



Partners Group

REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

La creazione di valore come chiave per massimizzare la performance

Roma, 18 novembre 2016



Indice

-
- | | |
|---|---|
| 1 | Partners Group |
| 2 | Le strategie per generare valore intrinseco |
| 3 | Casi di investimento |
| 4 | Conclusioni |
-



Un operatore internazionale ed indipendente, esclusivamente dedicato ai mercati non quotati (cd. "*private markets*")

Focus sui *private markets*

Asset gestiti pari ad oltre **EUR 49,1 miliardi¹** in private equity, private debt, private real estate, private infrastructure

Risorse

Oltre **900** professionisti² di **50** nazionalità in **19** uffici nel mondo

Indipendente

Maggioranza del capitale azionario della società in mano ai *partners* / professionisti

Stabile e trasparente

Società quotata alla borsa di Zurigo, con una struttura di incentivi orientata al **lungo periodo**



Significativo *network*

>**430** investimenti diretti³
>**760** partner negli investimenti in *private markets*
>**300** *advisory board seats*

Approccio integrato

Capacità di combinare insieme **investimenti diretti** ed investimenti in fondi (sul mercato **primario** e **secondario**)

Gestione del rischio

Team interno dedicato al *risk & portfolio management*

Presidio dei temi legali e fiscali

Team di **oltre 50 professionisti** dedicato al *tax, legal & structuring*, a supporto sia degli investimenti sia dei clienti

¹ AuM di Partners Group e tutte le sue affiliate, al 30 giugno 2016.

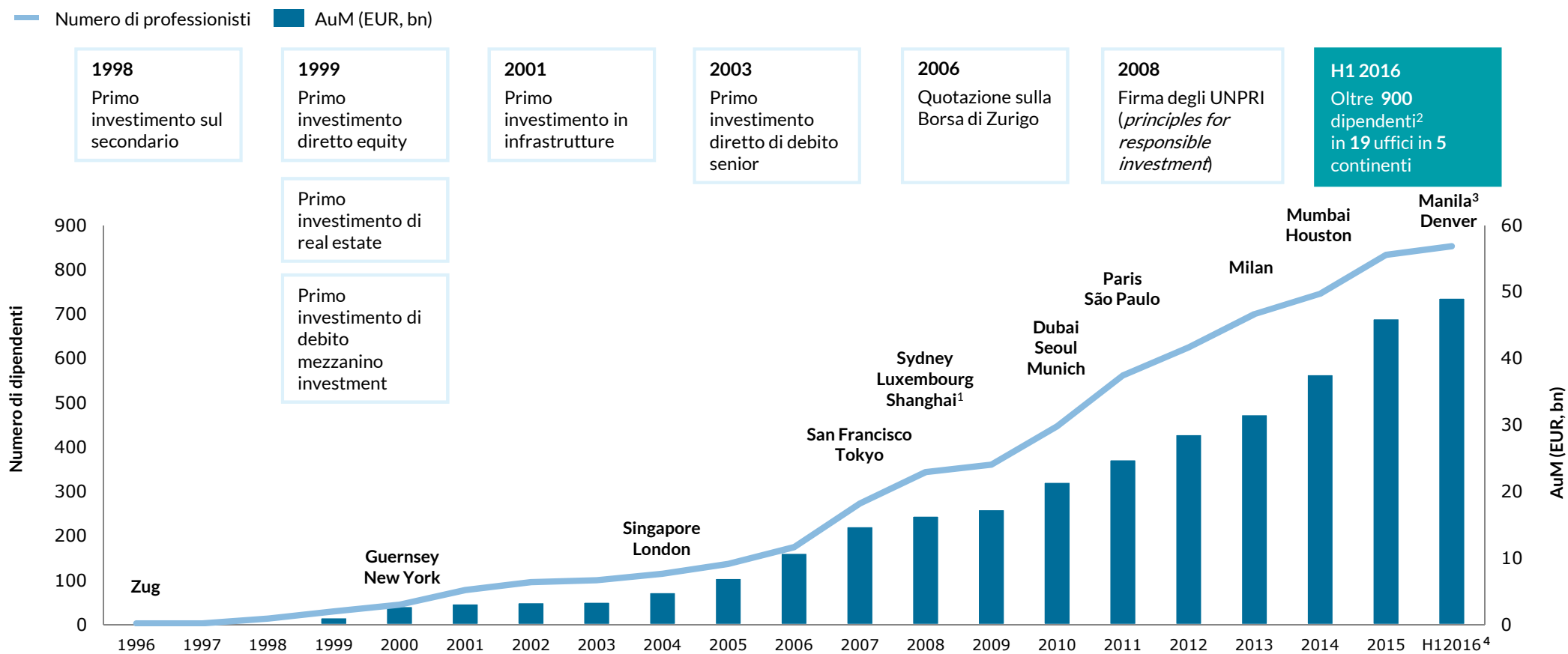
² Al 30 settembre 2016.

³ Il dato non include gli investimenti diretti di *corporate senior debt*.



Una storia di successo in un settore "non scalabile"

Evoluzione degli attivi in gestione e del numero di professionisti



¹ Rilocalizzazione dell'ufficio cinese (da Beijing a Shanghai) avvenuta a gennaio 2014.

² Al 30 settembre 2016.

³ L'apertura ufficiale dell'ufficio di Manila è prevista per settembre 2016.

⁴ Al 20 giugno 2016

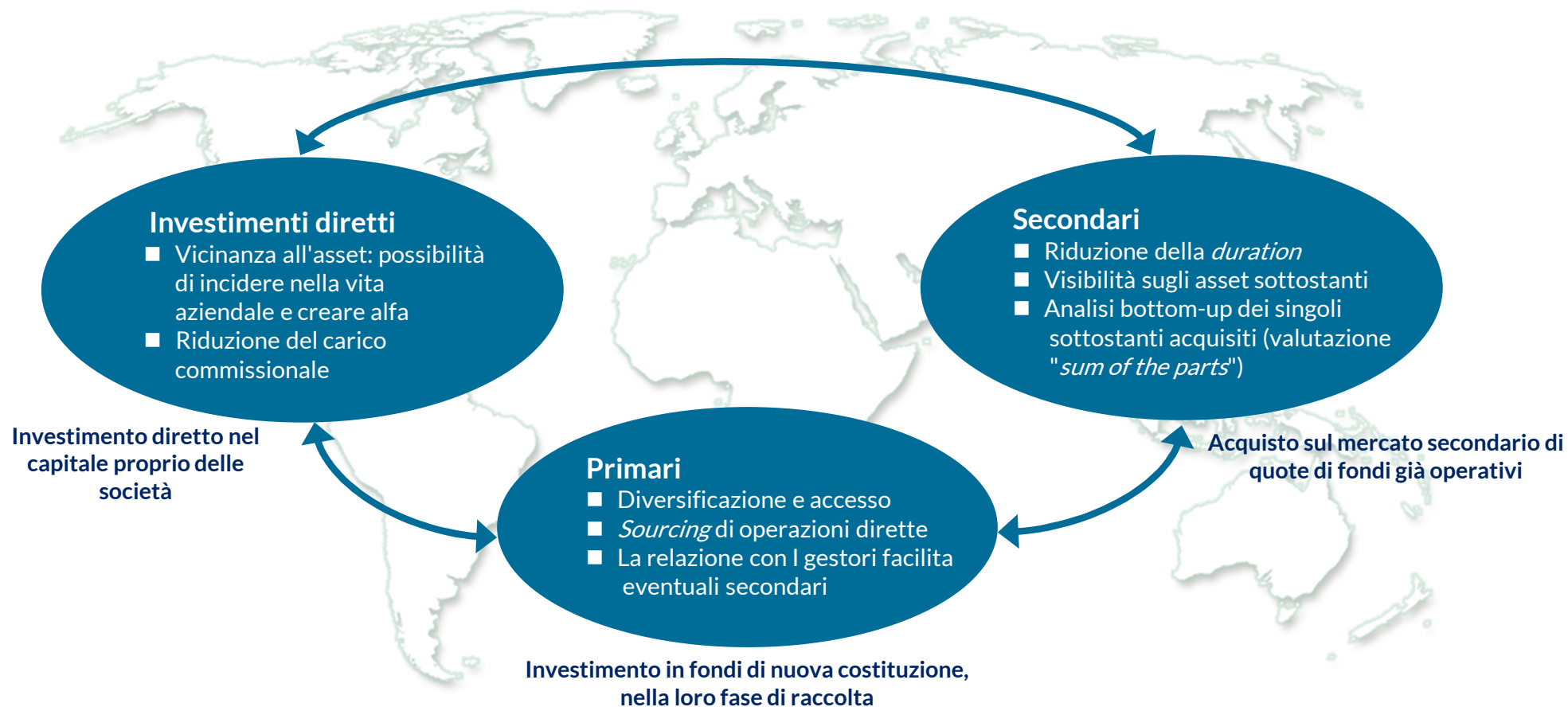


Indice

-
- | | |
|---|---|
| 1 | Partners Group |
| 2 | Le strategie per generare valore intrinseco |
| 3 | Casi di investimento |
| 4 | Conclusioni |
-



Le modalità di investimento nel Private Equity



Leve a disposizione di un gestore di private equity per generare rendimenti (1 di 2)



1 EBITDA (crescita e marginalità)

- Crescita dei ricavi ('*top-line*')
- Espansione dei margini attraverso miglioramenti a carattere operativo

Riduzione del debito

3

- Riduzione del costo medio ponderato del capitale
- Abbattimento del debito nel corso dell'*holding period* e conseguente incremento del valore dell'*equity*

2

Multipli

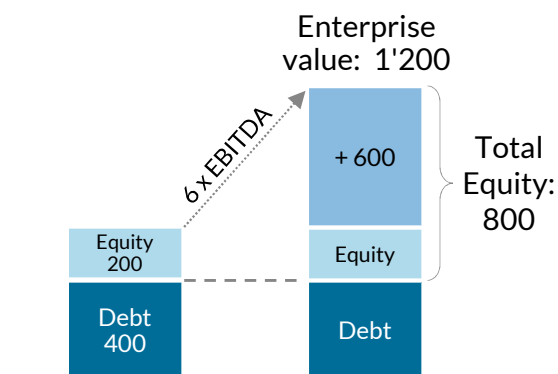
- Arbitraggio sui multipli (acquisto ad un multiplo inferiore rispetto a quello di uscita)



Leve a disposizione di un gestore di private equity per generare rendimenti (2 di 2)

EBITDA

Da USD 100m a USD 200m di EBITDA



Valore iniziale Valore finale

EBITDA:	100	200
Multiplied by EBITDA multiple:	6x	6x

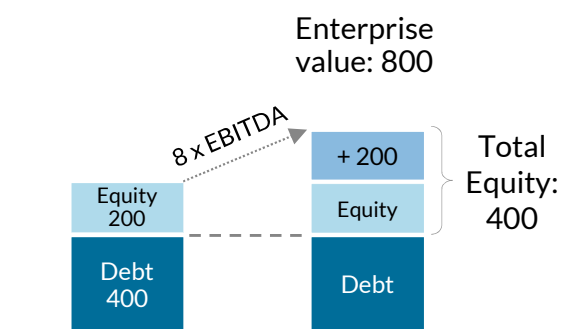
= Enterprise value:	600	1200
Minus Debt:	400	400

Equity value	200	800
--------------	-----	-----

Multiplo sul capitale investito: 4.0x

Multipli

Da 6x a 8x di multiplo EV/EBITDA



Valore iniziale Valore finale

EBITDA:	100	100
Multiplied by EBITDA multiple:	6x	8x

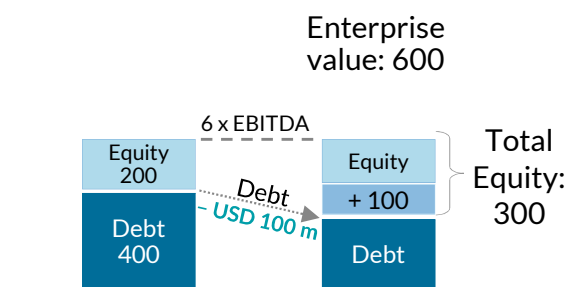
= Enterprise value:	600	800
Minus Debt:	400	400

Equity value	200	400
--------------	-----	-----

Multiplo sul capitale investito: 2.0x

Riduzione del debito

Da USD 400m a USD 300m di debito



Valore iniziale Valore finale

EBITDA:	100	100
Multiplied by EBITDA multiple:	6x	6x

= Enterprise value:	600	600
Minus Debt:	400	300

Equity value	200	300
--------------	-----	-----

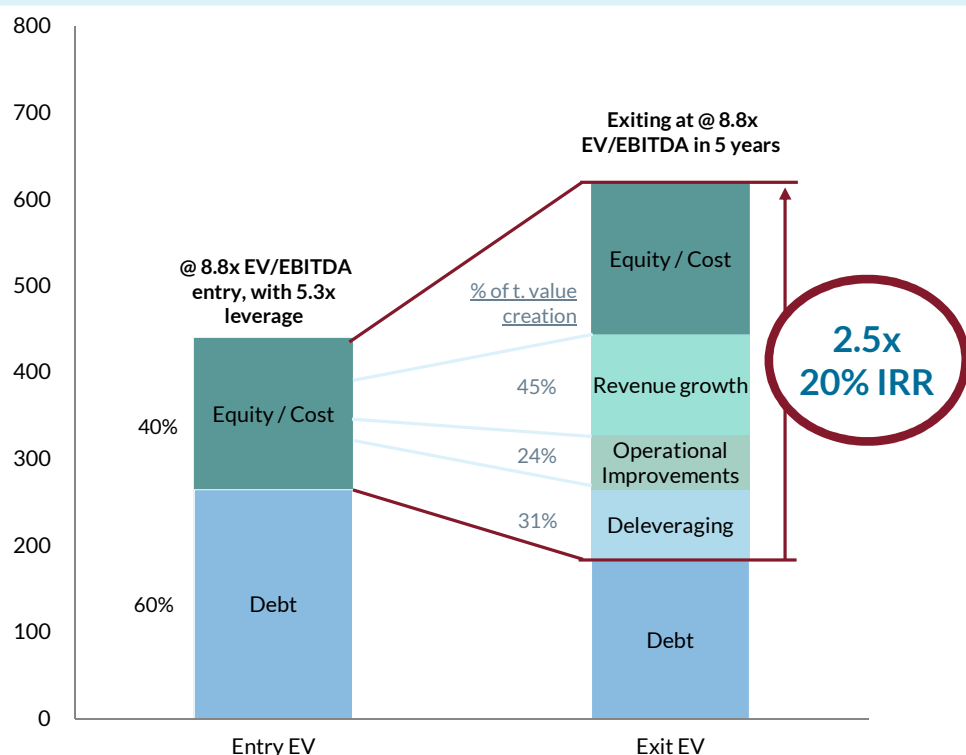
Multiplo sul capitale investito: 1.5x



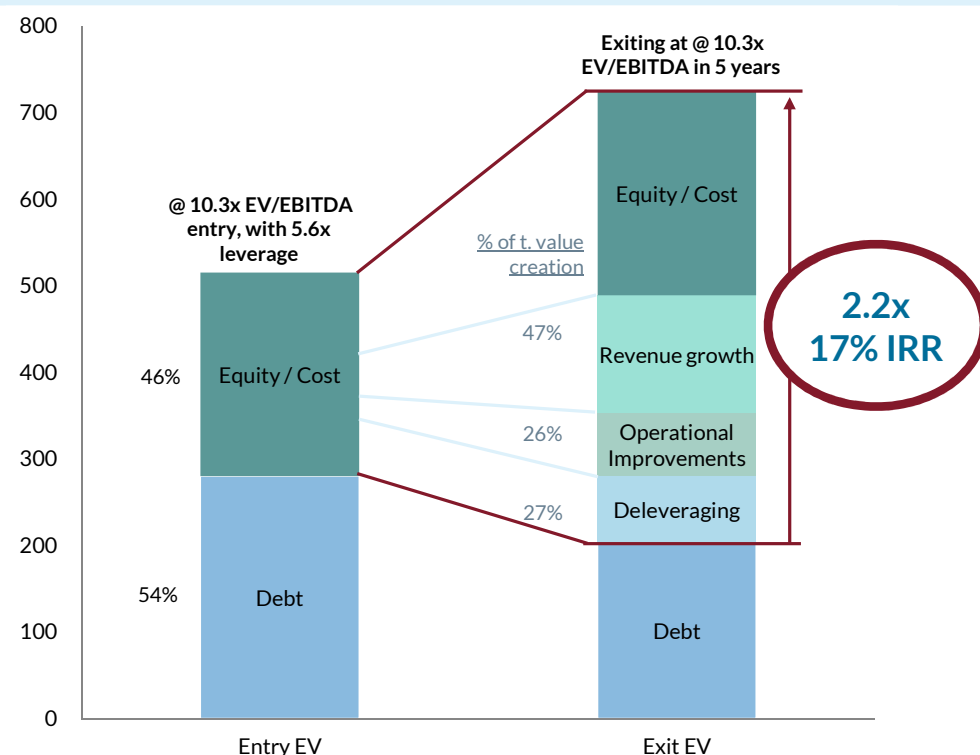
Perchè i ritorni del Private Equity sono sotto pressione (1 di 2)

Esempio illustrativo: *buyout* della stessa società nelle condizioni di mercato del 2013 e del 2015¹

Operazione nel 2013



Operazione nel 2015



Slide a scopo illustrativo. Nota: 1) Ipotesi sulla crescita e sui margini assunte costanti in ciascun scenario; le uniche variabili soggette a variazione sono il multiplo di ingresso, quello di uscita ed il livello di leva finanziaria all'ingresso. I ritorni ipotizzati sono da considerarsi lordi.

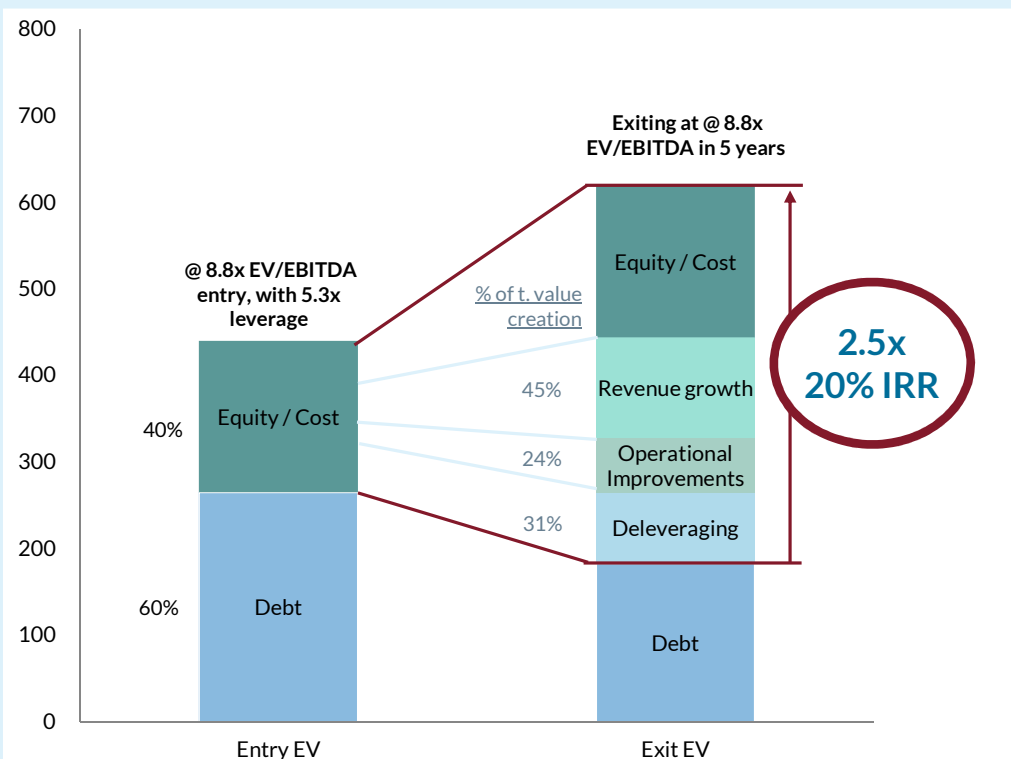


Partners Group
REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

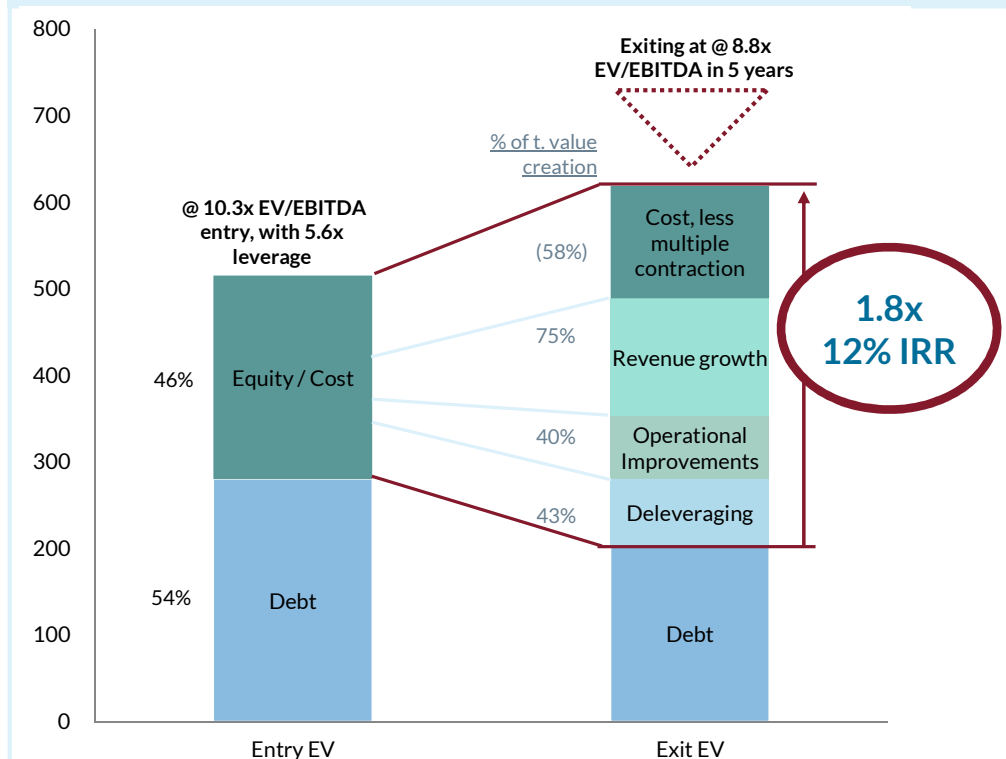
Perchè i ritorni del Private Equity sono sotto pressione (2 di 2)

Esempio illustrativo: *buyout* della stessa società nelle condizioni di mercato del 2013 e del 2015¹

Operazione nel 2013



Operazione nel 2015 con multiplo di exit mediano

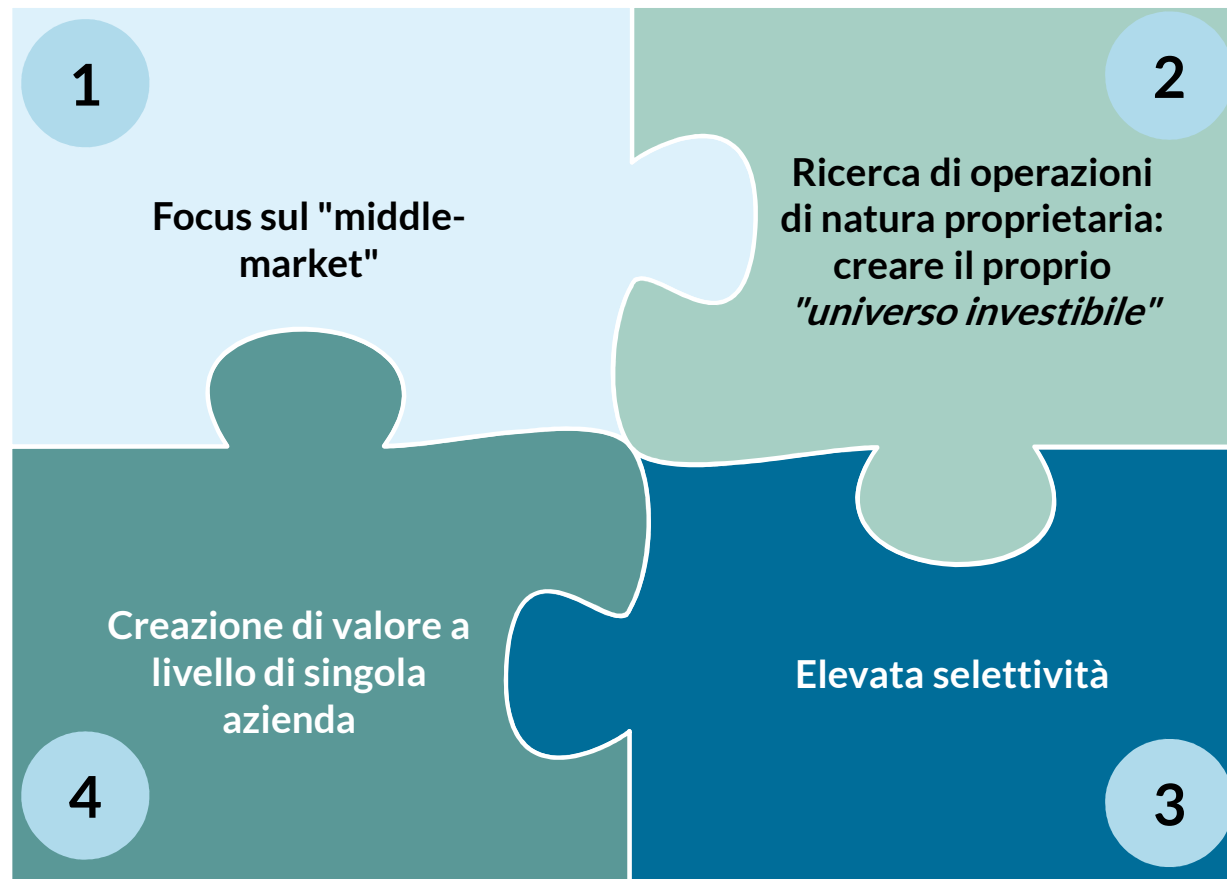


A fronte delle stesse ipotesi, i ritorni delle operazioni sono inferiori del ~15%-40% rispetto a quelli del 2013

Slide a scopo illustrativo. Nota: 1) Ipotesi sulla crescita e sui margini assunte costanti in ciascun scenario; le uniche variabili soggette a variazione sono il multiplo di ingresso, quello di uscita ed il livello di leva finanziaria all'ingresso. I ritorni ipotizzati sono da considerarsi lordi.

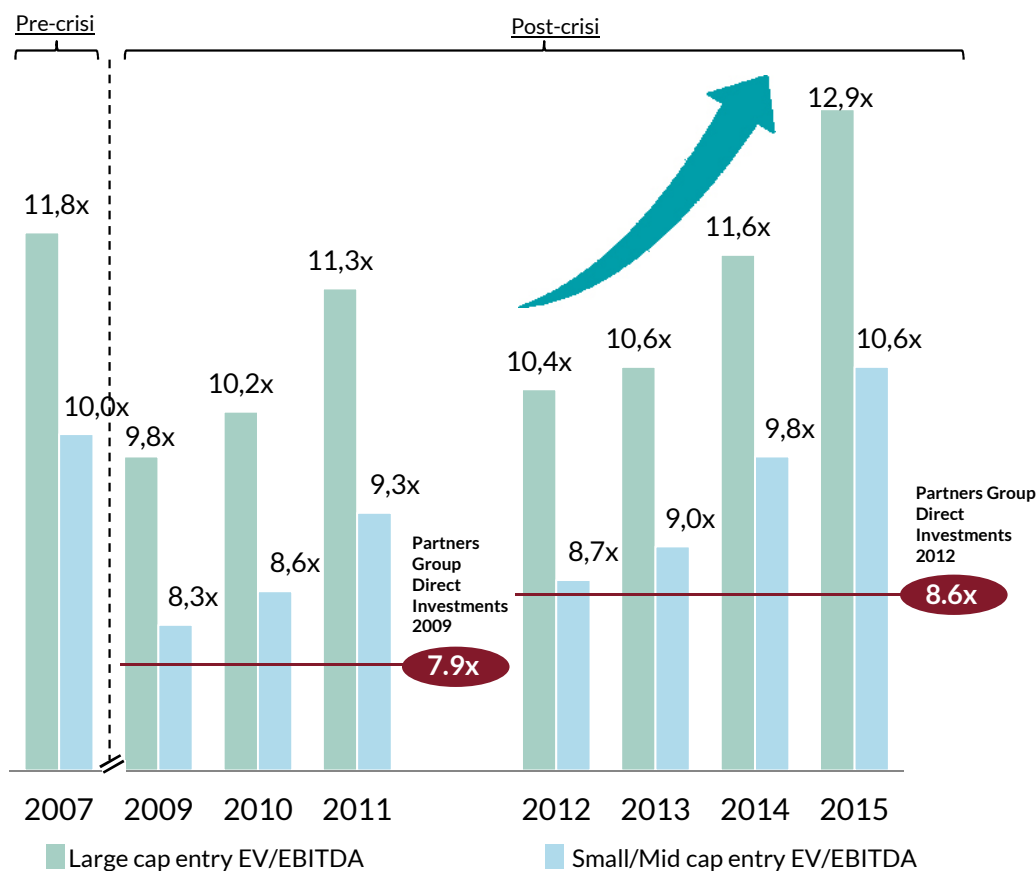


La nostra strategia di investimento nel private equity



1 Focus sul "middle-market"

Multipli di ingresso delle operazioni



Perchè concentrarsi sulle *mid-caps*

✓ Le operazioni su aziende di media dimensione sono meno costose, in particolare nell'attuale contesto di mercato, essenzialmente per i seguenti fattori

- Limitato accesso al mercato dell'*high yield*
- Minore competizione da parte del mercato di borsa
- Spazio derivante dal *deleveraging* delle banche: private equity/debt a colmare il vuoto nelle *mid-caps*

✓ Significative potenzialità di creazione di valore a livello operativo

- Maggiore possibilità di poter incidere sull'EBITDA di una azienda media rispetto ad una *large-cap*
- Tipicamente, numerose opzioni di crescita disponibili per una azienda di taglia media

✓ Maggiori opzioni di *exit*:

- Mercato secondario di *mid-market* molto attivo
- Tipicamente, presenza di numerosi operatori industriali come potenziali acquirenti
- Infine, IPO come potenziale opzione di exit per le aziende che, a seguito del processo di crescita, hanno raggiunto una dimensione significativa



2 Ricerca di operazioni di natura proprietaria

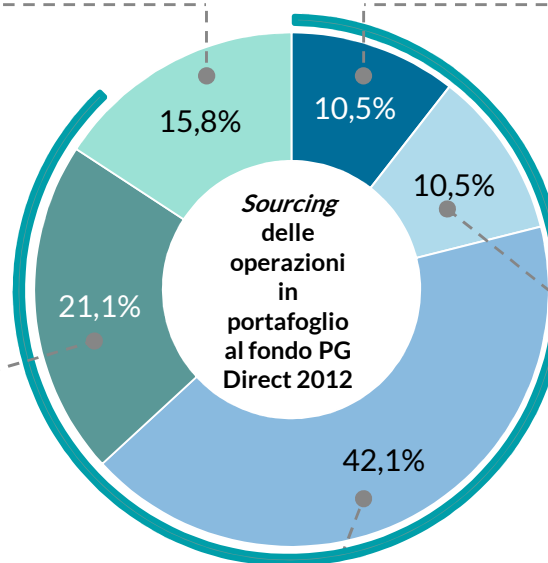
Intermediari/banche

- Contatti quotidiani con advisor e banche di investimento a livello locale, nei singoli mercati di riferimento



IVC team/PRIMERA database

- Intelligence su oltre >7'000 aziende private
- Proattivo *tracking* per identificazione di eventuali target



84% originato in via indipendente

Team di primario di PG

- Relazione con oltre >730 sponsor
- >300 *advisory board seats*



Team di secondario e di debito di PG

- Deal flow* settimanale di secondario pari a ca. USD 1 mld
- Oltre >USD 3 mld investiti in 180 linee di credito



Network globale

- >850 professionisti in 20 uffici
- Aziende in portafoglio
- Industrial Partners/ Operating Partner network*



3 Elevata selettività – i nostri criteri di investimento

Caratteristiche ricercate

- Aziende di **media dimensione** e **market leader**
- Alto **potenziale di crescita**
- **Elevati margini operativi** e capacità di generazione di cassa
- Management team di **qualità ed esperienza**
- Percorsi di creazione di valore / **iniziative strategiche chiare e definite**
- **Posizioni di controllo**
- **Valorizzazioni ragionate**
- Strutture del capitale / **livelli di leva sostenibili**

Implementazione nel fondo PG Direct 2012

Disciplina sul *pricing*

- Multiplo medio di ingresso pari a 8.8x in termini di EV/EBITDA

Elevata marginalità

- Crescita media dell'EBITDA pari al 10.8% anno su anno¹
- EBITDA *margin* medio delle aziende in portafoglio pari a 26.1%

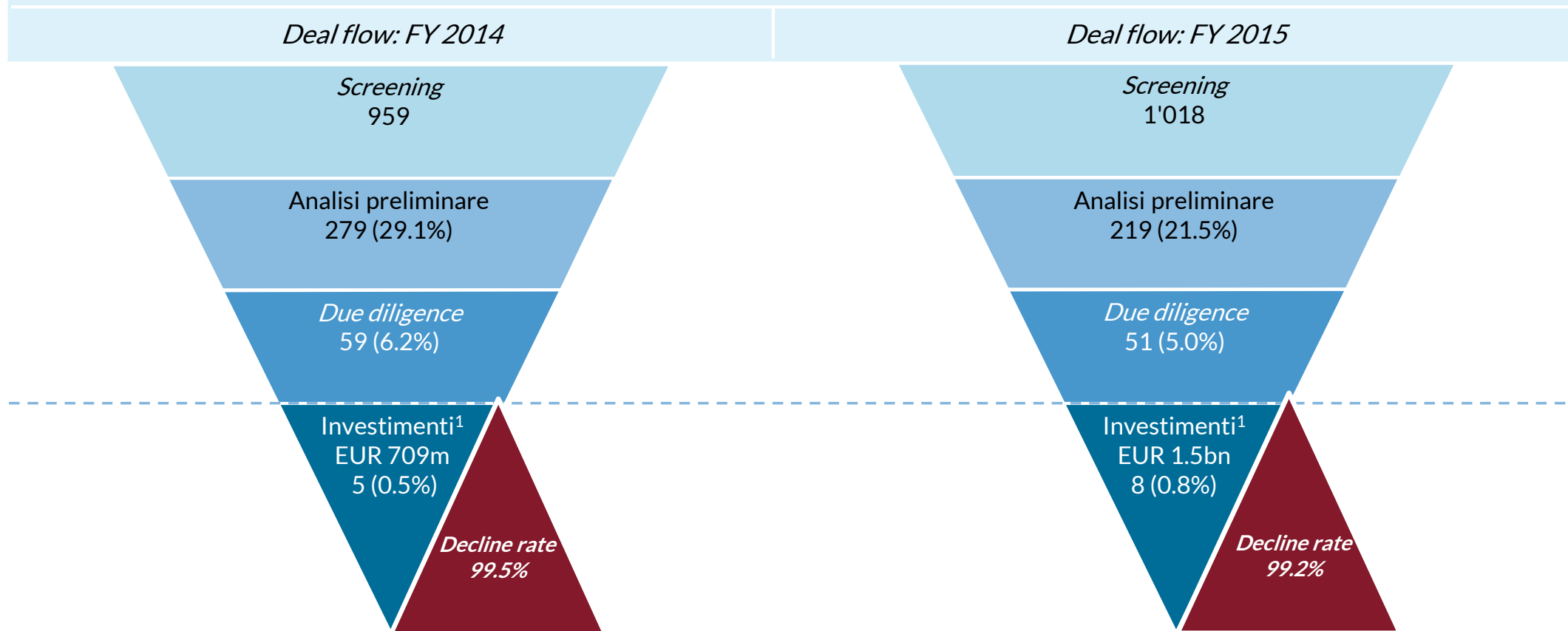
Presidio del rischio

- Livello medio di *entry leverage* prudente, pari a 4.1x in termini di posizione finanziaria netta/EBITDA



3 Il pre-requisito per una elevata selettività: un deal flow globale

Operazioni dirette di private equity: *sourcing* selezione



Oltre 1'000 operazioni oggetto di *screening* nel 2015 – finalizzati 8 investimenti



4

Creazione di valore a livello di singola azienda: l'"industry value creation" team (1 di 2)

Set up



ESG



Adam Heltzer

12 anni di esperienza. In precedenza, ha lavorato presso il World Economic Forum, The Louis Berger Group, e CG/LA Infrastructure.

Verticali

Healthcare



Remy Hauser

19 anni di esperienza. In Partners Group dal 2001. In precedenza, ha lavorato presso Credit Suisse Financial Services.

Media/Telco & IT



Christian Unger

21 anni di esperienza. In precedenza, è stato global CEO di Ringier AG (la più grande *media company* svizzera).

Financials



Lane McDonald

16 di esperienza. In precedenza, ha lavorato presso DLJ, JetBlue, American Express, Delta Air Lines e Bain & Company.

Industrials



Fredrik Henzler

21 anni di esperienza. In precedenza, ha guidato e concluso oltre 50 progetti di efficientamento operativo in aziende partecipate da fondi di private equity.

Consumer



Tim Johannessen

25 anni di esperienza. In precedenza, ha lavorato presso East Asiatic Company, Numico, Kraft Foods e Mondelēz International.

Team costituito da 19 professionisti totalmente dedicati all'Industry Value Creation ¹



4

Creazione di valore a livello di singola azienda: l'"industry value creation" team (2 di 2)

Vision ed obiettivi

Vision

- L'IVC ed ESG team permette a Partners Group di conseguire rendimenti superiori, a beneficio dei propri investitori, attraverso la pianificazione e l'implementazione di progetti di "*value creation*"

Obiettivi

- Fornire trasparenza su tutti i progetti di creazione di valore e quantificarne l'impatto
- Mettere a confronto le strategie operative adottate dalle aziende partecipate rispetto alle *best-practice* internazionali
- Avere un ruolo di supporto e di *coaching* dei diversi *management team* delle aziende partecipate

Le cinque "I"

1

In-house: team dedicato all'Industry Value Creation, interno a Partners Group. I 19 professionisti dell'IVC non sono consulenti esterni ma dipendenti a tutti gli effetti di PG

2

Integrated: L'IVC team è pienamente integrato nel processo di investimento, e presente in tutte le sue fasi (dalla *due diligence* fino alla exit)

3

Investment committee: In quanto membri votanti del Comitato Investimento, i professionisti dell'IVC team sono chiave nel processo decisionale di approvazione dei *deals*

4

Incentivized: la remunerazione ed il percorso di carriera dei professionisti dell'IVC team sono totalmente allineati a quelli dell'*investment team*

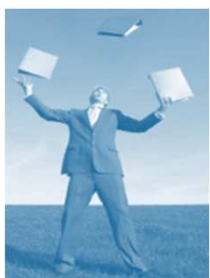
5

Institutionalized: processo metodico e strutturato, teso alla identificazione, implementazione e quantificazione di iniziative di creazione di valore operativo



4 Creazione di valore a livello di singola azienda: risultati ottenuti

Un duro lavoro ...



>150
iniziative
strategiche in
corso



>80 iniziative
realizzate nel
2015



>180 *board*
meetings
tenuti



>90
introduzioni
a potenziali
clienti/fornitori

... che ha portato importanti risultati ¹

13.4%

Crescita dei ricavi

16.1%

Crescita EBITDA

-0.61x

Delta *leverage*

Un impatto reale e tangibile



+7'900
Posti di
lavoro



+16
Nuovi
impianti
aperti



Sviluppo
in **10**
nuovi
paesi



+11
Segmenti
di
clientela
introdotti



+37
Investim-
enti di
add-on



+4
online stores
aperti ²

Importante creare alfa a livello di singolo asset, specialmente nell'attuale contesto di mercato



Indice

-
- | | |
|---|---|
| 1 | Partners Group |
| 2 | Le strategie per generare valore intrinseco |
| 3 | Casi di investimento |
| 4 | Conclusioni |
-



Trimco



Descrizione

Società attiva nella produzione di etichette e targhette per alcuni dei maggiori marchi di abbigliamento al mondo

Sourcing Team di primario di PG

Ingresso Aprile 2012

EV/multiplo HKD 1'400m/7.2x

Investment partner -

Geografia Globale

Headquarter Hong Kong

Settore *Business services*

Deal team Christoph Rubeli
Florian Marquis
Joseph Khoo

IVC lead Fredrik Henzler

Board seats Christoph Rubeli
Florian Marquis
Andreas Baumann



Trimco

Criteri di investimento

- | | |
|---|---|
| ✓ Market leader: quota di mercato del 5-10% | ✓ Iniziative strategiche: consolidamento del settore |
| ✓ Potenziale di crescita: organica e per linee esterne | ✓ Posizioni di controllo: 73% del capitale |
| ✓ Elevati margini: >30% EBITDA <i>margin</i> | ✓ Valorizzazioni ragionevoli: EV/EBITDA: 7.2x LTM |
| ✓ Capacità di creazione di cassa: 75% <i>cash conversion</i> | ✓ Livelli di leva sostenibili: PFN/EBITDA: 2.5x |

Creazione di valore

- **Acquisizione in Europa** e conseguente espansione su nuovi mercati e diversificazione del portafoglio clienti
- **Sviluppo di nuovi siti produttivi:** aggiunta capacità produttiva in America Latina e nel sud-est asiatico
- **Strutturazione / ampliamento della struttura commerciale:** passati da 5 *relationship managers* in Asia (al momento dell'investimento) ad una struttura commerciale di oltre 30 *sales* tra Germania, Regno Unito ed Asia
- **Introduzione a clienti:** >50 nuovi potenziali clienti introdotti da Partners Group

Performance aziendale

	Ricavi	EBITDA	Debito netto	Multiplo (TVPI)
Ingresso	100 ²	100 ²	2.5x	
Ad oggi¹	352 ²	225 ²	3.6x	2.2x (0.4x DPI)

Performance passata non indicativa dei risultati futuri. Slide a scopo illustrativo. Non vi è alcuna garanzia che simili investimenti verranno finalizzati in futuro.

Fonte: Partners Group; Company information at entry. 1 Dati LTM a novembre 2015. TVPI al 31 dicembre 2015. 2 Valori indicizzati a 100 per ragioni di confidenzialità. Il deal è stato selezionato in quanto uno dei maggiori eseguiti in Asia.

Strictly confidential



Partners Group
REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

Global Blue



Descrizione

Società leader mondiale nel servizio di rimborso IVA

Sourcing

Co-fondatore

Ingresso

Luglio 2012

EV/multiplo

EUR 1'000m/10.3x

Investment partner

Silverlake

Geografia

Globale

Headquarter

Nyon, Svizzera

Settore

Servizi finanziari

Deal team

Jürgen Diegruber
Andreas Holzmüller
Ben Deanfield

IVC lead

Lane McDonald

Board seats

Marcel Erni
Jürgen Diegruber

Global Blue

Criteri di investimento

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Market leader: quota di mercato >80% ✓ Potenziale di crescita: guidata dai fondamentali macro dei paesi emergenti ✓ Elevati margini: ca.20% EBITDA <i>margin</i> ✓ Capacità di creazione di cassa: >75% <i>cash conversion</i> | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Iniziative strategiche: focus sulla digitalizzazione ✓ Posizioni di controllo: insieme a Silverlake (joint-lead) ✓ Valorizzazioni ragionevoli: EV/EBITDA: 10.3x LTM ✓ Livelli di leva sostenibili: PFN/EBITDA: 3.8x |
|---|--|

Creazione di valore

- **Espansione su nuovi mercati:** penetrazione del mercato giapponese e malesiano avvenuta con successo
- **Monetizzazione dei dati / informazioni sui clienti:** sviluppo ed implementazione di tecniche di marketing digitale
- **Digitalizzazione e automatizzazione del processo di rimborso:** sviluppo della "Global Blue card" e di altri programmi con l'obiettivo di automatizzare e velocizzare il più possibile la procedura di rimborso

Performance aziendale

	Ricavi	EBITDA	Debito netto	Multiplo (TVPI)
Ingresso	EUR 454m	EUR 97m	3.8x	
Ad oggi ¹	EUR 773m	EUR 140m	1.4x	2.1x

Performance passata non indicativa dei risultati futuri. Slide a scopo illustrativo. Non vi è alcuna garanzia che simili investimenti verranno finalizzati in futuro. Fonte: Partners Group; Company information as at entry. ¹ Dati LTM a novembre 2015. TVPI al 31 dicembre 2015. Il deal è stato selezionato in quanto uno dei maggiori eseguiti in Europa.

Strictly confidential



Partners Group
REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

Universal Services of America



Descrizione

Società statunitense fornitrice di servizi di sicurezza e sorveglianza

Sourcing Team di debito di PG

Ingresso Luglio 2013

EV/multiplo USD 433m/8.6x

Investment partner -

Geografia Nord America

Headquarter Santa Ana, CA, USA

Settore *Business Services*

Deal team David Layton
Padraic McConville
Zachary Horat
Clint Kadolph

IVC lead Lane McDonald

Board seats David Layton
Joel Schwartz
Padraic McConville



Universal Services of America

Criteri di investimento

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Market leader: Tra i primi 5 player in USA ✓ Potenziale di crescita: significativa <i>pipeline</i> di acquisizioni ✗ Elevati margini: 6% EBITDA <i>margin</i> ✓ Capacità di creazione di cassa: 74% <i>cash conversion</i> | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Iniziative strategiche: crescita per linee esterne ✓ Posizioni di controllo: 81% del capitale ✓ Valorizzazioni ragionevoli: EV/EBITDA PF: 8.6x ✓ Livelli di leva sostenibili: PFN/EBITDA: 5.0x |
|---|---|

Creazione di valore

- **Esecuzione di una strategia di crescita per linee esterne:** 27 acquisizioni completate nel periodo 2013 – aprile 2015
- **Rafforzamento della cultura del "cross-selling":** il piano di *cross-selling* sviluppato ed avviato a dicembre del 2013 si è rivelato cruciale per sostenere una crescita organica del 10+% (superiore rispetto ad una crescita media del mercato pari al 3%-5%)
- **Potenziamento della struttura commerciale:** importanti investimenti nell'ampliamento della rete vendita della società

Performance aziendale

	Ricavi	EBITDA	Debito netto	Multiplo (TVPI)
Ingresso	USD 793m	USD 50m	5.0x	
Ad oggi ¹	USD 1'335m	USD 94m	5.7x	3.0x

Performance passata non indicativa dei risultati futuri. Slide a scopo illustrativo. Non vi è alcuna garanzia che simili investimenti verranno finalizzati in futuro. Fonte: Partners Group; Company information as at entry. ¹ Gli exit financials sono LTM a febbraio 2015. Metriche all'ingresso e all'exit pro-forma. TVPI al 31 dicembre 2015. Il deal è stato selezionato in quanto uno dei maggiori eseguiti in America.

Strictly confidential



Partners Group
REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

Indice

-
- | | |
|---|----------------|
| 1 | Partners Group |
|---|----------------|
-
- | | |
|---|---|
| 2 | Le strategie per generare valore intrinseco |
|---|---|
-
- | | |
|---|----------------------|
| 3 | Casi di investimento |
|---|----------------------|
-
- | | |
|---|-------------|
| 4 | Conclusioni |
|---|-------------|
-



Conclusioni

1

Ci troviamo tutti ad operare in un **contesto di mercato sfidante**. La conseguenza è che anche i ritorni dell'asset class del Private Equity sono oggi sotto pressione. E' importante pertanto identificare le **nicchie di mercato** dove si riscontrano ancora **trend di crescita potenziale**

2

A livello *bottom-up*, oggi più che mai è **necessario creare valore a livello di singola azienda** (no semplice riduzione del debito né tantomeno arbitraggio dei multipli)

3

Partners Group ritiene che l'opportunità di mercato continui ad essere rappresentata dalle **aziende di media dimensione** aventi l'obiettivo di svilupparsi e crescere a livello internazionale

4

Infine, crediamo che l'**elevata selettività** e un **approccio proprietario a livello di *scouting* delle operazioni** risultino essere due elementi chiave per generare valore intrinseco nell'attuale contesto



Disclaimer

This material has been prepared solely for purposes of illustration and discussion. Under no circumstances should the information contained herein be used or considered as an offer to sell, or solicitation of an offer to buy any security. Any security offering is subject to certain investor eligibility criteria as detailed in the applicable offering documents. The information contained herein is confidential and may not be reproduced or circulated in whole or in part. The information is in summary form for convenience of presentation, it is not complete and it should not be relied upon as such.

Any interests referenced herein have not been and will not be approved or disapproved by the U.S. Securities and Exchange Commission or by the securities regulatory authority of any U.S. state or any other relevant jurisdiction, and no other authority or commission has passed upon the accuracy or adequacy of this presentation. Any representation to the contrary is a criminal offense.

All information, including performance information, has been prepared in good faith; however, Partners Group makes no representation or warranty express or implied, as to the accuracy or completeness of the information, and nothing herein shall be relied upon as a promise or representation as to past or future performance. This material may include information that is based, in part or in full, on hypothetical assumptions, models and/or other analysis of Partners Group (which may not necessarily be described herein), no representation or warranty is made as to the reasonableness of any such assumptions, models or analysis. Any charts which represent the composition of a portfolio of private markets investments serve as guidance only and are not intended to be an assurance of the actual allocation of private markets investments. The information set forth herein was gathered from various sources which Partners Group believes, but does not guarantee, to be reliable. Unless stated otherwise, any opinions expressed herein are current as of the date hereof and are subject to change at any time. All sources which have not been otherwise credited have derived from Partners Group.

No representation is being made that any account or fund will or is likely to achieve profits or losses similar to the results being portrayed herein. The gross annual rate of returns represents the compound annual rate of return ("IRR") before management fees, organizational expenses and the general partner's allocation of profit, but in some instances (where indicated), net of the underlying general partner's fees and expenses. The net annual rate of return represents the IRR after management fees, organizational expenses and the general partner's allocation of profit. Actual realized returns on unrealized investments will depend on, among other factors, future operating results, the value of the assets, market conditions at the time of disposition, any related transaction costs, and the timing and manner of sale, all of which may differ from the assumptions and circumstances on which the valuations used in the performance data contained herein are based. Accordingly, the actual realized returns on these unrealized investments may differ materially from the returns indicated herein. Nothing contained herein should be deemed to be a prediction or projection of future performance of any investment.

Certain information contained in this presentation constitutes "forward-looking statements," which can be identified by the use of forward-looking terminology such as "may", "will", "should", "expect", "anticipate", "target", "project", "estimate", "intend", "continue" or "believe" or the negatives thereof or other variations thereon or comparable terminology. Due to various risks and uncertainties, actual events or results or the actual performance of any investment may differ materially from those reflected or contemplated in such forward-looking statements.

Material notes to investors based in Australia Partners Group (UK) Limited (ABN 41 130 021 484) is authorized and regulated by the Financial Conduct Authority under UK law, which differs from Australian law and is exempt from the requirement to hold an Australian financial services license.

Material notes to investors based in Brazil This document has been prepared exclusively for the purpose of providing information, and it is not to be considered as an offer for the sale of any security. The securities may not be offered, sold, redeemed or transferred in Brazil, as any public offering or distribution of securities in Brazil is not legal without prior registration with CVM. Persons wishing to offer or acquire securities in Brazil should consult their own counsel as to the applicability of the registration requirement or any exemption therefrom.

Material notes to investors based in Canada This material is presented to investors on behalf of Partners Group AG. Statements herein do not necessarily pertain to Partners Group (USA) Inc., an affiliate of Partners Group AG. Partners Group (USA) Inc. is registered as an exempt market dealer and portfolio manager under the securities laws of each of the Provinces of Canada. For information specifically regarding Partners Group (USA) Inc., please contact us.

Material notes to investors based in the People's Republic of China This material is presented to investors by Partners Group (Shanghai) Co., Ltd. on behalf of Partners AG. Partners Group (Shanghai) Co., Ltd is not representing any other entity. Any products referenced herein have not been submitted to or approved/verified by or registered with the China Securities Regulatory Commission or other relevant governmental authorities in the PRC. Such products may not be offered, sold or delivered or available for reoffering, resale or redelivery directly or indirectly to any person in the PRC, other than in full compliance with the relevant laws and regulations of the PRC. PRC investors are responsible for obtaining all relevant government regulatory approvals/licenses, verifications and/or registrations.

Material notes to investors based in the Dubai International Financial Centre This material relates to a financial product which is not subject to any form of regulation or approval by the Dubai Financial Services Authority ("DFSA"). The DFSA has no responsibility for reviewing or verifying any prospectus or other documents in connection with this financial product. Accordingly, the DFSA has not approved this document or any other associated documents nor taken any steps to verify the information set out in this document, and has no responsibility for it. The financial product to which this document relates may be illiquid and/or subject to restrictions on its resale. Prospective purchasers should conduct their own due diligence on the financial product. If you do not understand the contents of this document you should consult an authorized financial adviser.



Partners Group
REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

Disclaimer

Material notes to investors based in France This information material is presented to investors at their request by Partners Group (France) SAS, which is regulated by the French Securities and Exchange Commission ("Autorités des marchés financiers", "AMF") as a result of its status of a French financial advisor ("Conseiller en investissements financiers") through its membership to professional associations ("Anacofi and Anacofi-Cif") under N° E002832. Partners Group (France) SAS is acting on behalf of Partners Group AG and certain of its affiliates. Any product referred to in this information material will be either a non-French non-harmonized open end investment collective scheme or a non-French closed-ended fund for the purposes of the Monetary and Finance Code of the Republic of France ("MFC"). Any product will not be submitted to or approved/verified by or registered with AMF. The promotion of any product and the distribution of any associated material is accordingly restricted by law. The open end investment collective schemes may be promoted only to qualified investors at their request. The placement of the closed-ended funds may only be undertaken towards qualified investors acting for their own account through a private placement. The shares or the interests thus acquired in any product cannot be distributed or resold directly or indirectly to the public otherwise than in accordance with the provisions of the MFC. Potential investors should consult their own authorized financial advisor.

Material notes to investors based in Italy The fund is not a UCITS fund and it has not nor will be filed with the Italian authorities for authorization of an offering of interests in Italy. Failing authorization any offer of interests in the Italian jurisdiction is prohibited under applicable laws and regulations. This memorandum does not constitute an offer to sell or a solicitation of any offer to buy the interests in the Italian jurisdiction. Pursuant to this memorandum, the interests may not be offered and a circular, advertisement or other document or offering material relating to such interests, may not be published, distributed or made available in the Republic of Italy or to any Italian resident investor in circumstances which would be in breach of relevant Italian laws and regulations. This memorandum may be made available to a person in Italy only upon the express and unsolicited request of such person who has contacted the Fund or its sponsor or placement agent on his or her own initiative.

Material notes to investors based in Japan The registration number for Partners Group AG in Japan is Kanto Financial Bureau No. 2141 (Financial Instruments Business). Partners Group AG is a member of the Japan Investment Advisers Association. The Financial Instruments Mediation Assistance Center ("FINMAC") is the appropriate financial arbitrator for any complaints or disputes regarding the firm's Type II Financial Instruments Business and Investment Advisory Business. (FINMAC Phone: +81 3 3667 8009 Fax: +81 3 3669 9833).

Material notes to investors based in Korea This document has been prepared exclusively for the purpose of providing information, and it is not to be considered as an offer for the sale of any security. The securities may not be offered, sold, redeemed or transferred in Korea, as any public offering or distribution of securities in Korea is not legal without prior registration with the Korean Financial Services Commission. Please note that Partners Group Singapore Pte. Ltd., Korea Branch is not a licensed entity in Korea.

Material notes to investors in Sweden This marketing material has not and will not be registered with or approved by Finansinspektionen (the Swedish Financial Supervisory Authority). Accordingly, this marketing material may not be made available, nor may the interests offered hereunder be marketed and offered for sale in Sweden, other than under circumstances which are deemed not constitute an offer to the public in Sweden under the Swedish Financial Instruments Trading Act (1991:980) or the Swedish Investment Funds Act (2004:46).

Material notes to investors based in Switzerland The paying agent in Switzerland for the collective investment scheme is Credit Suisse AG (Mailing address: Credit Suisse AG, Paying Agent Services, TSZA42, P.O. Box 100, CH-8070 Zurich) and the representative is Partners Group AG (Mailing address: Partners Group AG, Zugerstrasse 57, 6341 Baar, Switzerland). The Prospectus, Articles of Association and further information documentation, such as the annual and half-yearly reports as well as the information on the historical performance of the Fund (if any) may be obtained free of charge at the registered office of may be obtained from General Counsel's office - Partners Group AG.

Material notes to investors based in the United Kingdom The products outlined in this communication are controlled investments for the purposes of the financial promotion restriction under section 21 of the Financial Services and Markets Act 2000 ("FSMA") and are unregulated collective investment schemes for the purposes of section 238 of FSMA. This communication is exempt from the general restriction under sections 21 and 238 of FSMA on the communication of invitations or inducements to engage in investment activity on the grounds that it is made only to or directed only at persons to whom it may lawfully be distributed.

Material notes to investors based in the United States of America Any interests referenced herein may not be sold, transferred or resold (i) except as permitted under the constituent documents of that fund and (ii) in accordance with applicable securities laws, including the US Securities Act of 1933, as amended, and the US Investment Company Act of 1940, as amended. This presentation may relate to investments managed by any of the following: (i) Partners Group AG, which is not registered with the SEC as an investment adviser pursuant to the US Investment Advisers Act of 1940, as amended (the "Advisers Act"); (ii) Partners Group (USA), Inc., which is registered as an investment adviser pursuant to the Advisers Act or (iii) another Partners Group advisory affiliate. Please contact us for more information regarding how specific assets may be managed within the Partners Group enterprise.



Partners Group
REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS