



Partners Group

REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

PARTNERS GROUP PRIVATE EQUITY PERFORMANCE HOLDING LIMITED

Quartalsbericht Q2 2022

Ungeprüfte konsolidierte Finanzzahlen für die Periode vom 1. Januar 2022 bis 30. Juni 2022



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.

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.

Während der Kündigungsperiode, die am 30. November 2020 endete, erhielt die Commerzbank AG weitere Kündigungsanträge im Umfang von 25.0% der zu diesem Zeitpunkt verbleibenden ausstehenden Zertifikate. Gemäss den Zertifikatsbedingungen ist P³ verpflichtet, zwischen dem 1. Januar 2021 und dem 31. Dezember 2030 (Periode kann um ein Jahr verlängert werden) gewisse Kapitalausschüttungen an die Zertifikatsinhaber („Gekündigte Tranche III“) zu tätigen.

Im Juni 2021 erfolgte die endgültige Kapitalrückzahlung für die Investoren der Gekündigten Tranche I, welche auf EUR 295.34 pro Zertifikat festgelegt wurde.

Der Innere Wert von P³ wird im Interesse der Investoren der Gekündigten Tranchen II & III 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 2022	30. Juni 2022
Ungekündigte Tranche		
NAV per Zertifikat	5'192.01	4'870.98
Börsenkurs	3'802.00	3'268.00
Discount zum NAV	-26.8%	-32.9%
Bruttoliquidität	64'573'778	52'093'544
Wert der Investitionen	328'015'752	318'076'188
Nicht abgerufene Zahlungsverprechen	80'388'205	94'081'707
Investitionsgrad	90.5%	93.5%
Overcommitment-Level inkl. Kreditlinie	4.4%	12.3%
Anzahl emittierter Zertifikate	69'836	69'836

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 2022	30. Juni 2022
Gekündigte Tranche II		
NAV per Zertifikat	1'443.65	1'333.35
Kum. Ausschüttungen per Zertifikat	2'224.00	2'224.00
Bruttoliquidität	9'285'685	10'907'653
Wert der Investitionen	138'559'902	125'641'692
Nicht abgerufene Zahlungsverprechen	36'778'052	37'727'261
Investitionsgrad	93.7%	92.0%
Overcommitment-Level inkl. Kreditlinie	18.6%	19.6%
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.

In EUR	31. März 2022	30. Juni 2022
Gekündigte Tranche III		
NAV per Zertifikat	4'332.26	4'088.27
Kum. Ausschüttungen per Zertifikat	650.00	650.00
Bruttoliquidität	8'944'528	8'439'800
Wert der Investitionen	91'741'553	86'575'599
Nicht abgerufene Zahlungsverprechen	19'776'616	20'136'605
Investitionsgrad	91.1%	91.1%
Overcommitment-Level inkl. Kreditlinie	10.8%	12.3%
Anzahl gekündigte Zertifikate	23'241	23'241

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	27
6	Daten und Fakten	29
7	Ungeprüfte konsolidierte Finanzzahlen	30

1. Marktumfeld

Private Equity Buyout-Aktivitäten

Im zweiten Quartal 2022 verzeichneten globale Private-Equity-Buyout-Transaktionen ein Volumen von USD 132.4 Mrd. Dies entspricht einem Rückgang um 42.4% gegenüber dem zweiten Quartal des Vorjahrs. Die anhaltenden geopolitischen Spannungen, die ungünstigen wirtschaftlichen Faktoren und das schwächelnde Umfeld an den Börsen belasteten die Fusionen und Übernahmen. Die Zahl der Transaktionen verringerte sich laut Preqin im zweiten Quartal im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls um 14.0% auf 1'777.

Nordamerika, wo 60.2% des weltweiten Transaktionswerts im Berichtsquartal generiert wurden, dominierte weiterhin die globalen Buyout-Aktivitäten. Im Jahresvergleich fiel die Buyout-Aktivität mit insgesamt 988 Transaktionen in Nordamerika um 42.9% auf USD 79.7 Mrd. Die grösste qualifizierte Transaktion im Berichtsquartal, sowohl weltweit als auch in der Region, war das angekündigte Take-Private von Zensar, einem US-amerikanischen Anbieter von Software-as-a-Service (SaaS) im Zusammenhang mit Kundensupport, Vertrieb und anderen Kundenkommunikationen, durch das von Hellman & Friedman und Permira geleitete Konsortium für USD 10.2 Mrd. Diese Transaktion folgte dem anhaltenden Druck seitens des aktivistischen Investors Jana Partners, sich selbst zu verkaufen, und einem früheren Angebot von USD 17 Mrd. im Februar 2022.

Die Buyout-Aktivitäten im Private-Equity-Bereich in Europa gingen im zweiten Quartal 2022 weiter zurück und gaben gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 39.2% auf USD 30.6 Mrd. nach. Die Zahl der Transaktionen in der Region verringerte sich gegenüber dem Vorjahr um 19.0% auf 542. Die grösste Transaktion im Berichtszeitraum war die Übernahme einer Mehrheitsbeteiligung an Chelsea Football Club für USD 5.6 Mrd. durch ein Investorenkonsortium unter der Leitung von Todd Boehly, Verwaltungsratsvorsitzender und CEO von Eldridge, und Clearlake Capital. Das Unternehmen wurde zum Verkauf angeboten, weil gegen den ehemaligen Eigentümer, den russischen Unternehmer Roman Abramowitsch, Sanktionen verhängt und dessen Vermögenswerte eingefroren wurden.

In Asien sank der Gesamtwert der Buyouts im Rahmen von 158 Transaktionen im Vergleich zum Vorjahr um 32.6% auf USD 17.8 Mrd. Eine bemerkenswerte Transaktion in der Region war die Private-Equity-Gesellschaft Hahn & Co. mit Sitz in Seoul, die das Kunststoffoliengeschäft des südkorea-

nischen Chemieunternehmens SKC für USD 1.3 Mrd. übernahm. Dazu kommt die strategische Ausrichtung der Muttergesellschaft von SKC auf umweltfreundliche Unternehmungen wie Batterien für Elektrofahrzeuge, Batteriematerialien und Wasserstoffproduktion.

Private Equity Exit-Aktivitäten

Preqin zufolge gingen die Private-Equity-Exits im Rahmen von 456 Transaktionen im zweiten Quartal 2022 im Jahresvergleich um 39.0% auf USD 151.0 Mrd. zurück. Die häufigste Exitstrategie im Berichtsquartal war der Verkauf an andere Unternehmen. Darauf entfielen 78.5% des gesamten Veräusserungswerts.

Nordamerika leistete mit 71.2% der Gesamtaktivität im Quartalsverlauf den grössten Beitrag zu den weltweiten Private-Equity-Exits. Der Gesamtwert der Exits in der Region sank im Vergleich zum Vorjahr um 32.3% auf USD 107.5 Mrd. Auch die Anzahl der Transaktionen fiel um mehr als die Hälfte auf 208. Dell Technologies und Silver Lake Partners verkauften die an der NYSE notierte VMware, ein US-Unternehmen für Cloud Computing und Virtualisierungs-Technologie, zu USD 61.0 Mrd. dem an der NASDAQ notierten US-Anbieter von Halbleiter- und Infrastruktursoftwareprodukten Broadcom. Preqin zufolge handelte es sich um den grössten Private-Equity-Exit in der Region und der Welt. In Bezug auf die Post-Merger-Pläne für VMware erklärten Vertreter von Broadcom in ihrer Gewinnprognose im Mai 2022, das Unternehmen plane, in den nächsten Jahren ewige Lizenzen zugunsten einer abonnementbasierten Lizenz für Kunden auslaufen zu lassen.

In Europa sank der Gesamtwert der Erlöse aus Veräusserungen im Berichtsquartal gegenüber dem Vorjahr um 67.8% auf USD 20.5 Mrd. Der grösste Exit der 179 Transaktionen in der Region war der Verkauf von Kensington Mortgage Company der Co-Eigentümer Blackstone und Sixth Street für USD 2.8 Mrd. an die britische Bank Barclays. Kensington ist auf die Vergabe von Darlehen für Wohnimmobilien in Grossbritannien spezialisiert und konzentriert sich auf die Gewährung von Hypotheken über Makler an Kreditnehmer mit komplexen Einkommen, z. B. Selbstständige oder Personen mit mehreren oder variablen Einkommen. Mit dieser Transaktion kann Barclays zu einer der wenigen Banken mit einem spezialisierten Hypothekenangebot werden.

In Asien stieg der Wert der Veräusserungen im zweiten Quartal 2022 gegenüber dem Vorjahr leicht um 2.9% auf USD 14.2 Mrd. Preqin zufolge war die grösste der 42 Transaktionen in der Region die Notierung des staatlichen Offshore-Öl- und -Gasproduzenten China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) für USD 5.1 Mrd. Es handelte sich um die zehntgrösste Notierung in China im Rahmen der Bemühungen, die Öl- und Gasförderung zu finanzieren, da Peking die Energiesicherheit angesichts der zunehmenden geopolitischen Spannungen priorisiert.

IPO-Aktivitäten

Im zweiten Quartal 2022 wurden an den globalen IPO-Märkten bei insgesamt 305 Transaktionen USD 40.6 Mrd. Erlöst. Ernst & Young zufolge handelt es sich um einen Rückgang um 54% bzw. 65% zum Vorjahr. Die zunehmende Marktvolatilität und die anhaltenden geopolitischen Spannungen veranlassten viele Unternehmen, ihre Börsengänge aufzuschieben. Die Asien-Pazifik-Region verzeichnete im zweiten Quartal in Folge die höchsten Erlöse aus Börsengängen. Damit übertraf sie Nordamerika und die EMEA-Region, während der Energiesektor den Technologiesektor als weltweit grösster Mittelsammler bei IPOs im ersten Halbjahr ersetzte.

In Nord- und Südamerika beschafften sich 41 Unternehmen im Quartalsverlauf insgesamt bescheidene USD 2.5 Mrd. Dies entspricht einem Rückgang gegenüber dem Vorjahr um 73% und 95% in Bezug auf Transaktionen bzw. Erlöse. Die Börsen in den USA und Kanada gaben deutlich nach. In Brasilien und Mexiko gab es keine Börsengänge im Quartalsverlauf. Der grösste Börsengang in der Region war Bausch & Lomb, das Kontaktlinsen- und Augenpflegeunternehmen mit Sitz in Ontario, das Erlöse in Höhe von USD 712 Mio. erzielte. Der Angebotspreis lag etwa 15% unter dem Mittelwert der Zielpreisspanne. Die Notierung erfolgte beinahe ein Jahrzehnt, nachdem das Mutterunternehmen – Bausch Health, ehemals Valeant Pharmaceuticals – die Firma 2013 für USD 8.7 Mrd. übernommen hatte.

Die IPO-Aktivität in der Region EMEA ging im zweiten Quartal 2022 ebenfalls zurück. Im Vergleich zum Vorjahr gingen die Börsengänge um 62% und die Erlöse um 44% zurück. Die 83 IPOs beschafften insgesamt USD 14.8 Mrd. Die grösste Notierung in der Region war die staatliche Dubai Electricity & Water Authority (DEWA), die im grössten Börsengang aller Zeiten in den Vereinigten Arabischen Emiraten und dem grössten im weiteren Nahen Osten seit der Notierung des saudi-arabischen Ölkonzerns Aramco im Jahr 2019

sich auf diesem Weg USD 6.1 Mrd. beschaffte. Die Börsennotierung der DEWA unterstützt die Pläne Dubais, zehn staatliche Unternehmen in diesem Jahr im Rahmen der Bemühungen zur Vertiefung und Diversifizierung seiner Kapitalmärkte an die Börse zu bringen.

Die Asien-Pazifik-Region verzeichnete im Quartalsverlauf zwar die meisten IPO. Im zweiten Quartal 2022 gingen die Transaktionszahlen im Vorjahresvergleich jedoch um 37% zurück, während die Erlöse um 42% sanken. Bei den 181 Börsengängen wurden insgesamt USD 23.3 Mrd. Erlöst. Der grösste Börsengang in der Region war der oben erwähnte chinesische Energieversorger CNOOC für USD 5.1 Mrd. in Shanghai.

Aktivitäten an den Sekundärmärkten

Nach der starken Dynamik des letzten Jahres setzte der Private-Equity-Sekundärmarkt seinen Wachstumskurs mit einem Rekord-schlagenden Transaktionsvolumen von USD 57 Mrd. im ersten Halbjahr 2022 fort. Dies entsprach einem Anstieg von 19% gegenüber dem Vorjahr gemäss den Umfragedaten von Jefferies. Die starke Buy-Side-Nachfrage in Verbindung mit der durchdachten Portfoliokonstruktion und der Flexibilität der Verkäufer führte zu diesem Rekordniveau des Volumens am Sekundärmarkt. Das traditionelle LP-Volumen erreichte im ersten Halbjahr USD 33 Mrd. (+74% im Jahresvergleich), was 58% des Marktvolumens ausmachte. Im ersten Halbjahr 2022 wurden schätzungsweise acht Transaktionen im Wert von USD 1 Mrd. abgeschlossen, darunter eine USD 6 Mrd. schwere Transaktion, der grösste LP-Portfolioverkauf in der Geschichte. Viele LPs, die aufgrund von allgemeinen Rückgängen am öffentlichen Markt in Private Equity überführten und den Nenner Effekt erlebten, beschlossen, zu verkaufen. Dies führte zu einer erneuten Bereitstellung von LP-Portfolios (rund 48% der LP-Verkäufe beteiligten sich an einem Erstverkäufer). Gestützt durch den starken Wunsch der LPs, die Überallokation zu verringern, wurde die Verwendung von Aufschüben zunehmend akzeptiert, um die Ausweitung der Geld-Brief-Spannen und vollständige Transaktionen zu überbrücken (40% der LP-Verkäufe betrafen einen Teil des aufgeschobenen Kaufpreises, im Vergleich zu 10% im Jahr 2021). Nach einer deutlichen Verbesserung im Jahr 2021 sanken die Preise im ersten Halbjahr 2022 angesichts des starken Rückgangs an den öffentlichen Märkten und der zunehmenden wirtschaftlichen Unsicherheit in allen Strategien auf 86% des NAV.

Auf Extension Secondaries entfielen 42% des Volumens im ersten Halbjahr mit einem Wert von USD 24 Mrd. Dies entspricht einem Rückgang um 17% gegenüber dem Rekordwert im ersten Halbjahr 2021, liegt aber immer noch um 71% über dem vorhergehenden Höchstwert vom ersten Halbjahr 2019. Fortführungsfonds sind nach wie vor die beliebteste Transaktionsstruktur. Im ersten Halbjahr 2022 entfielen auf diese 80% des Volumens des Sekundärmarkts. Single-Asset-Fortführungsfonds (60% der Summe der Fortführungsfonds bzw. 48% der Summe der Extension Secondaries) sind nach wie vor sehr weit verbreitet, da Sponsoren weiterhin Transaktionen am Sekundärmarkt durchführten, die zusätzliche Zeit und Kapital für ihre „Trophäen“-Anlagen zur Verfügung stellten. Angesichts der Rekordinvestitionen in Einzelanlagen in den letzten achtzehn Monaten ist das Interesse der Anleger an diversifizierten Multi-Asset-Transaktionen (wie z. B. Fondsausschreibungen und Strip-Sales) deutlich gestiegen. Dennoch dürfte ein Rückgang der auf Private Equity gestützten Veräusserungen zusammen mit dem erhöhten Liquiditätsappetit der LP, die Verwendung von Fortführungsfonds als regulärer Weg für Veräusserungen weiter unterstützen.

Im ersten Halbjahr überprüfte Partners Group Investitionen im Wert von USD 58.6 Mrd. Die Akzeptanzquote betrug 1.4%. Für ihre Anleger investierte Partners Group im ersten Halbjahr 2022 insgesamt USD 848.3 Mio. in Transaktionen am Sekundärmarkt. Eine dieser Transaktionen war Project Logos.

Project Logos ist eine Investition in IQ-EQ über einen Single-Asset-Fortführungsfonds, der von der globalen Private-Equity-Firma Astorg Partners verwaltet wird. IQ-EQ (vormalig SGG) wurde 1953 gegründet und ist ein in Luxemburg ansässiger Anbieter von Treuhand- und Unternehmensdienstleistungen (T&CS) mit einem verwalteten Vermögen von über USD 500 Mrd. Das Unternehmen betreut globale Kunden aus der Fondsbranche, einschliesslich internationale Unternehmen und sehr wohlhabende Familien. Unter der Beteiligung von Astorg ist IQ-EQ von einem luxemburgischen und niederländischen Dienstleister zu einer globalen Plattform gewachsen und wurde zu einem der grössten T&CS-Anbieter weltweit. Dies ist auf mehrere Akquisitionen zurückzuführen, durch die das Unternehmen seine Präsenz in der Fondsverwaltung sowie in den USA und im asiatisch-pazifischen Raum ausbauen konnte.

Fundraising-Aktivitäten

Das Volumen der Fundraising-Aktivitäten von 379 Private-Equity-Fonds sank laut Preqin im zweiten Quartal 2022 gegenüber dem Vorjahr um 42.7% auf USD 171.1 Mrd. Advent International erzielte mit dem zehnten Buyout-Angebot die weltweit höchste Zeichnung und schloss den Fonds an der gesetzten Obergrenze von USD 25.0 Mrd.

Fonds mit Fokus auf Nordamerika dominierten bei den Fundraising-Aktivitäten im Berichtsquartal. Auf sie entfielen 61.2% der weltweiten Gesamterlöse. Das beschaffte Gesamtkapital sank im Vergleich zum Vorjahr um 17.7% auf USD 128.6 Mrd. Das durchschnittliche Fondsvolumen verdoppelte sich allerdings im Vorjahresvergleich nahezu auf USD 643 Mio. Insgesamt entfielen auf Buyout- und Wachstumsfonds fast 60% der nordamerikanischen Fonds, die im Quartalsverlauf schlossen. Ein ausgezeichnetes Beispiel ist der oben genannte Advent International GPE X. Das Kapital des Fonds, der den Schwerpunkt des Managers auf Anlagen in Europa und Nordamerika behält, ist um mehr als 40% höher als das Kapital des Vorgängerfonds, der 2019 USD 17.5 Mrd. beschaffte.

Abgesehen davon verzeichneten Fonds mit Fokus auf Europa einen deutlichen Rückgang der Fundraising-Aktivitäten um 83.9% im Vergleich zum Vorjahr. Im zweiten Quartal 2022 wurden bescheidene USD 9.8 Mrd. aufgebracht, was zum Teil auf die düstere Stimmung im Zusammenhang mit dem anhaltenden Konflikt zwischen Russland und der Ukraine zurückzuführen ist. Der grösste Fonds mit Schwerpunkt Europa, der im Berichtszeitraum geschlossen wurde, ist der Generation IM Sustainable Solutions Fund IV mit einem Volumen von USD 1.7 Mrd. Der Fonds beabsichtigt, zwischen USD 50 Mio. und USD 150 Mio. als aktiver Minderheitsinvestor in wachstumsstarke Unternehmen zu investieren, die Branchen in Richtung Nachhaltigkeit und verantwortungsbewusste Innovation treiben.

Fonds mit dem Schwerpunkt Asien beschafften unterdessen USD 18.7 Mrd. oder 74.8% weniger als im Vergleichszeitraum des Vorjahrs. Das grösste Closing in der Region führte Trustbridge Partner mit seinem siebten Fonds durch, für den USD 1.7 Mrd. zusammengekommen waren. Knapp dahinter kam der C-Bridge Healthcare Fund V der CBC Group, der knapp USD 1.7 Mrd. beschaffte. Damit übertraf er sein ursprüngliches Zielvolumen von USD 1.2 Mrd. und seine Obergrenze von USD 1.5 Mrd. Der Fonds ist fast doppelt so gross wie sein 2018 aufgelegter Vorgänger.

Quellen: Bloomberg; Preqin «Q2 2022 Private Capital Fundraising, Deals/Exits»; EY «Q2 2022 Global IPO Trends report»; Partners Group Research.

2. Bericht des Investment Managers

NAV verringerte sich um 6.2% im zweiten Quartal 2022

Im zweiten Quartal des Jahres verringerte sich der NAV der Ungekündigten Tranche der Partners Group Private Equity Performance Holding Limited (P³) und verzeichnete somit eine Wertminderung von 6.2% auf EUR 4'870.98 pro Zertifikat.

Die NAV-Entwicklung im zweiten Quartal ergab sich vor allem aus den negativen Bewertungsanpassungen (-5.4%).

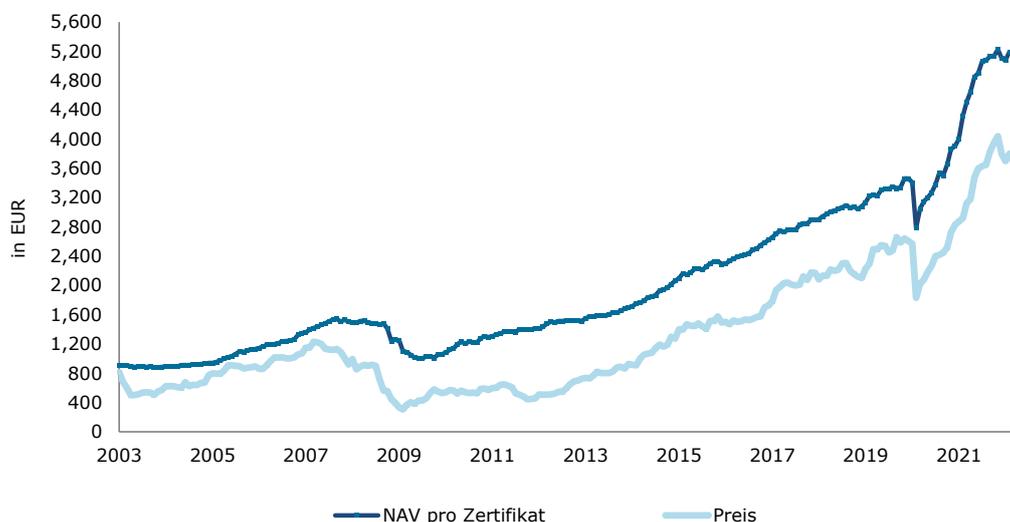
Der Einmarsch Russlands in die Ukraine hat zu Ungewissheit, auch im Hinblick auf die Energieversorgung und die Unterbrechung der Lieferkette geführt. Die Inflation ist in vielen Teilen der entwickelten Welt auf ein Mehrjahrzehnthoch gestiegen. Die Wachstumsdynamik nach der Pandemie lässt nach und in China fordert die Null-COVID-Politik einen hohen Preis von der Wirtschaftstätigkeit. In diesen außergewöhnlich schwierigen Zeiten ist Partners Group der Ansicht, dass die Diversifizierung über verschiedene Anlageklassen, Sektoren, Regionen und Jahrgänge ein Schlüsselinstrument zur Erhöhung der Stabilität und der Renditen ist. Partners Group verfolgt einen transformativen Ansatz, der durch eine proaktive Minderung der makroökonomischen Risiken ergänzt wird.

Einer der positiven Werttreiber in diesem Quartal war KinderCare, der größte gewinnorientierte Anbieter für Kleinkindbetreuung in den USA, welcher aufgrund der soliden, robusten und finanziellen Entwicklungen aufgewertet wurde. Mit der Normalisierung des COVID-19-Virus wurde die limitierte Kapazität von KinderCare gegenüber dem Vorjahr erhöht. Die gute Leistung von KinderCare spiegelt sich in der jährlichen Steigerung des Umsatzes und des bereinigten EBITDA im letzten 12-Monats-Zeitraum wider, was auf die hohen Anmeldungsraten sowie die steigende Belegungsrate zurückzuführen ist. Diese liegt auf oder über dem genehmigten Budget des Vorstands für 2022. In naher Zukunft möchte KinderCare die Erfahrung des Personals verstärken und durch wettbewerbsfähige Lohninitiativen die Qualität der Kinderbetreuung und die Stabilität des Unternehmens erhalten. Das Unternehmen wird auch weiterhin ein Umsatzwachstum anstreben und seine Position als führende Marke für Kleinkindbetreuung durch weitere strategische, operative oder geografische Akquisitionen und Expansionsmöglichkeiten behaupten. KinderCare eröffnete im März 2022 ein neues Zentrum und wird weiterhin nach Marken mit komplementären Segmenten suchen, welche das Potenzial haben den bestehenden Kundenstamm zu ergänzen und den Zielmarkt des Unternehmens zu erweitern.

Börsenkurs Entwicklung

Der Preis der P³-Zertifikate an der Stuttgarter Börse reflektierte die negative NAV-Entwicklung des zweiten Quartals und verringerte sich um 14.0% auf EUR 3'268.00 pro Zertifikat.

PREIS- UND NAV-ENTWICKLUNG



Investitionen

Im zweiten Quartal 2022 investierte die Ungekündigte Tranche von P³ insgesamt EUR 12.2 Mio.

Im April schloss die Ungekündigte Tranche von P³ die Übernahme von Forefront Dermatology, einer führenden, diversifizierten Dermatologie-Gruppenpraxis in den USA, ab. Mit über 200 Dermatologie-Kliniken in 22 Bundesstaaten ist Forefront die grösste Dermatologie-Plattform in den USA und unterstützt unabhängige Ärzte mit administrativer Infrastruktur wie IT, Revenue Cycle Management und einem zentralisierten Pathologielabor. Die Gruppenpraxis besteht aus über 400 zertifizierten Dermatologen, medizinischen Fachangestellten und Pflegekräften. Forefront hebt sich durch sein ärzteorientiertes und ärztegeführtes Geschäftsmodell von den Wettbewerbern ab. Hierdurch kann das Unternehmen bei der Rekrutierung und Gewinnung von Ärzten eine starke ärzteorientierte Kultur und ein hohes Leistungsversprechen bieten. Darüber hinaus weist Forefront einen konsistenten Track Record von organischer und nicht organischer Wertschöpfung mit starken Wachstumsaussichten auf. Partners Group plant, ihre umfangreiche Erfahrung bei der Zusammenarbeit mit Ärzte-Partnern, Multi-Standort-Gesundheitspraxen sowie Führungsteams zu nutzen, um die auf Qualität und Ergebnisse ausgerichtete Kultur von Forefront beizubehalten und seinen differenzierten, patienten- und ärzteorientierten Ansatz zu unterstützen.

Im Mai hat Warburg Pincus Energy Kapital aus der Ungekündigten Tranche von P³ abgerufen, um das Wachstum seiner Portfoliobeteiligungen in Trident Energy zu finanzieren, ein in London ansässiges Forschungs- und Produktionsunternehmen, welches sich auf die Förderung konventioneller Öl- und Gasvorkommen konzentriert. Trident Energy erwarb 2017 seine Vermögenswerte in Äquatorialguinea von der Hess Corporation, einem globalen unabhängigen Energieunternehmen. 2020 erwarben sie Vermögenswerte von dem brasilianischen Energieunternehmen Petrobras. Mit Blick auf die Zukunft wird der Investitionspartner weiterhin eng mit dem Management zusammenarbeiten, um weitere Akquisitionen in Asien, Lateinamerika und Afrika zu prüfen.

Kapitalrückflüsse

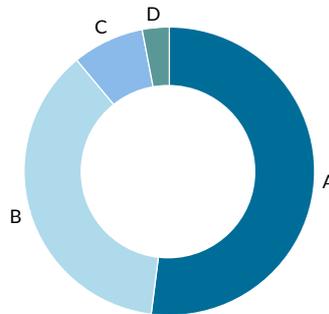
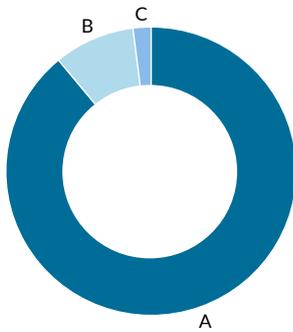
Im zweiten Quartal 2022 beliefen sich die Kapitalrückflüsse der Ungekündigten Tranche von P³ auf EUR 11.6 Mio.

Im April schüttete Apax VI-A Erträge aus dem Verkauf seiner Mehrheitsbeteiligung an Unilabs, einem führenden Anbieter von klinischen Labortests und medizinisch-diagnostischen Bildgebungsdiensten in Europa, an die A.P. Møller Holding, eine dänische Investmentgesellschaft, aus. Seit der ursprünglichen Investition des Fonds im Jahr 2017 arbeitete Apax Partners mit der Geschäftsführung bei der Erweiterung des Produktangebots von Unilabs und der Ausweitung seiner geografischen Präsenz zusammen. Darüber hinaus unterstützte der Investmentpartner das Unternehmen bei mehr als 50 ergänzenden Übernahmen. Ein bemerkenswerter Zukauf ist die Übernahme von Telemedicine Clinic im November 2017, einem in Europa ansässigen Anbieter von Teleradiologie- und Telepathologiediensten, mit dem Ziel die Marktposition des Unternehmens in der digitalen Bilddiagnostik zu stärken. Infolge dieser und anderer Initiativen stiegen während der Haltedauer des Fonds von 2017 bis 2021 der Umsatz und das bereinigte EBITDA.

Im Mai schüttete Creathor Venture Fund II Erlöse aus dem Verkauf seiner Beteiligung an Video Intelligence (vi), einer Plattform für Videowerbung mit Sitz in der Schweiz, an den an der NASDAQ kotierten Outbrain, einem Anbieter von Produkteempfehlungsplattformen mit Hauptsitz in New York City, aus. Seit seiner Erstinvestition 2016 hat Creathor mit vi zusammengearbeitet, um dessen Videotechnologieplattform zu entwickeln, die es Medieninhabern ermöglicht, das Nutzerengagement und die Monetarisierung durch das Hinzufügen relevanter Videoinhalte zu Artikeln zu verbessern. Unter der Führung von Creathor ist vi mit einem einzigartigen Angebot in den Bereich Connected TV eingestiegen und hat Partnerschaften mit verschiedenen Anbietern, darunter Samsung TV+, geschlossen. 2021 wurde vi von Digiday als beste Videoplattform ausgezeichnet.

3. Portfoliozusammensetzung

Ungekündigte Tranche

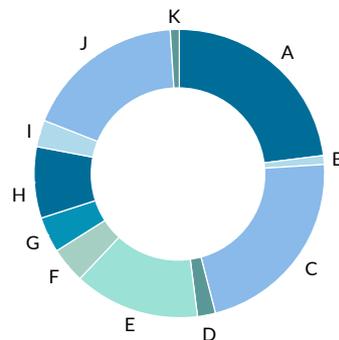
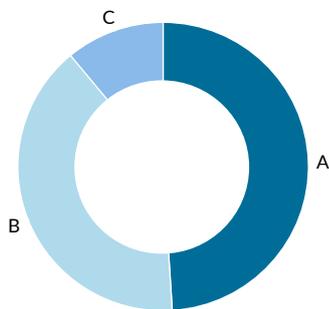


Investitionen nach Finanzierungsstadium

A Buyout	89%	C Spezielsituationen	2%
B Venture Capital	9%		

Investitionen nach regionalem Fokus

A Nordamerika	52%	C Asien	8%
B Europa	37%	D Rest der Welt	3%

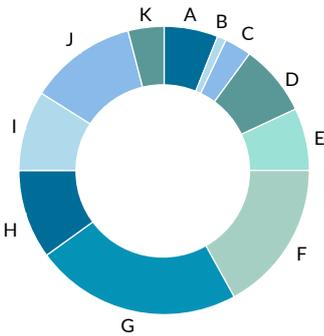


Investitionen nach Art der Beteiligung

A Primary	49%	C Secondary	11%
B Direct	40%		

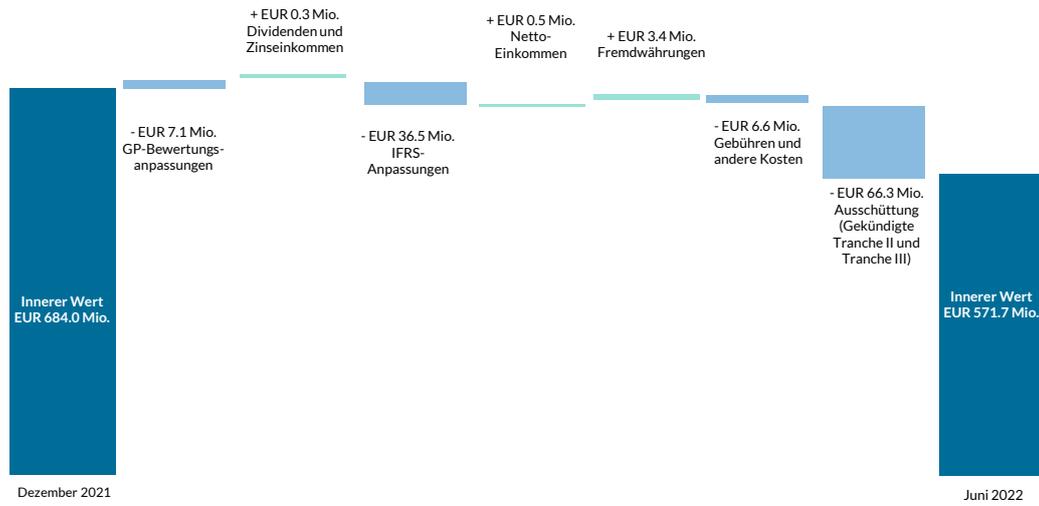
Portfolioanlagen nach Industriesektor

A IT	23%	G Verbrauchsgüter	4%
B Real Estate	1%	H Finanzbranche	8%
C Industrie	22%	I Telekommunikationssektor	3%
D Energie	2%	J Zyklische Konsumgüter	18%
E Gesundheitswesen	14%	K Energieversorgung	1%
F Materialien	4%		

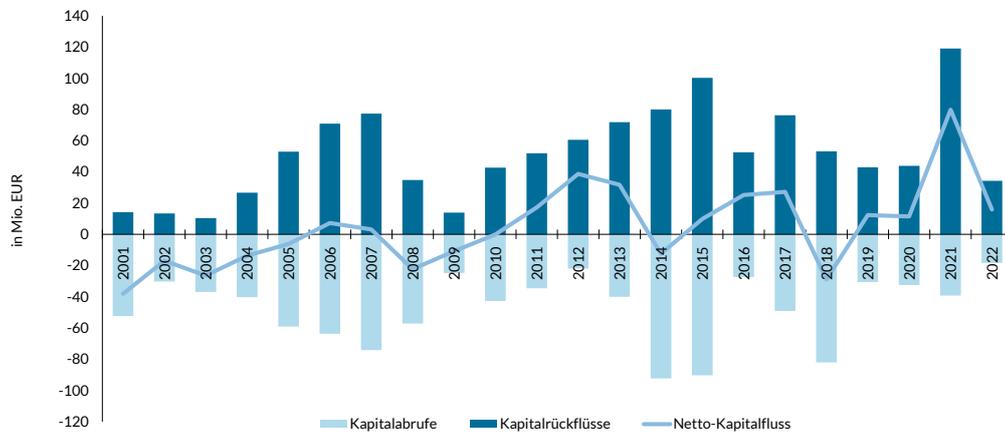


Portfolioanlagen nach Investitionsjahr

A Pre 2013	6%	G 2018	23%
B 2013	1%	H 2019	10%
C 2014	3%	I 2020	9%
D 2015	8%	J 2021	12%
E 2016	7%	K 2022	4%
F 2017	17%		



ANALYSE DER NAV-ENTWICKLUNG IN Q2 2022*

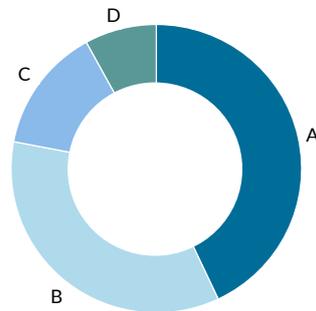
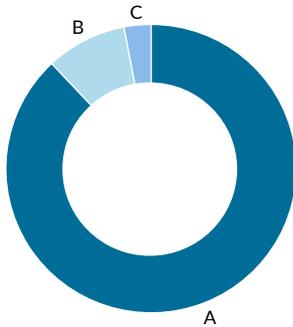


ZAHLUNGSABRUF UND KAPITALRÜCKFLÜSSE**

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

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

Gekündigte Tranche II

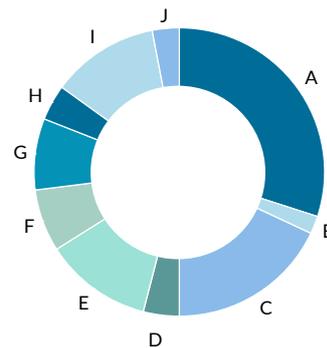
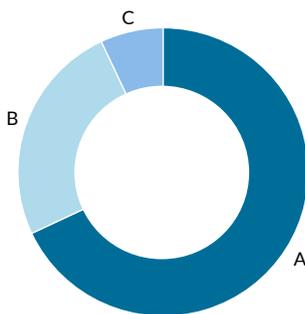


Investitionen nach Finanzierungsstadium

A	Buyout	88%	C	Spezialsituationen	3%
B	Venture Capital	9%			

Investitionen nach regionalem Fokus

A	Nordamerika	43%	C	Asien	14%
B	Europa	35%	D	Rest der Welt	8%

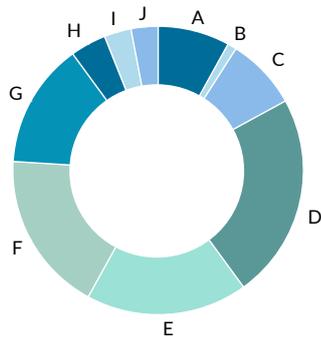


Investitionen nach Art der Beteiligung

A	Primary	68%	C	Secondary	7%
B	Direct	25%			

Portfolioanlagen nach Industriesektor

A	Zyklische Konsumgüter	30%	F	Verbrauchsgüter	7%
B	Energieversorgung	2%	G	Finanzbranche	8%
C	IT	18%	H	Telekommunikationssektor	4%
D	Materialien	4%	I	Gesundheitswesen	12%
E	Industrie	12%	J	Energie	3%



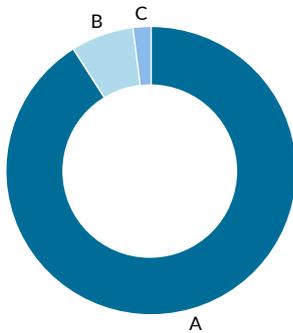
Portfolioanlagen nach Investitionsjahr

A Pre 2013	8%	F 2017	18%
B 2013	1%	G 2018	14%
C 2014	8%	H 2019	4%
D 2015	23%	I 2020	3%
E 2016	18%	J 2021	3%

"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.

Gekündigte Tranche III

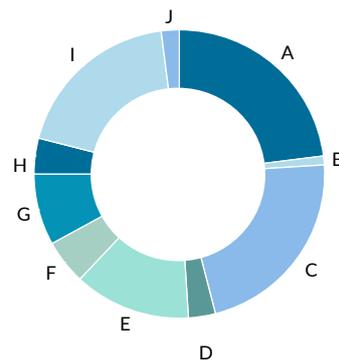
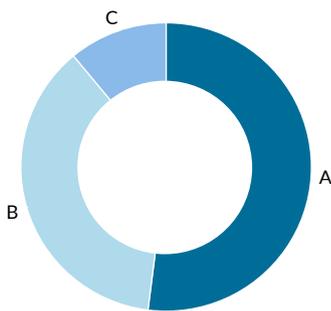


Investitionen nach Finanzierungsstadium

A Buyout	91%	C Spezielsituationen	2%
B Venture Capital	7%		

Investitionen nach regionalem Fokus

A Nordamerika	50%	C Asien	10%
B Europa	37%	D Rest der Welt	3%

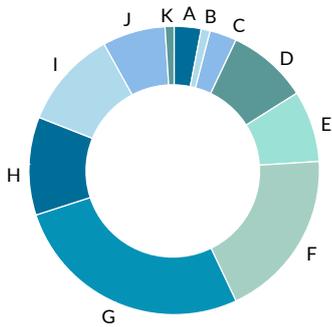


Investitionen nach Art der Beteiligung

A Primary	52%	C Secondary	11%
B Direct	37%		

Portfolioanlagen nach Industriesektor

A Industrie	23%	F Verbrauchsgüter	5%
B Energieversorgung	1%	G Finanzbranche	8%
C IT	22%	H Materialien	4%
D Telekommunikationssektor	3%	I Zyklische Konsumgüter	19%
E Gesundheitswesen	13%	J Energie	2%



Portfolioanlagen nach Investitionsjahr

A Pre 2013	3%	G 2018	27%
B 2013	1%	H 2019	11%
C 2014	3%	I 2020	11%
D 2015	9%	J 2021	7%
E 2016	8%	K 2022	1%
F 2017	19%		

"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 2022 (in EUR)

Beteiligung	Art der Beteiligung	Kategorie	Geografischer Fokus	Jahr der Lancierung	Zusagen	seit
						Auflegung
Ammega (Megadyne - Ammeraal Beltech)	Direct	Mid-Cap Buyout	Europa	2018	6'074'500	6'074'872
Apex International Corporation	Direct	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2021	948'423	938'577
Asmodee Group	Direct	Mid-Cap Buyout	Europa	2018	4'806'472	4'766'914
Axia Women's Health	Direct	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2021	1'377'515	1'377'515
BluSky	Direct	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2021	1'655'973	1'251'343
Breitling	Direct	Large-Cap Buyout	Europa	2021	2'355'983	2'352'147
Civica	Direct	Mid-Cap Buyout	Europa	2017	3'692'213	3'692'832
Climeworks	Direct	Venture Capital Wachstum	Europa	2022	1'091'985	1'043'947
Confluent Health	Direct	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2019	831'914	821'953
Convex Group Limited	Direct	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2019	2'121'726	2'103'233
CPA Global (Clarivate merger)	Direct	Large-Cap Buyout	Europa	2017	3'424'261	3'424'596
DiversiTech	Direct	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2021	4'299'601	4'299'772
Envision Healthcare	Direct	Second Lien	Nordamerika	2018	4'533'521	4'361'094
EyeCare Partners	Direct	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2020	3'047'395	3'048'585
Foncia II	Direct	Large-Cap Buyout	Europa	2021	3'000'000	2'858'404
Forefront Dermatology	Direct	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2022	3'862'429	2'956'318
Form Technologies	Direct	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	3'591'356	3'591'612
Hearthside Food Solutions	Direct	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2018	4'615'736	4'456'275
Hofmann Menue Manufaktur	Direct	Mid-Cap Buyout	Europa	2014	2'022'303	2'022'303
HTL Biotechnology	Direct	Mid-Cap Buyout	Europa	2022	1'580'000	1'580'000
Idera Inc	Direct	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2021	2'560'273	2'391'042
International Schools Partnership II	Direct	Mid-Cap Buyout	Europa	2021	3'043'000	2'484'055
Key Group	Direct	Mid-Cap Buyout	Europa	2017	1'270'131	1'261'883
KinderCare Education	Direct	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	6'524'258	6'515'163
MultiPlan 2016	Direct	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2016	3'333'767	3'334'477
Pharmathen	Direct	Large-Cap Buyout	Europa	2022	3'000'000	3'000'383
Precisely	Direct	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2022	1'777'051	1'777'051
Project Lock	Direct	Mid-Cap Buyout	Europa	2014	1'873'311	1'873'494
Rovensa	Direct	Large-Cap Buyout	Europa	2020	1'026'182	1'026'470

Beteiligung	Art der Beteiligung	Kategorie	Geografischer Fokus	Jahr der Lancierung	Zusagen	seit
						Auflegung
SRS Distribution, Inc.	Direct	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2018	3'252'433	3'240'602
Techem	Direct	Large-Cap Buyout	Europa	2018	4'501'821	4'502'468
TOUS	Direct	Mid-Cap Buyout	Europa	2015	1'274'635	1'274'635
United States Infrastructure Corporation	Direct	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2017	3'335'945	3'338'077
Vishal Mega Mart	Direct	Mid-Cap Buyout	Asien	2018	2'618'197	2'618'197
Advent Latin American Private Equity Fund VI-H L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Rest der Welt	2014	3'120'564	2'881'357
Affinity Asia Pacific Fund IV L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Asien	2013	4'579'517	3'931'316
American Industrial Partners Capital Fund IV, L.P.	Primary	Small-Cap Buyout	Nordamerika	2007	1'686'320	5'347'561
American Industrial Partners Capital Fund VI, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	1'641'317	1'982'222
Anonymized Emerging Markets Venture Fund 2	Primary	Early Seed	Rest der Welt	2008	1'897'539	2'329'055
Anonymized European Buyout Fund 15	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2012	3'572'393	3'571'534
Anonymized European Buyout Fund 7	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2007	6'290'398	5'816'077
Apax X EUR L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2019	2'701'093	1'364'028
Baring Asia Private Equity Fund VI L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Asien	2014	2'355'694	2'635'752
Capvis Equity IV L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2014	1'786'197	1'931'909
Capvis Equity V L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2018	5'252'125	3'527'341
Carlyle Partners VII, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2018	3'925'936	3'813'407
Clayton Dubilier & Rice Fund IX, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2013	3'811'908	4'325'299
Creathor Venture Fund II GmbH & Co. KG	Primary	Early Seed	Europa	2006	3'145'199	3'144'597
CVC Capital Partners VII L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2017	3'563'942	3'199'331
CVC Capital Partners VI L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2014	3'393'774	3'654'128
EQT VII, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2015	2'322'056	2'727'415
Gavea Investment Fund V C L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Rest der Welt	2014	1'915'633	1'611'403
GGV Capital Select L.P.	Primary	Venture Capital Ausgewogen	Asien	2015	2'356'267	2'240'935
Graphite Capital Partners IX L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2018	2'341'369	1'338'729
Green Equity Investors VII, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2016	3'980'762	3'515'304
HgCapital 8 L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2017	2'991'024	2'715'318
HgCapital Mercury 2	Primary	Small-Cap Buyout	Europa	2017	2'237'522	2'067'181
KKR European Fund IV (EEA) L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2015	2'679'295	2'876'274
Kohlberg TE Investors VIII, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2016	3'928'099	4'079'636
Marlin Equity III, L.P.	Primary	Distressed	Nordamerika	2010	206'003	214'975
Nordic Capital VIII Alpha, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2013	2'679'295	3'324'314

Beteiligung	Art der Beteiligung	Kategorie	Geografischer Fokus	Jahr der Lancierung	Zusagen	seit Auflegung Abrufe
PAI Europe VI	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2013	3'572'393	3'296'154
Permira V, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2014	3'572'393	3'530'905
Permira VI L.P. 1	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2017	3'001'214	2'702'608
PG Growth Access 2018	Primary	Venture Capital Ausgewogen	Nordamerika	2018	1'639'317	1'432'721
PG Growth Access 2019	Primary	Venture Capital Ausgewogen	Nordamerika	2019	4'689'437	3'201'878
ProA Capital Iberian Buyout Fund II	Primary	Small-Cap Buyout	Europa	2014	1'964'816	1'947'698
Sixth Cinven Fund (No.2) Limited Partnership	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2016	2'153'371	2'250'042
SL SPV-1, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2017	0	1'110'608
SL SPV-2, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2019	0	773'631
Spark Capital II, L.P.	Primary	Early Seed	Nordamerika	2007	331'149	331'149
The Seventh Cinven Fund, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2019	4'501'821	3'126'971
Thompson Street Capital Partners IV, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2016	1'307'105	1'387'914
Thompson Street Capital Partners V, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2018	3'984'995	3'212'178
Vista Equity Partners Fund VII, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2018	4'657'488	3'327'073
Warburg Pincus Energy, L.P.	Primary	Resources	Nordamerika	2014	3'173'401	2'999'258
Warburg Pincus Private Equity XII, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	2'749'128	2'709'065
Project Angel	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2022	3'122'710	3'122'710
Project Cherry	Secondary	Large-Cap Buyout	Europa	2021	1'667'028	1'670'120
Project Cosmic	Secondary	Mid-Cap Buyout	Asien	2016	1'857'217	1'013'207
Project Diesel	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2013	2'145'579	1'346'471
Project Exchange (Part II)	Secondary	Mid-Cap Buyout	Europa	2015	1'996'056	1'540'752
Project Leopard	Secondary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2009	1'772'908	1'045'278
Project Mont Blanc	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2015	4'887'950	1'733'314
Project Paris 2.0	Secondary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2011	5'581'125	2'507'503

Beteiligung	Art der Beteiligung	Kategorie	Geografischer Fokus	Jahr der Lancierung	Zusagen	seit Auflegung Abrufe
Project Paris 3.0	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2011	2'097'254	781'542
Project Preakness	Secondary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2010	1'397'222	1'124'756
Project Reach	Secondary	Venture Capital Wachstum	Asien	2018	1'884'240	1'137'838
Project Softball 4	Secondary	Mid-Cap Buyout	Asien	2013	4'449'269	2'279'391
Project Sunlight	Secondary	Large-Cap Buyout	Asien	2013	4'313'681	1'852'233
Project Surya	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2013	4'544'997	1'902'273

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 2022 (in EUR)

Beteiligung	Art der Beteiligung	Kategorie	Geografischer Fokus	Jahr der Lancierung	Zusagen	seit
						Auflegung
Form Technologies	Direct	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	5'266'544	5'266'919
Guardian Childcare & Education	Direct	Mid-Cap Buyout	Asien	2016	764'528	754'016
Hofmann Menue Manufaktur	Direct	Mid-Cap Buyout	Europa	2014	2'965'607	2'965'607
KinderCare Education	Direct	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	9'567'498	9'554'161
Project Lock	Direct	Mid-Cap Buyout	Europa	2014	2'747'117	2'747'386
TOUS	Direct	Mid-Cap Buyout	Europa	2015	1'869'189	1'869'189
Advent International GPE VII-A, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2012	3'929'052	3'693'309
Advent Latin American Private Equity Fund VI-H L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Rest der Welt	2014	4'576'152	4'225'366
Affinity Asia Pacific Fund IV L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Asien	2013	6'715'633	5'765'078
American Industrial Partners Capital Fund IV, L.P.	Primary	Small-Cap Buyout	Nordamerika	2007	810'525	2'570'290
American Industrial Partners Capital Fund VI, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	2'406'909	2'906'830
Anonymized Emerging Markets Venture Fund 2	Primary	Early Seed	Rest der Welt	2008	912'046	1'119'454
Anonymized European Buyout Fund 15	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2012	5'238'736	5'237'476
Baring Asia Private Equity Fund VI L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Asien	2014	3'454'507	3'865'199
CapVest Equity Partners III B, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2013	2'619'368	1'778'298
Capvis Equity IV L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2014	2'619'368	2'833'047
Clayton Dubilier & Rice Fund IX, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2013	5'589'972	6'342'835
CVC Capital Partners VI L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2014	4'976'799	5'358'596
EQT VII, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2015	3'405'178	3'999'618
Gavea Investment Fund V C L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Rest der Welt	2014	2'809'180	2'363'042
GGV Capital Select L.P.	Primary	Venture Capital Ausgewogen	Asien	2015	3'455'347	3'286'218
KKR European Fund IV (EEA) L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2015	3'929'052	4'217'911
Marlin Equity III, L.P.	Primary	Distressed	Nordamerika	2010	99'015	103'327
Nordic Capital VIII Alpha, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2013	3'929'052	4'874'940
PAI Europe VI	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2013	5'238'736	4'833'645
Permira V, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2014	5'238'736	5'177'896
ProA Capital Iberian Buyout Fund II	Primary	Small-Cap Buyout	Europa	2014	2'881'305	2'856'201
Silverfleet Capital Partners II, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2015	3'929'052	4'110'382
Thompson Street Capital Partners IV, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2016	1'916'804	2'035'307
Warburg Pincus Energy, L.P.	Primary	Resources	Nordamerika	2014	4'653'633	4'398'262
Warburg Pincus Private Equity XII, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	4'031'459	3'972'709

Beteiligung	Art der Beteiligung	Kategorie	Geografischer Fokus	Jahr der Lancierung	Zusagen	seit Auflegung Abrufe
Project Bonhomme	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2007	7'147'001	2'772'876
Project Falcon	Secondary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2007	2'856'253	2'356'383
Project Nova	Secondary	Mega Buyout	Nordamerika	2010	3'875'786	1'561'948
Project Poseidon	Secondary	Mid-Cap Buyout	Europa	2008	9'068'652	3'823'970
Project Snowball II	Secondary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2008	3'546'476	1'645'514
Project Softball 4	Secondary	Mid-Cap Buyout	Asien	2013	6'524'630	3'342'613

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 III

Per 30. Juni 2022 (in EUR)

Beteiligung	Art der Beteiligung	Kategorie	Geografischer Fokus	Jahr der Lancierung	Zusagen	seit
						Auflegung
Ammega (Megadyne - Ammeraal Beltech)	Direct	Mid-Cap Buyout	Europa	2018	2'021'557	2'021'681
Civica	Direct	Mid-Cap Buyout	Europa	2017	1'228'746	1'228'952
Convex Group Limited	Direct	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2019	706'097	699'943
CPA Global (Clarivate merger)	Direct	Large-Cap Buyout	Europa	2017	1'139'573	1'139'685
Envision Healthcare	Direct	Second Lien	Nordamerika	2018	1'508'729	1'451'346
EyeCare Partners	Direct	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2020	1'014'155	1'014'551
Hearthside Food Solutions	Direct	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2018	1'536'089	1'483'021
KinderCare Education	Direct	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	2'171'234	2'168'207
SRS Distribution, Inc.	Direct	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2018	1'082'390	1'078'453
Techem	Direct	Large-Cap Buyout	Europa	2018	1'498'179	1'498'394
United States Infrastructure Corporation	Direct	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2017	1'110'183	1'110'892
Vishal Mega Mart	Direct	Mid-Cap Buyout	Asien	2018	871'320	871'320
Advent Latin American Private Equity Fund VI-H L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Rest der Welt	2014	1'038'505	958'898
Capvis Equity V L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2018	1'747'875	1'173'878
Carlyle Partners VII, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2018	1'306'528	1'269'079
Clayton Dubilier & Rice Fund IX, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2013	1'268'580	1'439'434
CVC Capital Partners VII L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2017	1'186'058	1'064'718
CVC Capital Partners VI L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2014	1'129'427	1'216'072
Gavea Investment Fund V C L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Rest der Welt	2014	637'511	536'265
GGV Capital Select L.P.	Primary	Venture Capital Ausgewogen	Asien	2015	784'151	745'770
Green Equity Investors VII, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2016	1'324'774	1'169'872
HgCapital 8 L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2017	995'395	903'641
Kohlberg TE Investors VIII, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2016	1'307'248	1'357'678
Marlin Equity III, L.P.	Primary	Distressed	Nordamerika	2010	22'470	23'449
PAI Europe VI	Primary	Mid-Cap Buyout	Europa	2013	1'188'871	1'096'940
Permira V, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2014	1'188'871	1'175'064
Permira VI L.P. 1	Primary	Large-Cap Buyout	Europa	2017	998'786	899'411

Beteiligung	Art der Beteiligung	Kategorie	Geografischer Fokus	Jahr der Lancierung	Zusagen	seit Auflegung Abrufe
PG Growth Access 2019	Primary	Venture Capital Ausgewogen	Nordamerika	2019	1'560'616	1'065'566
Thompson Street Capital Partners V, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2018	1'326'182	1'068'993
Vista Equity Partners Fund VII, L.P.	Primary	Large-Cap Buyout	Nordamerika	2018	1'549'984	1'107'230
Warburg Pincus Private Equity XII, L.P.	Primary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2015	914'893	901'561
Project Paris 2.0	Secondary	Mid-Cap Buyout	Nordamerika	2011	1'857'365	834'482
Project Sunlight	Secondary	Large-Cap Buyout	Asien	2013	1'435'567	616'412

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 drei Arten von Investitionen unterschieden: Direktinvestitionen, Private Equity-Partnerships und börsennotierte Private Equity Gesellschaften. 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.

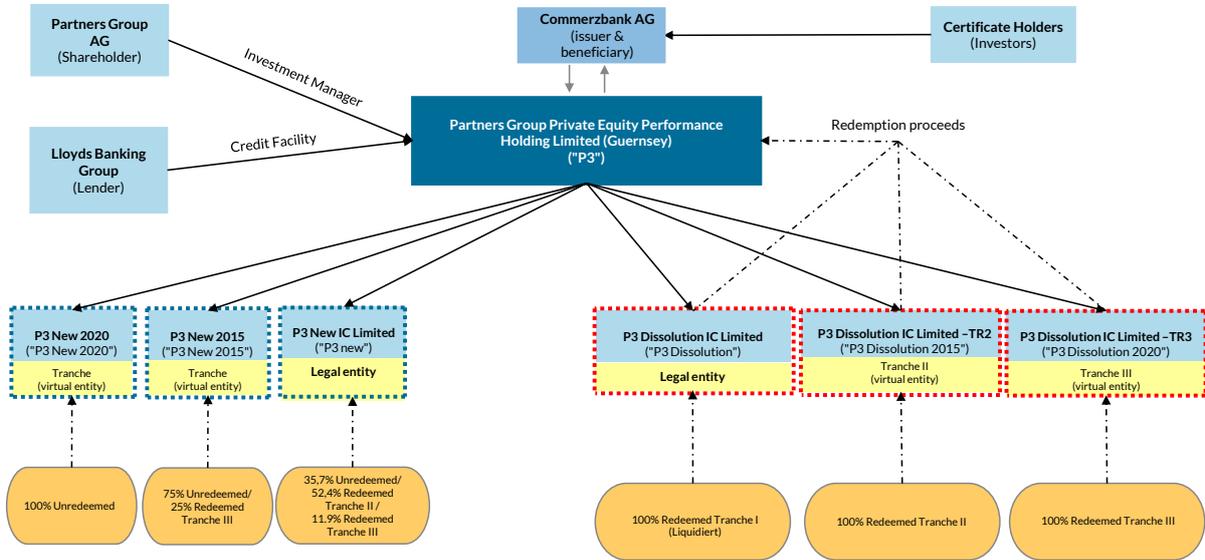
2010 erhielt die Commerzbank AG Kündigungsanträge im Umfang von 42.3% der ausstehenden Zertifikate zu diesem Zeitpunkt. Aus diesem Grund etablierten die Direktoren im Jahr 2010 zwei neue Tochterunternehmen P3 New IC Limited ("P3 New") und P3 Dissolution IC Limited ("P3 Dissolution"). Bei beiden Unternehmen handelt es sich um sogenannte Unternehmenszellen von Partners Group Investment ICC Limited. P3 New wird dabei verwendet, um neue Investitionen der Ungekündigten Tranche zu tätigen und bereits existierende Investitionen der Tranche II zu verwalten. P3 Dissolution dient als Cash Management-Vehikel, mit dessen Hilfe die Zahlungen an die Investoren der Gekündigten Tranchen I und Gekündigten Tranchen 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. Aus diesem Grund etablierten die Direktoren der Gesellschaft zwei neue Tranchen P3 New 2015 und P3 New 2015 Dissolution. P3 New 2015 wird dabei verwendet, um neue Investitionen der Ungekündigten Tranche zu tätigen und P3 Dissolution New 2015 dient als Cash Management-Vehikel, mit dessen Hilfe die Zahlungen an die Investoren der Gekündigten Tranchen II getätigt werden.

2020 erhielt die Commerzbank AG weitere Kündigungsanträge im Umfang von 25.0% der zu diesem Zeitpunkt ausstehenden Zertifikate. Gemäss den Zertifikatsbedingungen muss die Gesellschaft den Zertifikatsinhabern der Gekündigten Tranche III bestimmte vorzeitige Kapitalausschüttungen zwischen dem 1. Januar 2021 und dem 31. Dezember 2030 vornehmen (Periode kann um ein Jahr verlängert werden).

Im Juni 2021 erfolgte die finale Rückzahlung des Kapital an die Investoren der Gekündigten Tranche I, welche auf EUR 295.34 pro Zertifikat festgelegt wurde.

Strukturübersicht



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 II)	Deutschland: A18FFJ Schweiz: 29.727.632 ISIN-Nummer: DE000A18FFJ6
Wertpapierkennnummer (Gekündigte Tranche III)	Deutschland: A28PQA Schweiz: 57.113.934 ISIN-Nummer: DE000A28PQA0
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 April 2022 to 30 June 2022

In thousands of EUR	Notes	01.04.2022 30.06.2022	01.01.2022 30.06.2022	01.04.2021 30.06.2021	01.01.2021 30.06.2021
Net income from financial assets at fair value through profit or loss		(19'191)	(15'868)	70'090	148'607
<i>Private equity</i>		(20'019)	(16'590)	70'212	146'749
Interest & dividend income		180	182	2'369	2'371
Revaluation	4	(39'984)	(43'591)	69'868	133'829
Withholding tax on direct private equity investments	4	(202)	(382)	(433)	(486)
Net foreign exchange gains / (losses)	4	19'987	27'201	(1'592)	11'035
<i>Private debt</i>		758	528	(172)	1'535
Interest income (including PIK)		34	90	(47)	112
Revaluation	4	572	230	(24)	1'224
Net foreign exchange gains / (losses)	4	152	208	(101)	199
<i>Private infrastructure</i>		-	-	-	(1)
Revaluation	4	-	-	-	(1)
<i>Private resources</i>		70	194	50	324
Revaluation	4	(63)	17	67	258
Net foreign exchange gains / (losses)	4	133	177	(17)	66
Net income from short-term investments		(11)	(54)	96	159
Revaluation	5	(11)	(54)	96	159
Net income from cash & cash equivalents and other income		480	798	(34)	123
Interest & dividend income		1	1	-	-
Net foreign exchange gains / (losses)		479	797	(34)	123
Total net income		(18'722)	(15'124)	70'152	148'889
Operating expenses		(2'021)	(5'277)	(6'812)	(13'689)
Management fees		(2'200)	(4'570)	(2'772)	(5'328)
Incentive fees	9	169	(588)	(3'964)	(8'137)
Administration fees		(82)	(166)	(100)	(186)
Other operating expenses		(27)	(114)	(42)	(401)
Revaluation of other long-term receivables		(1)	(2)	(4)	218
Other net foreign exchange gains / (losses)		120	163	70	145
Other financial activities		(18'644)	(25'547)	59	(11'540)
Interest expense - related party loans	8	-	-	(61)	(86)
Other finance cost		(157)	(420)	(132)	(279)
Net gains / (losses) from hedging activities		(18'487)	(25'127)	251	(11'179)
Other income		-	-	1	4

In thousands of EUR	Notes	01.04.2022 30.06.2022	01.01.2022 30.06.2022	01.04.2021 30.06.2021	01.01.2021 30.06.2021
Surplus / (loss) for period before taxes and adjustment of swap liability		(39'387)	(45'948)	63'399	123'660
Adjustment of swap liability	7	39'387	45'948	(62'090)	(122'351)
Surplus / (loss) for period		-	-	1'309	1'309
Other comprehensive income for period; net of tax		-	-	-	-
Total comprehensive income for period		-	-	1'309	1'309

Unaudited consolidated statement of financial position

As at 30 June 2022

In thousands of EUR	Notes	30.06.2022	31.12.2021
ASSETS			
Financial assets at fair value through profit or loss			
Private equity	4,11	525'273	586'359
Private debt	4,11	3'032	2'519
Private infrastructure	4,11	1	1
Private resources	4,11	1'988	2'094
Non-current assets		530'294	590'973
Short-term investments	5	1'130	1'207
Other short-term receivables	11	16'891	8'752
Cash and cash equivalents	6	46'567	109'315
Current assets		64'588	119'274
TOTAL ASSETS		594'882	710'247
EQUITY AND LIABILITIES			
Share capital		10	10
Total equity		10	10
Long-term swap liability	7	571'735	683'995
Liabilities falling due after one year		571'735	683'995
Derivative liabilities	11	6'638	4'133
Accruals and other short-term payables		16'499	22'109
Liabilities falling due within one year		23'137	26'242
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES		594'882	710'247

Unaudited consolidated statement of changes in equity

for the period from 1 January 2022 to 30 June 2022

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	-	(45'948)	(45'948)
Preference dividends paid during the period	-	-	-
Adjustment of swap liability	-	45'948	45'948
Other comprehensive income for period; net of tax	-	-	-
Equity at end of period	10	-	10

for the period from 1 January 2021 to 30 June 2021

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	-	123'660	123'660
Preference dividends paid during the period	-	(1'309)	(1'309)
Adjustment of swap liability	-	(122'351)	(122'351)
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 April 2022 to 30 June 2022

In thousands of EUR	Notes	01.01.2022 30.06.2022	01.01.2021 30.06.2021
Operating activities			
Surplus / (loss) for the period before interest expense		-	1'395
Adjustments:			
Net foreign exchange (gains) / losses		(28'546)	(11'568)
Investment revaluation		43'398	(135'469)
Withholding tax on direct investments		382	486
Revaluation of other long-term receivables		2	(218)
Net (gain) / loss on interest		(269)	(225)
Net (gain) / loss on dividends		(4)	(2'258)
Revaluation on forward hedges		25'127	11'179
Adjustment swap liability	7	(45'948)	122'351
(Increase) / decrease in receivables		(18'159)	(352)
Increase / (decrease) in payables		4'571	2'149
Realized gains / (losses) from forward hedges		(22'621)	(86)
Purchase of private equity investments	4	(19'940)	(14'893)
Purchase of private resources investments	4	8	18
Distributions from and proceeds from sales of private equity investments	4	64'254	51'135
Distributions from and proceeds from sales of private debt investments	4	14	3'351
Distributions from and proceeds from sales of private resources investments	4	292	325
Sale of short-term investments	5	23	99
Interest & dividends received		183	3'694
Net cash from / (used in) operating activities		2'767	31'113
Financing activities			
Increase in related party loans	8	-	24'700
(Decrease) in related party loans	8	-	(3'920)
Interest paid - related party loans	8	-	(37)
Preference dividends paid		-	(1'309)
Partial settlements of swap liability	7	(66'312)	(76'303)
Net cash from / (used in) financing activities		(66'312)	(56'869)
Net increase / (decrease) in cash and cash equivalents		(63'545)	(25'756)
Cash and cash equivalents at beginning of period	6	109'315	57'251
Effects of foreign currency exchange rate changes on cash and cash equivalents		797	123
Cash and cash equivalents at end of period	6	46'567	31'618

Notes to the unaudited consolidated financial statements

for the period from 1 April 2022 to 30 June 2022

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, 30 November 2015 and 30 November 2020 respectively.

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 third redemption period in 2020, no new legal entities have been established. However, two new tranches, P3 New 2020 and P3 Dissolution 2020, have been established. Details of the third redemption are disclosed in the subsequent note 'Swap liability'.

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 2021, 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 2021.

A number of amended standards became applicable for the reporting period. These amended standards do not have a significant impact on the Company's unaudited consolidated financial statement.

3 Segment calculation

In thousands of EUR	01.01.2022 30.06.2022	01.01.2021 30.06.2021
Private equity		
Interest & dividend income	182	2'371
Revaluation	(43'591)	133'829
Withholding tax on direct private equity investments	(382)	(486)
Net foreign exchange gains / (losses)	27'201	11'035
Total net income private equity	(16'590)	146'749
Segment result private equity	(16'590)	146'749
Private debt		
Interest income (including PIK)	90	112
Revaluation	230	1'224
Net foreign exchange gains / (losses)	208	199
Total net income private debt	528	1'535
Segment result private debt	528	1'535
Private infrastructure		
Revaluation	-	(1)
Total net income private infrastructure	-	(1)
Segment result private infrastructure	-	(1)
Private resources		
Revaluation	17	258
Net foreign exchange gains / (losses)	177	66
Total net income private resources	194	324
Segment result private resources	194	324
Non attributable		
Interest & dividend income	1	-
Revaluation	(54)	159
Net foreign exchange gains / (losses)	797	123
Total net income non attributable	744	282
Segment result non attributable	(4'533)	(13'407)
Other financial activities not allocated	(25'547)	(11'540)
Surplus / (loss) for the financial period	(45'948)	123'660

4 Financial assets at fair value through profit or loss

4.1 PRIVATE EQUITY

In thousands of EUR	30.06.2022	31.12.2021
Balance at beginning of period	586'359	533'842
Purchase of Direct and Indirect Investments	19'940	44'973
Distributions from and proceeds from sales of Direct and Indirect Investments	(64'254)	(210'594)
Revaluation	(43'591)	193'560
Withholding tax on direct private equity investments	(382)	(897)
Net foreign exchange gains / (losses)	27'201	25'475
Balance at end of period	525'273	586'359

4.2 PRIVATE DEBT

In thousands of EUR	30.06.2022	31.12.2021
Balance at beginning of period	2'519	5'656
Distributions from and proceeds from sales of Direct and Indirect Investments	(14)	(3'423)
Accrued cash and PIK interest	89	204
Interest received	-	(1'286)
Revaluation	230	1'058
Net foreign exchange gains / (losses)	208	310
Balance at end of period	3'032	2'519

4.3 PRIVATE INFRASTRUCTURE

In thousands of EUR	30.06.2022	31.12.2021
Balance at beginning of period	1	2
Revaluation	-	(1)
Balance at end of period	1	1

4.4 PRIVATE RESOURCES

In thousands of EUR	30.06.2022	31.12.2021
Balance at beginning of period	2'094	2'042
Purchase of Direct and Indirect Investments	(8)	(36)
Distributions from and proceeds from sales of Direct and Indirect Investments	(292)	(460)
Revaluation	17	397
Net foreign exchange gains / (losses)	177	151
Balance at end of period	1'988	2'094

5 Short-term investments

In thousands of EUR	30.06.2022	31.12.2021
Balance at beginning of period	1'207	1'234
Sale of short-term investments	(23)	(231)
Revaluation	(54)	204
Balance at end of period	1'130	1'207

6 Cash and cash equivalents

In thousands of EUR	30.06.2022	31.12.2021
Cash at banks	38'067	108'480
Cash equivalents	8'500	835
Total cash and cash equivalents	46'567	109'315

7 Swap liability

On 9 March 2022 the Board of Directors announced a partial repayment of the swap liability (the "Partial Repayment") with an effective date 9 March 2022 in accordance of the terms and conditions of the certificate in the total amount of EUR 66'312'150 (2021: EUR 34'000'452). The Partial Repayment in the amount of EUR 51'205'500 (2021: EUR 34'000'452, the fifth payment) is the sixth 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 in the amount of EUR 15'106'650 (2021: nil) is the first payment made to satisfy early redemption amounts relating to the early redemption requests received by Commerzbank during the second redemption period to 30 November 2020. 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%.

In thousands of EUR

	30.06.2022	31.12.2021
Long-term swap liability - beginning of period	683'995	546'085
Transfer from / (to) short-term swap liability	-	1'487
Surplus / (loss) for period before taxes and adjustment of swap liability	(45'948)	171'732
Preference dividends paid	-	(1'309)
Partial settlement of swap liability	(66'312)	(34'000)
Long-term swap liability - end of period	571'735	683'995
Short-term swap liability - beginning of period	-	43'790
Transfer (to) / from long-term swap liability	-	(1'487)
Partial settlement of swap liability	-	(42'303)
Short-term swap liability - end of period	-	-

8 Related party credit facility

The Company entered into a revolving credit facility with a related party on 14 December 2017 for a lending commitment of EUR 20'000'000 until 13 December 2021. The facility term was extended for another 4 years until 13 December 2025. On 2 June 2020, the total lending commitment has been increased from EUR 20'000'000 to EUR 30'000'000. The purpose of the facility is to assist the Company in acquiring or meeting funding obligations in regards to permitted investments and paying fees and costs due and payable by the Company to the investment manager.

Interest is calculated using a EURIBOR rate on the day of the advance plus a margin.

The Company 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.

No event of default has occurred for the relevant reporting period up until the date of approval of these Audited Financial Statements.

In thousands of EUR	30.06.2022	31.12.2021
Balance at beginning of period	-	2'270
Increase during period	-	27'156
(Decrease) during period	-	(29'582)
Net foreign exchange (gains) / losses on related party loan	-	156
Balance at end of period	-	-

9 Incentive fee

In thousands of EUR	30.06.2022	31.12.2021
Balance at beginning of period	13'375	11'175
Change in incentive fees attributable to Investment Manager	588	12'906
Incentive fees paid/payable	(1'291)	(10'706)
Balance at end of period	12'672	13'375

10 Commitments to Direct and Indirect Investments

In thousands of EUR	30.06.2022	31.12.2021
Unfunded commitments translated at the rate prevailing at end of period	151'946	133'872

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	-	1'130	-	1'130
Other short-term receivables	-	-	16'891	16'891
Financial assets at fair value through profit or loss - equity securities	10'150	8'760	508'352	527'262
Financial assets at fair value through profit or loss - debt investments	-	-	3'032	3'032
Total assets	10'150	9'890	528'275	548'315
Liabilities				
Derivatives used for hedging	-	(6'638)	-	(6'638)
Total liabilities	-	(6'638)	-	(6'638)

11.2 FAIR VALUE ESTIMATION PREVIOUS REPORTING PERIOD

In thousands of EUR	Level 1	Level 2	Level 3	Total balance
Assets				
Short-term investments	-	1'207	-	1'207
Other short-term receivables	-	-	8'752	8'752
Financial assets at fair value through profit or loss - equity securities	13'088	8'020	567'346	588'454
Financial assets at fair value through profit or loss - debt investments	-	-	2'519	2'519
Total assets	13'088	9'227	578'617	600'932
Liabilities				
Derivatives used for hedging	-	(4'133)	-	(4'133)
Total liabilities	-	(4'133)	-	(4'133)

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 relevant reporting period. The valuation may also be adjusted for further information gathered through an 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 constituent documents, the performance of the Direct and Indirect Investments held are reviewed on a regular basis by the Group'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. Factors considered in the determination of appropriate comparable public companies include industry, size, development stage, and strategy. Consequently, 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 to earnings ratio for earnings or price to book ratio for book values). Trading

multiples for each comparable company identified are calculated by dividing the enterprise value or 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.

The valuation of a Direct Investment may alternatively be derived using the discounted cash flow method by discounting its expected future cash flows to a present value at a rate of expected return that represents the time value of money and reflects its relative risks. 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 expected future cash flows are determined based on agreed investment terms or expected growth rates. In addition, based on the current market environment an expected return of the respective Direct Investment is projected. The future cash flows are discounted to the date of the relevant reporting period end in order to determine the fair value.

Direct debt Investment valuations are derived by applying widely acceptable valuation methods suitable for debt investments which include, but are not limited to, using reliable broker quotes and the comparable debt approach.

Reliable broker quotes for Direct debt Investments are provided by a reputable financial information provider. These quotes are applied on the nominal value of such investments to derive the fair value. The comparable debt approach arrives at the valuation of a Direct debt Investment by discounting its expected future cash flows to a present value with a benchmark rate derived from observable pricing levels of comparable debt instruments. Factors considered in the determination of such comparable instruments include, but are not limited to, industry, coupon, duration and maturity date.

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. Factors considered in the determination of such comparable assets include, but are not limited to, size, location, development stage and property type. Consequently, 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) is known and similar properties have recently traded in the market.

The income method compares a Direct real estate Investment's net operating income to capitalization rates recently observed in the market to determine the present value. The capitalization rates from recent sales of comparable properties utilized in this method 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. Factors considered in the determination of such comparable properties include, but are not limited to, size, location, development stage and property type. 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. This 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 valuation of Level 3 Direct equity Investments is derived 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.

No interrelationship between unobservable inputs used in the Group's valuation of its level 3 investments has been identified.

The Group presents investments whose fair values are measured 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" may include certain Indirect Investments where there is full visibility of the underlying portfolio and hence a full revaluation is performed on such investments as if they were Direct Investments. If presented, the category "Direct Investments" 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 presents the potential change in fair value for each category of investments in absolute values. For a 5% movement in the significant unobservable input employed in the relevant valuation model, the corresponding incremental change in valuation of the investment is calculated.

With respect to Direct real estate equity Investments, the sensitivity analysis as performed for Direct equity Investments, with changes in the relevant unobservable valuation inputs, would not translate into meaningful valuation movements. 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 is generally not performed for Direct Investments that have been acquired within the last three months of the relevant reporting period and where the acquisition cost was deemed to be fair value in accordance with IFRS 13 as 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 30.06.2022	Valuation technique	Unobservable input	Range (weighted average)	Sensitivity
<i>Fair value in thousands of EUR</i>					
Direct Investments					
Direct equity Investments	160'182	Market comparable companies	Enterprise value to EBITDA multiple	6.20x - 24.40x (13.70x)	13'417 (13'417)
	5'552	Recent financing/transaction	Recent transaction price	n.a.	n.a. n.a.
	4'528	Market comparable companies	Price to book ratio	1.63x - 1.63x (1.63x)	226 (226)
	303	Exit price	Recent transaction price	n.a.	n.a. n.a.
Direct debt Investments	2'941	Broker quotes	Indicative quotes for an inactive market	n.a.	n.a. n.a.

Type of security	Fair value at 30.06.2022	Valuation technique	Unobservable input	Range (weighted average)	Sensitivity	
<i>Fair value in thousands of EUR</i>						
Indirect Investments						
	370'444	Adjusted reported net asset value	Reported net asset value	n.a.	18'522	(18'522)
	(32'838)	Adjusted reported net asset value	Fair value adjustments	n.a.	(1'642)	1'642

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 31.12.2021	Valuation technique	Unobservable input	Range (weighted average)	Sensitivity	
<i>Fair value in thousands of EUR</i>						
Direct Investments						
Direct equity Investments	161'791	Market comparable companies	Enterprise value to EBITDA multiple	7.27x - 22.20x (14.61x)	12'647	(12'647)
	16'883	Recent financing/transaction	Recent transaction price	n.a.	n.a.	n.a.
	992	Exit price	Recent transaction price	n.a.	n.a.	n.a.
Direct debt Investments	2'390	Broker quotes	Indicative quotes for an inactive market	n.a.	n.a.	n.a.
Indirect Investments						
	383'021	Adjusted reported net asset value	Reported net asset value	n.a.	19'151	(19'151)
	4'551	Adjusted reported net asset value	Fair value adjustments	n.a.	228	(228)

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

The Company

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 Glatigny 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

Trading Information

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

Contact for Investors

In all Commerzbank AG branches or through
infoP3@commerzbank.com