



Partners Group

REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

PARTNERS GROUP PRIVATE EQUITY PERFORMANCE HOLDING LIMITED

Quartalsbericht Q3 2020

Ungeprüfte konsolidierte Finanzzahlen für die Periode vom 1. Januar 2020 bis 30. September 2020



Partners Group Private Equity Performance Holding Limited

Die Partners Group Private Equity Performance Holding Limited („P³“; „Gesellschaft“) ist eine nach dem Recht von Guernsey gegründete Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit Sitz in Guernsey, Channel Islands. Der Zweck der Gesellschaft ist die Verwaltung und Betreuung eines Portfolios aus Beteiligungen an Direktinvestitionen, Private Equity-Zielfonds und börsennotierten Private Equity-Gesellschaften. P³ wird in dieser Tätigkeit durch ihren Investment Manager Partners Group AG beraten. Das durch die Dresdner Bank AG (jetzt Commerzbank AG) im Jahr 2000 emittierte P³ Zertifikat ist an die Wertentwicklung des durch P³ betreuten Private Equity-Portfolios gekoppelt. Seit Februar 2003 ist das Zertifikat an der Börse Stuttgart notiert und börsentäglich handelbar.

Während der Kündigungsperiode, die am 30. November 2010 endete, erhielt die Commerzbank AG Kündigungsanträge im Umfang von 42.3% der zu diesem Zeitpunkt ausstehenden Zertifikate. Gemäss den Zertifikatsbedingungen sowie die per 21. November 2019 vom Verwaltungsrat angenommene Verlängerung um ein Jahr werden die Erlöse der Gekündigten Tranche I bis zum 31. Dezember 2021 zurückbezahlt.

Im August 2011 genehmigte die Gesellschaft die Einrichtung von zwei neuen Unternehmenseinheiten für Partners Group Investment ICC Limited: P3 New IC Limited, welche für neue Investitionen der Ungekündigten Tranche verwendet wird, und P3 Dissolution IC Limited, welche als Cash Management-Vehikel der Gekündigten Tranche I dient.

Während der Kündigungsperiode, die am 30. November 2015 endete, erhielt die Commerzbank AG weitere Kündigungsanträge im Umfang von 52.4% der zu diesem Zeitpunkt verbleibenden ausstehenden Zertifikate. Gemäss den Zertifikatsbedingungen ist P³ verpflichtet, zwischen dem 1. Januar 2016 und dem 31. Dezember 2025 (Periode kann um ein Jahr verlängert werden) gewisse Kapitalausschüttungen an die Zertifikatsinhaber („Gekündigte Tranche II“) zu tätigen.

Der Innere Wert von P³ wird im Interesse der Investoren der Gekündigten Tranchen I & II sowie der Ungekündigten Tranche betreut („Ungekündigte Tranche“).

Dieses Dokument ist nicht als Anlagewerbung oder Verkaufsprospekt gedacht und stellt weder eine Offerte noch den Versuch der Aufforderung zur Offertenstellung für das hier beschriebene Produkt dar. Dieser Bericht wurde unter Verwendung von Finanzdaten erstellt, die den Büchern und sonstigen Aufzeichnungen des Unternehmens per Berichtsdatum entnommen wurden. Wir sind von der Richtigkeit der Daten überzeugt, sie wurden jedoch nicht von Dritten geprüft. In diesem Bericht wird die bisherige Performance beschrieben, die nicht unbedingt ein Indikator für künftige Ergebnisse sein muss. Die Haftung des Unternehmens für Handlungen, die auf der Grundlage der zur Verfügung gestellten Informationen vorgenommen werden, ist ausgeschlossen. Bitte konsultieren Sie die offiziellen Zeichnungsunterlagen für eine komplette Übersicht der Konditionen.

Titelbild dient lediglich zur Veranschaulichung.

Kennzahlen

In EUR	30. Juni 2020	30. September 2020
Ungekündigte Tranche		
NAV per Zertifikat	3'204.30	3'542.54
Börsenkurs	2'188.00	2'418.00
Prämie zum NAV	-31.7%	-31.7%
Bruttoliquidität	7'420'983	7'938'054
Wert der Investitionen	310'825'619	341'790'609
Nicht abgerufene Zahlungsverprechen	119'031'475	112'511'624
Investitionsgrad	104.2%	103.7%
Overcommitment-Level inkl. Kreditlinie	38.9%	33.8%
Anzahl emittierter Zertifikate	93'077	93'077

Bruttoliquidität: Per Bilanzstichtag, kalkuliert als Summe des NAVs und nicht genutzte Kreditlinie minus Wert der Investitionen.

Overcommitment-Level inkl. Kreditlinie: Per Bilanzstichtag, kalkuliert als nicht abgerufene Zahlungsverprechen reduziert (i) um das Nettoumlaufvermögen und (ii) nicht genutzte Kreditlinie, alles dividiert durch den NAV.

Investitionsgrad: per Bilanzstichtag, kalkuliert als Wert der Gesamtinvestitionen dividiert durch den NAV.

In EUR	30. Juni 2020	30. September 2020
Gekündigte Tranche I		
NAV per Zertifikat	334.87	338.10
Kum. Ausschüttungen per Zertifikat	1'817.75	1'817.75
Bruttoliquidität	17'923'903	20'602'751
Wert der Investitionen	30'040'668	27'823'949
Nicht abgerufene Zahlungsverprechen	13'997'365	13'584'581
Investitionsgrad	62.6%	57.5%
Overcommitment-Level inkl. Kreditlinie	-8.2%	-14.5%
Anzahl gekündigte Zertifikate	143'233	143'233

Bruttoliquidität: Per Bilanzstichtag, kalkuliert als Summe des NAVs und nicht genutzte Kreditlinie minus Wert der Investitionen.

Overcommitment-Level inkl. Kreditlinie: Per Bilanzstichtag, kalkuliert als nicht abgerufene Zahlungsverprechen reduziert (i) um das Nettoumlaufvermögen und (ii) nicht genutzte Kreditlinie, alles dividiert durch den NAV.

Investitionsgrad: per Bilanzstichtag, kalkuliert als Wert der Gesamtinvestitionen dividiert durch den NAV.

In EUR	30. Juni 2020	30. September 2020
Gekündigte Tranche II		
NAV per Zertifikat	1'650.04	1'732.12
Kum. Ausschüttungen per Zertifikat	1'392.00	1'392.00
Bruttoliquidität	19'258'773	24'651'420
Wert der Investitionen	149'723'308	152'736'543
Nicht abgerufene Zahlungsverprechen	43'007'142	41'491'587
Investitionsgrad	88.6%	86.1%
Overcommitment-Level inkl. Kreditlinie	14.1%	9.5%
Anzahl gekündigte Zertifikate	102'411	102'411

Bruttoliquidität: Per Bilanzstichtag, kalkuliert als Summe des NAVs und nicht genutzte Kreditlinie minus Wert der Investitionen.

Overcommitment-Level inkl. Kreditlinie: Per Bilanzstichtag, kalkuliert als nicht abgerufene Zahlungsverprechen reduziert (i) um das Nettoumlaufvermögen und (ii) nicht genutzte Kreditlinie, alles dividiert durch den NAV.

Investitionsgrad: per Bilanzstichtag, kalkuliert als Wert der Gesamtinvestitionen dividiert durch den NAV.

Inhaltsverzeichnis

1	Marktumfeld	7
2	Bericht des Investment Managers	11
3	Portfoliozusammensetzung	13
4	Grösste Portfolio-Holdings	20
5	Strukturdarstellung	26
6	Daten und Fakten	28
7	Ungeprüfte konsolidierte Finanzzahlen	29

1. Marktumfeld

Gesamtwirtschaftliche Aktivität

COVID-19 beeinflusste die Weltwirtschaft auch im gesamten dritten Quartal 2020. Dennoch erhöhten viele Experten ihre Prognosen für das reale BIP-Wachstum und die Unternehmenserträge von 2020, unterstützt durch die Geld- und Fiskalpolitik sowie den überraschenden kräftigen Anstieg bei Wiedereinstellungen und Geschäftstätigkeit. Obwohl fast alle Branchen unter den landesweiten Lockdowns gelitten haben, schwankt die Härte des Abschwungs auf Branche- und sogar auf Teilsektorebene deutlich und es wird erwartet, dass die Erholung uneinheitlich verlaufen wird.

Die Bewertungen an den Kapitalmärkten haben sich rasch erholt, nachdem sie in den ersten Tagen der Pandemie den historisch schnellsten Rückgang verzeichneten. Nach der Rallye sind die Bewertungen für viele Anlageklassen wieder auf dem Niveau vor der Pandemie. Die gestiegenen Preise antizipieren, dass die Zinssätze wahrscheinlich für einen längeren Zeitraum besonders niedrig bleiben werden. Aufgrund des Ausmasses der Erholung bleibt Partners Group jedoch in ihren Bewertungsaussichten vorsichtig. Ausserdem haben die Bewertungen in Sektoren, welche vom COVID-19 stärker betroffen sind wie der S&P-500-Teilindex für Restaurants und zyklische Branchen, ebenfalls frühere Rückgänge wieder wettgemacht. In der kommenden Zeit könnten die Bewertungen daher anfällig für Änderungen des Abzinsungssatzes (discount rates) und der künftigen Wachstumserwartungen sein.

Ausgelöst durch den Pandemieausbruch und das Herunterfahren der Wirtschaft ging der Private Equity Markt ab Ende Februar bis Mai 2020 in einen risikoscheuen Modus über. Die gesamte Aufmerksamkeit galt der Gesundheit und Sicherheit der Mitarbeiter sowie dem Schutz der Portfoliogesellschaften von Partners Group. Global gesehen wurden Exits für Private Equity verzögert und das Buyout-Volumen sank im zweiten Quartal 2020 im Vergleich zum Vorjahr um 40%, bevor dieses sich im dritten Quartal 2020 erholte.

Die Fremdkapitalmärkte wurden seither wieder geöffnet und die Kapitalmärkte haben sich in der Zwischenzeit erholt, obwohl die Investitionsvolumina und Bewertungsniveaus der Branchen divergieren. Widerstandsfähige Vermögenswerte mit hohen Margen und sichtbaren Wachstumschancen sind stark umkämpft und werden daher mit Bewertungsaufschlägen gehandelt, die häufig das Niveau vor COVID-19 überschreiten. Dies gilt insbesondere für Unternehmen, die sich dem Übergang zu einer digitalisierten Wirtschaft stellen oder diesen ermöglichen sowie bestimmte Segmente im Gesund-

heitswesen. IT-Software und wichtige Gesundheitsdienste sind herausragende Beispiele dafür. Am anderen Ende des Spektrums bleiben die Multiples und die Investitionstätigkeit für stark von der Pandemie betroffenen Branchen, weiterhin verhalten. Dazu gehören Geschäftsmodelle mit Kundenkontakt und Abhängigkeit von hohen Kundenvolumina wie die Luftfahrt und das Gastgewerbe. Ebenso benötigen fremdkapitallastige und zyklische Geschäftsbereiche einen Renditeaufschlag, mit dem sie die erhöhte Unsicherheit am Markt kompensieren können. Partners Group erwartet, dass diese Dispersion weiter anhält.

Entwicklung am Kapitalmarkt

Die Kapitalmärkte setzten ihren Anstieg bis Ende August 2020 fort, bis sie im September vom Gegenwind erfasst wurden. Neue Infektionswellen, die mit Impfstofftests verbundenen Hoffnungen und Erwartungen rund um die US-Wahlen beeinflussten die Marktbewegungen. Im dritten Quartal 2020 konnte der S&P 500 8.5% zulegen und der Nasdaq-Index erreichte neue Rekordhöhen. Der Euro Stoxx 50 beendete das Quartal mit einem moderaten Gewinn von 0.2%, während der MSCI Emerging Markets Index (Gesamtrendite, lokale Währung) um 8.7% stieg. Diese optimistische Stimmung spiegelte sich in hochverzinslichen Anleihen wider. Insgesamt verringerten sich die US-amerikanischen Option-Adjusted Spreads (OAS) gegenüber Staatsanleihen um 103 Basispunkte auf 5.41%. Auch die europäischen Hochzinsanleihen-OAS fielen um 43 Basispunkte auf 4.72%.

Private-Equity-Buyout-Aktivitäten

Die weltweiten Buyout-Transaktionen in Private Equity stiegen im dritten Quartal 2020 im Vergleich zum Vorjahr um 6.0% bzw. im Quartalsvergleich um 76.1% auf USD 109.0 Mrd., wobei Transaktionen in Nordamerika die Erholung dominierten gegenüber dem Vorquartal. Zwischenzeitlich ist die Anzahl der Transaktion laut Prequin im dritten Quartal um 9.2% im Jahresvergleich auf 1'291 Deals gesunken. Dessen ungeachtet dominierten Large Cap- und Upper Mid Cap-Investitionen mit einem Transaktionswert von über USD 1.0 Mrd. weiterhin die Buyout-Aktivität und machten 61.2% des weltweiten Gesamtwerts aus.

Nordamerika prägte im Quartal mit 57.2% des gesamten Transaktionsvolumens weiterhin den Markt. Im Jahresvergleich wuchs die gesamte Buyout-Aktivität in Nordamerika um 10.9% auf insgesamt USD 62.3 Mrd. Dementsprechend lag die Zahl der Transaktionen bei insgesamt 699. Im August kündigte KKR die grösste regionale Transaktion des Quartals an. KKR stimmte dem Verkauf des Softwareentwicklers Epicor Software Corp. für USD 4.7 Mrd. an Clayton Dubilier & Rice zu.

In Europa erreichte das Buyout-Transaktionsvolumen 456 Deals mit einem Gesamtwert von USD 25.2 Mrd., was einem Rückgang von 28.0% gegenüber dem dritten Quartal des Vorjahrs entspricht. Ende September vereinbarte Nexi die Übernahme des rivalisierenden Fintechs SIA für etwa EUR 4.6 Mrd. oder fast USD 5.4 Mrd. Dies geschah im Rahmen eines Aktien-Deals, wodurch ein gigantischer europäischer Marktteilnehmer in einem sich rasch konsolidierenden Zahlungsverkehrssektor entstand.

Zudem stieg der Gesamtwert der Buyout-Transaktionen in Asien im Vergleich zum Vorjahr um 78.6% über 83 Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von USD 17.5 Mrd., was auf durchschnittlich grössere Transaktionen zurückzuführen ist. Im August gab Takeda Pharmaceutical Company mit dem Verkauf der Takeda Consumer Healthcare Company Limited an Oscar A-Co KK die grösste Veräusserung der Region bekannt. Oscar A-Co KK, ein von Blackstone Group verwaltetes Fonds kontrolliertes Unternehmen, übernimmt Takeda Consumer Healthcare Company Limited zum Unternehmenswert von JPY 242.0 Mrd., ungefähr USD 2.3 Mrd. Takeda Consumer Healthcare Company Limited ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von Takeda und vertreibt rezeptfreie Medikamente hauptsächlich in Japan.

Private Equity-Exit-Aktivitäten

Im dritten Quartal stieg der Gesamttransaktionswert der weltweiten Exit-Aktivität in Private Equity laut Preqin im Jahresvergleich um 104.4% auf USD 186.0 Mrd., verteilt auf 425 Transaktionen. Dies stellt eine Steigerung von mehr als 40% der Exit-Deals im Quartalsvergleich dar, nach zwei mit verzögerten Exits gekennzeichneten Quartalen. Betrachtet man den durchschnittlichen Transaktionswert über die letzten drei Quartale, so zeigt sich, dass die Exit-Erlöse für das dritte Quartal den im vierten Quartal 2019 verzeichneten Zahlen entsprechen.

Insbesondere der nordamerikanische Markt registrierte den stärksten Anstieg des Veräusserungs-Werts im Vergleich zum Vorjahr, nämlich 209.2%. Neben dem Nachholbedarf bei der Exit-Nachfrage waren die Transaktionen in dieser Region durchschnittlich höher. Intercontinental Exchange (ICE), Eigentümer der NYSE, führte die weltweit und regional grösste Übernahme durch. ICE stimmte dem Erwerb von Ellie Mae, einem Anbieter Cloud-basierter Software für das Hypothekengeschäft, von der Private Equity-Firma Thoma Bravo für USD 11.0 Mrd., einschliesslich Schulden, zu. Der Preis umfasst neu ausgegebene ICE-Aktien von USD 1.75 Mrd. und USD 9.25 Mrd. in bar.

In Europa wurden im Laufe des Quartals 149 Exits mit einem Gesamtwert von USD 73.6 Mrd. und einem Anstieg der Realisierungserlöse um 74.0% verzeichnet. Zu den grössten Veräusserungen gehört der Verkauf von IFS, einem globalen Anbieter von Unternehmenssoftware, durch den EQT VII-Fonds an den Nachfolgefonds und die Private-Equity-Firma TA Associates mit einem Transaktionswert von EUR 3.0 Mrd.

Das Exitvolumen im asiatisch-pazifischen Raum blieb niedrig; der Gesamtwert der Veräusserungen fiel gegenüber dem Vorjahr um 33.3% auf USD 5.6 Mrd., obwohl die Exits nach Anzahl der Transaktionen um 4.3% zunahm. Der bedeutendste Exit unter den 48 Transaktionen in der Region stellte die Veräusserung von Kimberley-Clark Corporation dar. Dabei wurde die Softex Indonesia, ein Marktführer auf dem indonesischen Körperpflegemarkt, von einer Aktionärsgruppe inklusive der CVC Capital Partners Asia Pacific IV in einer mit circa USD 1.2 Mrd. bewerteten reinen Bartransaktion übernommen.

IPO-Aktivitäten

Das dritte Quartal 2020 hat sich nach Erlösen als das aktivste Quartal in den vergangenen 20 Jahren und nach der Anzahl der Deals als das zweitstärkste dritte Quartal erwiesen. Die Börsen verbuchten weltweit 445 IPOs mit einem Rekorderlös von USD 95.0 Mrd., die um 77% bzw. 138% über denen des dritten Quartals 2019 lagen. Dieser aussergewöhnliche Erfolg nach IPO-Erlösen kann den aktivsten Monate August und September der vergangenen 20 Jahren zugeschrieben werden. Die Semiconductor Manufacturing International Corporation (SMIC), Chinas grösster Chiphersteller, erreichte mit USD 7.5 Mrd. den Spitzenplatz für die höchste Erstemission im Quartal, gemessen an Erlösen. Mittlerweile wächst auch die Beliebtheit der Special Purpose Acquisition Corporations (SPACs), da sich Fusionen mit SPACs als tragfähige Alternative zum Gang an den öffentlichen Kapitalmarkt erwiesen haben.

Laut Ernst and Young erreichten die IPO-Erträge in Amerika im dritten Quartal ihren höchsten Wert seit 2014. Der September war für Technologie-IPOs an US-Börsen ein Rekordmonat, mit der höchsten Anzahl seit fast zwei Jahrzehnten. Mit den 188 Börsengängen wurden in den zurückliegenden drei Quartalen USD 62.4 Mrd. an Erlösen erwirtschaftet, was einem Anstieg um 18% bzw. 33% im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Im gleichen Zeitraum verzeichneten das Gesundheitswesen und die Technologiebranche mit 71 bzw. 75 IPOs die meisten Börseneinführungen. Snowflake generierte, basierend auf dem Eröffnungskurs, mit mehr als USD 3 Mrd. den höchsten je für ein Software-Unternehmen registrierten Erlös.

Die IPO-Aktivität in der EMEA-Region (Europa, Mittlerer Osten, Indien und Afrika) war nach wie vor von der Pandemie, den Handelsspannungen zwischen den USA und China, dem Brexit und den Unsicherheiten der US-Präsidentenwahl beeinflusst. Die Anzahl IPOs ging in den ersten drei Quartalen 2020 im Vergleich zu 2019 um 27% auf 130 zurück, die Erlöse fielen dabei um 24% auf USD 17.6 Mrd. Die drei nach Erträgen stärksten Branchen waren die Finanz-, Technologiebranche und der Konsumgütersektor, in denen die Emittenten von dem im Quartal offenen IPO-Fenster profitierten. JDE Peet, der nach Umsatz weltweit grösste reine Kaffee- und Teekonzern, bewertete seine Aktien mit EUR 31.50 pro Stück und implizierte damit eine Marktkapitalisierung von EUR 15.6 Mrd.

Die Anzahl IPOs im asiatisch-pazifischen Raum legte in den ersten drei Quartalen 2020 im Vergleich mit 2019 um 29% auf 554 Börsennotierungen und nach Erlösen um 88% auf USD 85.3 Mrd. zu. Die Handelsspannungen zwischen den USA und China führten dazu, dass mehr chinesische Unternehmen primäre oder sekundäre Notierungen an den Börsen im chinesischen Raum beantragten. Nach Branchen wurde die IPO-Liste mit 133 IPOs von Industrierwerten angeführt, gefolgt von Technologiewerten mit 124 IPOs. SMIC war (gemäss Erlösen) auch der grösste IPO auf dem Shanghai STAR Market seit dessen Einführung im Juli 2019, sowie auch der grösste IPO in China innerhalb eines Jahrzehnts. Der Kurs des Chipherstellers stieg auf CNY 95 Yuan im Vergleich zu seinem Eröffnungskurs von CNY 27.46 und stellte damit eine Marktkapitalisierung von circa CNY 590 Mrd. (USD 84.3 Mrd.) dar.

Sekundärmarkt Aktivität

Die erste Hälfte des Jahres 2020 führte zu einem "COVID-19-Schock" für die Aktivität auf dem Private Equity Sekundärmarkt. Aufgrund der Unsicherheiten auf dem Markt wurde während des zurückliegenden Zeitraums im Jahresvergleich ein Volumentrückgang von 57% verzeichnet. Gleichzeitig

fielen die Sekundärpreise auf einen Tiefststand von 85% des NAVs, verglichen mit 95-99% des NAVs in den letzten fünf Jahren. In der ersten Jahreshälfte 2020 verringerte sich die Sekundärmarktaktivität von Partners Group und ging mit einem Investitionsvolumen von USD 0.3 Mrd. deutlich zurück. Partners Group führte aktiv die Due-Diligence für verschiedene Transaktionen durch, wobei die Diskussionen mit den Verkäufern beeinträchtigt wurden durch die starke Aufwertung der öffentlichen Finanzmärkte.

Dennoch war in der zweiten Jahreshälfte eine rascher als erwartete V-förmige Erholung zu beobachten, wobei die Kapitalmärkte im Juli 2020 wieder auf das Niveau vor der COVID-Pandemie zurückkehrten. Im Vergleich zur globalen Finanzkrise im Jahr 2008 gab es während des Ausbruchs der Pandemie nur eine kurze Phase von Notverkäufen, begrenzten Verkaufsdruck und niedrige Transaktionsvolumina. Mit der Erholung der Kapitalmärkte und der Verfügbarkeit von operativen Betriebsdaten zur Beurteilung der finanziellen Auswirkungen der Pandemie haben die Käufer mehr Transparenz erlangt und mehr Vertrauen in den Preis von Sekundärtransaktionen gewonnen. Gleichzeitig stabilisieren sich die NAVs und die Geld-Brief-Spannen verengen sich. Dementsprechend erwartet Partners Group im vierten Quartal einen verstärkten Deal-Flow, der sowohl von liquiditätssuchenden Verkäufern als auch von LPs, die ihre Portfolios neu gewichten und/oder ihre Allokationsmodelle ändern, angetrieben wird.

Partners Group bleibt weiterhin sehr selektiv und konzentriert sich auf den Erwerb von Vermögenswerten, die ungefähr in den Jahren drei bis sieben der Lebensdauer eines Fonds liegen und in denen die Wertentwicklung sichtbar ist sowie ein bedeutendes Wertschöpfungspotential verbleibt. Partners Group zielt weiterhin auf Vermögenswerte ab, die in Sektoren tätig sind, die sich während der gesamten COVID-19-Krise als widerstandsfähig erwiesen haben. Dies betrifft insbesondere Bereiche des Gesundheitswesens, Technologie und verwandte Sektoren sowie Unternehmen in der Software- und Dienstleistungsbranche mit einem Geschäftsmodell mit wiederkehrenden Einnahmen.

Bis zum dritten Quartal 2020 hat Partners Group insgesamt 251 Transaktionen im Wert von USD 52.6 Mrd. geprüft. Zusätzlich befindet sich das jüngste Sekundär-Flaggschiff-Fonds 'Partners Group Secondary 2020' weiterhin im Fundraising.

Mit Blick auf die Zukunft erwartet Partners Group, dass sich der Private-Equity-Sekundärmarkt weiter entwickeln wird. Zum Beispiel erleben GP-geführte Secondaries eine weit verbreitete Aufnahme und Akzeptanz sowohl bei GPs als auch bei LPs. Gleichzeitig geht Partners Group davon aus, dass der Transaktionsumsatz im Sekundärmarkt seinen Anteil am Primärmarkt- und Volumen weiter erhöhen wird.

Fundraising-Aktivitäten

Die Fundraising-Aktivitäten im Bereich Private Equity gingen 2020 zurück und fielen laut Preqin im Vergleich zum Vorjahr um 34.6% auf USD 181.4 Mrd. verteilt auf 333 Fonds. Die Summe des beschafften Kapitals und die Anzahl der geschlossenen Fonds sank im Quartalsvergleich ebenfalls um 18.5% bzw. 27.8%. Die aktiven Fonds auf dem Markt machen Fortschritt, wobei sich fast die Hälfte des Fundraising-Ziels oder USD 356 Mrd. auf Nordamerika konzentriert. Zudem fasst der asiatisch-pazifische Raum USD 107.9 Mrd. ins Auge und auf Europa fokussierte Fonds zielen auf ein Volumen von USD 77.1 Mrd., wie Private Equity International meldet. Ein bemerkenswerter Trend lag im Anstieg der Fondsvolumen, vor allem in Europa, wo das durchschnittliche Fondsvolumen USD 1.4 Mrd. im Quartal betrug im Vergleich zu USD 482 Mio. in Nordamerika sowie USD 168 Mio. in Asien. Unterdessen erreichte das Private Equity verfügbare Investitionskapital mehr als USD 1.4 Bio.

Das Fundraising konzentrierte sich mit 187 im Quartal aufgelegten Fonds oder 46.5% des weltweiten Gesamtkapitals weiter auf Nordamerika. Die auf Europa ausgerichteten Fonds waren im Quartal durchschnittlich viel grösser und beschafften 41.7% des globalen Kapitals oder USD 75.6 Mrd. durch 57 Fonds. Von den drei Regionen konnte nur Europa im Quartalsvergleich ein Gesamtkapitalwachstum von 12.6% verzeichnen. Demzufolge werden sich die Fundraising-Aktivitäten in Asien und Nordamerika vor Jahresende wahrscheinlich verdoppeln.

Im Verlauf des Quartals nahmen auf Asien konzentrierte Fonds im Jahresvergleich USD 9.6 Mrd. oder 83.4% weniger Kapital auf und die 64 geschlossenen Fonds verzeichneten einen Rückgang von 61.4% im Vergleich zum Vorjahr. 27 dieser Fonds konzentrieren sich auf Venture-Strategie und sind damit tendenziell kleiner.

Ausblick

Kurzfristig erkennt Partners Group ein positives Momentum mit Rückenwind, getrieben von dem Nachholbedarf und Wiedereinstellungen von beurlaubtem oder verringertem Personal. Dies dürfte sich im vierten Quartal 2020 und bis 2021 abschwächen, da Social-Distancing Massnahmen die Aktivitäten belasten, die Neueinstellungen langsamer erfolgen und die Kreditunterstützung und die staatlichen Garantien für den Unternehmenssektor teilweise auslaufen. Unter der Annahme, dass sich die Gesellschaften und Volkswirtschaften weiterhin anpassen und mit der COVID-19-Situation zurechtkommen, erwartet Partners Group, dass das Produktionsniveau in vielen Branchen bis Ende 2021 das Niveau von vor der Pandemie erreichen wird. Partners Group verfolgt einen vorsichtigen Ansatz für die mittelfristigen Aussichten über 2021 hinaus. Viele Herausforderungen, die vor uns liegen, sollten die Wachstumstrends auf einem bescheidenen Niveau halten. Dazu gehören das Nearshoring (Nahverlagerung) der Versorgungsketten, die Deglobalisierung und zunehmende staatliche Eingriffe, die die Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit vieler fortgeschrittener Volkswirtschaften behindern werden. Der globale Verschuldungsgrad, der bereits vor der Pandemie hoch war, hat weiter zugenommen, insbesondere im öffentlichen Sektor. Zudem verschärft der Konflikt zwischen den USA und China die Ineffizienz der Produktion und schafft Unsicherheit für einige Industriezweige.

Privatmarktanlagen sind für eine starke Performance in diesem Umfeld gut aufgestellt: Privat gehaltene Vermögenswerte sind agiler und können sich schnell an eine sich ändernde Landschaft anpassen. Insbesondere in volatilen Zeiten sind die Kontrolle und eine starke Führung wichtige Elemente, die zur Outperformance von Privatmarktanlagen beitragen. Die COVID-19-Krise hat die Anlagestrategie der Partners Group nicht verändert. Es werden Investitionen in Unternehmen vermieden, deren Rentabilität von der COVID-19-Krise oder von der makroökonomischen Entwicklung abhängt, welche beide ausserhalb der Kontrolle von Partners Group liegen. Darüber hinaus wendet Partners Group weiterhin rigoros Szenarien zur Prüfung von Vermögenswerten an, um Wachstums- und Bewertungsrisiken zu evaluieren und zu vermeiden. Der Investitionsausschuss überprüft dabei alle Investitionsmöglichkeiten auf verschiedene Bedingungen. Diese müssen dabei in der Lage sein alle Voraussetzungen zu meistern, einschliesslich eines konservativeren Abwärtsszenarios. Darüber hinaus berücksichtigen wir weiterhin ein Rückgang des Bewertungsmultiples für die Mehrheit unserer Vermögenswerte während der Halteperiode.

Quellen: Bloomberg, Oktober 2020; Preqin „Q3 2020 Buyout Deals and Exits“; Preqin „Q3 2020 Private Capital Fundraising Update“; Ernst & Young „Global IPO trends: Q3 2020“; Sekundärmarkt Trends, Juli 2020 – Greenhill; Private Equity International Oktober 2020; Partners Group Research.

2. Bericht des Investment Managers

NAV erhöhte sich um 10.6% im dritten Quartal 2020

Im dritten Quartal des Jahres entwickelte sich der NAV der Ungekündigten Tranche der Partners Group Private Equity Performance Holding Limited (P³) positiv und verzeichnete eine Wertsteigerung von 10.6% auf EUR 3'542.54 pro Zertifikat, welcher mehrheitlich auf die Erholung der Finanzmärkte von COVID-19 zurückzuführen ist.

Die NAV-Entwicklung im dritten Quartal ergab sich vor allem aus den positiven Bewertungsanpassungen (9.9%) durch die Erholung des COVID-19 Rückgangs der betroffenen Portfoliounternehmen. Der Investment Manager überwacht weiterhin die aktuelle Situation aufmerksam und arbeitet eng mit den Portfoliounternehmen zusammen.

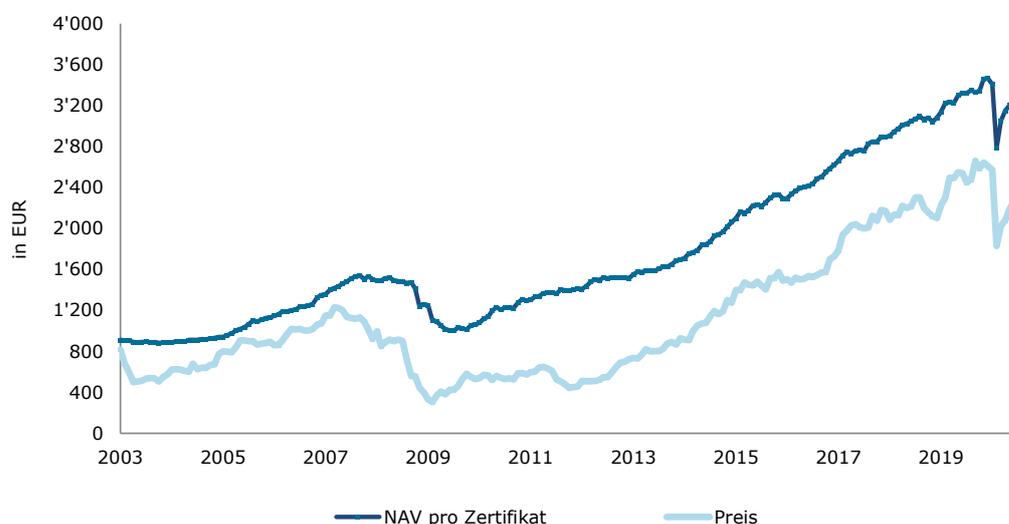
Als Beispiel wurde Foncia, ein in Frankreich ansässiger Immobilienverwaltungs- und Dienstleistungsanbieter, positiv aufgewertet. Foncia fährt nach den COVID-19 bedingten Unterbrechungen in diesem Jahr fort seine Aktivitäten stetig zu steigern und erzielte dabei ein positives Ertragswachstum für die zwölf Monate bis zum 31. August 2020 bei einer konstanten EBITDA-Marge von rund 25%. Langfristig werden keine COVID-19 Auswirkungen auf das Geschäft erwartet, da der Grossteil der Einnahmen wiederkehrender Natur ist was auf den Bestand von mehr als zwei Millionen verwalteten Immobilien zurückzuführen ist.

Ein weiterer positiver Werttreiber war Permotio International Learning (Permotio). Nach mehreren Monaten erfolgreichen Fernunterrichts kehren die Schülerinnen und Schüler von Permotio allmählich wieder in die Schulen zurück, wobei die überwiegende Mehrheit der Schulen bereits seit September wieder geöffnet haben. Mit Blick auf die Zukunft erwartet Permotio für das Geschäftsjahr bis August 2021 ein vergleichbares EBITDA-Wachstum von mehr als 10%, welches eine Kombination aus Gebührenerhöhungen und Kosteneinsparungen widerspiegelt, während die globale Plattform von Permotio durch M&A weiter ausgebaut wird.

Börsenkurs Entwicklung

Der Preis der P³-Zertifikate an der Stuttgarter Börse reflektierte die positive NAV-Entwicklung und erhöhte sich um 10.5% auf EUR 2'418.00 pro Zertifikat.

PREIS- UND NAV-ENTWICKLUNG



Quellen: Stuttgart Stock Exchange; Partners Group Research

Investitionen

Im dritten Quartal 2020 investierte die Ungekündigte Tranche von P³ insgesamt EUR 5.0 Mio.

Im Juli hat Vista Equity Partners VII Kapital von der Ungekündigten Tranche von P³ abgerufen, um eine Minderheitsbeteiligung an Jio Platforms zu finanzieren. Jio Platforms ist eine Telekommunikations- und Technologiefirma mit Sitz in Indien. Die Transaktion bewertet den Unternehmenswert mit INR 5.2 Bio. (USD 69.3 Mrd.). Das Unternehmen betreibt Indiens grösstes High-Speed-Netzwerk mit über 388 Mio. Kunden. Das digitale Ökosystem des Unternehmens bietet eine breite Auswahl an Dienstleistungen wie E-Commerce, Musik-Streaming, Live-Fernsehen und mobile Zahlungslösungen. Die Angebotsvielfalt, zusammen mit der führenden Marktposition von Jio Platforms in einem der weltweit an den schnellsten wachsenden digitalen Märkte, bildet die Investitionsgrundlage für Vista Equity Partners. Der Investitionspartner wird zukünftig die Geschäftsleitung dabei unterstützen, die lokale Reichweite von Jio Platforms noch stärker auszubauen.

Im August hat HgCapital Mercury II Kapital von der Ungekündigten Tranche von P³ abgerufen, um neue Investitionsmöglichkeiten zu finanzieren. Zum Beispiel investierte der Fonds in Silverfin mit Hauptsitz im belgischen Gent, ein Anbieter von Buchhaltungssoftware. Das Unternehmen bietet eine Cloud-basierte Lösung unter anderem zur Erstellung von Jahresabschlüssen und deren Arbeitsprozesse für über 650 Kunden weltweit an. Die Plattform konsolidiert mehrere Finanzdatenquellen in einer zentralen Datendrehscheibe und verbessert durch Automatisierung und Datenanalyse die Geschwindigkeit, Präzision sowie die Qualität der Compliance-Berichterstattung. HgCapital ist überzeugt von der umfassenden Plattform und deren Möglichkeiten, von Cloud-basierten Dienstleistungen zu profitieren. Die Wertsteigerungsinitiativen werden sich auf die Skalierung des Unternehmens und die internationale Expansion konzentrieren.

Kapitalrückflüsse

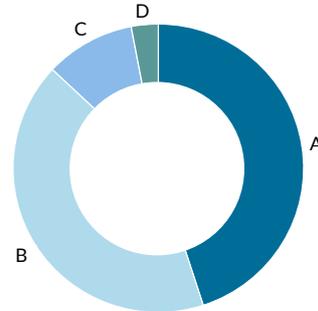
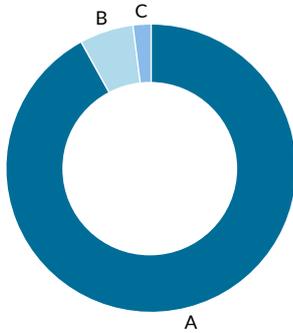
Im dritten Quartal 2020 beliefen sich die Kapitalrückflüsse der Ungekündigten Tranche von P³ auf EUR 6.4 Mio.

Im Juli schüttete der Anonymized European Buyout Fund 15 Erlöse durch den Verkauf von Engineering Ingegneria Informatica (Engineering) an die Private Equity Firma Bain Capital aus. Engineering ist ein Anbieter von IT-Lösungen mit Sitz in Italien. Der Investitionspartner akquirierte Engineering im Jahr 2016 in einer Take-Private-Transaktion. Seither arbeitete der Investitionspartner eng mit der Geschäftsleitung zusammen, um das Unternehmenswachstum, auch durch Zukäufe, zu beschleunigen. Dies konnte durch insgesamt 19 Akquisitionen während der vierjährigen Haltedauer erfolgreich umgesetzt werden. Die ergriffenen Initiativen und Übernahmen ergaben zwischen 2016 und 2020 eine durchschnittliche jährliche Umsatz- und EBITDA-Wachstumsrate von je 11%.

Im September schüttete EQT VII Erlöse aus dem Verkauf von IFS an die Nachfolgefonds EQT VIII, EQT IX und an das Private Equity Unternehmen TA Associates aus. Die Transaktion wurde mit einem Volumen von über EUR 3 Mrd. abgeschlossen. IFS, mit Hauptsitz in Schweden, ist ein globaler Anbieter von Softwarelösungen für Unternehmen. Mit Hilfe von IFS' Softwarelösungen können Kunden ihr Kerngeschäft digitalisieren. EQT VII erwarb IFS im Jahr 2015, und hatte seitdem das Wachstum des Unternehmens durch mehrere strategische Übernahmen unterstützt, sowie zur wesentlichen Positionsstärkung von IFS in der globalen Luftindustrie beigetragen. Kürzlich akquirierte IFS Astea, ein Anbieter von Kundenbeziehungsmanagementlösungen, wobei mehr als 10'000 neue Kunden weltweit gewonnen werden konnten. Aufgrund solcher sowie anderen Initiativen verdoppelte sich IFS' Umsatz und vervierfachte sich deren EBITDA während dem Investitionszeitraum von EQT VII.

3. Portfoliozusammensetzung

Ungekündigte Tranche

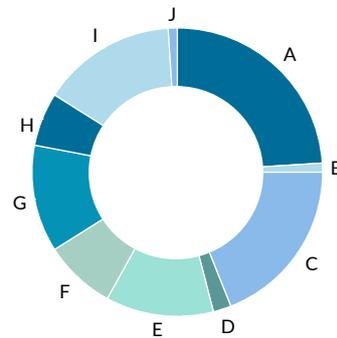
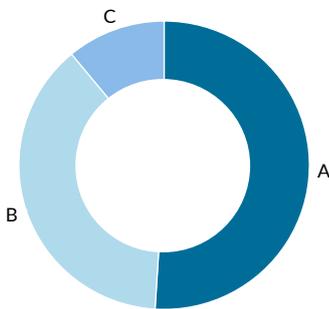


Investitionen nach Finanzierungsstadium

A Buyout	92%	C Spezielsituationen	2%
B Venture Capital	6%		

Investitionen nach regionalem Fokus

A Europa	45%	C Asien	10%
B Nordamerika	42%	D Rest der Welt	3%

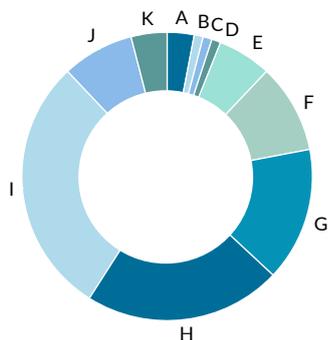


Investitionen nach Art der Beteiligung

A Direkt	51%	C Secondary	11%
B Primary	38%		

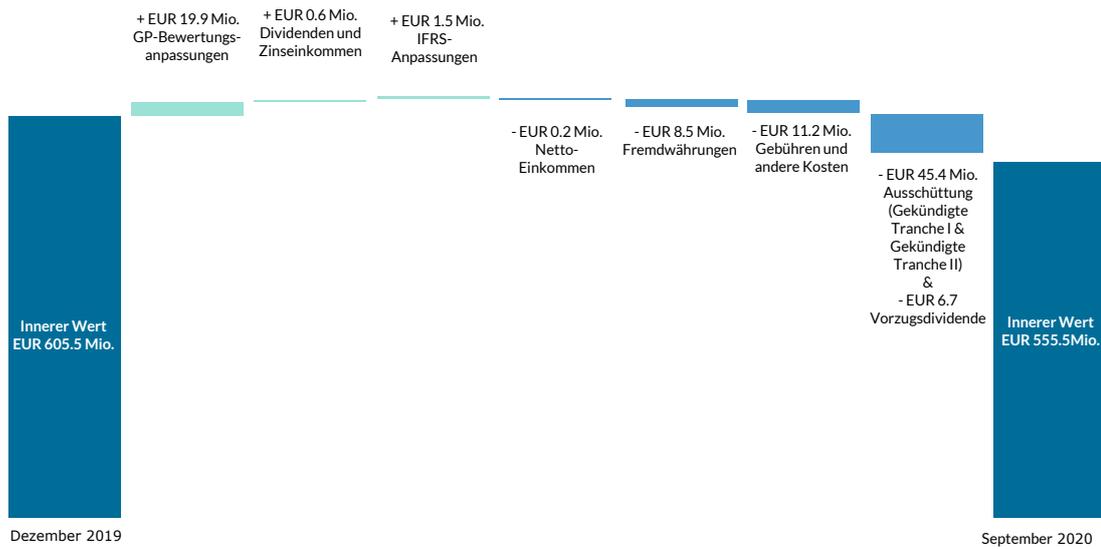
Portfolioanlagen nach Industriesektor

A IT	24%	F Verbrauchsgüter	8%
B Telekommunikationssektor	1%	G Industrie	12%
C Zyklische Konsumgüter	19%	H Materialien	6%
D Energieversorgung	2%	I Finanzbranche	15%
E Gesundheitswesen	12%	J Energie	1%

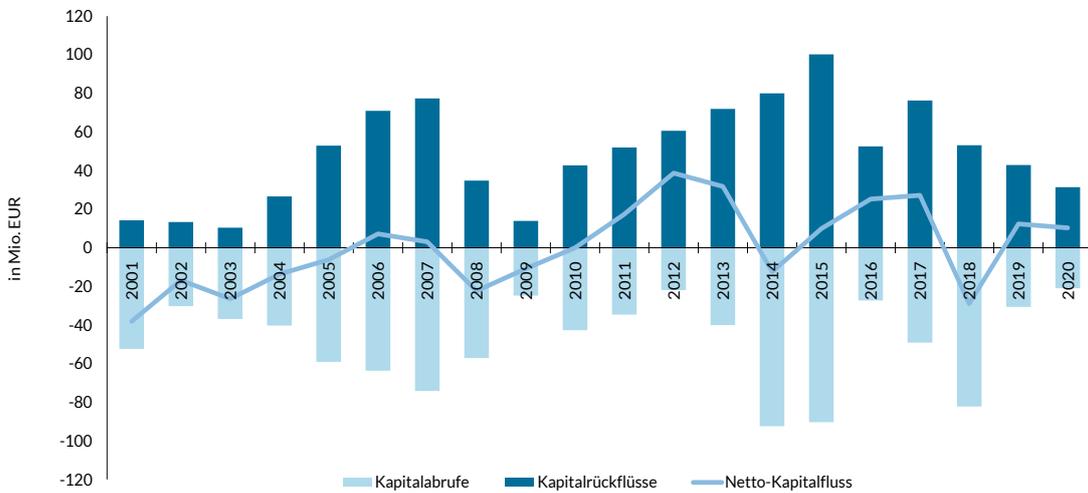


Portfolioanlagen nach Investitionsjahr

A	Pre 2011	3%	G	2016	15%
B	2011	1%	H	2017	22%
C	2012	1%	I	2018	29%
D	2013	1%	J	2019	8%
E	2014	6%	K	2020	4%
F	2015	10%			



ANALYSE DER NAV-ENTWICKLUNG IN 2020*

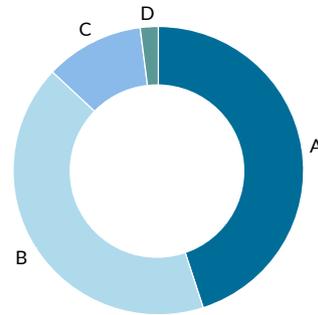
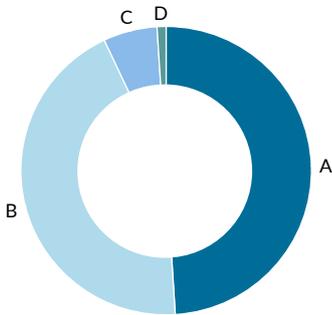


ZAHLUNGSABRUF UND KAPITALRÜCKFLÜSSE**

* Entwicklung der Partners Group Private Equity Performance Holding Limited (konsolidiert, daher Ungekündigte Tranche sowie Gekündigte Tranche I und Gekündigte Tranche II kombiniert).

** Entwicklung des Netto-Kapitalflusses der Ungekündigten Tranche (kumulierte Zahlungsabrufe und Rückflüsse), ohne Listed Private Equity.

Gekündigte Tranche I

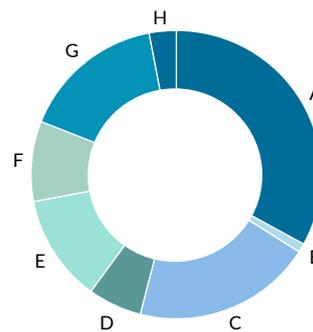
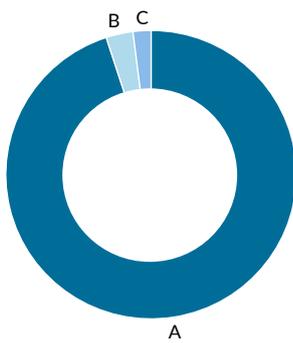


Investitionen nach Finanzierungsstadium

A Venture Capital	49%	C Spezielsituationen	6%
B Buyout	44%	D Infrastruktur	1%

Investitionen nach regionalem Fokus

A Nordamerika	45%	C Rest der Welt	11%
B Europa	42%	D Asien	2%

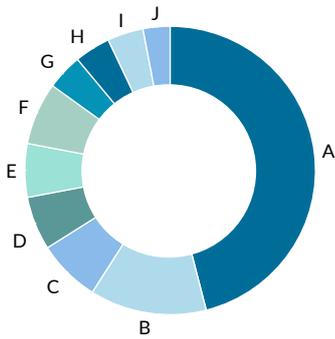


Investitionen nach Art der Beteiligung

A Primary	95%	C Secondary	2%
B Direkt	3%		

Portfolioanlagen nach Industriesektor

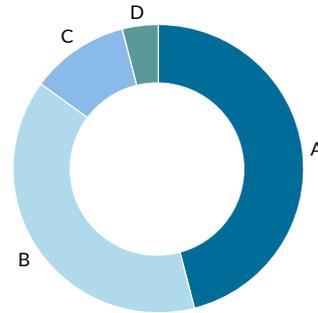
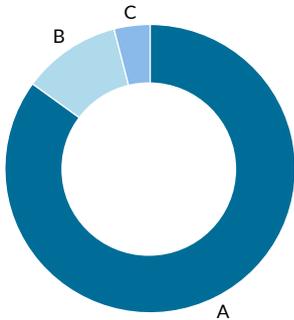
A IT	33%	E Industrie	12%
B Telekommunikationssektor	1%	F Finanzbranche	9%
C Gesundheitswesen	20%	G Zyklische Konsumgüter	16%
D Energie	6%	H Verbrauchsgüter	3%



Portfolioanlagen nach Investitionsjahr

A	Pre 2011	46%	F	2015	7%
B	2011	13%	G	2016	4%
C	2012	7%	H	2017	4%
D	2013	6%	I	2018	4%
E	2014	6%	J	2019	3%

Gekündigte Tranche II

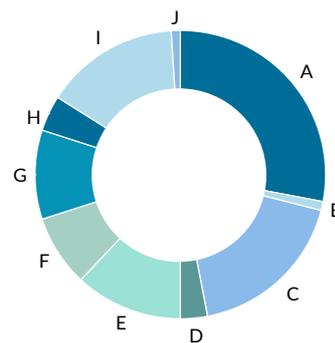
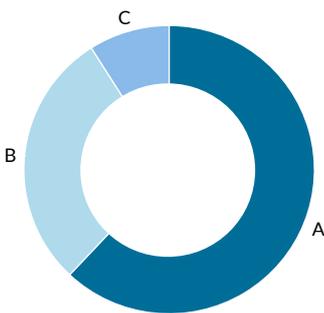


Investitionen nach Finanzierungsstadium

A Buyout	85%	C Spezielsituationen	4%
B Venture Capital	11%		

Investitionen nach regionalem Fokus

A Europa	46%	C Asien	11%
B Nordamerika	39%	D Rest der Welt	4%

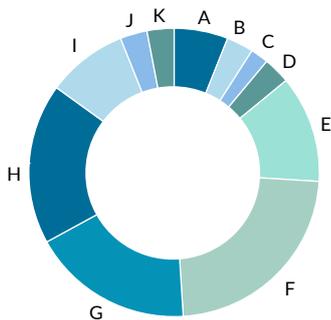


Investitionen nach Art der Beteiligung

A Primary	62%	C Secondary	9%
B Direkt	29%		

Portfolioanlagen nach Industriesektor

A Zyklische Konsumgüter	28%	F Industrie	8%
B Energieversorgung	1%	G Verbrauchsgüter	10%
C IT	18%	H Materialien	4%
D Energie	3%	I Finanzbranche	15%
E Gesundheitswesen	12%	J Telekommunikationssektor	1%



Portfolioanlagen nach Investitionsjahr

A Pre 2011	6%	G 2016	18%
B 2011	3%	H 2017	18%
C 2012	2%	I 2018	9%
D 2013	3%	J 2019	3%
E 2014	12%	K 2020	3%
F 2015	23%		

"Investitionen" auf den vorherigen Seiten beziehen sich auf den Wert der Kapitalzusagen der Gesellschaft und "Portfolioanlagen" auf die unterliegenden Gesellschaften.

Die genannten Allokationen stellen lediglich Zusatzinformationen für Investoren dar und werden weder vom Investment Manager noch von der Gesellschaft zwingend als separate berichtspflichtige Segmente gehandhabt.

4. Grösste Portfolio-Holdings

Ungekündigte Tranche

Per 30. September 2020 (in EUR)

Beteiligung	Art der Beteiligung	Kategorie	Geografischer Fokus	Jahr der Lancierung	Zusagen	seit
						Auflegung
Amann Girrbach	Direkt	Mid-Cap Buyout	Europa	2018	2'628'736	2'587'655
Ammega (Megadyne - Ammeraal Beltech)	Direkt	Mid-Cap Buyout	Europa	2018	8'096'057	8'096'057
Asmodee Group	Direkt	Mid-Cap Buyout	Europa	2018	6'406'037	6'348'426
Civica	Direkt	Mid-Cap Buyout	Europa	2017	4'920'960	4'921'785
Confluent Health	Direkt	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2019	1'384'200	1'095'170
Convex Group Limited	Direkt	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2019	2'825'354	2'799'456
CPA Global (Clarivate merger)	Direkt	Large-Cap Buyout	Europa	2017	4'563'835	4'564'281
Foncia	Direkt	Mid-Cap Buyout	Europa	2016	6'125'901	6'128'802
Form Technologies	Direkt	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	4'059'141	4'059'141
GlobalLogic	Direkt	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2018	6'318'414	6'320'122
Hearthside Food Solutions	Direkt	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2018	6'128'351	5'935'640
Hofmann Menue Manufaktur	Direkt	Mid-Cap Buyout	Europa	2014	2'695'307	2'695'307
Hortifruti	Direkt	Mid-Cap Buyout	Rest der Welt	2016	7'026'455	6'686'843
Intrum Holding AB	Direkt	Large-Cap Buyout	Europa	2020	1'055'763	1'060'512
Key Group	Direkt	Mid-Cap Buyout	Europa	2017	1'692'236	1'682'128
KinderCare Education	Direkt	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	8'693'971	8'682'304
MultiPlan 2016	Direkt	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2016	4'443'224	4'444'171
Partners Group Pacific Restaurant Holdings	Direkt	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	2'636'881	2'607'593
Permotio International Learning S.à r.l.	Direkt	Venture Capital Wachstum	Europa	2013	1'500'804	857'822
Project Lock	Direkt	Mid-Cap Buyout	Europa	2014	2'496'731	2'496'975
Rovensa	Direkt	Large-Cap Buyout	Europa	2020	1'280'000	1'280'000
SPI Global	Direkt	Mid-Cap Buyout	Asien	2017	2'472'975	2'472'986
SRS Distribution, Inc.	Direkt	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2018	4'333'111	4'319'055
Techem	Direkt	Large-Cap Buyout	Europa	2018	6'000'000	6'000'575
TOUS	Direkt	Mid-Cap Buyout	Europa	2015	1'698'822	1'698'822
United States Infrastructure Corporation	Direkt	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2017	4'446'128	4'442'213
Vishal Mega Mart	Direkt	Mid-Cap Buyout	Asien	2018	3'489'517	3'489'517
Advent International GPE VII-A, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2012	3'570'939	3'320'973
Advent Latin American Private Equity Fund VI-H L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Rest der Welt	2014	4'132'035	3'368'770

Beteiligung	Art der Beteiligung	Kategorie	Geografischer Fokus	Jahr der Lancierung	Zusagen	seit Auflegung Abrufe
Affinity Asia Pacific Fund IV L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Asien	2013	6'010'014	5'145'984
American Industrial Partners Capital Fund VI, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	2'231'147	2'453'406
Anonymized Emerging Markets Venture Fund 2	Primary	Early Seed	Rest der Welt	2008	836'883	1'016'694
Anonymized European Buyout Fund 15	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2012	4'761'252	4'760'107
Baring Asia Private Equity Fund VI L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Asien	2014	3'179'351	3'498'335
CapVest Equity Partners III B, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2013	2'380'626	1'203'977
Capvis Equity V L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2018	7'000'000	3'371'219
Clayton Dubilier & Rice Fund IX, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2013	5'155'391	5'736'105
CVC Capital Partners VII L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2017	4'750'000	2'370'673
CVC Capital Partners VI L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2014	4'523'189	4'551'632
EQT VII, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2015	3'094'814	3'433'776
GGV Capital Select L.P.	Primary	Venture Capital Ausgewogen	Asien	2015	3'127'186	2'853'142
Green Equity Investors VII, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2016	5'238'225	4'475'778
HgCapital 8 L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2017	3'915'939	2'453'123
HgCapital Mercury 2	Primary	Small-Cap Buyout	Europa	2017	2'953'465	2'121'572
KKR European Fund IV (EEA) L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2015	3'570'939	3'600'007
Kohlberg TE Investors VIII, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2016	5'240'288	4'490'071
Nordic Capital VIII Alpha, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2013	3'570'939	4'110'430
PAI Europe VI	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2013	4'761'252	4'381'760
Permira V, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2014	4'761'252	4'481'528
Permira VI L.P. 1	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2017	4'000'000	3'602'019
PG Growth Access 2018	Primary	Venture Capital Ausgewogen	Nordamerika	2018	2'154'436	1'171'476
ProA Capital Iberian Buyout Fund II	Primary	Small-Cap Buyout	Europa	2014	2'618'689	2'527'310
Silverfleet Capital Partners II, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2015	3'570'939	3'380'082
Sixth Cinvn Fund (No.2) Limited Partnership	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2016	2'870'000	2'589'760
Thompson Street Capital Partners IV, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2016	1'756'685	1'704'922
Thompson Street Capital Partners V, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2018	5'213'361	2'283'877
Vista Equity Partners Fund VII, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2018	6'065'743	2'184'003
Warburg Pincus Energy, L.P.	Primary	Resources	Nordamerika	2014	4'186'774	3'718'686
Warburg Pincus Private Equity XII, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	3'657'793	3'553'784
Project Cosmic	Secondary	Mid-Cap Buyout	Asien	2016	2'445'182	1'208'250
Project Diesel	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2013	3'439'000	1'794'569
Project Exchange (Part II)	Secondary	Mid-Cap Buyout	Europa	2015	3'209'677	2'005'906

Beteiligung	Art der Beteiligung	Kategorie	Geografischer Fokus	Jahr der Lancierung	Zusagen	seit Auflegung Abrufe
Project Falcon	Secondary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2007	2'546'737	2'134'655
Project Leopard	Secondary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2009	2'774'966	1'393'141
Project Mistral	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2011	3'306'368	1'513'123
Project Nova	Secondary	Mega Buyout	Nordamerika	2010	3'294'176	1'419'584
Project Paris 2.0	Secondary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2011	7'659'745	3'341'984
Project Paris 3.0	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2011	2'795'890	1'041'635
Project Poseidon	Secondary	Mid-Cap Buyout	Europa	2008	8'242'091	3'475'435
Project Preakness	Secondary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2010	1'822'751	1'498'066
Project Q	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2009	4'208'312	3'145'019
Project Reach	Secondary	Venture Capital Wachstum	Asien	2018	2'403'281	1'516'504
Project Snowball II	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2008	3'035'628	1'495'534
Project Softball 4	Secondary	Mid-Cap Buyout	Asien	2013	5'615'911	3'034'190
Project Sunlight	Secondary	Large-Cap Buyout	Asien	2013	5'721'411	2'468'645
Project Surya	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2013	5'675'079	2'535'338

Aus Vertraulichkeitsgründen können wir die Namen und Beträge (bezeichnet "n.a.") gewisser Investitionen nicht veröffentlichen. Einige Investitionen wurden über Partners Group-Zugangsmittel getätigt, ohne zusätzliche Gebühren. Bitte beachten Sie, dass Kapitalabrufe die Kapitalzusagen auf Grund von Wechselkursbewegungen und anderen Effekten übersteigen können. Die Übersicht zeigt die grössten Direktinvestitionen und die grössten Partnerships über EUR 1 Mio. basierend auf dem NAV.

Unter gewissen Umständen verfolgt Partners Group proaktive Absicherungsstrategien hinsichtlich spezifischer Portfolioinvestitionen und/oder Währungsrisiken im Zusammenhang mit bestimmten unterliegenden Transaktionswährungen.

Gekündigte Tranche I

Per 30. September 2020 (in EUR)

Beteiligung	Art der Beteiligung	Kategorie	Geografischer Fokus	Jahr der Lancierung	Zusagen	seit Auflegung Abrufe
American Industrial Partners Capital Fund IV, L.P.	Primary	Small-Cap Buyout	Nordamerika	2007	1'401'780	3'535'833
Anonymized Emerging Markets Venture Fund 2	Primary	Early Seed	Rest der Welt	2008	1'287'851	1'564'555
Creathor Venture Fund II GmbH & Co. KG	Primary	Early Seed	Europa	2006	2'114'321	2'113'917
Index Ventures Growth I (Jersey), L.P.	Primary	Venture Capital Wachstum	Europa	2008	842'325	913'577
SV Life Sciences Fund IV, L.P.	Primary	Venture Capital Ausgewogen	Nordamerika	2006	2'081'606	2'384'512

Aus Vertraulichkeitsgründen können wir die Namen und Beträge (bezeichnet "n.a.") gewisser Investitionen nicht veröffentlichen. Einige Investitionen wurden über Partners Group-Zugangsmittel getätigt, ohne zusätzliche Gebühren. Bitte beachten Sie, dass Kapitalabrufe die Kapitalzusagen auf Grund von Wechselkursbewegungen und anderen Effekten übersteigen können. Die Übersicht zeigt die grössten Direktinvestitionen und die grössten Partnerships über EUR 1 Mio. basierend auf dem NAV.

Unter gewissen Umständen verfolgt Partners Group proaktive Absicherungsstrategien hinsichtlich spezifischer Portfolioinvestitionen und/oder Währungsrisiken im Zusammenhang mit bestimmten unterliegenden Transaktionswährungen.

Gekündigte Tranche II

Per 30. September 2020 (in EUR)

Beteiligung	Art der Beteiligung	Kategorie	Geografischer Fokus	Jahr der Lancierung	Zusagen	seit
						Auflegung
Foncia	Direkt	Mid-Cap Buyout	Europa	2016	551'135	551'396
Form Technologies	Direkt	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	4'466'224	4'466'224
Hofmann Menue Manufaktur	Direkt	Mid-Cap Buyout	Europa	2014	2'965'614	2'965'614
Intrum Holding AB	Direkt	Large-Cap Buyout	Europa	2020	1'161'643	1'166'869
KinderCare Education	Direkt	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	9'565'871	9'553'034
Partners Group Pacific Restaurant Holdings	Direkt	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	2'901'328	2'869'103
Permotio International Learning S.à r.l.	Direkt	Venture Capital Wachstum	Europa	2013	1'651'316	943'852
Project Lock	Direkt	Mid-Cap Buyout	Europa	2014	2'747'123	2'747'392
TOUS	Direkt	Mid-Cap Buyout	Europa	2015	1'869'193	1'869'193
Advent International GPE VII-A, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2012	3'929'061	3'654'027
Advent Latin American Private Equity Fund VI-H L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Rest der Welt	2014	4'546'429	3'706'618
Affinity Asia Pacific Fund IV L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Asien	2013	6'612'746	5'662'065
American Industrial Partners Capital Fund VI, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	2'454'904	2'699'453
Anonymized Emerging Markets Venture Fund 2	Primary	Early Seed	Rest der Welt	2008	920'808	1'118'650
Anonymized European Buyout Fund 15	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2012	5'238'748	5'237'488
Baring Asia Private Equity Fund VI L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Asien	2014	3'498'202	3'849'176
CapVest Equity Partners III B, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2013	2'619'374	1'324'721
Capvis Equity IV L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2014	2'619'374	2'748'241
Clayton Dubilier & Rice Fund IX, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2013	5'672'414	6'311'367
CVC Capital Partners VI L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2014	4'976'811	5'008'106
EQT VII, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2015	3'405'186	3'778'142
GGV Capital Select L.P.	Primary	Venture Capital Ausgewogen	Asien	2015	3'440'805	3'139'278
KKR European Fund IV (EEA) L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2015	3'929'061	3'961'045
Nordic Capital VIII Alpha, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2013	3'929'061	4'522'657
PAI Europe VI	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2013	5'238'748	4'821'198
Permira V, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2014	5'238'748	4'930'972
ProA Capital Iberian Buyout Fund II	Primary	Small-Cap Buyout	Europa	2014	2'881'311	2'780'768
Silverfleet Capital Partners II, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2015	3'929'061	3'719'063
Thompson Street Capital Partners IV, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2016	1'932'859	1'875'905
Warburg Pincus Energy, L.P.	Primary	Resources	Nordamerika	2014	4'606'657	4'091'626
Warburg Pincus Private Equity XII, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	4'024'625	3'910'186

Beteiligung	Art der Beteiligung	Kategorie	Geografischer Fokus	Jahr der Lancierung	Zusagen	seit Auflegung Abrufe
Project Bonhomme	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2007	6'672'044	2'772'882
Project Falcon	Secondary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2007	2'802'144	2'348'735
Project Nova	Secondary	Mega Buyout	Nordamerika	2010	3'624'542	1'561'951
Project Poseidon	Secondary	Mid-Cap Buyout	Europa	2008	9'068'673	3'823'979
Project Q	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2009	4'630'354	3'460'426
Project Snowball II	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2008	3'340'064	1'645'518
Project Softball 4	Secondary	Mid-Cap Buyout	Asien	2013	6'179'120	3'338'483

Aus Vertraulichkeitsgründen können wir die Namen und Beträge (bezeichnet "n.a.") gewisser Investitionen nicht veröffentlichen. Einige Investitionen wurden über Partners Group-Zugangsmittel getätigt, ohne zusätzliche Gebühren. Bitte beachten Sie, dass Kapitalabrufe die Kapitalzusagen auf Grund von Wechselkursbewegungen und anderen Effekten übersteigen können. Die Übersicht zeigt die grössten Direktinvestitionen und die grössten Partnerships über EUR 1 Mio. basierend auf dem NAV.

Unter gewissen Umständen verfolgt Partners Group proaktive Absicherungsstrategien hinsichtlich spezifischer Portfolioinvestitionen und/oder Währungsrisiken im Zusammenhang mit bestimmten unterliegenden Transaktionswährungen.

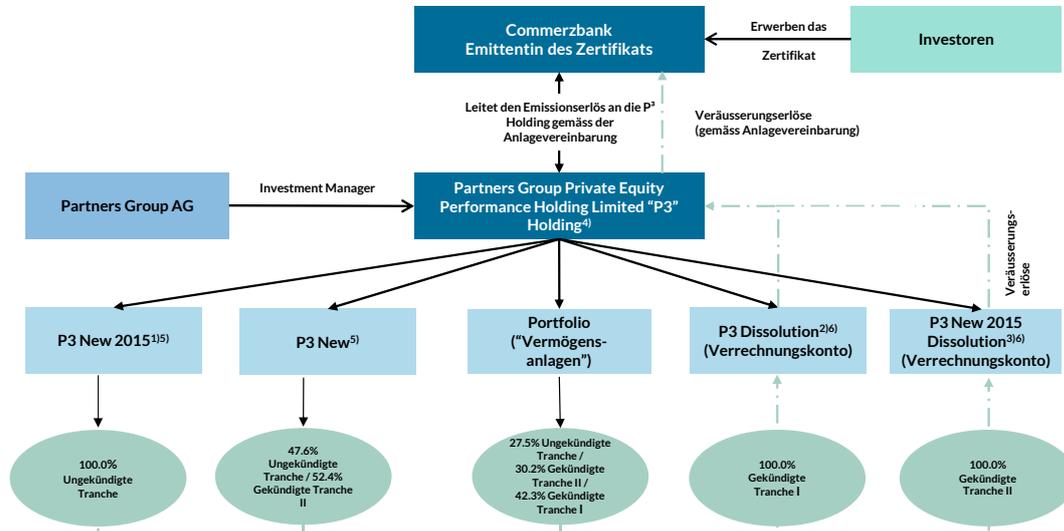
5. Strukturdarstellung

Im Jahr 2000 hat die Dresdner Bank AG (jetzt Commerzbank AG) ein Zertifikat auf die Entwicklung eines Private Equity-Portfolios emittiert. Der Emissionserlös von EUR 342 Mio. wurde zur Investition in die Anlageklasse Private Equity an die P³ Holding weitergeleitet. Die P³ Holding hat im April 2000 damit begonnen, das dem Zertifikat zugrunde liegende Referenzportfolio aufzubauen. Bei der Investition in Private Equity-Anlagen werden durch die P³ Holding zwischen zwei Arten von Investitionen unterschieden: Direktinvestitionen und Private Equity-Partnerships. Die P³ Holding führt unter der Beratung der in der Schweiz ansässigen Partners Group AG die Identifizierung und Auswahl der Partnerships durch und setzt ausserdem die Allokation von Geldern an Direktinvestitionen, Partnerships und börsennotierte Private Equity-Beteiligungsgesellschaften fest. Die Investitionsentscheidungen werden im Rahmen eines klar definierten und strukturierten Auswahlprozesses getroffen. Hierbei verfolgt die P³ Holding grundsätzlich zwei integrierte Ansätze: Im Rahmen der "Top down"-Allokation werden umfassende Diversifikationsrichtlinien festgelegt, die für eine optimale Streuung der Mittel und damit des Risikos sorgen. Im Verlauf des Investitionsprozesses und des einsetzenden Re-Investitionsprozesses der später zurückfliessenden Mittel werden diese Richtlinien dauernd überwacht und dynamisch an die unterschiedlichen Kapitalflüsse angepasst. Der "Bottom up"-Ansatz ist ein strukturierter Auswahlprozess der Anlagen mit dem Ziel, in diejenigen Private Equity-Vehikel zu investieren, die in Zukunft überdurchschnittliche Ergebnisse für ihre Investoren ausweisen können. In mehreren Phasen werden im Rahmen eines aufwendigen Analyseprozesses Team, Struktur und Strategie der Partnerships an unterschiedlichen Kriterien gemessen. Durchgeführt wird die Auswahl von Private Equity-Spezialisten der Partners Group AG, die P³ in ihren Investitionsentscheidungen berät. P³ hat somit Zugriff auf ein globales Team mit fundierten Private Equity-Kenntnissen und einem breiten Netzwerk.

2010 erhielt die Commerzbank AG Kündigungsanträge im Umfang von 42.3% der ausstehenden Zertifikate zu diesem Zeitpunkt. Aus diesem Grund etablierten die Direktoren der Gesellschaft im Jahr 2010 zwei neue Tochterunternehmen P3 New IC Limited ("P3 New") und P3 Dissolution IC Limited ("P3 Dissolution"). Bei beiden Unternehmen handelt es sich um sogenannte Unternehmenszellen von Partners Group Investment ICC Limited. P3 New IC Limited wird dabei verwendet, um neue Investitionen der Ungekündigten Tranche zu tätigen und P3 Dissolution IC Limited dient als Cash Management-Vehikel, mit dessen Hilfe die Zahlungen an die Investoren der Gekündigten Tranchen I und Gekündigten Tranche II getätigt werden.

Zudem erhielt die Commerzbank AG im Jahr 2015 weitere Kündigungsanträge im Umfang von 52.4% der verbleibenden ausstehenden Zertifikate zu diesem Zeitpunkt, was in einer Gesamtquote von 72.5% von gekündigten Zertifikaten resultiert. Anschliessend wurden zwei weitere Tochterunternehmen P3 New 2015 und P3 New 2015 gegründet. P3 New Limited wird verwendet um neue Investitionen der Ungekündigten Tranche zu tätigen und P3 New 2015 Dissolution dient als Cash Management-Vehikel, mit dessen Hilfe die Zahlungen an die Investoren der Gekündigten Tranchen II getätigt werden.

Strukturübersicht



- 1) Tranche, welche neue Kapitalzusagen abgibt und neue Investitionen tätigt (Direktbeteiligungen, Partnership-Investitionen)
- 2) Tochtergesellschaft zur Verwaltung der Veräusserungserlöse des "run-down" Portfolio
- 3) Tranche zur Verwaltung der Veräusserungserlöse des verbleibenden Portfolios
- 4) Inklusive P3 Subholding L.P. Inc.
- 5) Juristische Einheit: P3 New IC Limited
- 6) Juristische Einheit: P3 Dissolution Limited

6. Daten und Fakten

Berichterstattung	Monatsbericht, Quartalsbericht, Jahresbericht
Emissionsvolumen	EUR 342 Mio.
Emittentin der P³ Zertifikate	Dresdner Bank AG (jetzt Commerzbank AG)
Erfolgsbeteiligung	15% auf Direktinvestitionen berechnet pro Investition
Fälligkeit	31.12.2030 Die Emittentin besitzt alle zehn Jahre die Verlängerungsmöglichkeit für weitere zehn Jahre.
Investment Manager	Partners Group AG
Kursinformation	Internet: www.boerse-stuttgart.de Bloomberg: 173499 GR <Equity>
Kündigungsrecht des Anlegers	Erstmals am Ende des Jahres 2010, danach alle fünf Jahre (laut Seite 28 des Verkaufsprospektes; § 5 der Zertifikatsbedingungen)
Management-Gebühren	1.5% p.a. (auf Private Equity-Anlagen und ausstehende Investitionszusagen)
Mindestinvestition	Ein Zertifikat zum Börsenpreis
Private Equity-Portfolio	Portfolio der Partners Group Private Equity Performance Holding Limited (P ³)
Vorzugsdividende	15% auf die Entwicklung des zugrundeliegenden Beteiligungsportfolios nach Abzug einer jährlichen Verzinsung von 5% p.a.
Wertpapierkennnummer (Gekündigte Tranche I)	Deutschland: A1EV89 Schweiz: 11.823.444 ISIN-Nummer: DE000A1EV899
Wertpapierkennnummer (Gekündigte Tranche II)	Deutschland: A18FFJ Schweiz: 29.727.632 ISIN-Nummer: DE000A18FFJ6
Wertpapierkennnummer (Ungekündigte Tranche)	Deutschland: 173499 Schweiz: 1.080.147 ISIN-Nummer: DE0001734994
Währung	EUR

7. Unaudited financial statements

Unaudited consolidated statement of comprehensive income

for the period from 1 January 2020 to 30 September 2020

In thousands of EUR	Notes	01.07.2020 30.09.2020	01.01.2020 30.09.2020	01.07.2019 30.09.2019	01.01.2019 30.09.2019
Net income from financial assets at fair value through profit or loss		40'375	9'440	24'352	83'132
<i>Private equity</i>		40'753	13'026	24'049	83'230
Interest & dividend income		2	103	6	457
Revaluation	4	51'237	25'072	10'335	67'751
Withholding tax on direct private equity investments	4	-	-	1	1
Net foreign exchange gains / (losses)	4	(10'486)	(12'149)	13'707	15'021
<i>Private debt</i>		(192)	(2'810)	116	(419)
Interest income (including PIK)		139	547	223	666
Revaluation	4	(247)	(3'062)	(366)	(1'374)
Net foreign exchange gains / (losses)	4	(84)	(295)	259	289
<i>Private infrastructure</i>		(1)	(1)	-	-
Revaluation	4	(1)	(1)	-	-
<i>Private resources</i>		(185)	(775)	187	321
Revaluation	4	(77)	(683)	14	131
Net foreign exchange gains / (losses)	4	(108)	(92)	173	190
Net income from short-term investments		(53)	(181)	263	285
Revaluation	5	(53)	(181)	263	285
Net income from cash & cash equivalents and other income		(37)	(151)	17	1
Net foreign exchange gains / (losses)		(37)	(151)	17	1
Total net income		40'285	9'108	24'632	83'418
Operating expenses		(6'086)	(10'902)	(4'196)	(14'303)
Management fees		(2'525)	(6'745)	(2'648)	(8'009)
Incentive fees	9	(3'118)	(3'358)	(1'105)	(4'703)
Administration fees		(88)	(239)	(95)	(282)
Other operating expenses		(229)	(244)	(141)	(172)
Revaluation of other long-term receivables		(1)	(186)	(99)	(1'098)
Other net foreign exchange gains / (losses)		(125)	(130)	(108)	(39)
Other financial activities		6'151	3'855	(11'511)	(15'968)
Interest expense - related party loans	8	(36)	(181)	(110)	(225)
Other finance cost		(107)	(336)	(47)	(189)
Net gains / (losses) from hedging activities		6'283	4'359	(11'355)	(15'555)

In thousands of EUR	Notes	01.07.2020 30.09.2020	01.01.2020 30.09.2020	01.07.2019 30.09.2019	01.01.2019 30.09.2019
Other income		11	13	1	1
Surplus / (loss) for period before taxes and adjustment of swap liability		40'350	2'061	8'925	53'147
Adjustment of swap liability	7	(40'350)	4'622	(8'925)	(52'365)
Surplus / (loss) for period		-	6'683	-	782
Other comprehensive income for period; net of tax		-	-	-	-
Total comprehensive income for period		-	6'683	-	782

Unaudited consolidated statement of financial position

As at 30 September 2020

In thousands of EUR	Notes	30.09.2020	31.12.2019
ASSETS			
Financial assets at fair value through profit or loss			
Private equity	4,11	514'498	556'654
Private debt	4,11	5'587	8'538
Private infrastructure	4,11	2	3
Private resources	4,11	2'264	3'227
Other long-term receivables		36	-
Non-current assets		522'387	568'422
Short-term investments	5	1'319	1'647
Other short-term receivables	11	13'965	3'529
Hedging assets	11	-	1'510
Cash and cash equivalents	6	44'235	53'614
Current assets		59'519	60'300
TOTAL ASSETS		581'906	628'722
EQUITY AND LIABILITIES			
Share capital		10	10
Total equity		10	10
Swap liability	7	555'533	605'506
Liabilities falling due after one year		555'533	605'506
Related party short-term loans	8	6'714	6'206
Hedging liabilities	11	1'087	-
Accruals and other short-term payables		18'562	17'000
Liabilities falling due within one year		26'363	23'206
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES		581'906	628'722

Unaudited consolidated statement of changes in equity

for the period from 1 January 2020 to 30 September 2020

In thousands of EUR

Balance at the beginning of period	10	-	10
Surplus / (loss) for period before taxes and adjustment of swap liability	-	2'061	2'061
Preference dividends paid during the period	-	(6'683)	(6'683)
Adjustment of swap liability	-	4'622	4'622
Other comprehensive income for period; net of tax	-	-	-
Equity at end of period	10	-	10

	Share capital	Accumulated surplus/(loss)	Total
Balance at the beginning of period	10	-	10
Surplus / (loss) for period before taxes and adjustment of swap liability	-	2'061	2'061
Preference dividends paid during the period	-	(6'683)	(6'683)
Adjustment of swap liability	-	4'622	4'622
Other comprehensive income for period; net of tax	-	-	-
Equity at end of period	10	-	10

for the period from 1 January 2019 to 30 September 2019

In thousands of EUR

Balance at the beginning of period	10	-	10
Surplus / (loss) for period before taxes and adjustment of swap liability	-	53'147	53'147
Preference dividends paid during the period	-	(782)	(782)
Adjustment of swap liability	-	(52'365)	(52'365)
Other comprehensive income for period; net of tax	-	-	-
Equity at end of period	10	-	10

	Share capital	Accumulated surplus/(loss)	Total
Balance at the beginning of period	10	-	10
Surplus / (loss) for period before taxes and adjustment of swap liability	-	53'147	53'147
Preference dividends paid during the period	-	(782)	(782)
Adjustment of swap liability	-	(52'365)	(52'365)
Other comprehensive income for period; net of tax	-	-	-
Equity at end of period	10	-	10

Unaudited consolidated statement of cash flows

for the period from 1 January 2020 to 30 September 2020

In thousands of EUR	Notes	01.01.2020 30.09.2020	01.01.2019 30.09.2019
Operating activities			
Surplus / (loss) for the period before interest expense		6'864	1'007
Adjustments:			
Net foreign exchange (gains) / losses		12'817	(15'462)
Investment revaluation		(21'145)	(66'793)
Withholding tax on direct investments		-	(1)
Revaluation of other long-term receivables		186	1'098
Net (gain) / loss on interest		(646)	(772)
Net (gain) / loss on dividends		(4)	(351)
Revaluation on forward hedges		(4'359)	15'555
Adjustment swap liability	7	(4'622)	52'365
(Increase) / decrease in receivables		(11'339)	(947)
Increase / (decrease) in payables		1'955	(1'964)
Realized gains / (losses) from forward hedges		6'956	(10'265)
Purchase of private equity investments	4	(22'574)	(31'802)
Purchase of private debt investments	4	(105)	-
Purchase of private resources investments	4	41	(16)
Distributions from and proceeds from sales of private equity investments	4	77'651	79'984
Distributions from and proceeds from sales of private debt investments	4	29	38
Distributions from and proceeds from sales of private resources investments	4	147	483
Sale of short-term investments	5	147	273
Interest & dividends received		322	992
Net cash from / (used in) operating activities		42'321	23'422
Financing activities			
Net increase / (decrease) in related party loans	8	670	3'393
Interest paid - related party loans	8	(185)	(45)
Dividends paid	7	(6'683)	(782)
Partial settlements of swap liability	7	(45'351)	(48'209)
Net cash from / (used in) financing activities		(51'549)	(45'643)
Net increase / (decrease) in cash and cash equivalents		(9'228)	(22'221)
Cash and cash equivalents at beginning of period	6	53'614	57'681
Effects of foreign currency exchange rate changes on cash and cash equivalents		(151)	1
Cash and cash equivalents at end of period	6	44'235	35'461

Notes to the unaudited consolidated financial statements

for the period from 1 January 2020 to 30 September 2020

1 Organization and business activity

Partners Group Private Equity Performance Holding Limited (the "Company") is a limited liability company incorporated and domiciled in Guernsey, Channel Islands, where it was registered on 31 March 2000. The Company has invested into two incorporated cells of Partners Group Investment ICC Limited; P3 New IC Limited ("P3 New") and P3 Dissolution IC Limited ("P3 Dissolution") in addition to its investment in the limited partnership, P3 Subholding, L.P. Inc ("P3 Subholding") (together the "Subsidiaries"). The Subsidiaries together with the Company form a group (the "Group") and are consolidated as they are deemed to provide investment related services to the Company.

P3 New and P3 Dissolution are both incorporated cells of Partners Group Investment ICC Limited, incorporated and domiciled in Guernsey, Channel Islands. Each has been incorporated as an incorporated cell in accordance with the provisions of The Companies (Guernsey) Law, 2008, and are wholly owned by the Company.

P3 New was established for the purpose of continuing to make new investments for the benefit of those certificate holders who had not submitted an early redemption request by 30 November 2010 and 30 November 2015 respectively.

Alternatively, P3 Dissolution was established for the purpose of retaining surplus monies relating to the redeeming investors prior to the annual payment to those certificate holders in accordance with the terms and conditions of the certificates.

As a result of the second redemption period in 2015, no new legal entities have been established. However, two new tranches P3 New 2015 and P3 Dissolution 2015 have been established. Details of the second redemption are disclosed in the Swap liability note.

P3 Subholding is a limited partnership, established and domiciled in Guernsey, Channel Islands.

The Company was established for the purpose of professionally managing a portfolio of investments in private equity partnerships, listed private equity vehicles and direct investments. The Company continues to invest directly or through either P3 New or P3 Subholding.

2 Basis of preparation

The condensed interim consolidated financial information has been prepared on a going concern basis in accordance with IAS 34 - Interim Financial Reporting. The condensed interim consolidated financial information does not include all the information and disclosures required in the annual consolidated financial statements and should be read in conjunction with the Group's annual consolidated financial statements for the period ended 31 December 2019, which have been prepared in accordance with International Financial Reporting Standards.

The accounting policies adopted in the preparation of the condensed interim financial statements are consistent with those followed in the preparation of the Group's annual consolidated financial statements for the period ended 31 December 2019.

There are no other standards, or amendments to existing standards, which are mandatory for future accounting periods, but where early adoption is permitted now.

3 Segment calculation

In thousands of EUR	01.01.2020 30.09.2020	01.01.2019 30.09.2019
Private equity		
Interest & dividend income	103	457
Revaluation	25'072	67'751
Withholding tax on direct private equity investments	-	1
Net foreign exchange gains / (losses)	(12'149)	15'021
Total net income private equity	13'026	83'230
Segment result private equity	13'026	83'230
Private debt		
Interest income (including PIK)	547	666
Revaluation	(3'062)	(1'374)
Net foreign exchange gains / (losses)	(295)	289
Total net income private debt	(2'810)	(419)
Segment result private debt	(2'810)	(419)
Private infrastructure		
Revaluation	(1)	-
Total net income private infrastructure	(1)	-
Segment result private infrastructure	(1)	-
Private resources		
Revaluation	(683)	131
Net foreign exchange gains / (losses)	(92)	190
Total net income private resources	(775)	321
Segment result private resources	(775)	321
Non attributable		
Revaluation	(181)	285
Net foreign exchange gains / (losses)	(151)	1
Total net income non attributable	(332)	286
Segment result non attributable	(11'234)	(14'017)
Other financial activities not allocated	3'855	(15'968)
Surplus / (loss) for the financial period	2'061	53'147

4 Financial assets at fair value through profit or loss

4.1 PRIVATE EQUITY

In thousands of EUR	30.09.2020	31.12.2019
Balance at beginning of period	556'654	526'982
Purchase of Direct and Indirect Investments	22'574	36'196
Distributions from and proceeds from sales of Direct and Indirect Investments	(77'651)	(109'042)
Accrued cash and PIK interest	(3)	13
Revaluation	25'072	95'424
Withholding tax on direct private equity investments	-	1
Foreign exchange gains / (losses)	(12'149)	7'080
Balance at end of period	514'497	556'654

4.2 PRIVATE DEBT

In thousands of EUR	30.09.2020	31.12.2019
Balance at beginning of period	8'538	9'948
Purchase of Direct and Indirect Investments	105	-
Distributions from and proceeds from sales of Direct and Indirect Investments	(29)	(48)
Accrued cash and PIK interest	330	113
Revaluation	(3'062)	(1'821)
Foreign exchange gains / (losses)	(295)	346
Balance at end of period	5'587	8'538

4.3 PRIVATE INFRASTRUCTURE

In thousands of EUR	30.09.2020	31.12.2019
Balance at beginning of period	3	3
Revaluation	(1)	-
Balance at end of period	2	3

4.4 PRIVATE RESOURCES

In thousands of EUR	30.09.2020	31.12.2019
Balance at beginning of period	3'227	4'154
Purchase of Direct and Indirect Investments	(41)	1
Distributions from and proceeds from sales of Direct and Indirect Investments	(147)	(590)
Revaluation	(683)	(415)
Foreign exchange gains / (losses)	(92)	77
Balance at end of period	2'264	3'227

5 Short-term investments

In thousands of EUR	30.09.2020	31.12.2019
Balance at beginning of period	1'647	1'919
Sale of short-term investments	(147)	(338)
Revaluation	(181)	66
Balance at end of period	1'319	1'647

6 Cash and cash equivalents

In thousands of EUR	30.09.2020	31.12.2019
Cash at banks	44'235	53'614
Total cash and cash equivalents	44'235	53'614

7 Swap liability

On 25 March 2020 the Board of Directors announced a partial repayment of the swap liability (the "Partial Repayment") with an effective date 25 March 2020 in accordance of the terms and conditions of the certificate in the total amount of EUR 45'350'985 (2019: EUR 48'208'525). The Partial Repayment in the amount of EUR 17'187'960 (2019: EUR 27'214'270) is the seventh payment made to satisfy early redemption amounts relating to the early redemption requests received by Commerzbank during the first redemption period to 30 November 2010. The Partial Repayment in the amount of EUR 28'163'025 (2019: EUR 20'994'255) is the third payment made to satisfy early redemption amounts relating to the early redemption requests received by Commerzbank during the second redemption period to 30 November 2015. The Partial Repayment and any future payments of this kind will be presented as a separate line item in the table below.

According to the prospectus, the Company must pay a preference dividend to the holders of Class B shares as a profit related participation in the positive performance of the participation portfolio. The amount of the preference dividend is equal to 15% with respect to the performance of the participation portfolio after deduction of an annual projected minimum value increase of 5%. During the reporting period there were preference dividends for 2019 for a total of EUR 6'683'488 and were paid on 30 July 2020.

In thousands of EUR	30.09.2020	31.12.2019
Swap liability - beginning of period	605'506	583'227
Surplus / (loss) for period before taxes and adjustment of swap liability	2'061	71'270
Preference dividends paid	(6'683)	(782)
Partial settlement of swap liability	(45'351)	(48'209)
Swap liability - end of period	555'533	605'506

8 Related party credit facility

The Group entered into a revolving credit facility (the "Facility") with Partners Group Finance CHF IC Limited on 14 December 2017 for a lending commitment of EUR 20'000'000 until 14 December 2021. On 2 June 2020, the facility limit was increased to EUR 30'000'000. The purpose of the facility is to assist the Group in acquiring or meeting funding obligations in regards to permitted investments and paying fees and costs due and payable by the Group to the Investment Manager.

Interest is calculated using a EURIBOR or LIBOR rate on the day of the advance plus a margin of 2.45% per annum. A non-utilization fee, calculated at 0.75% per annum on the undrawn facility amount, is payable quarterly in arrears. The Group paid an initial arrangement fee of EUR 50'000.

The Group has to maintain a net asset value in excess of 400% of aggregate financial indebtedness. In addition, the Facility will cease to be available in any event of default as defined in the facility agreement.

Until the date of approval of the unaudited consolidated financial statements, no event of default has occurred.

In thousands of EUR	30.09.2020	31.12.2019
Balance at beginning of period	6'206	12'624
Increase during period	21'536	24'739
(Decrease) during period	(20'867)	(31'131)
Net foreign exchange (gains) / losses on related party loan	(162)	(26)
Balance at end of period	6'713	6'206

9 Incentive fee

In thousands of EUR	30.09.2020	31.12.2019
Balance at beginning of period	10'930	4'962
Change in incentive fees attributable to Investment Manager	3'358	7'525
Incentive fees paid/payable	(3'297)	(1'557)
Balance at end of period	10'991	10'930

10 Commitments to Direct and Indirect Investments

In thousands of EUR	30.09.2020	31.12.2019
Unfunded commitments translated at the rate prevailing at end of period	167'588	195'041

11 Fair value measurement

11.1 FAIR VALUE ESTIMATION REPORTING PERIOD

In thousands of EUR	Level 1	Level 2	Level 3	Total balance
Assets				
Short-term investments	-	1'319	-	1'319
Other short-term receivables	-	-	13'965	13'965
Derivatives used for hedging	-	-	-	-
Financial assets at fair value through profit or loss - equity securities	15'627	11'415	489'722	516'764
Financial assets at fair value through profit or loss - debt investments	-	-	5'587	5'587
Total assets	15'627	12'734	509'274	537'635
Liabilities				
Derivatives used for hedging	-	(1'087)	-	(1'087)
Total liabilities	-	(1'087)	-	(1'087)

11.2 FAIR VALUE ESTIMATION PREVIOUS REPORTING PERIOD

In thousands of EUR	Level 1	Level 2	Level 3	Total balance
Assets				
Short-term investments	-	1'647	-	1'647
Other short-term receivables	-	-	3'529	3'529
Derivatives used for hedging	-	1'510	-	1'510
Financial assets at fair value through profit or loss - equity securities	10'924	304	548'656	559'884
Financial assets at fair value through profit or loss - debt investments	-	-	8'538	8'538
Total assets	10'924	3'461	560'723	575'108
Liabilities				
Derivatives used for hedging	-	-	-	-
Total liabilities	-	-	-	-

11.3 SIGNIFICANT UNOBSERVABLE VALUATION INPUTS

Level 3 investments may consist of direct and indirect equity and debt investments. Level 3 indirect investments are generally valued at the indirect investments' net asset values last reported by the indirect investments' governing bodies. When the reporting date of such net asset values does not coincide with the Group's reporting date, the net asset values are adjusted as a result of cash flows to/from an indirect investment between the most recently available net asset value reported, and the end of the reporting period of the Group. The valuation may also be adjusted for further information gathered by the Investment Manager during its ongoing investment monitoring process. This monitoring process includes, but is not limited to, binding bid offers, non-public information on developments of portfolio companies held by indirect investments, syndicated transactions which involve such companies and the application of reporting standards by indirect investments which do not apply the principle of fair valuation.

The main inputs into the Group's valuation models for direct equity and debt investments include: EBITDA multiples (based on budgeted/forward looking EBITDA or historical EBITDA of the issuer and EBITDA multiples of comparable listed companies for the equivalent period), discount rates, capitalization rates, price to book as well as price to earnings ratios and enterprise value to sales multiples. The Group also considers the original transaction prices, recent transactions in the same or similar instruments and completed third-party transactions in comparable instruments and adjusts the model as deemed necessary. Further inputs consist of external valuation appraisals and broker quotes.

In order to assess level 3 valuations in accordance with the investment management agreement, the Investment Manager reviews the performance of the direct and indirect investments held on a regular basis. The valuations are reviewed on an ongoing basis by the Investment Manager's investment committee. The investment committee considers the appropriateness of the valuation model inputs as well as the valuation result using various valuation methods and techniques generally recognized within the industry. From time to time the Group may consider it appropriate to change the valuation model or technique used in the fair valuation depending on the individual investment circumstances, such as its maturity, stage of operations or recent transaction.

The Group utilizes comparable trading multiples in arriving at the valuation for the direct investments. Comparable companies multiple techniques assume that the valuation of unquoted direct investments can be assessed by comparing performance measure multiples of similar quoted assets for which observable market prices are readily available. The Investment Manager determines comparable public companies based on industry, size, development stage, strategy, etc. Subsequently the most appropriate performance measure for determining the valuation of the relevant direct investment is selected (these include but are not limited to EBITDA, price/earnings ratio for earnings or price/book ratio for book values). Trading multiples for each comparable company identified are calculated by dividing the market capitalization of the comparable company by the defined performance measure. The relevant trading multiples might be subject to adjustment for general qualitative differences such as liquidity, growth rate or quality of customer base between the valued direct investment and the comparable company set. The indicated fair value of the direct investment is determined by applying the relevant adjusted trading multiple to the identified performance measure of the valued company.

When applying the discounted cash flow method, the Investment Manager discounts the expected cash flow amounts to a present value at a rate of expected return that represents the time value of money and reflects the relative risks of the direct investment. Direct investments can be valued by using the 'cash flow to investor' method (a debt instrument valuation), or indirectly, by deriving the enterprise value using the 'free cash flow to company' method and subsequently subtracting the direct investment's net debt in order to determine the equity value of the relevant direct investment. The Investment Manager determines the expected future cash flows based on agreed investment terms or expected growth rates. In addition and based on the current market environment an expected return of the respective direct investment is projected. The future cash flows are discounted to the present date in order to determine the current fair value.

If broker quotes are available, direct debt investments are valued by the Investment Manager utilizing such quotes, which are provided by an independent third party broker. Broker quotes are applied to the nominal value of such direct debt investments. Broker quotes utilized for valuing direct debt investments represent indicative quotes for investments traded in an inactive market.

The Group utilizes the sales comparison method in arriving at the valuation for direct real estate investments. The sales comparison method compares a direct real estate investment's characteristics with those of comparable properties which have recently been traded in the market. The Investment Manager determines comparable assets based on, but not limited to, size, location, development stage and property type. Furthermore the most appropriate measure for determining the valuation of the relevant direct real estate investment is selected (amongst others price per room, price per square foot, price per square meter). The comparable price per unit might be subject to adjustment for general qualitative differences which include, but are not limited to, quality of property and access to public transportation. The indicated fair value of the direct real estate investment is determined by applying the relevant price per unit to the respective direct real estate investment. The sales comparison method is most appropriate for direct real estate investments where the investment's size (e.g. number of rooms, square feet, square meters or other square measures) is known and similar properties have recently traded in the market.

When applying the income method the Investment Manager compares a direct real estate investment's net operating income to capitalization rates recently observed in the market to determine the present value. The Investment Manager determines comparable assets based on, but not limited to, size, development stage and property type. The capitalization rates from recent sales of comparable properties might be subject to adjustment for general qualitative differences which include, but are not limited to, quality of property, tenant mix and access to public transportation. The indicated fair value of the direct real estate investment is determined by applying the relevant capitalization rate to the direct real estate investment's net operating income. The income method is most appropriate for income generating direct real estate investments where the net operating income is known and similar properties have recently traded in the market.

The values of level 3 direct equity investments valued by using an unobservable input factor are directly affected by a change in that factor. The change in valuation of level 3 direct equity investments may vary between different direct investments of the same category as a result of individual levels of debt financing within such an investment. Level 3 direct debt investments are generally valued using a waterfall approach including different seniority levels of debt. Thus the effect of a change in the unobservable input factor on the valuation of such investments is limited to the debt portion not covered by the enterprise value resulting from the valuation. No interrelationship between unobservable inputs used in the Group's valuation of its level 3 investments has been identified.

The tables below present the investments whose fair values are recognized in whole or in part using valuation techniques based on assumptions that are not supported by prices or other inputs from observable current market transactions in the same instrument and the effect of changing one or more of those assumptions behind the valuation techniques adopted based on reasonable possible alternative assumptions.

If presented, the category "Direct Investments" in the tables below may include certain indirect investments where the Investment Manager has full visibility of the underlying portfolio and hence performs a full valuation on such investments as if they were direct investments. If presented, the category "Direct Investments" in the tables below may include certain investments using the valuation technique "Reported fair value". Such direct investments invest solely into underlying indirect investments, hence their fair value is based on reported fair value rather than a direct investment valuation.

The sensitivity analysis below represents the potential change in fair value for each category of investments presented in absolute values. Should the significant unobservable input for each category of investments increase or decrease by 5%, the value of each category of investments would follow by the absolute positive or negative amount respectively.

With regards to direct debt investments, the Investment Manager is of the opinion that a sensitivity analysis as performed below for direct equity investments would not result in a meaningful disclosure with added value for the reader of these consolidated financial statements. The reasons for this include, but are not limited to, the fact that the income generated from direct debt investments is linked to a reference rate such as LIBOR or EURIBOR (hence eliminating potential valuation changes resulting from fluctuation in interest rates) and the fact that direct debt investments are valued using a waterfall approach as described above. The credit risk resulting from investing into a direct debt investment is assessed by performing an enterprise valuation of the issuer's company. Provided that the results of such a valuation provides sufficient evidence that the equity of such a company still has a positive value, there is no indication that the Group as a lender would not be able to recover the full amount initially invested, plus any accrued cash and/or PIK interest, hence carrying such direct debt investment at this

value. Should a significant unobservable valuation input into such an enterprise valuation be changed in either direction, the value of a respective direct debt investment would not fluctuate proportionately. Any fluctuation in the enterprise value of a lender's company would only have an impact on the value of a direct debt investment if the results of such a valuation would provide sufficient evidence that the enterprise value of the company is not sufficient to fully cover the outstanding debt instrument, which the Group is invested in.

With regards to direct real estate debt investments, the Investment Manager is of the opinion that a sensitivity analysis as performed below for direct equity investments would not result in a meaningful disclosure with added value for the reader of these consolidated financial statements. The reasons for this conclusion include, but are not limited to the fact that the income generated from direct real estate investments is linked to a reference rate such as LIBOR or EURIBOR (hence eliminating potential valuation changes resulting from fluctuation in interest rates) and the fact that direct real estate investments are valued using a waterfall approach as described above. The risk resulting from investing into a direct real estate debt investment is assessed by evaluating the gross asset value of the property. Provided that the results of such valuation provide sufficient evidence that the gross asset value exceeds the debt balance (i.e. the equity has a positive value), there is no indication that the Group as a lender would not be able to recover the full amount initially invested, plus any accrued cash and/or PIK interest, hence carrying such direct real estate debt investments at this value. Should a significant unobservable valuation input into the determination of gross asset value be changed in either direction, the value of a respective direct real estate debt investment would not fluctuate proportionately. Any fluctuation in gross asset value of the property would only have an impact on the value of a direct real estate debt investment if the results of such a valuation would provide sufficient evidence that the gross asset value of the property is not sufficient to fully cover the outstanding debt instrument, which the Group is invested in. With regards to direct real estate equity investments, the Investment Manager is of the opinion that a sensitivity analysis as performed below for direct equity investments would not result in a meaningful disclosure with added value for the reader of these consolidated financial statements. The reasons for this conclusion include, but are not limited to, the fact that variations in property location, quality and business plan result in comparisons across properties that are not meaningful. Unobservable inputs for a specific region will vary greatly based on the property's micro location, building finishes and amenities and leasing strategy. One-to-one comparisons are not possible even for buildings that are physically close to each other due to the differences in property features and occupancy. A sensitivity analysis has not been presented for direct investments that have been acquired within the last three months of the financial period and where the acquisition cost was deemed to be fair value in accordance with IFRS 13 as it is the view of the Investment Manager that insufficient time has passed to determine a reliable sensitivity range based on valuation inputs that would be considered appropriate by market participants.

11.4 SIGNIFICANT UNOBSERVABLE VALUATION INPUTS TABLE REPORTING PERIOD

Type of security	Fair value at 30.09.2020	Valuation technique	Unobservable input	Range (weighted average)	Sensitivity	
<i>Fair value in thousands of EUR</i>						
Direct Investments						
Direct equity Investments	156'311	Market comparable companies	Enterprise value to EBITDA multiple	6.92x - 23.40x (14.47x)	13'688	(13'688)
	6'188	Recent financing/transaction	Recent transaction price	n/a	n/a	n/a
	219	Exit price	Recent transaction price	n/a	n/a	n/a
Direct debt Investments	5'085	Discounted cash flow	Discount factor	11.45% - 22.59% (17.83%)	145	(145)
	1	Exit price	Recent transaction price	n/a	n/a	n/a
Indirect Investments						
	322'925	Adjusted reported net asset value	Reported net asset value	n/a	16'146	(16'146)
	4'643	Adjusted reported net asset value	Fair value adjustments	n/a	232	(232)

n/a = not meaningful as outlined in the note above

11.5 SIGNIFICANT UNOBSERVABLE VALUATION INPUTS TABLE PREVIOUS REPORTING PERIOD

Type of security	Fair value at 31.12.2019	Valuation technique	Unobservable input	Range (weighted average)	Sensitivity	
<i>Fair value in thousands of EUR</i>						
Direct Investments						
Direct equity Investments	177'232	Market comparable companies	Enterprise value to EBITDA multiple	7.40x - 21.50x (13.42x)	16'194	(16'194)
	26	Exit price	Recent transaction price	n/a	n/a	n/a
	4'860	Recent financing/transaction	Recent transaction price	n/a	n/a	n/a
Direct debt Investments	7'649	Discounted cash flow	Discount factor	8.36% - 15.50% (11.62%)	209	(209)
Indirect Investments						
	364'531	Adjusted reported net asset value	Reported net asset value	n/a	18'227	(18'227)
	2'896	Adjusted reported net asset value	Fair value adjustments	n/a	145	(145)

n/a = not meaningful as outlined in the note above

[THIS PAGE IS INTENTIONALLY LEFT BLANK]



Partners Group

REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS



PARTNERS GROUP PRIVATE EQUITY PERFORMANCE HOLDING LIMITED

P³ Holding

Partners Group Private Equity
Performance Holding Limited
Tudor House
P.O. Box 477
St. Peter Port, Guernsey, GY1 6BD
Channel Islands
www.p3-privateequity.net

Registered number: 36657

Administrator

Partners Group (Guernsey) Limited
Tudor House
P.O. Box 477
St. Peter Port, Guernsey, GY1 6BD
Channel Islands

Independent Auditor

PricewaterhouseCoopers CI LLP
First Floor
Royal Bank Place
1 Gategny Esplanade
St. Peter Port
Guernsey, GY1 4ND
Channel Islands

Investment Manager

Partners Group AG
Zugerstrasse 57
CH 6341 Baar-Zug
Switzerland
Phone +41 41 768 85 85
www.partnersgroup.com

Contact for Investors

In all Commerzbank AG branches or under
www.zertifikate.commerzbank.de

Trading Information

German Security Number: 173499
Swiss Security Number: 1.080.147
ISIN number: DE0001734994
Price information: www.boerse-stuttgart.de
Bloomberg: 173499 GR