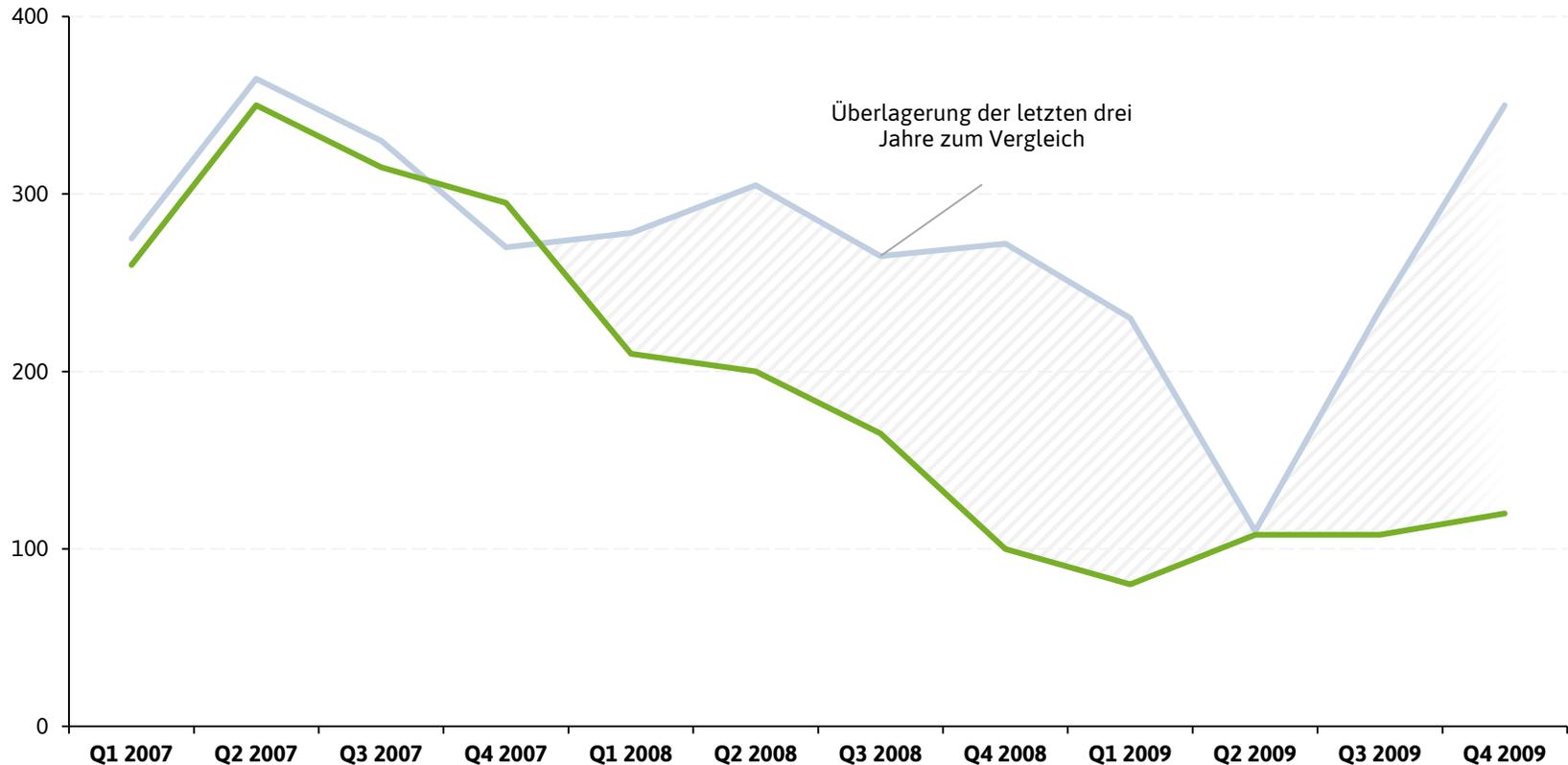


Quelle: Bain & Co.

Die Rückkehr zum Vorkrisenniveau wurde jedoch bereits in der zweiten Jahreshälfte 2020 erreicht

Während der globalen Finanzkrise (GFC) war die Exit-Aktivität dagegen über einen längeren Zeitraum auf niedrigem Niveau

Globale Buyout Exit-Aktivität während der globalen Finanzkrise (2007-2009)

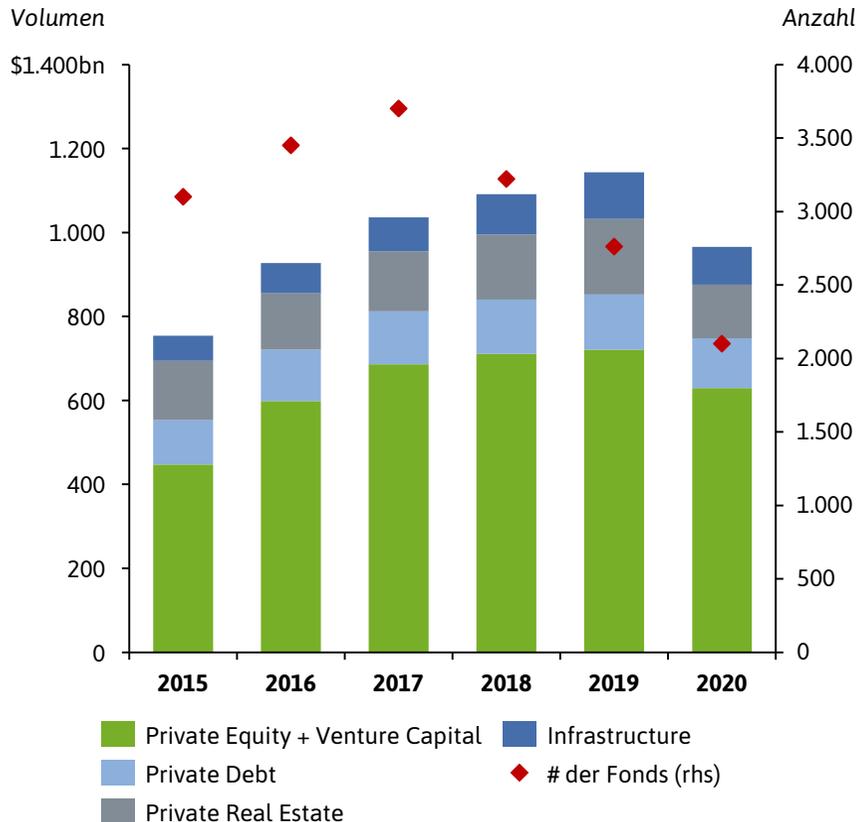


Quelle: Bain & Co.

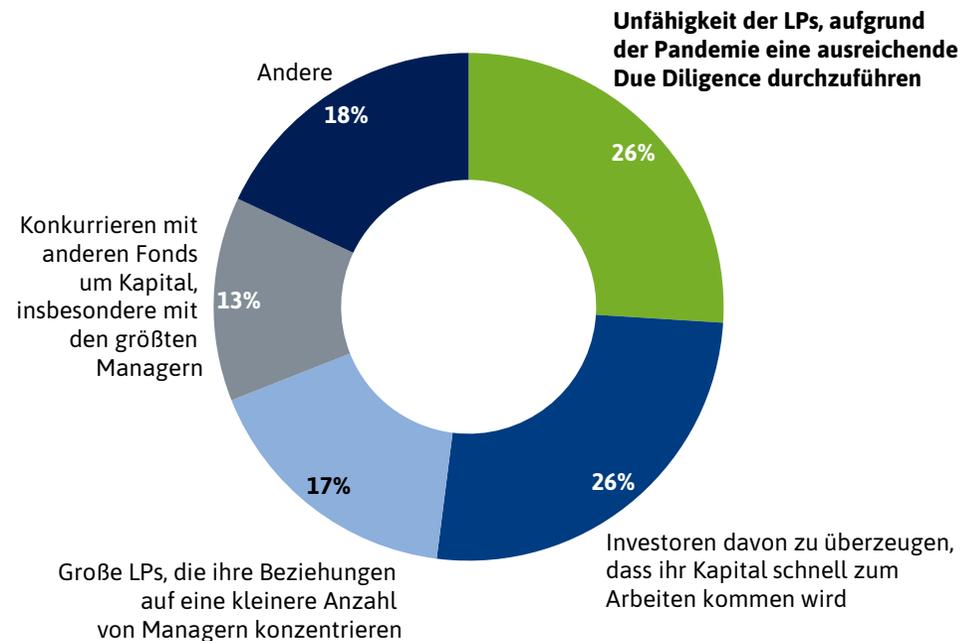
Auch bei der Exit-Aktivität ist ein deutlicher Unterschied zwischen GFC und COVID-19 feststellbar

Zum ersten Mal seit einigen Jahren hat das Fundraising-Volumen in 2020 abgenommen

Entwicklung des Fundraisings



Was sind die größten Schwierigkeiten für das Fundraising im aktuellen Marktumfeld?



Als einer der Hauptgründe wird die Notwendigkeit der virtuellen Due Diligence genannt

Zusammenfassung

Neue Transaktionen

- Gesamtaktivität nahezu auf Vorjahresniveau
- Sehr aktive zweite Jahreshälfte nach einer kurzen Pause im zweiten Quartal

Renditeentwicklung und Exit-Aktivität

- Nach kurzem Bewertungseinbruch am Ende des ersten Quartals deutliche Erholung
- Exit-Aktivität mit starkem Aufholeffekt im zweiten Halbjahr

Unternehmensbewertungen

- Insgesamt konstantes Niveau
- Einige Verschiebungen “unter der Oberfläche” in Bezug auf EBITDA-Anpassungen und Qualität der Unternehmen
- Fremdkapitalanteil ebenfalls relativ stabil

Fundraising

- Insgesamt weniger neues Kapital eingesammelt als in 2019
- Inzwischen vermehrte Akzeptanz von virtueller Due Diligence

Disclaimer

- Dieses Dokument ist eine Marketinginformation von Golding Capital Partners.
- Obwohl die in diesem Dokument enthaltenen Informationen mit äußerster Sorgfalt zusammengestellt sind, können wir nicht garantieren, dass diese fehlerfrei wiedergegeben sind. Die enthaltenen Informationen entsprechen den uns zum Zeitpunkt der Erstellung verfügbaren Informationen. Dennoch können wir nicht garantieren, dass unsere Analysen sowie deren Beurteilung den aktuellen Sachstand widerspiegeln. Die in den Informationen enthaltenen Aussagen sind ausschließlich als Einschätzungen von Golding Capital Partners zu verstehen. Wir weisen darauf hin, dass frühere Wertentwicklungen und Prognosen keine verlässlichen Indikatoren für die künftige Wertentwicklung sind. Wir können nicht garantieren, dass die prognostischen Angaben auch tatsächlich eintreten. Niemand soll aufgrund der in diesem Dokument enthaltenen Informationen handeln, ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation und ohne geeigneten fachlichen Rat von sachkundigen Dritten einzuholen.
- Das Dokument enthält vertrauliche Informationen, die nur zur internen Verwendung des Empfängers bestimmt sind. Eine Weitergabe an Dritte ist ausschließlich mit der vorherigen schriftlichen Zustimmung von Golding Capital Partners zulässig.

Kontakt

Golding Capital Partners



Golding Capital
Partners GmbH
Einsteinstraße 172
81677 München
Deutschland

Tel +49 89 419 997 0



Golding Capital
Partners
(Luxembourg) S.à r.l.,
6, avenue Marie-
Thérèse
2132 Luxemburg
Luxemburg

Tel +352 262734 810



Golding Capital
Partners (UK) Ltd.
17 Hanover Square
London W1S 1BN
Großbritannien

Tel +44 203 700 5213



Golding Capital
Partners (USA), Inc.
245 Park Avenue
New York, NY, 10167
USA

Tel +1 212 203 0130



Golding Capital
Partners GmbH
8F Pacific Century
Place
Marunouchi, 1-11-1
Marunouchi,
Chiyoda-ku
Tokio 100-6208,
Japan

Tel +81 3 6860 8562

info@goldingcapital.com • www.goldingcapital.com



Partners Group

REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS



Operative Wertsteigerung in Private Equity geführten Unternehmen

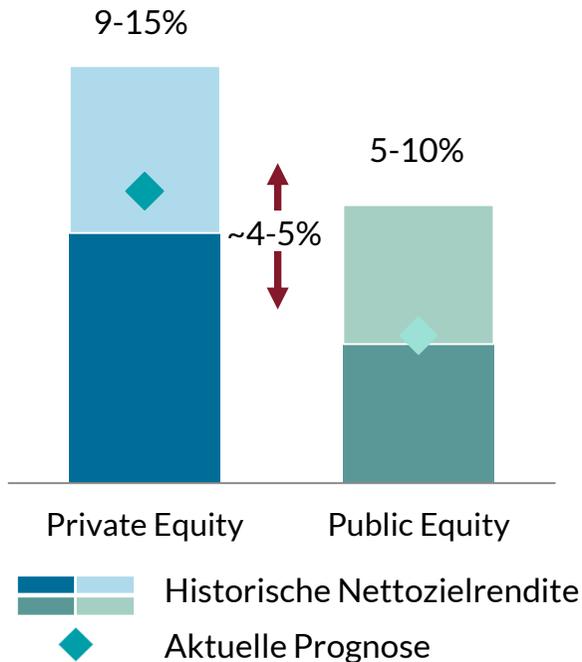
15. April 2021



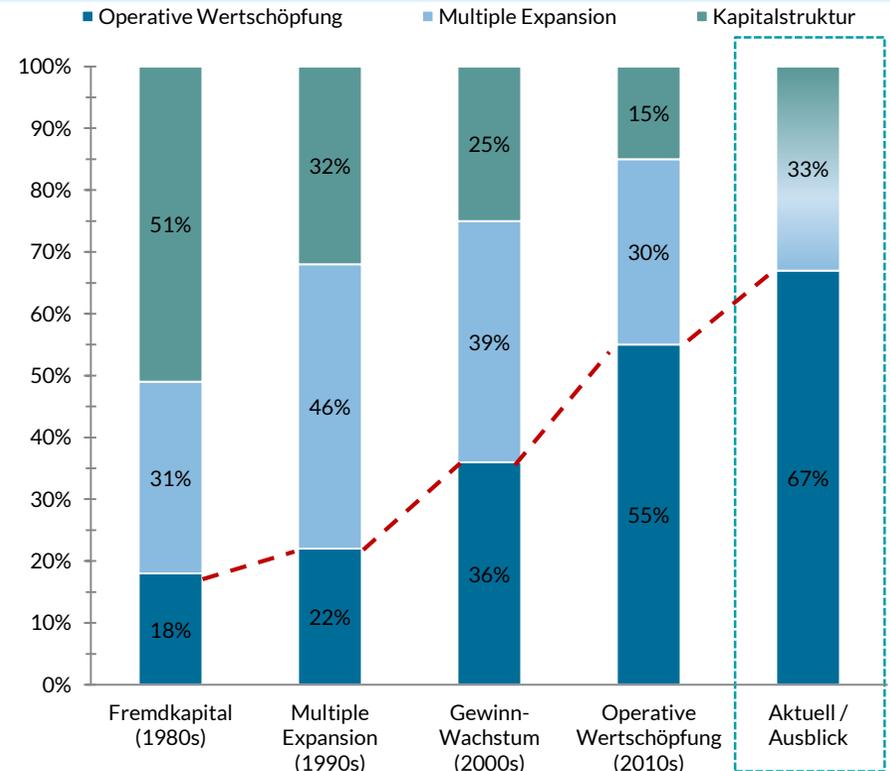
Wie kann Private Equity auch in einem Umfeld erhöhter Bewertungen nachhaltig attraktive Renditen erzielen?

Überrendite von Private Equity hält weiter an¹

Bandbreite der erwarteten Nettorendite für Private & Public Equity über 5 Jahre



Evolution der Renditetreiber der PE Industrie²



Operative Wertschöpfung ist der entscheidende Werttreiber bei Private Equity Investments

¹ Quelle: Kapitalmarktannahmen der Partners Group (August 2020) und Navigator Outlook 2021 für Privatmärkte (November 2020) Alle oben genannten Daten stammen aus Berechnungen und Annahmen der Partners Group und sollten nicht als repräsentativ für Investitionen der Partners Group ausgelegt werden. Die Partners Group verwendet historische Marktdaten und akademische Forschung, um die oben genannten Berechnungen zu erstellen, von denen eine vollständige Liste auf Anfrage bereitgestellt werden kann. Bitte beachten Sie, dass alle Wertschöpfungsinputs ausschließlich auf internen Untersuchungen der Partners Group basieren. Es wird davon ausgegangen, dass öffentliche Anlageklassen passiv angelegt werden und eine pauschale Verwaltungsgebühr von 0,20% pa anfällt für Aktien. Die für Private Equity angenommene Gebührenstruktur beinhaltet eine Verwaltungsgebühr von 2,0% p.a. und eine Performancegebühr von 20% bei einer Hürde von 8%. ² Mitwirkende an der PE-Wertschöpfung (operative Verbesserung, Multiple Arbitrage, Hebelwirkung) basierend auf der EY-Studie: Brigl, Herrera, Meerkatt, Liechtenstein, Prats & Rose, 2008. "Aktuell / Ausblick" basierend auf Schätzungen der Partners Group. Es gibt keine Garantie für den tatsächlichen Beitrag der Rückkehrer. Nur zur Veranschaulichung. Historische Ergebnisse sind nicht aussagekräftig für die zukünftige Entwicklung. Es kann nicht versichert werden, dass die Ziele erreicht werden.

Erfolgsfaktoren, welche der Private Equity Branche eine Überrendite ermöglichen



Fokus auf Sektoren mit überproportionalem Wachstumspotential



Konservative Bewertungsannahmen während der Due Diligence



Umsetzung von klar definierten Maßnahmen auf Firmenebene



Unternehmerische Verantwortung als zusätzlicher Renditetreiber



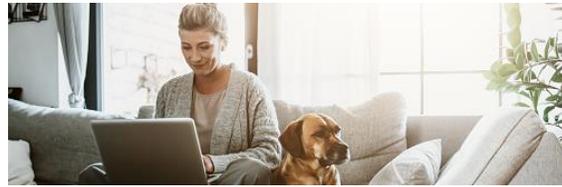
Identifikation von übergreifenden Wachstumsthemen und den Subsektoren, welche hiervon überproportional profitieren



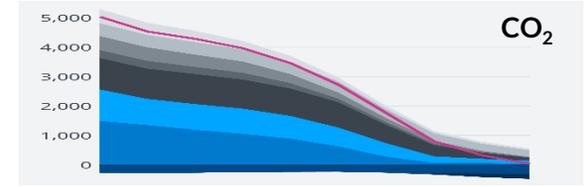
1 Automatisierung & Digitalisierung



2 New Living



3 Entkarbonisierung



Robotic Process Automation	Industrial Automation	Data Analytics	InsurTech	Humanization of Pet	Web Management Platforms	Emission Purification	Sustainable Alternatives	Industrial Software
Direct to Consumer	Post-Acute Health IT	Verticalization of Software	E-Commerce Logistics	Smart Buildings	Behavioural Health	Supply Chain Post C-19	<i>In silico</i> R&D	Pre-owned / Re-buy
Machine Vision	Digital Consultancy	EV/AV Infrastructure	Next Generation Therapies	Life-Long Learning	Tracing and Tracking	Remote Patient Monitoring	Energy Efficiency	Telematics
Machine Learning in Diagnosis & Care	Regulatory & Compliance HealthTech	Next Gen Performance Materials	Outsourcing	Digital Governments	Proactive Retirement Provision	TeleHealth	Reverse Supply Chain	Sustainable Alternatives
Omnichannel Financial Services	Low Code/ No Code	Hybrid Learning Models	Plant Based Meat / Dairy	Residential Services	Rising Outpatient	Distributed Manufacturing / 3D Printing	Building Automation	Remote & Site-less Trials
Next Generation CRM	Predictive Maintenance / IIoT	Health Analytics & Outcome Prediction	Alternative Delivery Models	Outcome & Value-based Care	EdTech	Waste-to-Energy / Recycling	Internet of Things	Green Hydrogen

Goods & Products

Technology

Services

Health & Life

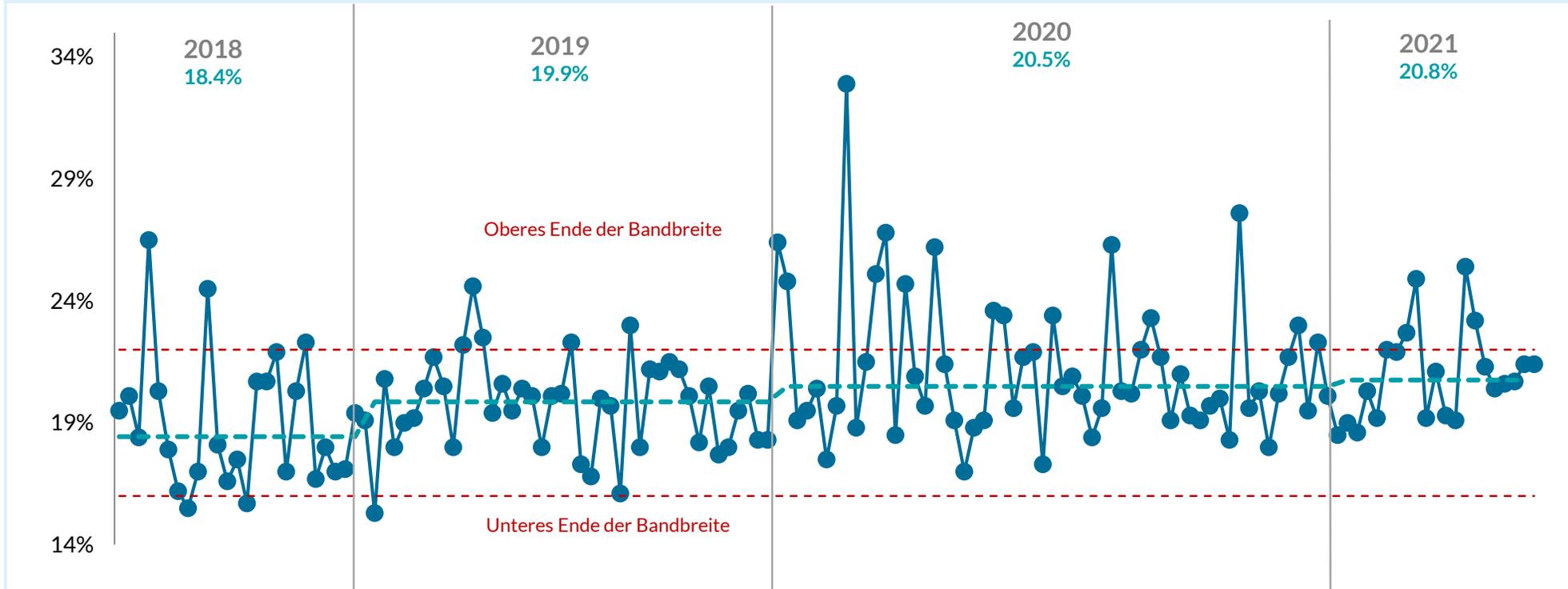
Quelle: Partners Group (2021). Nur zur Veranschaulichung. Es kann nicht versichert werden, dass ähnliche Investitionen getätigt werden. Die abgebildeten Themen repräsentieren die von Partners Group bevorzugten.

Streng vertraulich

Steigende Bewertungen sind nicht Teil des Basisszenarios – um dennoch attraktive Renditen erzielen zu können ...



Erwartete Bruttorendite im Basisszenario



... sind klar definierte Wertschöpfungsinitiativen auf Firmenebene entscheidend

Nur zur Veranschaulichung. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Hinweis auf zukünftige Ergebnisse. Es gibt keine Garantie dafür, dass ähnliche Investitionen getätigt werden. Die Zielrenditen basieren auf verschiedenen Schätzungen der Partners Group. Es gibt keine Garantie dafür, dass gezielte Renditen erzielt oder erzielt werden oder dass die Investition erfolgreich ist. Die Erträge werden nach Abzug der unterliegenden Gebühren, vor Abzug der Partners Group Gebühren berechnet. Die Daten basieren auf den neuesten verfügbaren IC-Dokumenten und weichen daher von den Finanzierungsterminen ab. Für Schwellenmarktinvestitionen mit einer anderen lokalen Währung als USD / EUR / GBP wurden abgesicherte Renditen (d.H. hauptsächlich in USD umgerechnet) vorgenommen, um einen Vergleich mit der Finanzierungswährung der PGs zu ermöglichen. Frühe IRRs werden mit dem in EUR als Basiswährung umgerechneten Investitionsbetrag gewichtet. Quelle: Partners Group (Stand Juli 2020).

Streng vertraulich



Partners Group
REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

Fallbeispiel: Operative Wertsteigerung bei PCI Pharma Services



Investitionsüberblick

Globaler Dienstleistungsanbieter im Gesundheitsbereich zur Verpackung und Fertigung von Arzneimitteln für Pharmafirmen

Leistungsausweis

	Einstieg ¹	Aktuell ²
Revenue	USD 492 Mio.	USD 762 Mio.
Adj. EBITDA	USD 102 Mio.	USD 162 Mio.
Leverage	6.3x	4.8x
gTVPI	1.0x	>4.3x

40%

Kapazitätserhöhung durch Optimierung der Produktionskette und Umsetzungen eines "Best Practices" Katalog

97%

"On Time Delivery" (Steigerung von 81%)

USD
8 Mio.

Einsparungen im Einkauf im Jahr 2020 schlagen sich positiv auf die Marge durch

4

Transformative Akquisitionen, um das Produktangebot und die geographische Reichweite zu erhöhen

Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Hinweis auf zukünftige Ergebnisse. Nur zur Veranschaulichung. Es gibt keine Garantie dafür, dass ähnliche Investitionen getätigt werden oder dass ähnliche Renditen erzielt werden. Die tatsächliche Leistung kann variieren. Die Bruttozahlen beziehen sich auf die Verwaltungsgebühr, die Leistungsgebühr und die Organisationsgebühr der Partners Group. 1 Zahlen zum 31. März 2016. 2 Zahlen zum 30. April 2020 und aktueller gTVPI zum 31. März 2021. Begründung: PCI ist die einzige Hauptinvestition der Partners Group, die sich auf den Pharmasektor konzentriert. Quelle: Partners Group (2020).



Fallbeispiel: Operative Wertsteigerung bei Foncia



Investitionsüberblick

Führender Dienstleister für die Unterstützung bei der Immobilienverwaltung für Mieter und Eigentümer

Leistungsausweis

	Einstieg ³	Aktuell ⁴
Revenue	EUR 774 Mio.	EUR 936 Mio.
Adj. EBITDA	EUR 151 Mio.	EUR 296 Mio.
Leverage	6.3x	4.9x
gTVPI	1.0x	3.1x

> 200

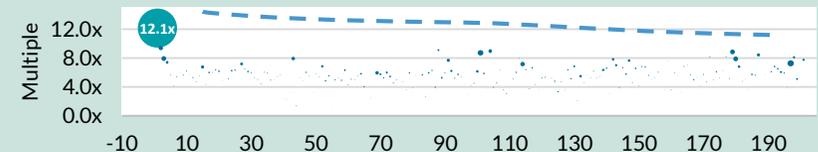
Add-On Akquisitionen d.h. durchschnittlich eine Akquisition pro Woche seit der Übernahme

EUR
98 Mio.

Inkrementelles EBITDA durch die Akquisitionsstrategie

10.1x

"Günstigere" Zukäufe reduzieren Einstiegsmultiple¹



~EUR
50 Mio.

EBITDA Wachstum durch Effizienzsteigerung aufgrund der Digitalisierung des Unternehmens erwirtschaftet

Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Hinweis auf zukünftige Ergebnisse. Nur zur Veranschaulichung. Es gibt keine Garantie dafür, dass ähnliche Investitionen getätigt werden oder dass ähnliche Renditen erzielt werden. Die tatsächliche Leistung kann variieren. Die Bruttozahlen beziehen sich auf die Verwaltungsgebühr, die Leistungsgebühr und die Organisationsgebühr der Partners Group. 1 EV / Multiple vor Transaktionskosten. 2 Aktienexposure bei vollständiger Finanzierung. 3 Zahlen zum 31. Dezember 2016. 4 Zahlen zum 31. August 2020 einschließlich der Auswirkungen von IFRS 16; aktueller gTVPI zum 31. März 2021. Begründung: Größter Leveraged Buyout, der jemals in Frankreich von der Partners Group geführt wurde. Quelle: Partners Group (2020).

Streng vertraulich



Partners Group
REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

Positiver Wertbeitrag durch gezielte Nachhaltigkeitsstrategien



Energiemanagement

Zentral gesteuertes Energiemanagementsystem
(Heizung, Lüftung, Klimaanlage, Beleuchtung)

In über ~1.050 Kindertagesstätten implementiert

12%

Reduktion des Energieverbrauchs

Fahrer-Sicherheitsprogramm

Analyse der Fahrgewohnheiten der Fahrer

Detaillierter Einblick in über ~8.500 LKWs

20%

Reduktion der selbstverschuldeten Unfälle

Mitarbeiterzufriedenheit

Strategie zur Förderung der Mitarbeiter und zur Schaffung einer angenehmen Arbeitsumgebung

Halbierung der Fluktuationsrate

4.1

Glassdoor Review (von 1.5)

Reduktion der Lebensmittelverschwendung

Einsatz eines einfach zu bedienenden Systems zur Überwachung der Lebensmittelverschwendung an betriebenen Standorten

Einführung an ~90% der Standorte

10%

Reduktion der Lebensmittelverschwendung

Private Equity geführte Unternehmen schaffen einen Mehrwert für unterschiedliche Stakeholder

Quelle: Partners Group (2020). Nur zur Veranschaulichung. Es gibt keine Garantie dafür, dass in Zukunft ähnliche Investitionen getätigt werden. Historische Ergebnisse sind nicht aussagekräftig für die zukünftige Entwicklung. Die abgebildeten Investitionsbeispiele repräsentieren die von Partners Group bevorzugten Sektoren.



Partners Group
REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

Unternehmerische Verantwortung und operative Wertsteigerungsmaßnahmen als überlegende Strategien im aktuellen Marktumfeld



Wissensvorsprung durch **tiefes Sektor-Know-How** aus mehr als **60 Subsektoren** hilft in der **Identifizierung von Zielunternehmen** in **Branchen mit überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial**



Durchschnittlich erwarteter **Bewertungsrückgang** i.H.v. **-1,2x** als Teil des **Basisszenarios** erfordern klar definierte **Wertschöpfungsinitiativen**



Über **200 Wertschöpfungsmaßnahmen** resultierten in einem **jährlichen Umsatz- bzw. EBITDA Wachstum** von **12% bzw. 15%** in unserem **Portfolio**



Die **Integration gezielter Nachhaltigkeitsüberlegungen** im Investitionsprozesses und im unternehmerischen Handeln schaffen langfristigen Wert – wurden das **6. Mal in Folge von UN PRI** mit einem **A+ Rating** ausgezeichnet



Haftungsausschluss

Dieses Material dient ausschliesslich zur Illustration und als Diskussionsgrundlage. Die darin enthaltenen Informationen dürfen keinesfalls als Verkaufsangebot oder als Aufforderung zur Abgabe eines Kaufangebots für Wertpapiere verwendet oder verstanden werden. Bei einem Angebot von Wertpapieren müssen die Investoren bestimmte Voraussetzungen erfüllen, welche im Angebotsdokument dargelegt sind. Die Informationen in diesem Dokument sind vertraulich und dürfen weder als Ganzes noch auszugsweise vervielfältigt oder in Umlauf gebracht werden. Die Informationen sind für Präsentationszwecke in verkürzter Form dargestellt. Sie sind nicht vollständig und dürfen daher nicht als Grundlage für eine Kaufentscheidung dienen. Keine der hierin enthaltenen Beteiligungen wurde von der US Securities and Exchange Commission (SEC) oder der Börsenaufsicht irgendeines US-Bundesstaates oder eines anderen relevanten Hoheitsgebiets genehmigt bzw. abgelehnt. Ebenso wenig wurde die Richtigkeit oder Angemessenheit dieser Präsentation von irgendeiner anderen Behörde oder einem anderen Organ bestätigt. Jede gegenteilige Behauptung stellt eine Straftat dar. Alle hierin enthaltenen Informationen und Performancedaten wurden in gutem Glauben zusammengestellt. Partners Group gibt jedoch weder eine ausdrückliche noch implizite Zusicherung oder Garantie bezüglich der Genauigkeit oder Vollständigkeit der Informationen. Ferner ist keine der enthaltenen Informationen als Zusicherung oder Bestätigung der historischen oder künftigen Wertentwicklung zu werten. In diesem Material enthaltene Informationen können ganz oder teilweise auf hypothetischen Annahmen, Modellen und/oder sonstigen Analysen von Partners Group basieren, ohne dass diese notwendigerweise im Dokument dargelegt sind. Für die Angemessenheit dieser Annahmen, Modelle oder Analysen wird keine Zusicherung oder Garantie gegeben. Grafiken über die Portfoliozusammensetzung von Privatmarktinvestitionen dienen ausschliesslich als Orientierungshilfe und stellen keine Zusicherung der tatsächlichen Allokation von Privatmarktinvestitionen dar. Die hierin enthaltenen Informationen wurden aus unterschiedlichen Quellen gewonnen, die Partners Group für zuverlässig hält, ohne jedoch ihre Zuverlässigkeit zu garantieren. Sofern nicht anders vermerkt, sind alle wiedergegebenen Meinungen zum Erscheinungsdatum aktuell, können sich aber jederzeit ändern. Alle Daten, für die keine fremde Quelle angegeben ist, stammen von Partners Group. Es wird nicht zugesichert, dass bestimmte Werte oder Fonds in Zukunft vergleichbare Gewinne oder Verluste erzielen werden oder sollten wie in dieser Präsentation dargestellt. Die Brutto-Jahresrendite entspricht dem internen Zinsfuss (IRR) vor Managementgebühren, Organisationskosten und dem Gewinnanteil des Komplementärs. Soweit angegeben, sind jedoch in einigen Fällen die relevanten Honorare und Kosten des Komplementärs bereits abgezogen. Die Netto-Jahresrendite entspricht dem IRR nach Managementgebühren, Organisationskosten und dem Gewinnanteil des Komplementärs. Die tatsächlichen künftigen Renditen auf unrealisierte Investitionen richten sich unter anderem nach künftigen Betriebsergebnissen, Wert der Vermögenswerte, Marktbedingungen bei Veräusserung, anfallenden Transaktionskosten sowie Zeitpunkt und Form des Verkaufs. Alle diese Faktoren können von den Annahmen abweichen, auf denen die hierin enthaltenen prognostizierten Performancedaten basieren. Dementsprechend können auch die tatsächlich erzielten Renditen auf die unrealisierten Investitionen deutlich von den hierin genannten Renditen abweichen. Nichts in diesem Dokument ist als Prognose oder Projektion der künftigen Wertentwicklung einer Investition zu verstehen. Einige hierin enthaltene Informationen sind «zukunftsgerichtete Aussagen». Diese erkennt man an der Verwendung zukunftsgerichteter Begriffe wie «könnte», «wird», «sollte», «erwarten», «vorhersehen», «abzielen», «prognostizieren», «schätzen», «beabsichtigen», «fortfahren», «annehmen» bzw. entsprechender gegenteiliger Begriffe, Abwandlungen dieser Begriffe oder vergleichbarer Terminologie. Aufgrund verschiedener Risiken und Unwägbarkeiten können tatsächlich eintretende Ereignisse bzw. Ergebnisse oder die tatsächliche Wertentwicklung einer Investition deutlich von denjenigen in diesen zukunftsgerichteten Aussagen abweichen.

Wichtige Hinweise für Investoren in Australien (wo das Produkt zum Erwerb verfügbar ist): Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen werden von Partners Group Private Markets (Australien) Pty Limited ACN 624 981 282 AFSL 509285 (PGA) zur Verfügung gestellt. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen stellen keine Finanzproduktberatung dar und berücksichtigen nicht Ihre Ziele, Ihre finanzielle Situation oder Ihre Bedürfnisse. Sie sollten sich überlegen wie angemessen die Informationen in Bezug auf Ihre Ziele, Ihre finanzielle Situation und Ihre Bedürfnisse sind. Sie sollten das Dokument des Produktes prüfen und ein Gespräch mit einem Finanzberater in Betracht ziehen, bevor Sie die Entscheidung treffen in das Produkt zu investieren oder weiterhin Anteile daran zu halten. Anteile am Produkt werden vom General Partner ausgegeben. Bitte wenden Sie sich an Ihren Partners Group Vertreter um das entsprechende Dokument für das Produkt zu erhalten.

Wichtige Hinweise für Investoren in Brasilien Dieses Dokument wurde ausschliesslich zu Informationszwecken erstellt und ist nicht als Verkaufsangebot für Wertpapiere zu verstehen. Die Wertpapiere dürfen in Brasilien nicht angeboten, verkauft, zurückgenommen oder übertragen werden, da ein öffentliches Angebot oder der öffentliche Vertrieb von Wertpapieren in Brasilien nur nach vorheriger Registrierung bei der brasilianischen Börsenaufsicht CVM zulässig ist. Personen, die in Brasilien Wertpapiere anbieten oder erwerben möchten, sollten sich bei ihrem eigenen Berater über die geltenden Registrierungsverfahren bzw. die Befreiung davon erkundigen.

Haftungsausschluss

Wichtige Hinweise für Investoren in Kanada Dieses Dokument wird Investoren im Namen der Partners Group AG präsentiert. Für deren Schwestergesellschaft Partners Group (USA) Inc. sind die hierin enthaltenen Aussagen ggf. nicht zutreffend. Partners Group (USA) Inc. ist als Markthändler (exempt market dealer) und Portfoliomanager gemäss dem Wertpapierrecht der einzelnen kanadischen Provinzen registriert. Für weitere Informationen zu Partners Group (USA) Inc. wenden Sie sich bitte an uns.

Wichtige Hinweise für Investoren in der Volksrepublik China Dieses Material wird Investoren im Namen der Partners Group AG durch deren Schwestergesellschaft Partners Group (Shanghai) Co., Ltd. präsentiert. Partners Group (Shanghai) Co., Ltd vertritt keine weiteren Rechtseinheiten. Keine der hierin dargestellten Produkte wurden der chinesischen Wertpapieraufsichtskommission (CSRC) oder anderen relevanten Staatsorganen der Volksrepublik China (VRC) vorgelegt oder von einer dieser Einheiten genehmigt/geprüft oder registriert. Die Produkte dürfen in der VRC nur dann Person angeboten, verkauft oder ausgegeben oder zum Wiederverkauf oder zur Wiederausgabe zur Verfügung gestellt werden, wenn alle in der VRC geltenden relevanten Gesetze und Bestimmungen vollständig erfüllt sind. Investoren in der VRC sind dafür verantwortlich, alle relevanten regulatorischen Genehmigungen/Lizenzen, Prüfungen und/oder Zulassungen einzuholen.

Wichtige Hinweise für Investoren im Internationalen Finanzzentrum Dubai Partners Group Advisors (DIFC) Ltd. ist von der Dubai Financial Services Authority (DFSA) reguliert. Dieses Material bezieht sich auf ein Finanzprodukt, das nicht von der DFSA reguliert oder zugelassen ist. Die DFSA ist nicht verpflichtet, irgendeinen Prospekt oder andere Dokumente zu diesem Finanzprodukt zu prüfen. Dementsprechend hat die DFSA dieses Dokument oder andere damit zusammenhängende Dokumente weder genehmigt noch irgendwelche Schritte zur Prüfung der darin enthaltenen Informationen unternommen, und ist auch nicht dazu verpflichtet. Das in diesem Dokument behandelte Finanzprodukt kann illiquide sein und/oder Beschränkungen beim Wiederverkauf unterliegen. Daher sollten Kaufinteressenten das Produkt in eigener Regie gründlich prüfen und sich an einen autorisierten Finanzberater wenden, falls Sie den Inhalt dieses Dokuments nicht verstehen. Dieses Material und die damit verbundenen Finanzprodukte oder -dienstleistungen sind nur für professionelle Kunden im Sinne der DFSA verfügbar.

Wichtige Informationen für Anleger in Hong Kong Der Inhalt dieses Dokuments wurde von keiner Aufsichtsbehörde in Hong Kong geprüft. Falls Sie zum Inhalt dieses Dokuments Fragen haben, sollten Sie sich durch einen unabhängigen Experten beraten lassen. Aktien oder Anteile der in diesem Dokument erwähnten kollektiven Kapitalanlagen dürfen in Hong Kong mittels Dokumenten weder angeboten noch verkauft werden. Davon ausgenommen ist das Anbieten oder Verkaufen an a) "professional investors" gemäss der "Securities and Futures Ordinance" (Chapter 571 of the Laws of Hong Kong) (nachfolgend "SFO") und weiterer Regulierungen unter der SFO; oder b) in den übrigen Fällen, in denen ein Dokument nicht als Prospekt im Sinne der "Companies (Winding Up and Miscellaneous Provisions) Ordinance" (Chapter 32 of the Laws of Hong Kong) (nachfolgend "CO") gilt oder in Fällen, die nicht als Angebot an die Öffentlichkeit gemäss CO gelten. Aktien oder Anteile der in diesem Dokument erwähnten kollektiven Kapitalanlagen sind nur für Personen ausserhalb von Hong Kong oder nur für "professional investors" gemäss SFO und weiterer Regulierungen unter der SFO bestimmt und werden nur an solche Personen verkauft. **Der Inhalt dieses Dokuments richtet sich daher nur an "professional investors" gemäss SFO und weiterer Regulierungen unter der SFO.** Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sollen daher nicht als Vertrieb an Investoren in Hong Kong ausgelegt werden mit der Ausnahme von "professional investors" gemäss SFO und weiterer Regulierungen unter der SFO.

Wichtige Hinweise für Investoren in Italien Dieses Material wird Investoren im Namen der Partners Group (Luxembourg) S.A., Milan Branch, eine eingeschriebene Niederlassung im Register der Italienischen Nationalbank (Registrationsnummer 11), präsentiert. Partners Group (Luxembourg) S.A., Milan Branch ist eine Zweigniederlassung von Partners Group (Luxembourg) S.A., ein lizenzierter AIFM unter der Aufsicht der luxemburgischen Finanzmarktaufsicht CSSF. Dieses Dokument wurde ausschliesslich zu Informationszwecken erstellt und dient nicht als Angebot eines Wertpapiers. Gemäss diesem Dokument dürfen weder Anteile angeboten werden noch dürfen Schreiben, Werbung oder andere Dokumente, welche sich auf diese Anteile beziehen und gegen entsprechende Gesetze verstossen würden, in Italien oder einem in Italien ansässigen Investor publiziert oder zur Verfügung gestellt werden.

Wichtige Hinweise für Investoren in Japan: Partners Group Japan Kabushiki Kaisha ist für ihr Geschäft mit Finanzinstrumenten beim lokalen Finanzamt Kanto mit der Nummer 3099 registriert. Partners Group Japan Kabushiki Kaisha ist Mitglied des Vereins für Unternehmen der Typ II-Finanzinstrumente (Type II Financial Instruments Firms Association). Die zuständige Schlichtungsstelle für alle Beschwerden oder Streitigkeiten bezüglich des Geschäfts mit Typ II-Finanzinstrumenten ist das Financial Instruments Mediation Assistance Center ("FINMAC") (phone +81 3 3667 8009 Fax +81 3 3669 9833).



Haftungsausschluss

Wichtige Hinweise für Investoren in Korea Dieses Dokument wurde ausschliesslich für Informationszwecke erstellt und ist nicht als Verkaufsangebot für Wertpapiere zu verstehen. Die Wertpapiere dürfen in Korea nicht angeboten, verkauft, zurückgenommen oder übertragen werden, da das öffentliche Angebot oder der öffentliche Vertrieb von Wertpapieren in Korea nur nach vorheriger Registrierung bei der koreanischen Börsenaufsicht zulässig ist. Bitte beachten Sie, dass die koreanische Niederlassung von Partners Group Singapore Pte. Ltd. nicht in Korea registriert ist.

Wichtig Informationen für Anleger in Singapur Partners Group (Singapore) Pte. Ltd. verfügt über eine "Capital Markets Services Licence (Fund Management)" der "Monetary Authority of Singapore (MAS)" (nachfolgend "MAS"), Lizenz Nummer CMS1000493-1. Die in diesem Dokument erwähnten kollektiven Kapitalanlagen sind von der MAS weder zugelassen noch anerkannt und Anteile solcher Kapitalanlagen dürfen Retailanlegern nicht angeboten werden. Der Inhalt dieses Dokuments richtet sich ausschliesslich an Personen, die als "institutional investors" gemäss "Section 4A" des "Securities and Futures Act of Singapore", Chapter 289, (nachfolgend "SFA") oder als "relevant persons" gemäss "Section 305(5)" des SFA qualifizieren.

Wichtige Hinweise für Investoren in Schweden Diese Marketingunterlagen sind nicht bei der schwedischen Finanzaufsichtsbehörde Finansinspektionen registriert oder von ihr genehmigt. Dementsprechend darf dieses Dokument nur dann in Schweden ausgegeben und die darin präsentierten Anteile vermarktet und zum Verkauf angeboten werden, wenn dies kein öffentliches Angebot in Schweden gemäss dem schwedischen Gesetz zum Handel mit Finanzinstrumenten (1991:980) oder dem schwedischen Investmentfondsgesetz (2004:46) darstellt.

Wichtige Hinweise für Investoren in der Schweiz Dieses Dokument ist Werbung und dient zu Werbezwecken. Die genannte kollektive Kapitalanlage wurde von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht ("FINMA") nicht zum Vertrieb an nicht qualifizierte Anleger gemäss Art. 120 Abs. 1 bis 3 des Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen vom 23. Juni 2006 (KAG) (in der aktuell gültigen Fassung), bewilligt. Zahlstelle in der Schweiz ist die Credit Suisse (Schweiz) AG (Postadresse: Credit Suisse (Schweiz) AG, Paradeplatz 8, CH-8001 Zurich), Vertreter ist die Partners Group AG (Postadresse: Partners Group AG, Zugerstrasse 57, 6341 Baar, Schweiz). Der Prospekt, die Satzung und weitere Informationen wie z.B. Jahres- und Halbjahresbericht des Fonds sowie Informationen zur historischen Wertentwicklung sind kostenlos bei der Partners Group AG erhältlich.

Wichtige Hinweise für Investoren in Grossbritannien Die hierin enthaltenen Produkte gelten als kontrollierte Investitionen im Sinne von Paragraph 21 des Financial Services and Markets Act 2000 (FSMA; restrictions on financial promotion). Ferner sind sie unregulierte kollektive Anlagen im Sinne von Paragraph 238 FSMA. Dieses Memorandum unterliegt nicht der allgemeinen Beschränkung gemäss Paragraph 21 und 238 FSMA bezüglich der Einladung oder Aufforderung zur Durchführung von Investitionen, da es sich nur an Personen richtet, an welche die Ausgabe dieses Dokuments rechtlich zulässig ist.

Wichtige Hinweise für Investoren in den USA Der Verkauf, Wiederverkauf oder die Übertragung aller hierin beschriebenen Anteile ist nur zulässig unter Einhaltung (i) der Satzung des Fonds sowie (ii) der geltenden Wertpapiergesetze, einschliesslich des US Securities Act von 1933 und des US Investment Company Act von 1940 (jeweils in ihrer aktuellen Fassung). Alle in diesem Dokument behandelten Investitionen stehen unter Verwaltung einer der folgenden Einheiten: (i) Partners Group AG (nicht bei der SEC registriert als Anlageberater gemäss US Investment Advisers Act von 1940 in seiner aktuellen Fassung («Beratergesetz»), (ii) Partners Group (USA) Inc. (registriert als Anlageberater gemäss Beratergesetz), oder (iii) einer anderen Beratungseinheit von Partners Group. Für weitere Informationen zur Verwaltung spezieller Vermögenswerte durch Partners Group sprechen Sie uns gerne an.