



Partners Group

REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

Medienmitteilung

Baar-Zug, Schweiz, 1. Februar 2017

Partners Group veröffentlicht Marktausblick für H1 2017: 'Investieren in stabile Anlagen und transformativen Wandel'

Partners Group publiziert heute den Private Markets Navigator für H1 2017. Der Private Markets Navigator beinhaltet einen Marktausblick sowie einen Einblick in Partners Groups Investitionsstrategien für sämtliche Anlageklassen der Privatmärkte für die nächsten sechs Monate. Christoph Rubeli, Co-CEO der Partners Group, kommentiert die Publikation wie folgt: "Die Weltwirtschaft wächst weiterhin zurückhaltend, wenn auch kontinuierlich. Seit unserer letzten Relative Value-Beurteilung stieg die Unsicherheit und Volatilität an den Kapitalmärkten aufgrund unerwarteter geopolitischer Ereignisse weiter an. Um in einem solchen Umfeld erfolgreich zu sein, ist ein unternehmerischer Führungsansatz in unseren Anlagen zwingend notwendig. Dabei richten wir unsere Investitionsstrategie auf Planungssicherheit, Stabilität und transformative Trends aus, um nachhaltige Erträge zu erzielen. Wir fokussieren uns auf aktive Wertschöpfungsstrategien und suchen nach Anlagen, die durch stabile Bewertungen charakterisiert sind.

Private Equity: Während das Jahr 2017 mit weiterhin tragem Wachstum begonnen hat, bleiben die Private Equity Märkte und der Wettbewerb für Transaktionen anspruchsvoll und kompetitiv. Obwohl die Gesamtsituation herausfordernd erscheint, hat Private Equity in Zeiten geringen Wachstums und hohen Bewertungen rückblickend die besten Überrenditen gegenüber Public Equity verzeichnet. Unser Fokus liegt auf spezifischen Teilsektoren, die von transformativem Wachstum profitieren und überdurchschnittlich wachsen. Eine von Partners Groups langfristigen Investitionsstrategien besteht im Plattformausbau, welche im aktuellen Marktumfeld zum dominierenden Investitionsansatz für neue Anlagen wurde. Bei diesem Ansatz halten wir nach soliden Anlagen mit starken Management-Teams Ausschau, die Potential zur Konsolidierung bieten. Ein aktuelles Beispiel für eine solche Investitionsstrategie ist unsere Akquisition des IT Support-Service-Anbieters Systems Maintenance Services.

Private Real Estate: Renditeliegenschaften in erstklassigen Lagen bleiben trotz einer abnehmenden Investorennachfrage bei dieser Anlageklasse weiterhin hoch bewertet. Wir fokussieren uns auf Liegenschaften und Märkte die von einem transformativen Wandel profitieren und damit den Immobilienmarkt verändern. Wir 'kaufen, verbessern & verkaufen' ältere Gebäude in guten Lagen, welche durch Asset Management-Initiativen weiteres Wertsteigerungspotential ermöglichen, fokussieren uns auf Liegenschaften in

wiederaufstrebenden Märkten, welche wir unterhalb der Wiederbeschaffungskosten erwerben sowie durch Wertsteigerungsmassnahmen repositionieren können. Wir entwickeln Renditeliegenschaften selektiv in jenen Märkten, in denen die Nachfrage durch solide langfristige Fundamentaldaten und Trends gestützt wird. Ein aktuelles Beispiel für den 'kaufen, verbessern & verkaufen'-Ansatz ist unsere Akquisition von Riverplace Tower, ein über 40'000 Quadratmeter grosses Bürogebäude in Jacksonville, Florida.

Private Debt: Der Markt für syndizierte Erstrangdarlehen (Senior Loans), ist in den USA wie auch in Europa durch niedrige Margen gekennzeichnet. Wir glauben, dass ausserhalb des traditionellen Marktes für syndizierte Kredite attraktivere Opportunitäten zu finden sind. Wir fokussieren uns deshalb auf Finanzierungen, die Lücken im traditionellen Kreditmarkt schliessen. Hierfür bieten wir flexible und massgeschneiderte Kapitalstrukturen für krisenresistente Unternehmen in Nischenmärkten an und unterstützen diese bei der Umsetzung von Wachstumsstrategien, indem wir zeitnahe Finanzierungen für Akquisitionen zur Verfügung stellen. Ein aktuelles Beispiel für unseren Fokus auf attraktive Nischenmärkte ist unsere Finanzierung in Bioclinica, einem globalen Anbieter klinischer Tests und Technologien für Pharma- und Forschungsunternehmen.

Private Infrastructure: Bestehende Infrastrukturanlagen sind weiterhin durch hohe Bewertungen gekennzeichnet. Wir glauben nach wie vor, dass die attraktivsten Investitionsmöglichkeiten in Märkten zu finden sind, die einem transformativen Infrastrukturwandel hinsichtlich der Nutzung oder Nachfrage unterzogen sind. Unser Fokus liegt dabei auf Anlagen, bei denen wir marktführende Infrastrukturplattformen weiter ausbauen und Mehrwert durch weiteres Wachstum und Effizienzverbesserung realisieren können. Ein aktuelles Beispiel für Investitionen in Märkte die einem transformativen Wachstum unterzogen sind, ist Merkur Offshore, ein betriebsfertiger Offshore-Windpark in der deutschen Nordsee.

Für die vollständige Studie kontaktieren Sie bitte Frau Milevka Grceva:
milevka.grceva@partnersgroup.com

Über Partners Group

Partners Group ist ein globaler Manager von Privatmarktanlagen mit einem verwalteten Vermögen von über EUR 54 Mrd. in den Bereichen Private Equity, Private Real Estate, Private Infrastructure und Private Debt. Die Firma bietet internationalen institutionellen Investoren ein breit gefächertes Angebot an Produktlösungen und massgeschneiderten Portfolios an. Der Hauptsitz der Gesellschaft ist in Zug und weitere Niederlassungen befinden sich in San Francisco, Denver, Houston, New York, São Paulo, London, Guernsey, Paris, Luxemburg, Mailand, München, Dubai, Mumbai, Singapur, Manila, Shanghai, Seoul, Tokio sowie Sydney. Partners Group beschäftigt über 900 Mitarbeiter und ist an der Schweizer Börse SIX (Symbol: PGHN) notiert. Die Partner sowie alle Mitarbeiter der Partners Group sind bedeutende Anteilseigner der Firma.

Investor Relations Kontakt

Philip Sauer

Phone: +41 41 784 66 60

Email: philip.sauer@partnersgroup.com

Media Relations Kontakt

Jenny Blinch

Phone: +41 41 784 65 26

Email: jenny.blinch@partnersgroup.com

www.partnersgroup.com