



Anhang zur Einladung – Aktionärsinformation

A Beantragte Statutenänderung

Ausschüsse (Art. 23)

1. Der Verwaltungsrat kann nach Massgabe des Organisationsreglements weitere Ausschüsse (Committees) bilden. Der Verwaltungsrat bezeichnet bzw. schlägt diejenigen Mitglieder vor, die für die Besetzung der Ausschüsse geeignet erscheinen. Die Ausschüsse sollen im besten Interesse der Gesellschaft handeln und Ausgewogenheit zwischen Kenntnis der Geschäftstätigkeit und Unabhängigkeit in Beurteilung bzw. Entscheidungsfindung gewähren können. Deshalb sollen die Ausschüsse unter Vorbehalt von gesetzlichen Einschränkungen aus unabhängigen und nicht-unabhängigen Mitgliedern zusammengesetzt sein.
2. Das Nomination & Compensation Committee sowie das Risk & Audit Committee sollen unter Vorbehalt von gesetzlichen Einschränkungen von unabhängigen Mitgliedern präsiert werden und nebst mindestens einem nicht-unabhängigen Mitglied mehrheitlich aus unabhängigen Mitgliedern zusammengesetzt sein.

Die weitere beantragte Änderung hat keine wesentlichen Änderungen der Statuten zur Folge, sondern ist lediglich redaktioneller Art (Neunummerierung).

B Erfolgsabhängige Anwartschaften ("Management Carry Plan")

Im Jahr 2010 hat Partners Group ein spezifisches, auf erfolgsabhängigen Gebühren (Performance Fees) basierendes, Kompensationsprogramm ins Leben gerufen, den Management Carry Plan ("MCP"). Im Rahmen dessen wird ein Prozentsatz der möglichen zukünftigen Performance Fees aus getätigten Investitionen der erweiterten Führungsebene der Unternehmung zugeteilt. Der MCP dient dem Zweck, ein langfristig ausgerichtetes Anreizsystem zu schaffen, welches die Vergütung der Mitarbeitenden mit der Wertentwicklung der Investitionen für Kunden und dem finanziellen Erfolg des Unternehmens in Einklang bringt.

Partners Group verfolgt das Ziel, ihren Kunden und deren Leistungsberechtigten mittel- bis langfristig eine überdurchschnittliche und nachhaltige Wertentwicklung für ihre Investitionen zu liefern. Im gesamten Unternehmen suchen Spezialisten nach Investitionsmöglichkeiten, die im aktuellen Marktumfeld das beste Wertschöpfungspotenzial bieten und versuchen so, attraktive Renditen für die Kunden zu erzielen. Der Zusammenhang zwischen MCP und der Strategie des Unternehmens lautet wie folgt: sofern eine starke Wertschöpfung in den Portfolios der Kunden stattfindet, sollte sich das in der Rendite für die Kunden widerspiegeln, was wiederum zu höheren Performance Fees führt, von denen die erweiterte Führungsebene des Unternehmens einen vordefinierten pro-rata Anteil erhält. Sofern in den Portfolios der Kunden eine geringere Wertschöpfung während der Halteperiode stattfindet, erhalten die MCP-Teilnehmer eine



signifikant niedrigere (oder sogar gar keine) Vergütung aus diesen pro-rata Anteilen an den Performance Fees.

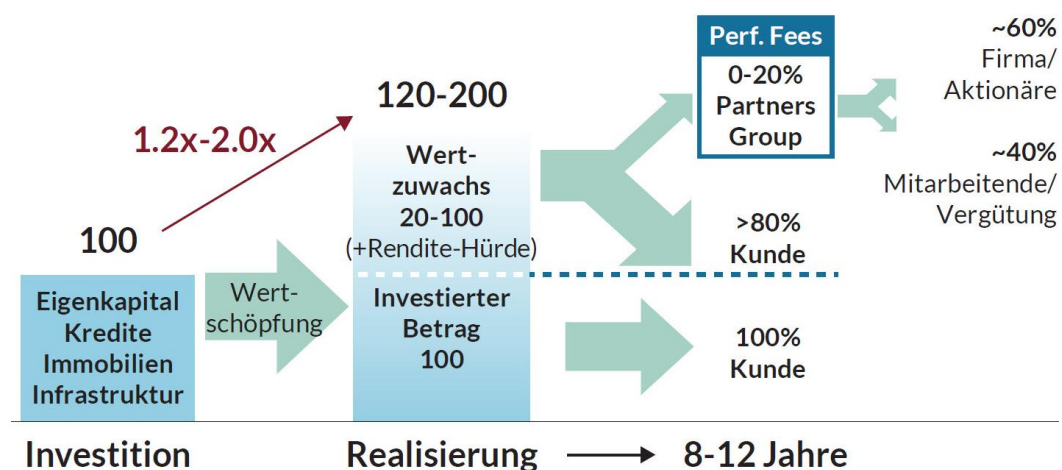
Funktionsweise des MCP

Am Ende jedes Jahres wird den MCP-Teilnehmern das Recht zugesprochen, einen gewissen Prozentsatz der zukünftigen Performance Fees aus getätigten Investitionen zu erhalten, die in der jeweiligen Periode getätigt wurden. Vergütungen aus dem MCP werden erst ausgezahlt, wenn die Investitionen dieses MCP Jahres realisiert wurden und die mit Investoren festgelegte Rendite-Hürde erreicht wurde (der Kunde hat also bereits eine bestimmte vordefinierte Minimumrendite, typischerweise 8% p.a., erhalten). Das bedeutet, dass zwischen der Zuteilung des MCP bis zur vollen Auszahlung des MCP normalerweise ein Zeitraum von acht bis zwölf Jahren vergeht.

Die Wertentwicklung der Investitionen hängt von vielen Faktoren ab und kann stark variieren; verlässliche Prognosen zur Höhe der finalen Auszahlungen über einen solch langen Zeitraum sind nicht möglich. Im Falle einer schlechten Wertentwicklung der Investitionen kann die Auszahlung Null betragen; im Falle einer stark positiven Wertentwicklung kann die effektive Auszahlung die ursprünglich erwartete MCP-Allokation übersteigen.

Das untenstehende illustrative Beispiel zeigt, wie Performance Fees zwischen Kunden, dem Unternehmen und den Mitarbeitenden aufgeteilt werden:

Allokation der Performance Fees zwischen Kunden, dem Unternehmen und den Mitarbeitenden (illustratives Beispiel)



- "Worst case": sollten die im relevanten Zeitraum getätigten Investitionen keine Performance Fees generieren, da die Wertentwicklung der Investitionen unterhalb der



vereinbarten Rendite-Hürde liegt, werden keine MCP-Zahlungen getätigt, weder an das Unternehmen noch an die Mitarbeitenden.

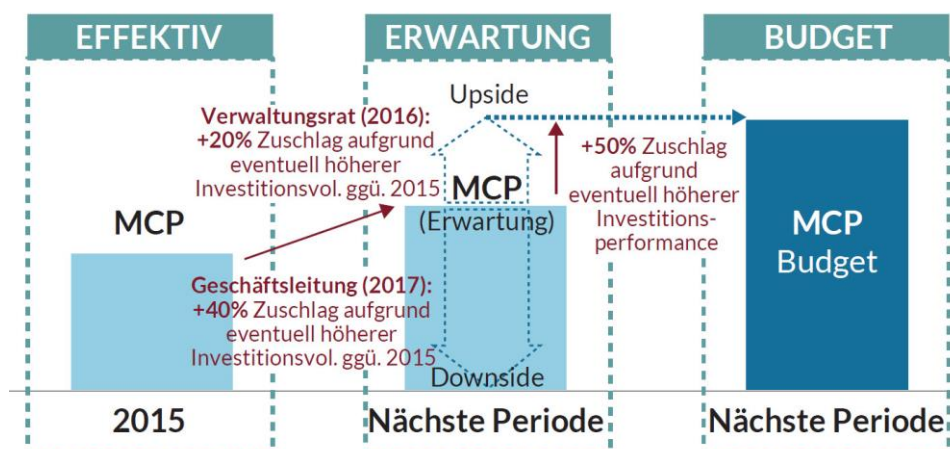
- **"Base case"**: in sämtlichen Szenarien, die eine bessere Wertentwicklung als im "worst case" verzeichnen, werden in der Zukunft Performance Fees generiert. Von jedem USD an erzielten Performance Fees werden ~40% an die MCP-Teilnehmer ausgezahlt, während die verbleibenden ~60% an das Unternehmen fließen.

Die Kunden der Partners Group sind in jedem der hier dargestellten Szenarien die Hauptbegünstigten der erwirtschafteten Renditen, gefolgt von den Aktionären, die den Grossteil der Performance Fees (unter anderem durch Dividenden) erhalten.

Zukünftige erfolgsabhängige Anwartschaften (MCP) für Verwaltungsrat und Geschäftsleitung

Die Budgetvorschläge der Partners Group beruhen auf Erfahrungen aus vorangegangenen Perioden sowie einer Reihe von grundlegenden Annahmen im Hinblick auf, erstens, das voraussichtliche Investitionsvolumen in dem für den Antrag relevanten Zeitraum, sowie zweitens, die mögliche Wertentwicklung der im gleichen Zeitraum getätigten Investitionen. In diesem Zusammenhang hat der Verwaltungsrat gewisse Zuschläge definiert, um einem umfassenden Spektrum an möglichen Ergebnissen in den unterliegenden Privatmarktportfolios entsprechend Rechnung zu tragen:

- **2016 MCP Budget Allokation für den Verwaltungsrat**: es wird ein Zuschlag von 20%¹ auf die Grundannahmen von 2015 sowie eine mögliche zusätzliche Wertentwicklung von 50% angenommen.
- **2017 MCP Budget Allokation für die Geschäftsleitung**: es wird ein Zuschlag von 40%¹ auf die Grundannahmen von 2015 sowie eine mögliche zusätzliche Wertentwicklung von 50% angenommen.

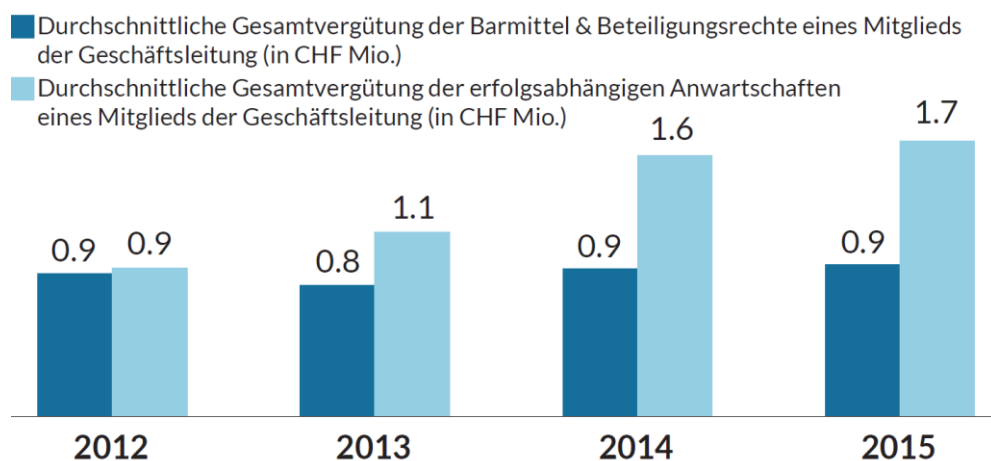


¹ Das Budget für den Verwaltungsrat wird für den Zeitraum bis zur nächsten Generalversammlung definiert, während das Budget für die Geschäftsleitung das nächste Geschäftsjahr betrifft. Aufgrund der unterschiedlich langen Zeitperioden entstehen Abweichungen bei den beantragten Zuschlägen.



Beruhend auf Erfahrungswerten sowie den oben aufgeführten Annahmen, beantragt der Verwaltungsrat um Zustimmung für einen Maximalbetrag von CHF 41.6 Mio. aus den zur Verfügung stehenden erfolgsabhängigen Anwartschaften für 2017 für die Geschäftsleitung, sowie einen Maximalbetrag von CHF 11.3 Mio. aus den zur Verfügung stehenden erfolgsabhängigen Anwartschaften für 2016 für den Verwaltungsrat.

Aufgrund erster Erfahrungen mit diesem neuartigen Genehmigungsprozess wurden die Zuschläge sowohl für den Verwaltungsrat als auch für die Geschäftsleitung gegenüber dem Vorjahr leicht reduziert, ohne dass die Vergütungsgrundsätze oder der Umfang der erfolgsabhängigen Anwartschaften verändert wurden. Wie aus der untenstehenden Grafik hervorgeht, wurden in der Vergangenheit lediglich moderate Anpassungen der tatsächlichen Vergütung in Form von Barmitteln und Beteiligungsrechten vorgenommen, während die tatsächliche MCP-Allokation im Einklang mit den erhöhten Investitionsaktivitäten gestiegen ist.



Der Verwaltungsrat weist auch weiterhin ~60% der generierten Performance Fees dem Unternehmen selbst zu. Im unwahrscheinlichen Fall, dass sich die mögliche zugesprochene MCP-Vergütung der Geschäftsleitung oder des Verwaltungsrats dem beantragten Maximalbetrag annähert, werden die Kunden und Aktionäre der Partners Group (über ihre Anteile am Unternehmen) von diesen höher als erwartet ausfallenden Performance Fees am stärksten profitieren.

C Lebenslauf Michelle Felman

Michelle Felman hat über 25 Jahre Erfahrung im Bereich Immobilien und Investitionen. Sie ist Gründerin der JAM Holding, einem Investment- und Beratungsunternehmen, und ist derzeit Vorstandsmitglied des Zell Lurie Centers der Wharton Business School, wo sie auch einen Lehrauftrag für Unternehmertum im Bereich Immobilien ausübt. Sie ist ausserdem Mitglied des Verwaltungsrats von Choice Properties, einem REIT (Real Estate Investment Trust), und ist Teil



Partners Group

REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

des Investmentkomitees von Turner-Agassi Charter School Facilities Fund, einer Investitionsplattform, die sich auf soziale Projekte im Bildungswesen fokussiert. Von 1997 bis 2010 war Frau Felman als Executive Vice President bei Vornado Reality Trust zuständig für Übernahmen und Kapitalmärkte. In dieser Position hat sie Wachstumsinitiativen unterstützt, die einen wesentlichen Beitrag dazu geleistet haben, das Unternehmen zur grössten Immobiliengesellschaft für Gewerbe- und Einzelhandelsimmobilien in New York und Washington DC zu machen. Nach dem Rücktritt aus ihrer aktiven Rolle hat sie dem Unternehmen noch zwei Jahre in beratender Funktion zur Seite gestanden. Vor Vornado war sie Managing Director im Bereich Global Business Development bei GE Capital mit Verantwortung für die globale Strukturierung und Beurteilung neuer Märkte und Produkte (1994-1997). Davor verbrachte sie drei Jahre im Investment Banking bei Morgan Stanley. Frau Felman hat einen Abschluss in Wirtschaft von der University of California in Berkley sowie einen MBA der Wharton Business School an der University of Pennsylvania.