



Partners Group

REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

PARTNERS GROUP PRIVATE EQUITY PERFORMANCE HOLDING LIMITED

Quartalsbericht Q2 2020

Ungeprüfte konsolidierte Finanzzahlen für die Periode vom 1. Januar 2020 bis 30. Juni 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	31. März 2020	30. Juni 2020
Ungekündigte Tranche		
NAV per Zertifikat	2'785.29	3'204.30
Börsenkurs	1'830.00	2'188.00
Prämie zum NAV	-34.3%	-31.7%
Bruttoliquidität	10'771'576	7'420'983
Wert der Investitionen	268'474'521	310'825'619
Nicht abgerufene Zahlungsverprechen	127'054'580	119'031'475
Investitionsgrad	103.6%	104.2%
Overcommitment-Level inkl. Kreditlinie	48.9%	38.9%
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	31. März 2020	30. Juni 2020
Gekündigte Tranche I		
NAV per Zertifikat	306.30	334.87
Kum. Ausschüttungen per Zertifikat	1'817.75	1'817.75
Bruttoliquidität	13'228'185	17'923'903
Wert der Investitionen	30'643'967	30'040'668
Nicht abgerufene Zahlungsverprechen	14'979'347	13'997'365
Investitionsgrad	69.8%	62.6%
Overcommitment-Level inkl. Kreditlinie	4.0%	-8.2%
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	31. März 2020	30. Juni 2020
Gekündigte Tranche II		
NAV per Zertifikat	1'489.18	1'650.04
Kum. Ausschüttungen per Zertifikat	1'392.00	1'392.00
Bruttoliquidität	17'311'416	19'258'773
Wert der Investitionen	135'197'493	149'723'308
Nicht abgerufene Zahlungsverprechen	46'827'368	43'007'142
Investitionsgrad	88.6%	88.6%
Overcommitment-Level inkl. Kreditlinie	19.4%	14.1%
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	10
3	Portfoliozusammensetzung	12
4	Grösste Portfolio-Holdings	19
5	Strukturdarstellung	25
6	Daten und Fakten	27
7	Ungeprüfte konsolidierte Finanzzahlen	28

1. Marktumfeld

Makroökonomische Aktivitäten

Als sich im zweiten Quartal 2020 die durch das Coronavirus verursachte Pandemie weiter ausbreitete, haben sich Abschottungsmassnahmen und Social-Distancing drastisch auf die globale Wirtschaftstätigkeit ausgewirkt. In den meisten entwickelten Volkswirtschaften erlebte die Wirtschaftsleistung einen noch nie dagewesenen plötzlichen Rückgang von 15-20%; welcher teils zwei- bis dreimal so stark war wie der Rückgang in der globalen Finanzkrise 2008.

Auf der positiven Seite deuten eine Vielzahl an Wirtschaftssindikatoren darauf hin, dass der Tiefpunkt in den meisten Teilen Europas und den USA im zweiten Quartal erreicht wurde. Dafür sprechen auch die Einzelhandelsumsätze, welche sich im Mai in Deutschland, Frankreich und den USA deutlich erholt haben. Ebenfalls zeichnen die Einkaufsmanagerindizes ein positiveres Bild und der US-Arbeitsmarkt hat die Erwartungen hinsichtlich des Beschäftigungswachstums im Mai und Juni übertroffen. Weltweit dürfte die Geldpolitik auf absehbare Zeit weiter expansiv bleiben, wobei mit weiteren Lockerungen von mehreren Zentralbanken in Schwellenländern, wie Brasilien und Mexiko, gerechnet wird. Partners Group hat bei der Betrachtung der Wirtschaftsprognosen und der Unternehmensgewinne in der zweiten Hälfte des Quartals eine gewisse Stabilisierung festgestellt.

Dennoch liegt der Beschäftigungsgrad in den USA per Juni 2020 immer noch etwa 10% unter dem Niveau vom Februar. Weiterhin sind Millionen von Arbeitnehmern auf Kurzarbeitsprogramme angewiesen. Eine steigende Anzahl an neuen COVID-19-Fällen haben in verschiedenen Ländern zu einer Ausweitung oder Wiedereinführung nationaler Restriktionen geführt, was den globalen Erholungsprozess verlangsamen könnte. Darüber hinaus könnten eine Reihe von staatlichen Lohnzuschuss- und Arbeitslosenunterstützungsprogramme allmählich auslaufen ohne Verlängerung. Diese Entwicklungen rechtfertigen eine vorsichtige Haltung hinsichtlich Investitionsaktivitäten im zweiten Halbjahr. Wir gehen nicht davon aus, dass abhängig von Land und Region das Vorjahresniveau vor Ende 2021 oder Anfang 2022 erreicht wird, wobei eine deutliche Erholung in China erkennbar ist.

Entwicklung am Kapitalmarkt

Die Kapitalmärkte beendeten das zurückliegende Quartal auf positiver Basis. Getrieben durch die Geldpolitik der Notenbanken erreichten die Emissionen von Unternehmensanleihen per Ende des zweiten Quartals neue Rekordstände. Auch der IPO-Markt öffnete sich wieder für Unternehmen, die sich während der COVID-19-Krise positiv entwickelt haben. Trotz

einer hohen Volatilität im zweiten Quartal erholten sich die Aktienmärkte kräftig von ihren Tiefstständen im März. Die US-Aktienmärkte, mit ihrem hohen Anteil am IT-Sektor, schnitten besonders gut ab: Der Nasdaq Composite schloss das erste Halbjahr mit einem Plus von 12.1% ab, während der S&P 500 sich um 20% erholt hat und im Jahresverlauf eine Performance von -4.0% aufweist. Im Quartalsverlauf legte der Euro Stoxx 50 um 16.1% zu (-13.7% im ersten Halbjahr 2020), während der MSCI Emerging Markets Index um 16.7% anstieg (-5.5% im ersten Halbjahr 2020). Die Indizes für hochverzinsliche Unternehmensanleihen spiegelten ebenfalls die positive Stimmung wieder; in den USA verringerten sich die optionsbereinigten Spreads (OAS) gegenüber Staatsanleihen um 233 Basispunkte auf 6.44%. Dasselbe war auch für die europäischen hochverzinslichen Unternehmensanleihen gegenüber Staatsanleihen zu erkennen, wobei sich die optionsbereinigten Spreads (OAS) sich ebenfalls um 233 Basispunkte auf 5.21% verringerten. Beide Renditeaufschläge gingen nur etwa zur Hälfte der im ersten Quartal beobachteten Ausweitung zurück.

Private-Equity-Buyout-Aktivitäten

Die globalen Private-Equity-Buyout-Aktivitäten gingen im zweiten Quartal 2020 im Jahresvergleich um 40.4% auf USD 68.4 Mrd. zurück. Laut Preqin ging die Anzahl der Transaktionen im gleichen Zeitraum um 41.5% auf 920 zurück. Transaktionen mit einem Wert von weniger als USD 250 Millionen machten 12.1% des globalen Gesamtwertes aus. Nach dem Stillstand im ersten Quartal erholte sich die Transaktionsaktivität, wobei der Gesamtumfang der Geschäfte im Juni mehr als doppelt so hoch war als der im April verzeichnete Wert.

Die drei grössten Transaktionen weltweit waren: 58.com, eine Webseite mit Kleinanzeigen für die lokalen Händler und Verbraucher in China; The Wella Corporation, eine Ausgliederung von Coty's Geschäftsbereiche mit Kosmetikartikeln und Einzelhandel mit Friseurprodukten; sowie Semiconductor Manufacturing International Corporation (SMIC), Chinas grösster Hersteller von Computerchips.

Im Juni gab 58.com den Abschluss einer Take-Private-Vereinbarung unter der Führung eines Konsortiums von Investoren, darunter Warburg Pincus Asia, General Atlantic Singapore Fund und Ocean Link Partners, bekannt. Im Rahmen der Transaktion wurde das Eigenkapital von 58.com auf rund USD 8.7 Mrd. bewertet.

Im Mai erwarb KKR eine 60%-Beteiligung an der Wella Corporation, einer Ausgliederung der Geschäftsbereiche für Kosmetikartikel und Einzelhandel mit Haarprodukten von Coty, darunter die Marken Wella, Clairol, OPI und Good Hair Day, zu einem geschätzten Unternehmenswert von USD 4.3 Mrd. Darüber hinaus gaben im Mai der China National Integrated Circuit Industry Investment Fund und der Shanghai Integrated Circuit Industry Investment Fund bekannt, dass sie USD 1.7 Mrd. beziehungsweise USD 750 Millionen in eine der Wafer-Fabriken der Semiconductor Manufacturing International Corp. investieren werden. Wochen zuvor hatte Huawei die Produktion seiner intern entwickelten Chips von der Taiwan Semiconductor Manufacturing Co. auf das in Shanghai ansässige Unternehmen SMIC verlagert.

Private Equity-Exit-Aktivitäten

Laut Preqin ging die Zahl der weltweiten Private-Equity-Exits im zweiten Quartal im Vergleich zum Vorjahr um rund 48% auf 279 Transaktionen zurück; diese hatten einen Gesamtwert von USD 33.2 Mrd. Während im April mit 67 Transaktionen noch ein Tiefstand verzeichnet wurde, stieg die Zahl der Exit-Aktivitäten im Mai stetig an und erreichte im Juni 114 Transaktionen.

Die drei grössten Exit-Transaktionen waren der bereits erwähnte Verkauf der Wella Corporation durch Coty an KKR sowie die Börsengänge der beiden Unternehmen Royalty Pharma und Albertsons an der NASDAQ beziehungsweise der NYSE.

Royalty Pharma, der grösste Käufer von biopharmazeutischen-Lizenzen, brachte USD 2.2 Mrd. durch seinen IPO an der NASDAQ ein, wobei 77.7 Mio. Aktien zu einem Preis von USD 28 pro Aktie gehandelt wurden. Basierend auf dem IPO-Preis wurde Royalty Pharma mit USD 16.7 Mrd. bewertet. Im Juni führte die in Idaho ansässige Lebensmittelkette Albertsons Companies, die sich im Besitz von Cerberus Capital Management befindet, ihren Börsengang an der NYSE durch. Das Unternehmen beschaffte sich USD 800 Mio., wobei 50 Mio. Aktien zu einem Preis von USD 16 pro Aktie gehandelt wurden, wodurch das Unternehmen zu rund USD 9.3 Mrd. (ohne Schulden) bewertet wurde.

IPO-Aktivitäten

In der ersten Hälfte des Jahres 2020 ging die weltweite Anzahl an Börsengängen im Jahresvergleich um 19% auf 419 Erstnotierungen, mit einem Gesamterlös von USD 69.5 Mrd., zurück. Weiterhin dominierte der Technologiesektor mit 87 IPOs, die insgesamt USD 17.2 Mrd. einbrachten, gefolgt von Industrieunternehmen mit 83 IPOs und mit einem Volumen von USD 9.6 Mrd. An dritter Stelle folgte der Gesundheitssektor mit 76 IPOs im Wert von USD 15.9 Mrd. Aufgrund

von Lockdown-Massnahmen verlangsamten sich die weltweiten IPO-Aktivitäten sowohl auf dem amerikanischen Kontinent als auch an den Börsen in der EMEIA-Region dramatisch, während im asiatisch-pazifischen Raum zwischen April und Mai 2020 nur ein leichter Rückgang gegenüber 2019 zu verzeichnen war. Als die Volatilität nachliess und sich die Stimmung am Markt stabilisierte, stiegen im Juni laut Ernst and Young auch die IPO-Aktivitäten in allen drei Regionen. Auf dem amerikanischen Kontinent fand über ein Drittel der Börsengänge des ersten Halbjahres 2020 im Juni statt.

In der ersten Hälfte des Jahres 2020 generierten in Amerika 81 Börsengänge Erlöse in Höhe von USD 24.5 Mrd., wobei beide Zahlen einen Rückgang von 30% im Vergleich zum Vorjahr ausweisen. Im gleichen Zeitraum stieg die Aktivität bei Börsengängen im asiatisch-pazifischen Raum im Jahresvergleich um 2% gemessen an der Zahl der Transaktionen und um 56% gemessen an den Erlösen, was damit zusammenhängt, dass sich einige Länder von den COVID-19-Auswirkungen begannen zu erholen und ihre Volkswirtschaften früher wieder öffneten. In EMEIA sind die IPO-Märkte nach wie vor von COVID-19 und der damit verbundenen Marktvolatilität betroffen; die Anzahl der Börsengänge und die Erlöse sind im Vergleich zum ersten Halbjahr 2019 um 50% bzw. 44% zurückgegangen. Das grösste IPO erfolgte im asiatisch-pazifischen Raum, namentlich durch den Betreiber der Eisenbahnverbindung zwischen den beiden grössten Städten Chinas. Das Debüt der Beijing-Shanghai High Speed Railway Co. an der Shanghaier Börse brachte im Januar USD 4.4 Mrd. ein und gehörte damit zu den grössten Onshore-IPOs der letzten vier Jahre.

Im Juni feierte JD.com, ein chinesischer E-Commerce-Riese, sein Handelsdebüt an der Hongkonger Börse mit einem Ausgabepreis von HKD 234 pro Aktie. Das Unternehmen, das 2014 an der New Yorker NASDAQ notiert wurde, brachte durch seine Zweitnotierung in Hongkong USD 3.9 Mrd. ein. Eine weitere Zweitnotierung erfolgte bei NetEase, einem chinesischen Online-Gaming-Unternehmen, das an der Börse in Hongkong mit HKD 123 pro Aktie debütierte und insgesamt USD 3.1 Mrd. einbrachte.

Fundraising-Aktivitäten

Die Fundraising-Aktivitäten für Private Equity gingen im zweiten Quartal 2020 zurück und fielen laut Preqin im Jahresvergleich um 42.1% auf USD 202.1 Mrd. verteilt auf 361 Fonds. Bain & Company beruft sich auf eine vom Private Equity Beratungsunternehmen Campbell Lutyens durchgeführte Umfrage, um den Rückgang bei den Fundraising-Akti-

vitäten zu erklären. Als wesentlicher Grund wird unter anderem genannt, dass Limited Partner (LP) ihre Zusagen zurückstellen oder keine neuen Beziehungen zu General Partner (GP) aufnehmen, was die Kapitalbeschaffung vor zusätzliche Herausforderungen stellt.

Neben diesem Investorenverhalten können auch strukturelle Faktoren neue Engagements auf kurze Sicht einschränken. Der durch die Volatilität an den Märkten ausgelöste Nenner-Effekt führt zu einer Überallokation in Private Equity, wenn der Wert börsennotierter Aktien rapide sinkt. Das Gesamtportfolio eines Investors (der Nenner) schrumpft aufgrund des Rückgangs der Börsenbewertungen, wodurch sich der relative Anteil der weniger volatilen Private-Equity-Allokation vergrößert. Obwohl der Nenner-Effekt tendenziell von kurzer Dauer ist, kann bei LPs mit einer festgelegten Private Equity-Allokation ein starker Nenner-Effekt neue Investitionen vorübergehend einschränken.

Dennoch war der Rückgang im zweiten Quartal weniger gravierend als während der globalen Finanzkrise 2008, als die weltweite Kapitalbeschaffung laut einer Untersuchung von Bain & Company um mehr als 50% zurückging. Darüber hinaus verfügen Private Equity-Fonds über eine Rekordsumme an nicht abgerufenem Kapital von USD 2.5 Billionen - davon allein mehr als USD 800 Mrd. für Buyouts.

Ausblick

Insgesamt bleibt Partners Group in den Sektoren Gesundheitswesen, Informationstechnologie und Unternehmensdienstleistungen Übergewichtet, was in diesem Umfeld für relative Stabilität gesorgt hat. Weiterhin ist Partners Group bestrebt, qualitativ hochwertige und widerstandsfähige Un-

ternehmen innerhalb dieser Sektoren zu erwerben. Nachdem im ersten Halbjahr 2020 in der Defensive gearbeitet wurde, wobei im wesentlichen Portfoliounternehmen unterstützt wurden, wird die Geschäftstätigkeit im zweiten Halbjahr wieder den Fokus auf die Offensive legen. Partners Group ist weiter auf der Suche nach Vermögenswerten in Teilsektoren, die den thematischen Schwerpunkten entsprechen sowie Potential für Wertgenerierung aufweisen. Wir wenden Testszenarios an, um einen Eindruck der Abwärtsrisiken und Prognosen im Bereich der Bewertung und Wachstumschancen zu schaffen. Mit Blick auf die Zukunft strebt Partners Group ein ausgewogeneres Portfolio in Bezug auf die Diversifizierung der Investitionsjahrgänge an, indem über die verschiedenen Geschäftszyklen hinweg investiert wird. Dasselbe gilt für institutionelle Anleger, welche die globale Finanzkrise von 2008 überstanden haben. LPs welche die Vorteile von der Diversifikation über verschiedene Lancierungsjahre auch in Wirtschaftsabschwüngen erkennen, sollten weiterhin kontinuierlich neue Fund Commitments auch in der derzeitigen Krise tätigen. Die von Private Equity International ermittelten Top 300 Private-Equity-Manager, auf der Basis der über fünf Jahre eingeholten Mittel, haben zusammen fast USD 2 Billionen an Kapital gesammelt. Dadurch ist die Branche solide kapitalisiert und bereit zu handeln, sobald sich die Wirtschaft wieder erholt.

Quellen: Bureau of US Labor Statistics, Juli 2020; Bloomberg, Juli 2020; Preqin "Q2 2020 Buyout Deals and Exits"; Preqin "Q2 2020 Private Capital Fundraising Update"; Bain & Company "The Impact of Covid-19 on Private Equity"; Bain & Company "Covid-19 Hits Private Equity: The Early Data Is Not Pretty"; Ernst & Young "Global IPO trends: Q2 2020"; Private Equity International June 2020; Partners Group Research.

2. Bericht des Investment Managers

NAV erhöhte sich um 15.0% im zweiten Quartal 2020

Im zweiten 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 15.0% auf EUR 3'204.30 pro Zertifikat, welcher mehrheitlich auf die Erholung der Finanzmärkte von COVID-19 zurückzuführen ist.

Die NAV-Entwicklung im zweiten Quartal ergab sich vor allem aus den positiven Bewertungsanpassungen (16.4%) durch die Erholung der betroffenen Portfoliounternehmen des COVID-19 Rückgangs. Der Investment Manager überwacht weiterhin die aktuelle Situation aufmerksam und arbeitet eng mit den Portfoliounternehmen zusammen.

Als Beispiel wurde Ammega, ein weltweit führender Anbieter von einsatzkritischen Förderband-Lösungen, im zweiten Quartal positiv aufgewertet. Das angewandte Bewertungsmultiple wurde nach oben korrigiert, um den aktuellen Marktbedingungen gerecht zu werden und gleichzeitig die Produktführerschaft des Unternehmens, die wiederkehrenden Einnahmen und den Kundenstamm zu berücksichtigen. Für die 12 Monate bis zum 31. März 2020 stieg der Umsatz im Jahresvergleich um 16.1% auf EUR 854.8 Mio. während das EBITDA im gleichen Zeitraum um 27.4% auf EUR 181.7 Mio. anstieg. Die Haupttreiber für das Ertragswachstum sind hauptsächlich auf die Beiträge der jüngsten Übernahme von

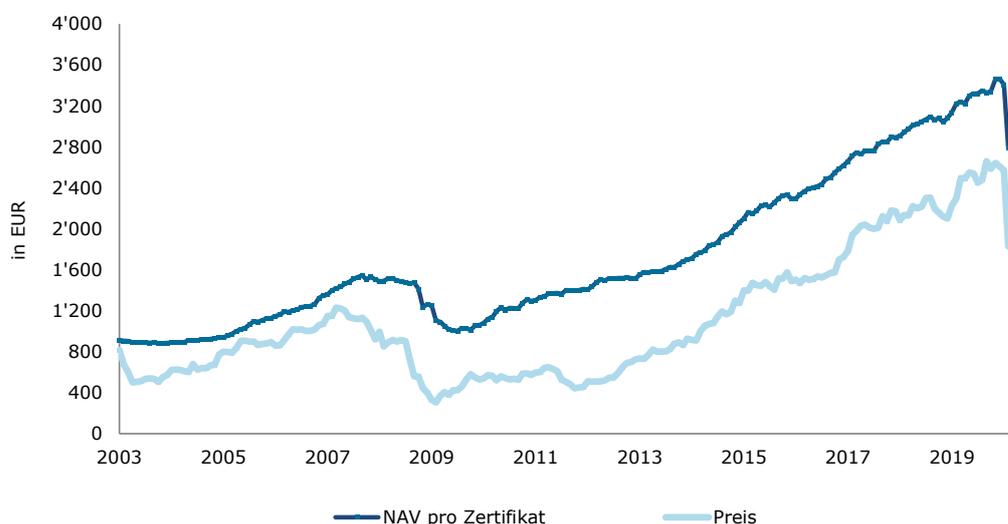
Midwest Industrial Rubber, dem grössten Hersteller von Leichtbandriemen und Verteiler in den USA, sowie auf die Kosteneinsparungen aus der Beschaffungsiniziative und dem laufenden "EXCEL I und II" Programm zur Senkung der Arbeitskosten und anderen Betriebsausgaben zurückzuführen.

Auch United States Infrastructure Corporation (USIC), ein in den USA ansässiger Anbieter von Leitungsordnungsdiensten, wurde im Verlauf des zweiten Quartals 2020 aufgewertet. Das angewandte Bewertungsmultiple wurde erhöht um den vergleichbaren Marktwerten sowie der erwarteten Erholung in der zweiten Jahreshälfte Rechnung zu tragen. In den zwölf Monaten bis Ende Mai 2020 stieg der Umsatz des Unternehmens im Jahresvergleich um 5.9% auf USD 1'034.5 Mio., während das EBITDA um 12.9% auf USD 148.6 Mio. fiel. Der Umsatzanstieg war das Ergebnis deutlicher Preiserhöhungen und Vertragsverlängerungen sowie der Zunahme von erbrachten Ortungsleistungen, welche nur leicht von der COVID-19-Pandemie betroffen waren. Das schwächer ausfallende Betriebsergebnis hat zum einen mit der Zunahme der Neueinstellungen zu tun, und zum anderen fielen Schadenersatzforderungen von grösseren Kunden wie dem Telekommunikationsunternehmen AT&T höher aus als in der Vergangenheit.

Börsenkurs Entwicklung

Der Preis der P³-Zertifikate an der Stuttgarter Börse reflektierte die positive NAV-Entwicklung und erhöhte sich im zweiten Quartal um 19.6% auf EUR 2'188.00 pro Zertifikat.

PREIS- UND NAV-ENTWICKLUNG



Investitionen

Im zweiten Quartal 2020 investierte die Ungekündigte Tranche von P³ insgesamt EUR 4.9 Mio.

Im April hat Seventh Cinven Fund Kapital aus der Ungekündigten Tranche von P³ abgerufen, um die erste Investition in LGC, einem global führenden Unternehmen im Bereich der Biowissenschaften, zu tätigen. Das in Grossbritannien ansässige Unternehmen LGC bietet ein umfassendes Angebot an wissenschaftlichen Produkten und Dienstleistungen an, die in der Qualitätssicherung als auch in der Entwicklung und Vermarktung von neuen wissenschaftlichen Produkten eingesetzt werden. LGC wurde 1842 gegründet und beliefert fast 50'000 Labors in 22 Ländern verteilt auf fünf Kontinenten. LGC bedient ausserdem ein breites Spektrum diversifizierter und schnell wachsender Endkundenmärkte wie zum Beispiel im Gesundheitswesen, in der Agrar- und Nahrungsmittelindustrie als auch im Umweltschutz. Cinven wird aktiv mit dem Management-Team zusammenarbeiten, um die globale Präsenz und das Dienstleistungsangebot von LGC weiter zu verbessern. Darüber hinaus unterstützt der Investitionspartner Cinven die LGC bei strategischen Akquisitionen, wobei mehrere Akquisitionsziele bereits identifiziert wurden.

Kapitalrückflüsse

Im zweiten Quartal 2020 beliefen sich die Kapitalrückflüsse der Ungekündigten Tranche von P³ auf EUR 6.9 Mio.

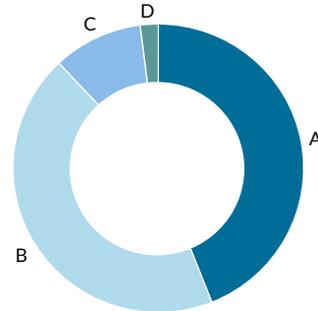
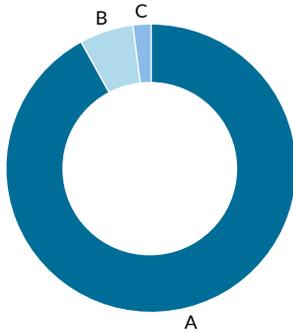
Im Mai schüttete Permira V Erlöse aus dem Teilverkauf seiner Beteiligung an dem an der Frankfurter Börse notierten Unternehmen TeamViewer aus. Nach der Transaktion hält der Investitionspartner weiterhin eine Beteiligung an dem in Deutschland ansässigen Softwareentwickler für Universallösungen im Remote Access und Remote Support Bereich. Permira erwarb TeamViewer 2014 und unterstützte das Unternehmen seitdem bei der internationalen Expansion, indem es Niederlassungen in China, Indien und Japan grün-

dete und gleichzeitig das lokale Vertriebs- und Marketingteam aufbaute. Für das erste Quartal 2020 lieferte das Unternehmen starke Finanzergebnisse und meldete einen Anstieg der Einnahmen um mehr als 70% sowie eine Steigerung des EBITDAs um 96% im Jahresvergleich. Hauptgrund dafür war der COVID-19 Pandemie geschuldete Nachfrageschub, da viele Kunden ihrer Arbeit von Zuhause aus nachgingen.

Des Weiteren erhielt Partners Group Erlöse aus dem Verkauf seiner Minderheitsbeteiligung an Action, Europas führendem Non-Food-Discounter, an den Private Equity Investmentmanager Hellman & Friedman. Gemäss der Transaktion beziffert sich der Unternehmenswert von Action auf EUR 10.25 Mrd. Während der 8-jährigen Investitionsperiode arbeitete 3i mit der Unterstützung durch die Partners Group eng mit dem Management von Action zusammen, um in Europa neue Märkte zu erschliessen. Im Rahmen der internationalen Expansion wurde eine neue e-Commerce-Plattform lanciert und der Eintritt in neue Märkte wie Luxemburg und Österreich konnte erfolgreich umgesetzt werden. Infolgedessen wuchs die Anzahl der Standorte von Action um das Fünffache auf über 1'500 Geschäfte. Darüber hinaus unterstützte 3i die Verbesserung der operativen Effizienz durch den Aufbau von neuen Vertriebszentren als auch bei der Entwicklung eines intelligenten Supply-Chain-Management-Systems. Auch wurden wichtige Schlüsselpositionen von Action besetzt und so das Managementteam weiter verstärkt. Als Ergebnis der genannten Initiativen hat sich Action im Laufe der Jahre finanziell erfolgreich entwickelt und insgesamt ca. EUR 2 Mrd. an Dividenden an Investoren ausgeschüttet.

3. Portfoliozusammensetzung

Ungekündigte Tranche

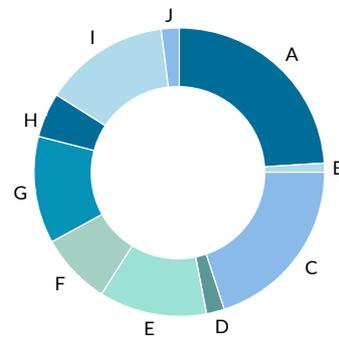
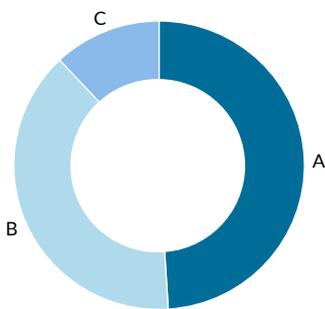


Investitionen nach Finanzierungsstadium

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

Investitionen nach regionalem Fokus

A Nordamerika	44%	C Asien	10%
B Europa	44%	D Rest der Welt	2%

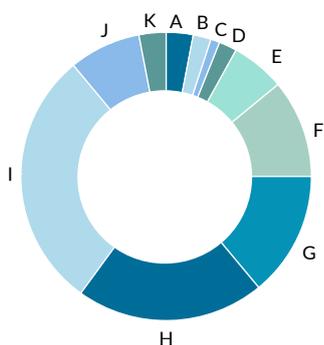


Investitionen nach Art der Beteiligung

A Direkt	49%	C Secondary	12%
B Primary	39%		

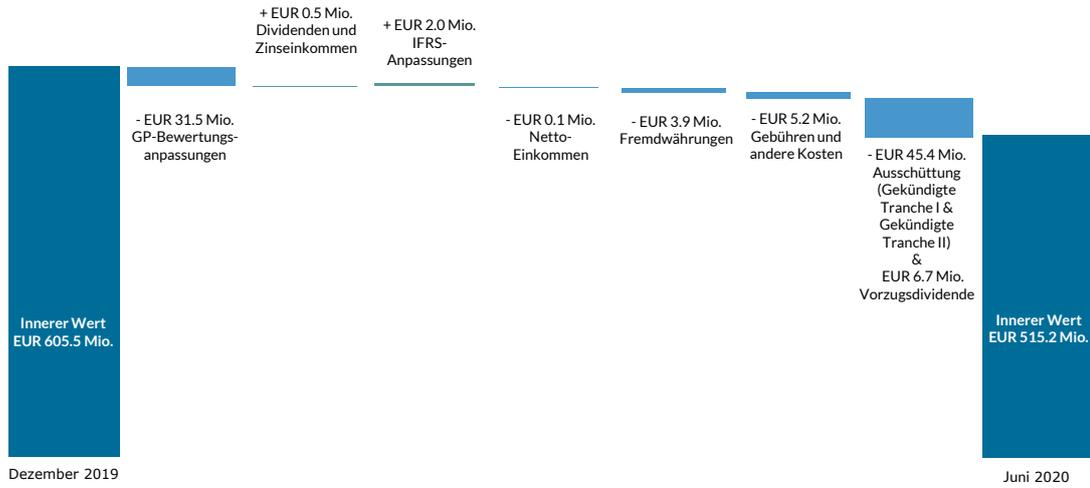
Portfolioanlagen nach Industriesektor

A IT	24%	F Verbrauchsgüter	8%
B Telekommunikationssektor	1%	G Gesundheitswesen	12%
C Zyklische Konsumgüter	20%	H Materialien	5%
D Energieversorgung	2%	I Finanzbranche	14%
E Industrie	12%	J Energie	2%

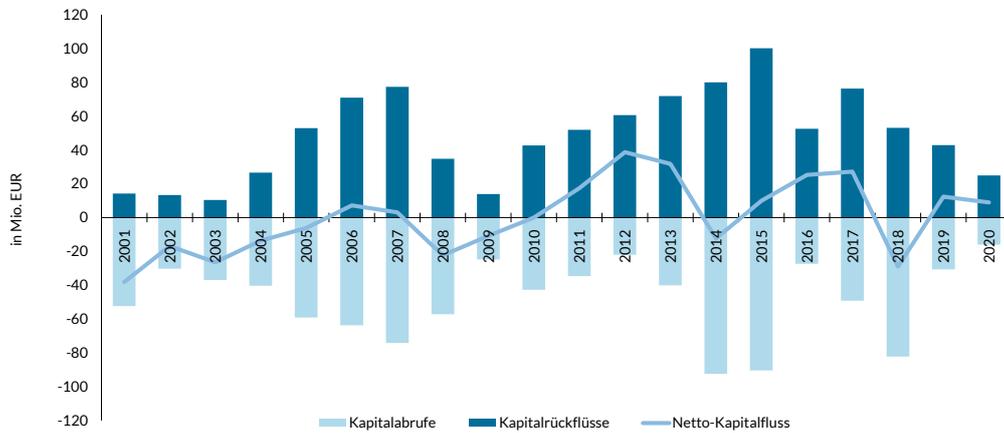


Portfolioanlagen nach Investitionsjahr

A Pre 2011	3%	G 2016	14%
B 2011	2%	H 2017	21%
C 2012	1%	I 2018	29%
D 2013	2%	J 2019	8%
E 2014	6%	K 2020	3%
F 2015	11%		



ANALYSE DER NAV-ENTWICKLUNG IN 2020*

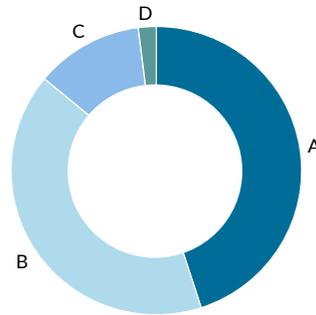
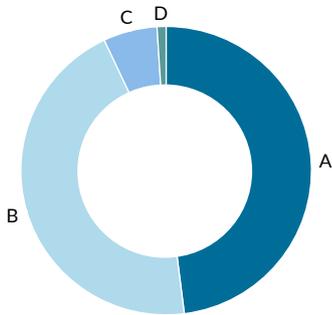


ZAHLUNGSABRUF UND KAPITALRÜCKFLÜSSE**

* 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

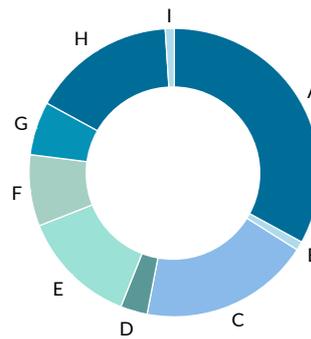
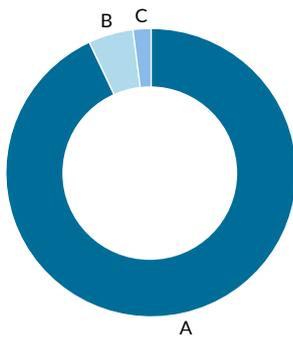


Investitionen nach Finanzierungsstadium

A Venture Capital	48%	C Spezielsituationen	6%
B Buyout	45%	D Infrastruktur	1%

Investitionen nach regionalem Fokus

A Nordamerika	45%	C Rest der Welt	12%
B Europa	41%	D Asien	2%

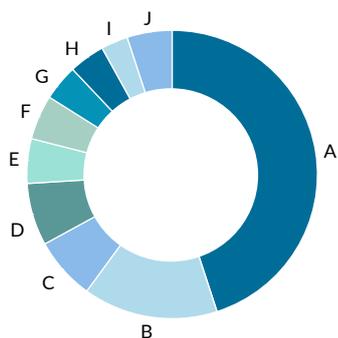


Investitionen nach Art der Beteiligung

A Primary	93%	C Secondary	2%
B Direkt	5%		

Portfolioanlagen nach Industriesektor

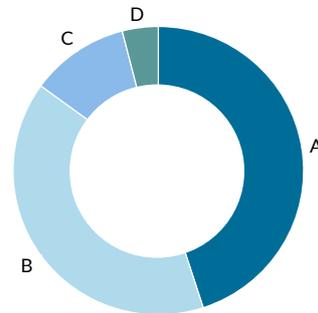
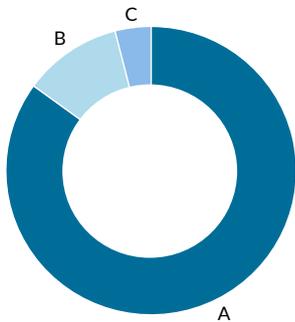
A IT	33%	F Finanzbranche	8%
B Materialien	1%	G Energie	6%
C Gesundheitswesen	19%	H Zyklische Konsumgüter	16%
D Verbrauchsgüter	3%	I Telekommunikationssektor	1%
E Industrie	13%		



Portfolioanlagen nach Investitionsjahr

A	Pre 2011	45%	F	2015	5%
B	2011	15%	G	2016	4%
C	2012	7%	H	2017	4%
D	2013	7%	I	2018	3%
E	2014	5%	J	2019	5%

Gekündigte Tranche II

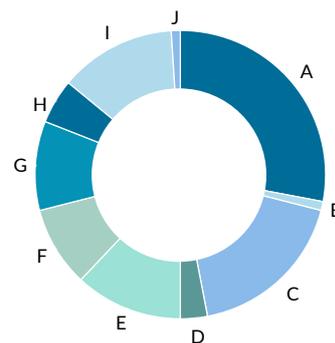
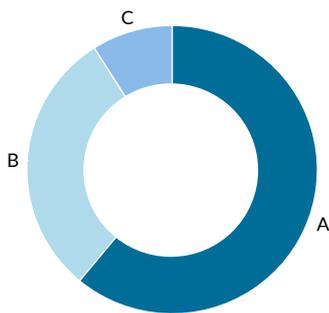


Investitionen nach Finanzierungsstadium

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

Investitionen nach regionalem Fokus

A Europa	45%	C Asien	11%
B Nordamerika	40%	D Rest der Welt	4%

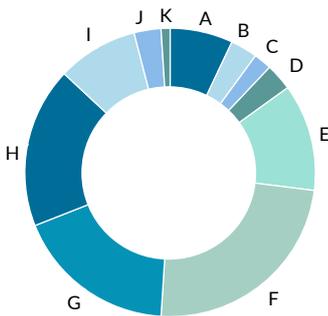


Investitionen nach Art der Beteiligung

A Primary	61%	C Secondary	9%
B Direkt	30%		

Portfolioanlagen nach Industriesektor

A Zyklische Konsumgüter	28%	F Industrie	9%
B Energieversorgung	1%	G Verbrauchsgüter	10%
C IT	18%	H Materialien	5%
D Energie	3%	I Finanzbranche	13%
E Gesundheitswesen	12%	J Telekommunikationssektor	1%



Portfolioanlagen nach Investitionsjahr

A	Pre 2011	7%	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	1%
F	2015	24%			

"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. Juni 2020 (in EUR)

Beteiligung	Art der Beteiligung	Kategorie	Geografischer Fokus	Jahr der Lancierung	Zusagen	seit Auflegung Abrufe
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	1'397'133	1'095'170
Convex Group Limited	Direkt	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2019	2'826'439	2'799'456
CPA Global	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
Global Blue	Direkt	Mid-Cap Buyout	Europa	2012	521'507	521'758
GlobalLogic	Direkt	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2018	6'318'414	6'319'849
Hearthside Food Solutions	Direkt	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2018	6'136'913	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	7'053'832	6'686'843
Intrum Holding AB	Direkt	Large-Cap Buyout	Europa	2020	1'055'763	1'055'763
Key Group	Direkt	Mid-Cap Buyout	Europa	2017	1'692'217	1'682'128
KinderCare Education	Direkt	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	8'694'415	8'694'415
MultiPlan 2016	Direkt	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2016	4'443'224	4'443'224
Partners Group Pacific Restaurant Holdings	Direkt	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	2'638'182	2'607'593
Permotio International Learning S.à r.l.	Direkt	Venture Capital Wachstum	Europa	2013	1'500'804	845'472
Project Lock	Direkt	Mid-Cap Buyout	Europa	2014	2'496'731	2'496'975
SPi Global	Direkt	Mid-Cap Buyout	Asien	2017	1'949'623	1'949'633
SRS Distribution, Inc.	Direkt	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2018	4'333'735	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	4'175'041	3'208'250

Beteiligung	Art der Beteiligung	Kategorie	Geografischer Fokus	Jahr der Lancierung	Zusagen	seit
						Auflegung
Affinity Asia Pacific Fund IV L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Asien	2013	6'048'607	5'078'530
American Industrial Partners Capital Fund VI, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	2'221'302	2'445'358
Anonymized Emerging Markets Venture Fund 2	Primary	Early Seed	Rest der Welt	2008	833'979	1'016'694
Anonymized European Buyout Fund 15	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2012	4'761'252	5'153'130
Baring Asia Private Equity Fund VI L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Asien	2014	3'165'177	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	2'951'219
Clayton Dubilier & Rice Fund IX, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2013	5'135'770	5'632'153
CVC Capital Partners VII L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2017	4'750'000	2'384'097
CVC Capital Partners VI L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2014	4'523'189	4'856'580
EQT VII, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2015	3'094'814	3'416'321
GGV Capital Select L.P.	Primary	Venture Capital Ausgewogen	Asien	2015	3'139'363	2'853'142
Green Equity Investors VII, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2016	5'272'103	4'475'778
HgCapital 8 L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2017	3'913'440	2'413'270
HgCapital Mercury 2	Primary	Small-Cap Buyout	Europa	2017	2'944'059	1'270'813
KKR European Fund IV (EEA) L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2015	3'570'939	3'585'875
Kohlberg TE Investors VIII, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2016	5'275'784	4'347'195
Nordic Capital VIII Alpha, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2012	3'570'939	3'921'200
PAI Europe VI	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2013	4'761'252	4'400'591
Permira V, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2014	4'761'252	4'726'051
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	2'204'499	1'053'483
ProA Capital Iberian Buyout Fund II	Primary	Small-Cap Buyout	Europa	2014	2'618'689	2'519'160
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	2'388'260
Thompson Street Capital Partners IV, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2016	1'758'978	1'698'638
Thompson Street Capital Partners V, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2018	5'343'238	2'013'631
Vista Equity Partners Fund VII, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2018	6'238'190	1'573'054
Warburg Pincus Energy, L.P.	Primary	Resources	Nordamerika	2014	4'205'355	3'720'073
Warburg Pincus Private Equity XII, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	3'663'979	3'518'526
Project Bonhomme	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2007	6'221'368	2'520'142
Project Diesel	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2013	3'512'068	1'794'569
Project Exchange (Part II)	Secondary	Mid-Cap Buyout	Europa	2015	3'209'677	1'980'395

Beteiligung	Art der Beteiligung	Kategorie	Geografischer Fokus	Jahr der Lancierung	Zusagen	seit Auflegung Abrufe
Project Falcon	Secondary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2007	2'565'047	2'134'655
Project Leopard	Secondary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2009	2'836'364	1'393'141
Project Mistral	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2011	3'386'047	1'513'123
Project Nova	Secondary	Mega Buyout	Nordamerika	2010	3'377'470	1'419'584
Project Paris 2.0	Secondary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2011	7'851'597	3'341'984
Project Paris 3.0	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2011	2'873'837	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	1'837'177	1'498'066
Project Q	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2009	4'255'557	3'145'019
Project Reach	Secondary	Venture Capital Wachstum	Asien	2018	2'442'881	1'512'886
Project Snowball II	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2008	3'104'059	1'495'534
Project Softball 4	Secondary	Mid-Cap Buyout	Asien	2013	5'730'625	3'034'190
Project Sunlight	Secondary	Large-Cap Buyout	Asien	2013	5'865'941	2'468'645
Project Surya	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2013	5'814'588	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. Juni 2020 (in EUR)

Beteiligung	Art der Beteiligung	Kategorie	Geografischer Fokus	Jahr der Lancierung	Zusagen	seit Auflegung Abrufe
Anonymized Emerging Markets Venture Fund 2	Primary	Early Seed	Rest der Welt	2008	1'283'381	1'564'555
Creathor Venture Fund II GmbH & Co. KG	Primary	Early Seed	Europa	2006	2'114'321	2'113'917
SV Life Sciences Fund IV, L.P.	Primary	Venture Capital Ausgewogen	Nordamerika	2006	2'068'147	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. Juni 2020 (in EUR)

Beteiligung	Art der Beteiligung	Kategorie	Geografischer Fokus	Jahr der Lancierung	Zusagen	seit Auflegung Abrufe
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
Global Blue	Direkt	Mid-Cap Buyout	Europa	2012	573'807	574'084
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	1'161'643
KinderCare Education	Direkt	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	9'566'360	9'566'360
Partners Group Pacific Restaurant Holdings	Direkt	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	2'902'760	2'869'103
Permotio International Learning S.à r.l.	Direkt	Venture Capital Wachstum	Europa	2013	1'651'316	930'262
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	4'593'748	3'529'999
Affinity Asia Pacific Fund IV L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Asien	2013	6'655'209	5'587'845
American Industrial Partners Capital Fund VI, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	2'444'072	2'690'597
Anonymized Emerging Markets Venture Fund 2	Primary	Early Seed	Rest der Welt	2008	917'612	1'118'650
Anonymized European Buyout Fund 15	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2012	5'238'748	5'669'927
Baring Asia Private Equity Fund VI L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Asien	2014	3'482'607	3'849'176
CapVest Equity Partners III B, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2013	2'619'374	1'324'721
Clayton Dubilier & Rice Fund IX, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2013	5'650'826	6'196'990
CVC Capital Partners VI L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2014	4'976'811	5'343'636
EQT VII, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2015	3'405'186	3'758'937
GGV Capital Select L.P.	Primary	Venture Capital Ausgewogen	Asien	2015	3'454'203	3'139'278
KKR European Fund IV (EEA) L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2015	3'929'061	3'945'495
Nordic Capital VIII Alpha, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2012	3'929'061	4'314'449
PAI Europe VI	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2013	5'238'748	4'841'917
Permira V, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2014	5'238'748	5'200'017
ProA Capital Iberian Buyout Fund II	Primary	Small-Cap Buyout	Europa	2014	2'881'311	2'771'802
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	1'935'382	1'868'991
Warburg Pincus Energy, L.P.	Primary	Resources	Nordamerika	2014	4'627'101	4'093'151
Warburg Pincus Private Equity XII, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	4'031'432	3'871'391

Beteiligung	Art der Beteiligung	Kategorie	Geografischer Fokus	Jahr der Lancierung	Zusagen	seit Auflegung Abrufe
Project Bonhomme	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2007	6'845'296	2'772'882
Project Falcon	Secondary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2007	2'822'290	2'348'735
Project Nova	Secondary	Mega Buyout	Nordamerika	2010	3'716'189	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	4'682'338	3'460'426
Project Snowball II	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2008	3'415'359	1'645'518
Project Softball 4	Secondary	Mid-Cap Buyout	Asien	2013	6'305'338	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.

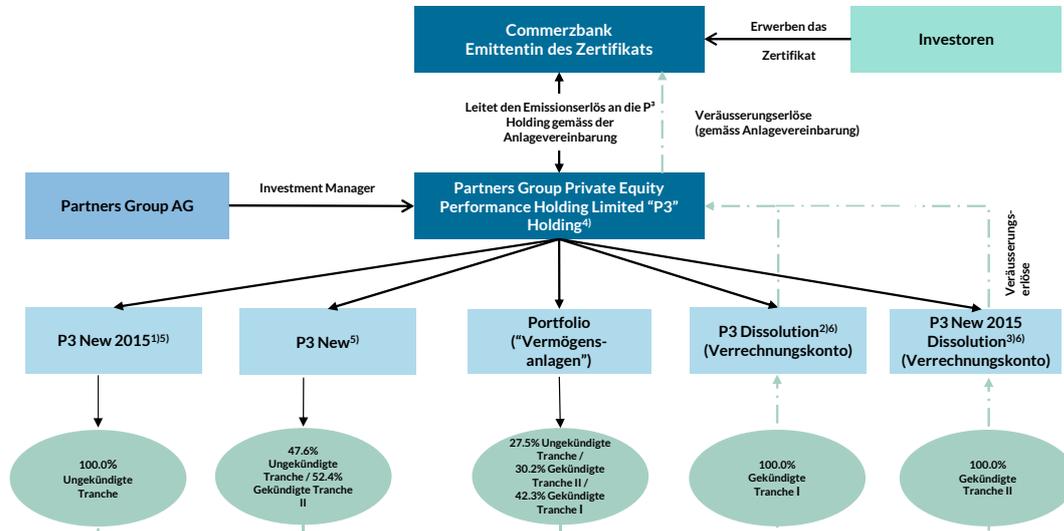
5. Strukturdarstellung

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)
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. Ungeprüfte konsolidierte Finanzzahlen

Unaudited consolidated statement of comprehensive income

for the period from 1 January 2020 to 30 June 2020

In thousands of EUR	Notes	01.04.2020 30.06.2020	01.01.2020 30.06.2020	01.04.2019 30.06.2019	01.01.2019 30.06.2019
Net income from financial assets at fair value through profit or loss		68'402	(30'937)	14'049	58'779
<i>Private equity</i>		68'183	(27'727)	15'341	59'180
Interest & dividend income		81	101	365	451
Revaluation	4	74'333	(26'165)	19'918	57'414
Net foreign exchange gains / (losses)	4	(6'231)	(1'663)	(4'942)	1'315
<i>Private debt</i>		177	(2'619)	(1'098)	(535)
Interest income (including PIK)		152	408	221	444
Revaluation	4	156	(2'816)	(1'088)	(1'009)
Net foreign exchange gains / (losses)	4	(131)	(211)	(231)	30
<i>Private resources</i>		42	(591)	(194)	134
Revaluation	4	101	(607)	(136)	117
Net foreign exchange gains / (losses)	4	(59)	16	(58)	17
Net income from short-term investments		51	(128)	(29)	22
Revaluation	5	51	(128)	(29)	22
Net income from cash & cash equivalents and other income		(40)	(113)	(19)	(16)
Net foreign exchange gains / (losses)		(40)	(113)	(19)	(16)
Total net income		68'413	(31'178)	14'001	58'785
Operating expenses		(5'573)	(4'817)	(3'427)	(10'105)
Management fees		(1'639)	(4'220)	(2'750)	(5'361)
Incentive fees	9	(3'842)	(240)	(338)	(3'599)
Administration fees		(59)	(151)	(96)	(187)
Other operating expenses		(90)	(17)	(60)	(29)
Revaluation of other long-term receivables		60	(185)	(204)	(999)
Other net foreign exchange gains / (losses)		(3)	(4)	21	70
Other financial activities		3'407	(2'294)	1'595	(4'457)
Interest expense - related party loans	8	(73)	(145)	(72)	(115)
Other finance cost		(123)	(227)	(70)	(142)
Net gains / (losses) from hedging activities		3'601	(1'924)	1'737	(4'200)
Other income		2	2	-	-
Surplus / (loss) for period before taxes and adjustment of swap liability		66'247	(38'289)	12'169	44'223
Adjustment of swap liability	7	(59'567)	44'972	(11'387)	(43'441)
Surplus / (loss) for period		6'680	6'683	782	782
Other comprehensive income for period; net of tax		-	-	-	-
Total comprehensive income for period		6'680	6'683	782	782

Unaudited consolidated statement of financial position

As at 30 June 2020

In thousands of EUR	Notes	30.06.2020	31.12.2019
ASSETS			
Financial assets at fair value through profit or loss			
Private equity	4,11	482'953	556'654
Private debt	4,11	5'701	8'538
Private infrastructure	4,11	3	3
Private resources	4,11	2'511	3'227
Other long-term receivables		39	-
Non-current assets		491'207	568'422
Short-term investments	5	1'410	1'647
Other short-term receivables	11	12'361	3'529
Hedging assets	11	3'524	1'510
Cash and cash equivalents	6	39'989	53'614
Current assets		57'284	60'300
TOTAL ASSETS		548'491	628'722
EQUITY AND LIABILITIES			
Share capital		10	10
Total equity		10	10
Swap liability	7	515'183	605'506
Liabilities falling due after one year		515'183	605'506
Related party short-term loans	8	4'286	6'206
Accruals and other short-term payables		29'012	17'000
Liabilities falling due within one year		33'298	23'206
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES		548'491	628'722

Unaudited consolidated statement of changes in equity

for the period from 1 January 2020 to 30 June 2020

In thousands of EUR

	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	-	(38'289)	(38'289)
Preference dividends paid during the period	-	(6'683)	(6'683)
Adjustment of swap liability	-	44'972	44'972
Other comprehensive income for period; net of tax	-	-	-
Equity at end of period	10	-	10

for the period from 1 January 2019 to 30 June 2019

In thousands of EUR

	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	-	44'223	44'223
Preference dividends paid during the period	-	(782)	(782)
Adjustment of swap liability	-	(43'441)	(43'441)
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 June 2020

In thousands of EUR	Notes	01.01.2020 30.06.2020	01.01.2019 30.06.2019
Operating activities			
Surplus / (loss) for the period before interest expense		6'828	897
Adjustments:			
Net foreign exchange (gains) / losses		1'975	(1'416)
Investment revaluation		29'716	(56'544)
Revaluation of other long-term receivables		185	999
Net (gain) / loss on interest		(507)	(544)
Net (gain) / loss on dividends		(2)	(351)
Revaluation on forward hedges		1'924	4'200
Adjustment swap liability	7	(44'972)	43'441
(Increase) / decrease in receivables		(9'266)	(2'035)
Increase / (decrease) in payables		12'185	3'946
Realized gains / (losses) from forward hedges		(3'938)	(4'984)
Purchase of private equity investments	4	(18'781)	(25'262)
Purchase of private debt investments	4	(20)	-
Purchase of private resources investments	4	28	(31)
Distributions from and proceeds from sales of private equity investments	4	64'651	58'881
Distributions from and proceeds from sales of private debt investments	4	22	-
Distributions from and proceeds from sales of private resources investments	4	97	282
Sale of short-term investments	5	109	201
Interest & dividends received		320	808
Net cash from / (used in) operating activities		40'554	22'488
Financing activities			
Net increase / (decrease) in related party loans	8	(1'864)	(2'041)
Interest paid - related party loans	8	(168)	(28)
Dividends paid	7	(6'683)	(782)
Partial settlements of swap liability	7	(45'351)	(48'209)
Net cash from / (used in) financing activities		(54'066)	(51'060)
Net increase / (decrease) in cash and cash equivalents		(13'512)	(28'572)
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		(113)	(16)
Cash and cash equivalents at end of period	6	39'989	29'093

Notes to the unaudited consolidated financial statements

for the period from 1 January 2020 to 30 June 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 30.06.2020	01.01.2019 30.06.2019
Private equity		
Interest & dividend income	101	451
Revaluation	(26'165)	57'414
Net foreign exchange gains / (losses)	(1'663)	1'315
Total net income private equity	(27'727)	59'180
Segment result private equity	(27'727)	59'180
Private debt		
Interest income (including PIK)	408	444
Revaluation	(2'816)	(1'009)
Net foreign exchange gains / (losses)	(211)	30
Total net income private debt	(2'619)	(535)
Segment result private debt	(2'619)	(535)
Private infrastructure		
Private resources		
Revaluation	(607)	117
Net foreign exchange gains / (losses)	16	17
Total net income private resources	(591)	134
Segment result private resources	(591)	134
Non attributable		
Revaluation	(128)	22
Net foreign exchange gains / (losses)	(113)	(16)
Total net income non attributable	(241)	6
Segment result non attributable	(5'058)	(10'099)
Other financial activities not allocated	(2'294)	(4'457)
Surplus / (loss) for the financial period	(38'289)	44'223

4 Financial assets at fair value through profit or loss

4.1 PRIVATE EQUITY

In thousands of EUR	30.06.2020	31.12.2019
Balance at beginning of period	556'654	526'982
Purchase of Direct and Indirect Investments	18'781	36'196
Distributions from and proceeds from sales of Direct and Indirect Investments	(64'651)	(109'042)
Accrued cash and PIK interest	(3)	13
Revaluation	(26'165)	95'424
Withholding tax on direct private equity investments	-	1
Foreign exchange gains / (losses)	(1'663)	7'080
Balance at end of period	482'953	556'654

4.2 PRIVATE DEBT

In thousands of EUR	30.06.2020	31.12.2019
Balance at beginning of period	8'538	9'948
Purchase of Direct and Indirect Investments	20	-
Distributions from and proceeds from sales of Direct and Indirect Investments	(22)	(48)
Accrued cash and PIK interest	192	113
Revaluation	(2'816)	(1'821)
Foreign exchange gains / (losses)	(211)	346
Balance at end of period	5'701	8'538

4.3 PRIVATE INFRASTRUCTURE

In thousands of EUR	30.06.2020	31.12.2019
Balance at beginning of period	3	3
Balance at end of period	3	3

4.4 PRIVATE RESOURCES

In thousands of EUR	30.06.2020	31.12.2019
Balance at beginning of period	3'227	4'154
Purchase of Direct and Indirect Investments	(28)	1
Distributions from and proceeds from sales of Direct and Indirect Investments	(97)	(590)
Revaluation	(607)	(415)
Foreign exchange gains / (losses)	16	77
Balance at end of period	2'511	3'227

5 Short-term investments

In thousands of EUR	30.06.2020	31.12.2019
Balance at beginning of period	1'647	1'919
Sale of short-term investments	(109)	(338)
Revaluation	(128)	66
Balance at end of period	1'410	1'647

6 Cash and cash equivalents

In thousands of EUR	30.06.2020	31.12.2019
Cash at banks	39'989	53'614
Total cash and cash equivalents	39'989	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. 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.

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%.

In thousands of EUR	30.06.2020	31.12.2019
Swap liability - beginning of period	605'506	583'227
Surplus / (loss) for period before taxes and adjustment of swap liability	(38'289)	71'270
Preference dividends paid	(6'683)	(782)
Partial settlement of swap liability	(45'351)	(48'209)
Swap liability - end of period	515'183	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. 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. During the reporting period, no event of default has occurred.

In thousands of EUR	30.06.2020	31.12.2019
Balance at beginning of period	6'206	12'624
Increase during period	16'655	24'739
(Decrease) during period	(18'519)	(31'131)
Net foreign exchange (gains) / losses on related party loan	(56)	(26)
Balance at end of period	4'286	6'206

9 Incentive fee

In thousands of EUR	30.06.2020	31.12.2019
Balance at beginning of period	10'930	4'962
Change in incentive fees attributable to Investment Manager	240	7'525
Incentive fees paid/payable	(3'129)	(1'557)
Balance at end of period	8'041	10'930

10 Commitments to Direct and Indirect Investments

In thousands of EUR	30.06.2020	31.12.2019
Unfunded commitments translated at the rate prevailing at end of period	176'036	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	-	1'410	-	1'410
Other short-term receivables	-	-	12'361	12'361
Derivatives used for hedging	-	3'524	-	3'524
Financial assets at fair value through profit or loss - equity securities	8'024	1	477'442	485'467
Financial assets at fair value through profit or loss - debt investments	-	-	5'701	5'701
Total assets	8'024	4'935	495'504	508'463
Liabilities				
Total liabilities	-	-	-	-

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				
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 30.06.2020	Valuation technique	Unobservable input	Range (weighted average)	Sensitivity	
<i>Fair value in thousands of EUR</i>						
Direct Investments						
Direct equity Investments	154'072	Market comparable companies	Enterprise value to EBITDA multiple	5.25x - 20.20x (13.54x)	14'118	(14'118)
	34	Exit price	Recent transaction price	n/a	n/a	n/a
	4'723	Recent financing/transaction	Recent transaction price	n/a	n/a	n/a
Direct debt Investments	5'310	Discounted cash flow	Discount factor	13.18% - 16.84% (15.42%)	143	(143)
Indirect Investments						
	313'790	Adjusted reported net asset value	Reported net asset value	n/a	15'690	(15'690)
	5'214	Adjusted reported net asset value	Fair value adjustments	n/a	261	(261)

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