



## **Zukunftsfonds Schweiz**

Präsentation beim Bundesamt für  
Sozialversicherungen BSV

2. Mai 2017

Karl Reichmuth



# Zukunftsfonds Schweiz

---

## Idee:

- Investieren in ein breit diversifiziertes Portfolio von zukunftssträchtigen Jungunternehmen zur Förderung des Standortes Schweiz bei gleichzeitiger Erzielung einer ansprechenden Rendite von 8-10% (IRR).

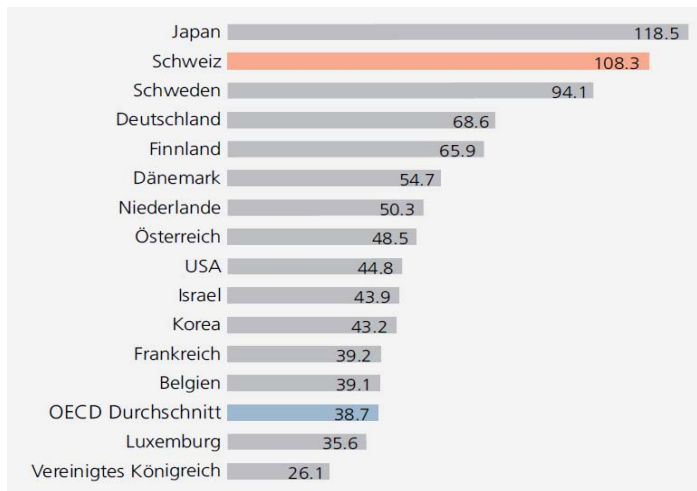
## Wie:

- Ansprechende und langfristige stabile Renditen dank:
  - Professionelles Fondsmanagement auf Dachfonds- wie Zielfondsebene wird durch eine FINMA regulierte Struktur sichergestellt.
  - Breite Diversifikation senkt das Ausfallrisiko und bringt Sicherheit.

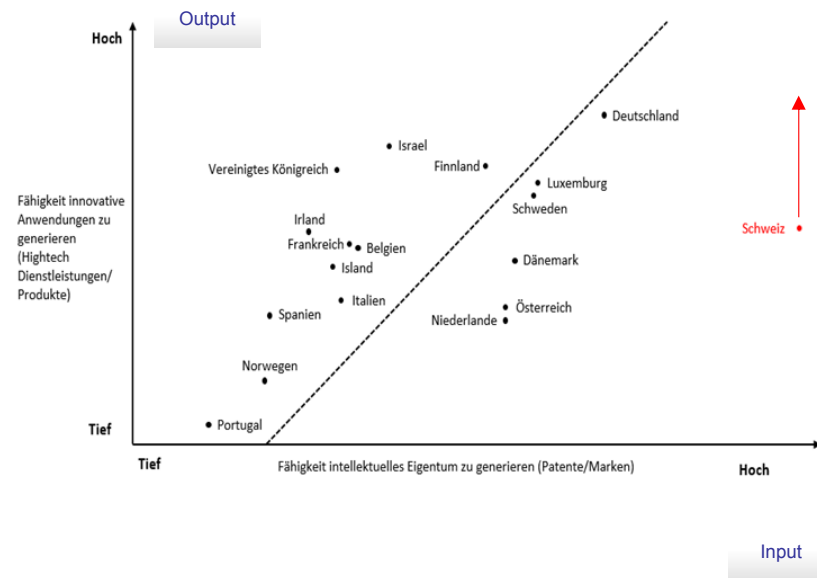
**= attraktive Assetklasse**

# A) Ausgangslage: Hohe Ausgaben, bescheidene Einnahmen

Anzahl Patentanmeldungen pro Million Einwohner (2010)<sup>[1]</sup>



Schaffung IP und Innovationen im internationalen Vergleich<sup>[2]</sup>



## Fazite:

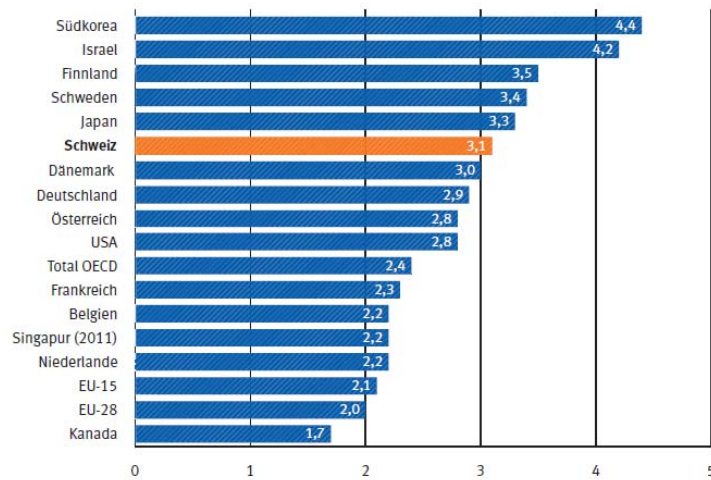
1. bedauerlicher Verlust für unsere Volkswirtschaft
2. bedauerlicher Verlust der langfristig erzielbaren Rendite

<sup>[1]</sup> OECD, MSTI-Datenbank. Division STI / EAS, Paris, Januar 2013

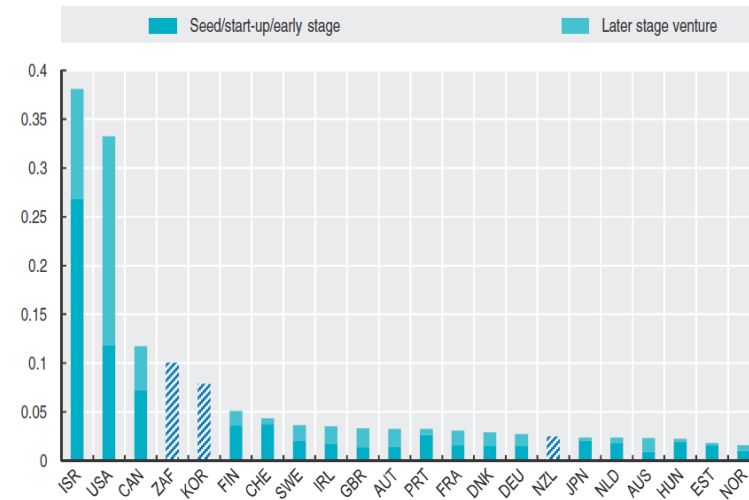
<sup>[2]</sup> European Innovation Scoreboard 2007

# Lediglich kleiner Prozentsatz erreicht CH-Jungunternehmen

Rund **3%** des BIPs in Forschung und Entwicklung  
[\[1\]](#)



lediglich **0.04%** in Venture Capital<sup>[2]</sup>  
 - davon **40%** aus der Schweiz



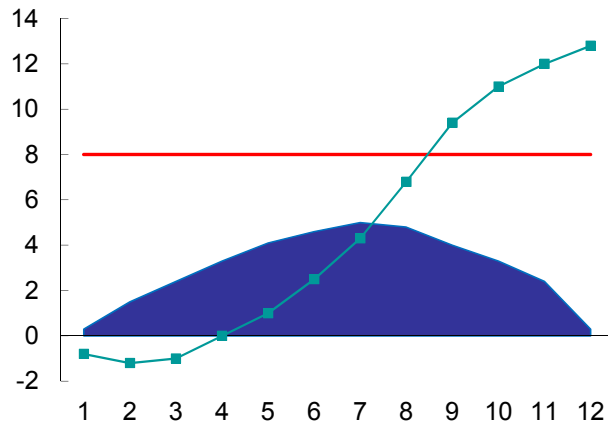
## In der Schweiz kommen 60% der VC-Finanzierung vom Ausland Warum?

<sup>[1]</sup> BFS, OECD, letzter Stand 2012: 15 Nationen mit den höchsten Werten sowie EU-15, EU-28 und OECD. Aufgeführt sind nur Länder, deren Ergebnisse und/oder wissenschaftliches und technologisches Niveau mit der Schweiz vergleichbar sind.

<sup>[2]</sup> OECD 2016. Entrepreneurship at a Glance 2016. Zahlen 2015 oder zuletzt verfügbar.

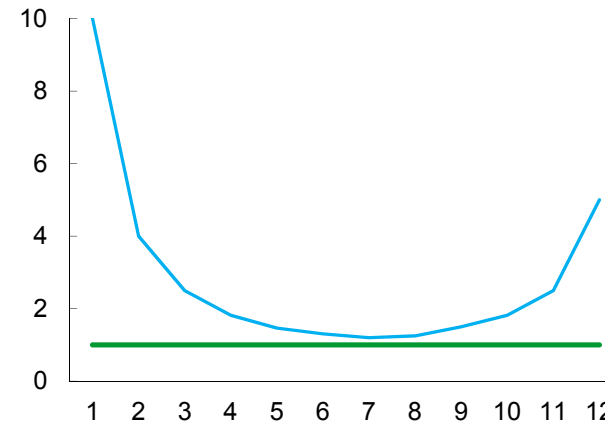
# «Typischer» Verlauf von Venture Capital Fonds-Investitionen

## J-curve



■ NAV   ■ Commitment   ■ Performance

## TER cost



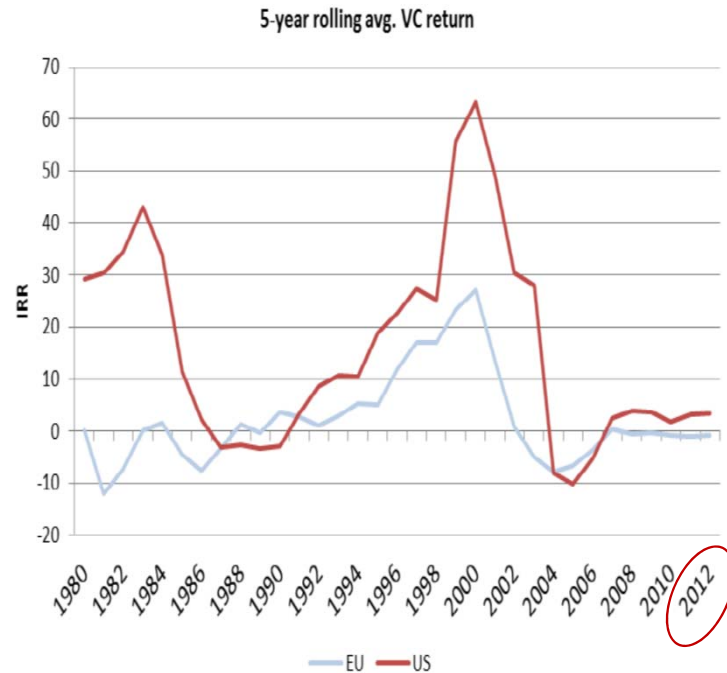
— TER in % NAV   — TER in % Commitment

\*Example based on an EUR 8 million commitment over 12 years

- 1. In kurzer Frist sind Jungunternehmen schwer bewertbar.**
- 2. Kosten- statt Ertragsfokus (Anfangskosten aktivieren?).**
- 3. Langfristig dürfen bei professioneller Handhabung und genügend Diversifikationsvolumen 8 bis 10% Rendite erwartet werden.**

# Rendite von Venture Capital

in der Vergangenheit

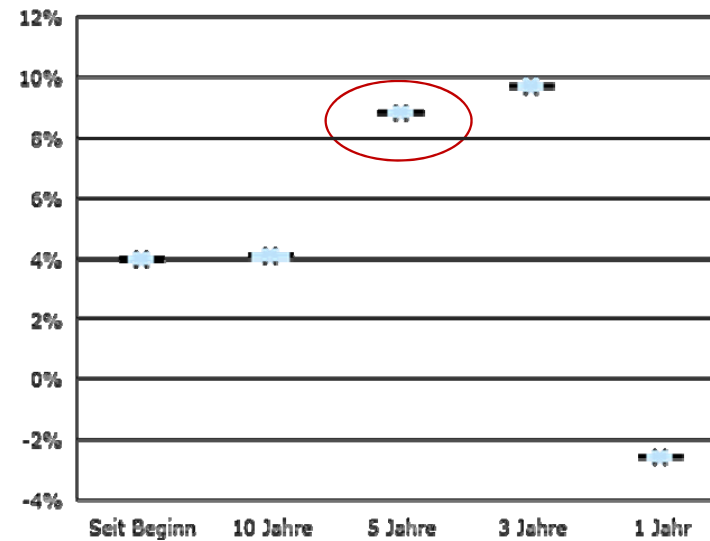


Zyklisch, aber in Europa weniger ausgeprägt.

Quelle: ThomsonOne, 2012

**Dass die Rendite bis 2010 in Europa im Vergleich zu USA tiefer war, hat in erster Linie mit der erst kurzen «learning curve» und dem Start im CH - Venture Capital - Markt zu tun. Ab 2010 auch in der CH erfolgreich.**

und heute



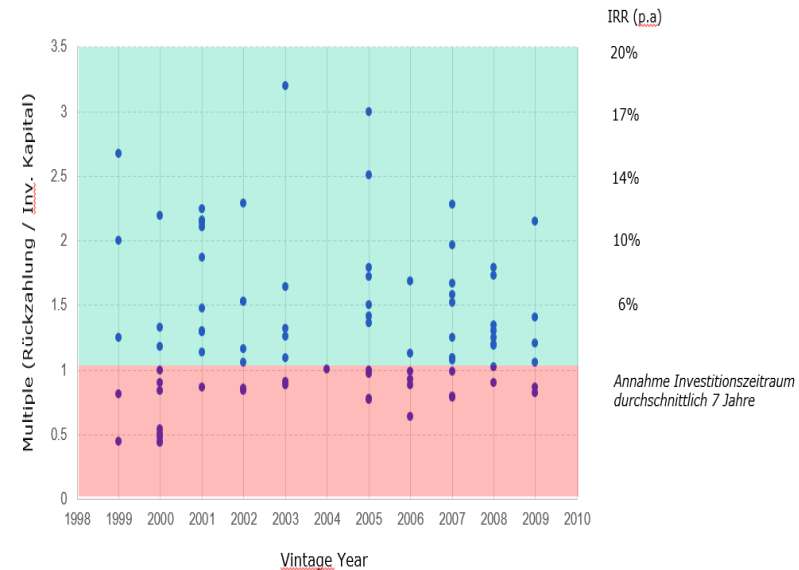
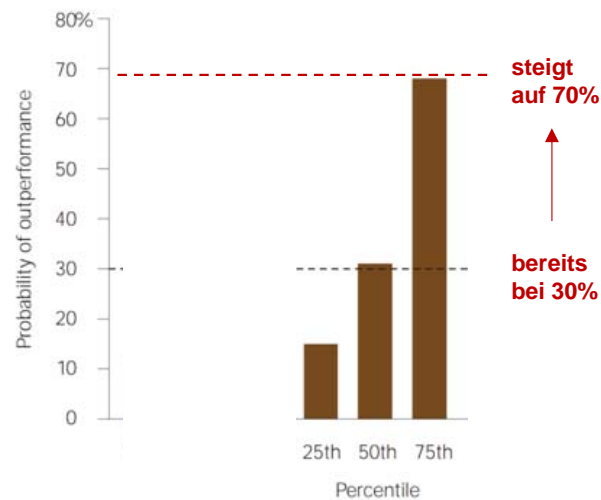
Dachfonds mit 79 Zielfonds, Grösse EUR 1.5 Milliarden, seit 2005

Quelle: Europäischer Investment Fund in Deutschland; Horizon IRR to 30 June 2016 (Funds formed 2005 to 2016); Note: IRR gross of EIF management fees but net of fund level fees and expenses

## B) Wie machen wir es?

# Manager-Selektion entscheidend

Wahrscheinlichkeit einer Outperformance gegenüber dem S&P 500 Index



**25% sind unter S&P 500**

**Bei 50% der Manager liegt die Wahrscheinlichkeit bei 30%, dass sie den S&P 500 schlagen**

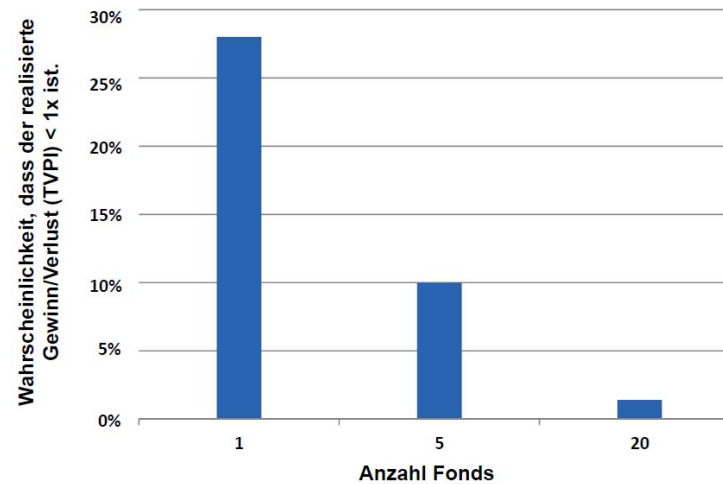
**Bei den besten 25% liegt die Wahrscheinlichkeit bei 70%, dass sie den S&P 500 schlagen**

Bemerkung: Netto IRR für Investoren (LPs) mit einem 21-jährigen Investitionszeitraum per 30. Juni 2009

Quelle: Vanguard (2010)

Quelle: Preqin; Fonds im 1. bis 3. Quartil (75% aller Fonds) in der DACH-Region und skandinavischen Ländern (mit Investitionsfokus Europa, kein US Fokus); Stichprobe: 94 Fonds (Performancedaten bis 30. Juni 2016) - nicht zur Weiterleitung an Dritte bestimmt

# Signifikante Reduktion des Risikos durch einen Dachfonds

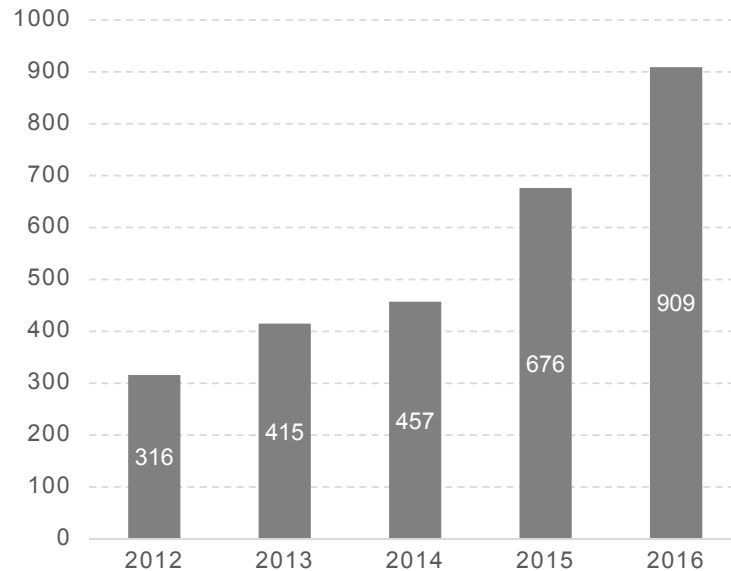


□ Risk in Private Equity, BVCA 2015

- Das Zielvolumen von 500 Mio. bringt Sicherheit dank Diversifikation, im Vorgehen bedeutet das über 5 Jahre schrittweise 10-30 Mio. p.a. und pro Sektor in letztlich rund 120-150 Jungunternehmen.

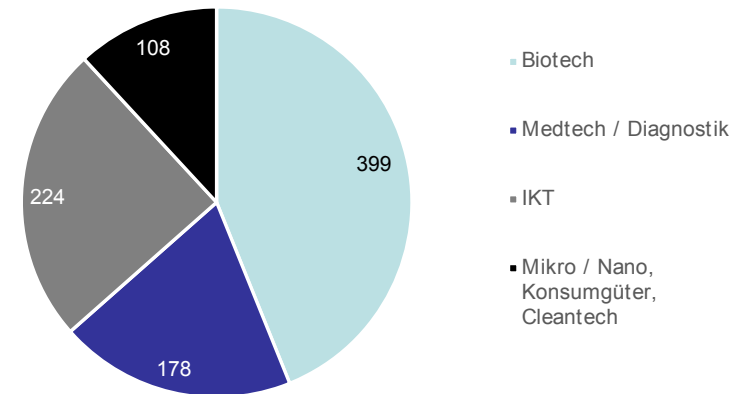
# Investmentopportunitäten sind vorhanden

Finanzierungsvolumen (in Mio. CHF)



Swiss Venture Capital Report 2017.

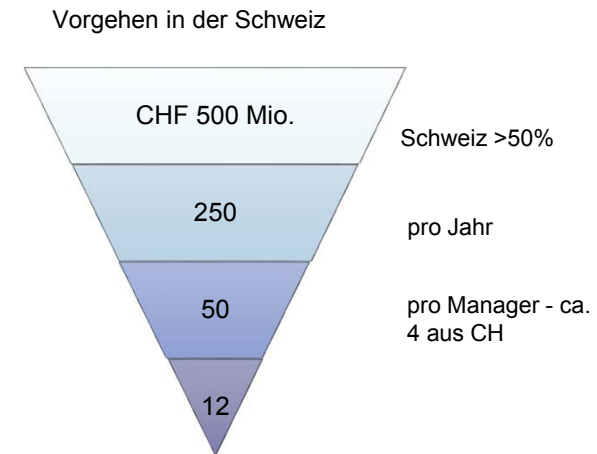
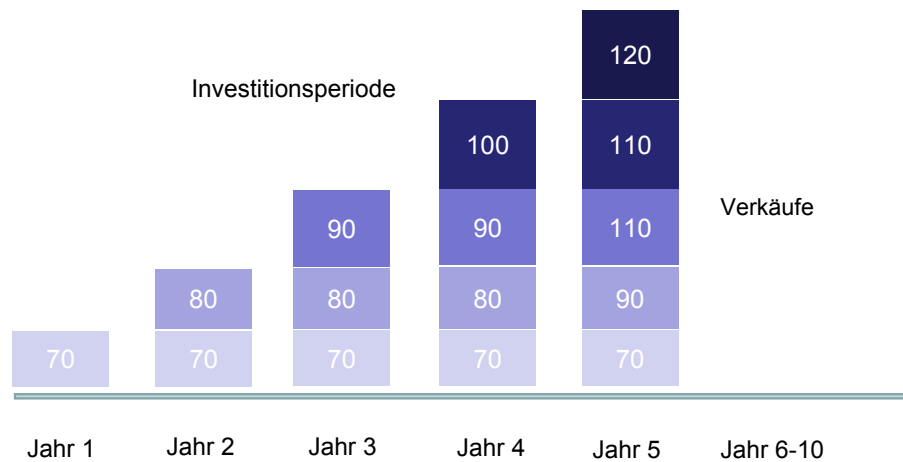
Pro Branche



Swiss Venture Capital Report 2017; IKT: Informations- und Kommunikationstechnologien

- **Bankenkonsortium ist bereit, zu Vorzugs-Konditionen für das nötige Diversifikationsvolumen zu sorgen.**  
(R&Co nur Arranger, F-Führung CS, CO-FF UBS + Vontobel + ZKB, Pictet etc.)

# Phasenplan - Schrittweises Vorgehen

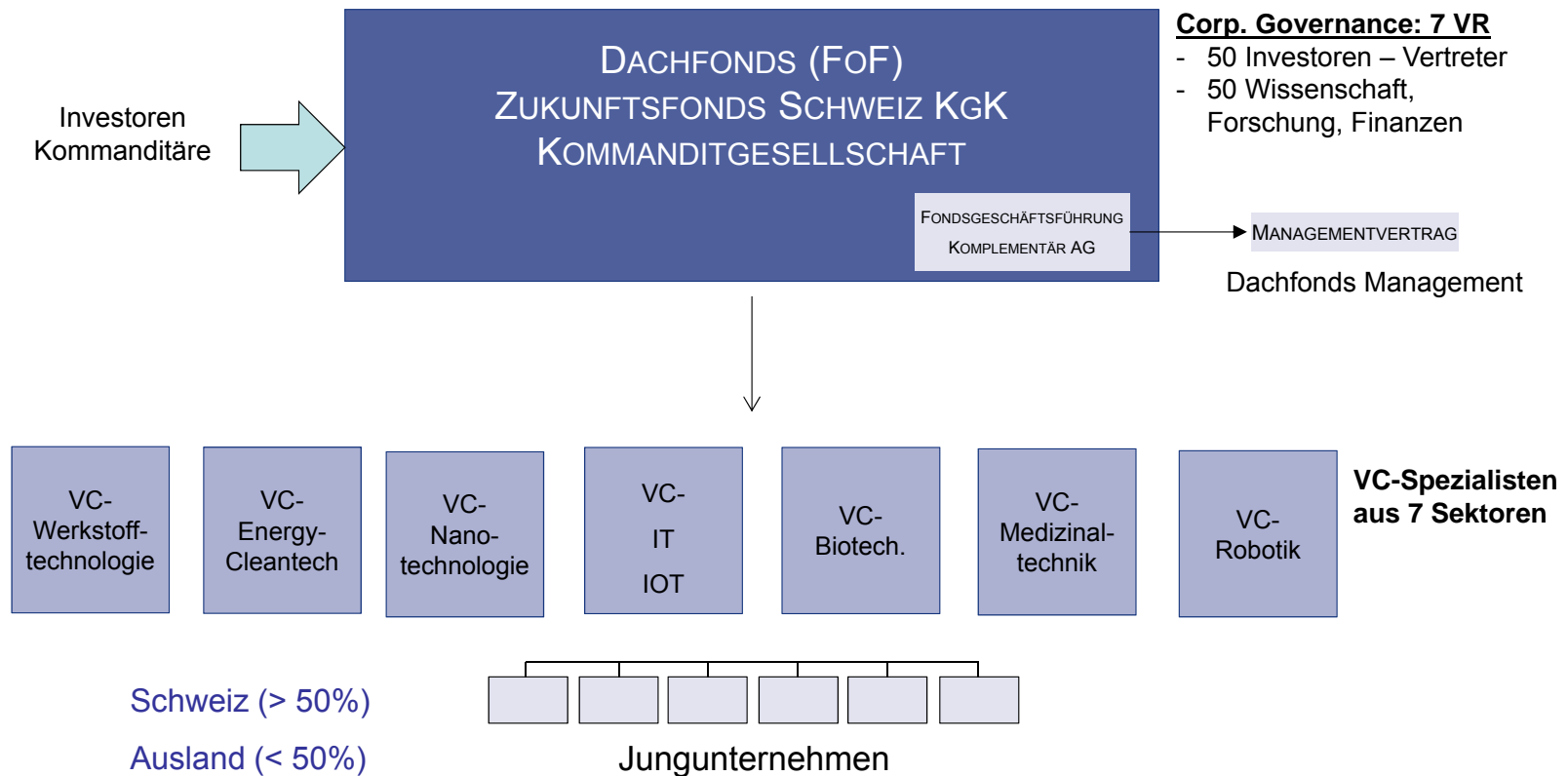


- 70 bis 120 Mio. pro Jahr, Ziel 500 Mio.
- Anteil Schweiz >50%
- Etablierte Manager zurzeit (10-12)
- Anfänglich 4 Branchen, Ziel 7

- 2017-20 generell wachsend
- commitment / Abruf

[Zukunftsfonds II in 5 Jahren](#)

# Organisationsstruktur Zukunftsfonds Schweiz KgK



## Zum Schluss

---



Dieter Stohler, Direktor  
PUBLICA

«Die sozialpartnerschaftliche, paritätische und eigenverantwortliche Führung der Vorsorgeeinrichtungen ist offensichtlich ein grösserer Garant für Stabilität in der beruflichen Vorsorge als die Anlehnung an verfehlte BVG-Parameter».

Quelle: Präsentation Jubiläumstagung 25 Jahre PPCmetrics AG Zürich,  
1. Dezember 2016

**Mit einer Zeichnung im Rahmen Ihres Portfolio Volumens tun Sie:**

- 1. viel für die langfristige Rendite und Sicherheit dem des Ihnen langfristig anvertrauten Geldes;**
- 2. viel für die Zukunft des Werkplatzes, ohne Erhalt guter Arbeitsplätze hat weder die AHV noch das BVG Zukunft.**

# Zukunftsfonds Schweiz – Im Überblick

<b>Rechtliche Struktur</b>	<b>Kommanditgesellschaft für kollektive Kapitalanlagen („Swiss Limited Partnership“)</b>
<b>Zielgrösse</b>	CHF 500 Millionen Mindest-Kapital durch Privatwirtschaft, Pensionskassen und andere institutionelle Investoren
<b>Mindestinvestition</b>	Mind. CHF .....
<b>Laufzeit</b>	12 Jahre; plus 3 x 1-Jahr-Verlängerungsmöglichkeit
<b>Zielrendite</b>	8-10% (IRR)
<b>Rückzahlung des Kapitals</b>	Kapital wird durch Verkauf der Unternehmen zurückgeführt; keine Reinvestition
<b>Investitionsphase</b>	5 Jahre
<b>Reporting</b>	- jährlich geprüfte Berichte - vierteljährliche Zwischenberichte
<b>Diversifikation</b>	7 Branchen in rund 120-150 Jungunternehmen (>50% Schweiz)



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für  
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF  
**Staatssekretariat für Wirtschaft SECO**  
Ressort KMU-Politik

# Rasch wachsende Jungunternehmen in der Schweiz

Venture Capital Schweiz  
2. Mai 2017

Martin Godel, Leiter Ressort KMU-Politik und  
Stellvertretender Leiter der Direktion für Standortförderung  
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

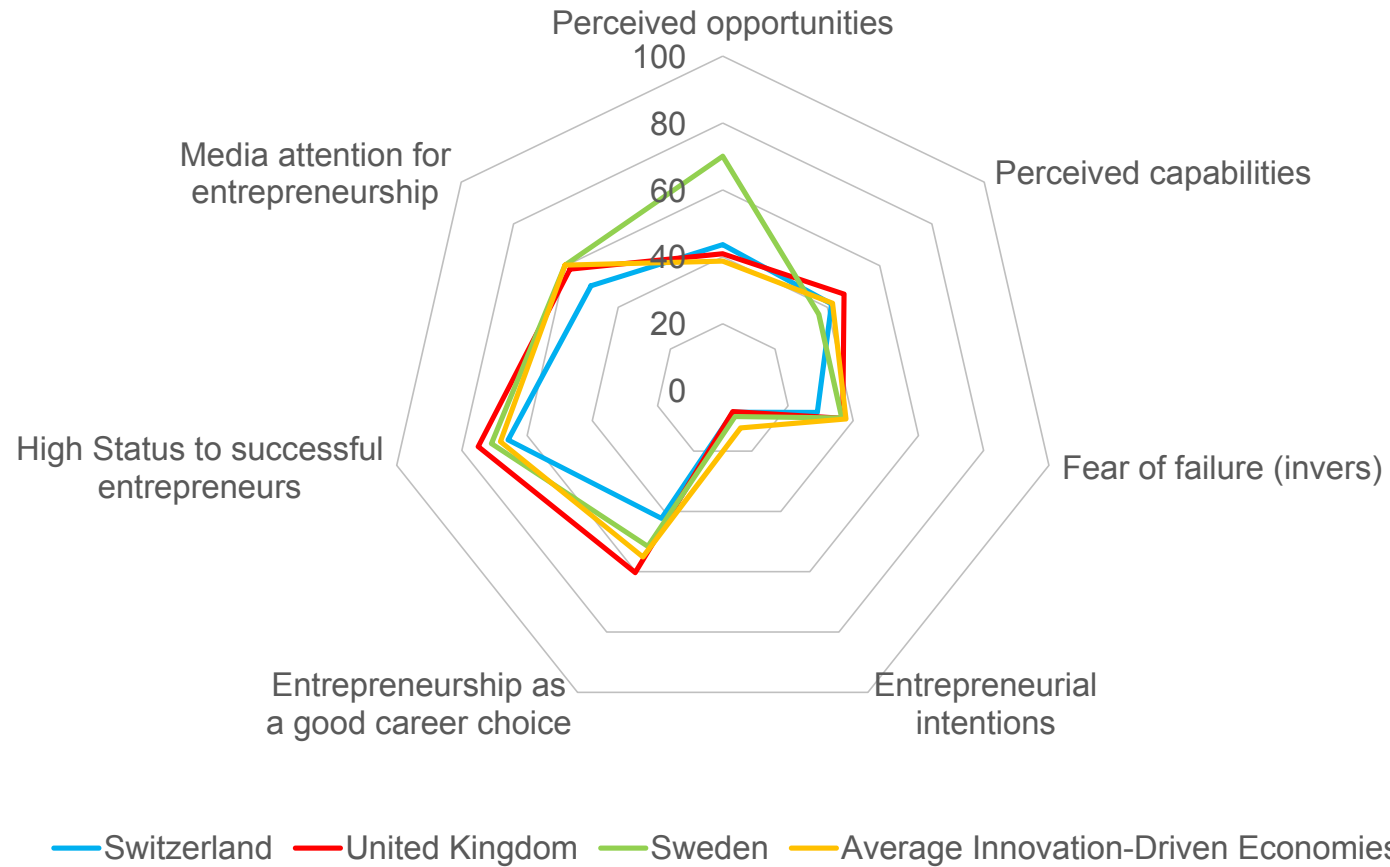


# Gründungsaktivität

Innovation-Driven Economies	Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA)
Unites States	13.8%
Canada	13.0%
Singapore	11.0%
United Kingdom	10.7%
Netherlands	9.5%
Austria	8.7%
<b>Average (unweighted)</b>	<b>8.5%</b>
Italy	7.1%
Luxembourg	7.1%
<b>Switzerland</b>	<b>7.1%</b>
Sweden	6.7%
Norway	5.7%
Finland	5.6%
France	5.3%
Germany	5.3%

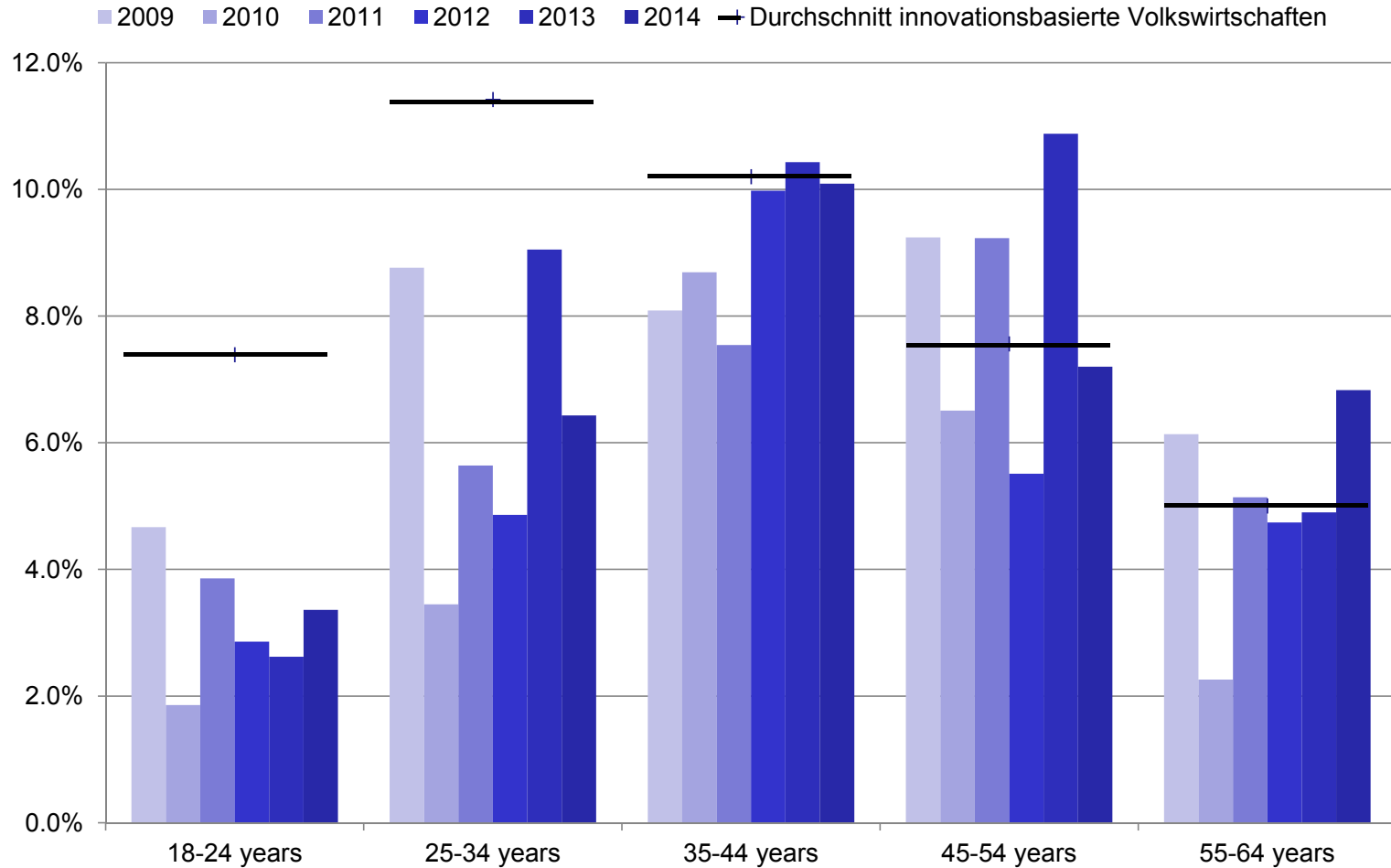


# Unternehmerische Einstellungen



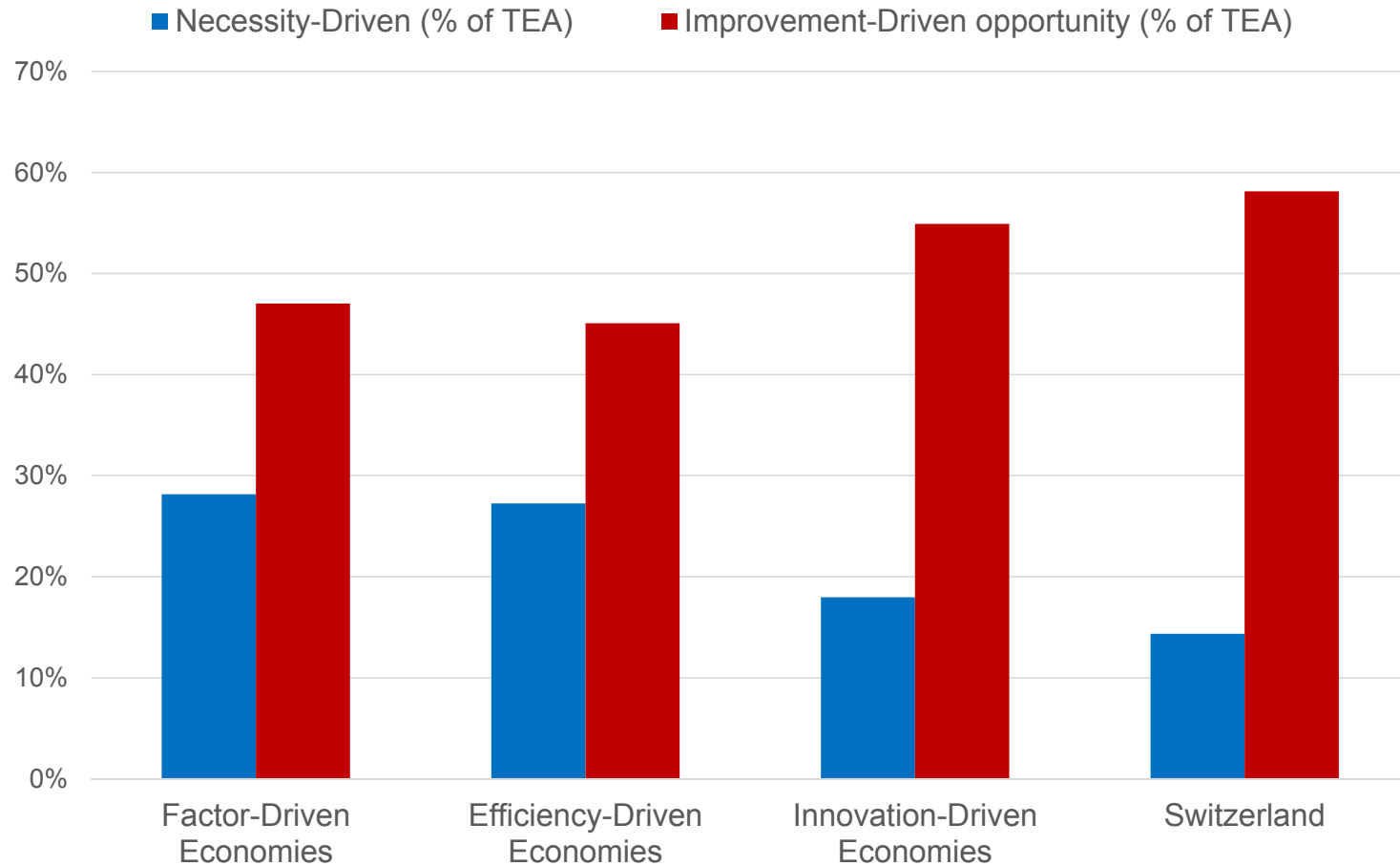


# Quote der Gründungsaktivität in der CH



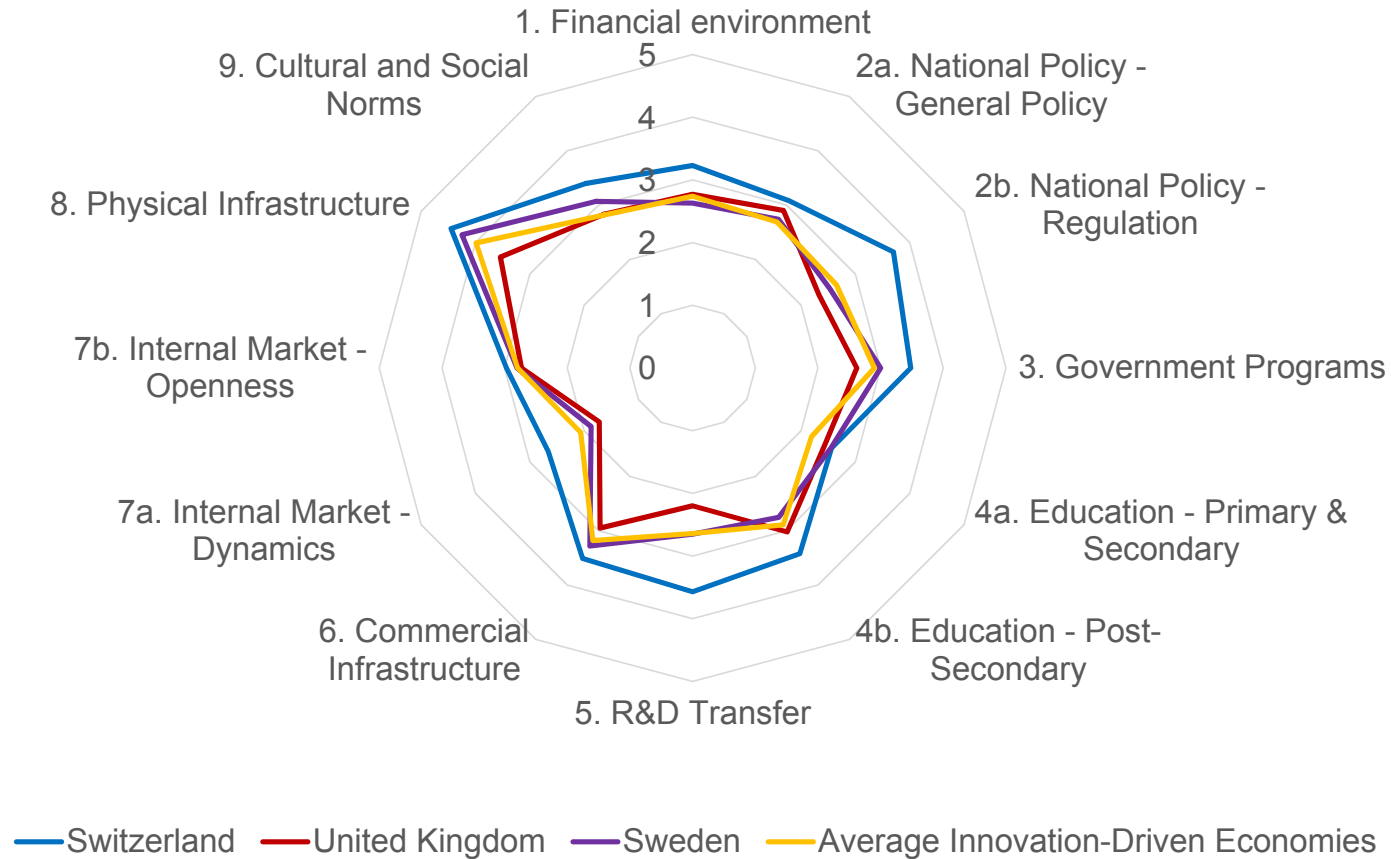


# Motivation der Frühphasen-Gründer





# Unternehmerische Rahmenbedingungen





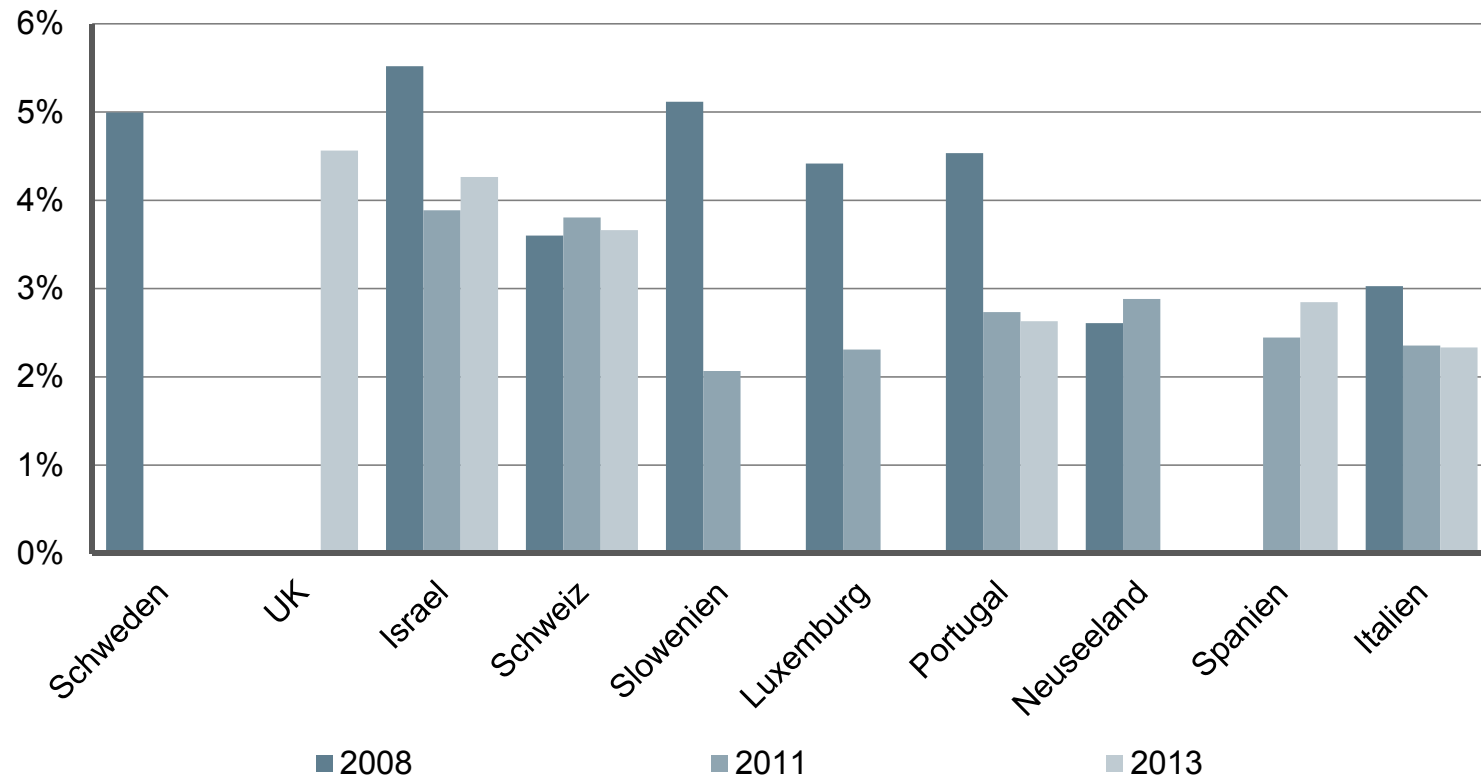
# Wachstumsstarke Unternehmen in der Schweiz 2008-2013

	Unternehmen ab 10 Beschäftigten	Beschäftigte Total	Medium- und High- Growth- Enterprises		High-Growth- Enterprises		Gazellen	
			Anzahl Firmen	Anzahl Beschäftigte	Anzahl Firmen	Anzahl Beschäftigte	Anzahl Firmen	Anzahl Beschäftigte
2008	44'028	2'957'361	5'533	397'364	1'585	139'523	79-*	5'836-*
2011	49'221	3'308'515	6'310	374'115	1'873	146'110	78-340	3'258 - 22'079
2013	49'780	3'355'725	6'089	280'746	1'823	93'365	104-463	3'773 - 19'461

\* Für 2008 kann keine Obergrenze ausgewiesen werden.

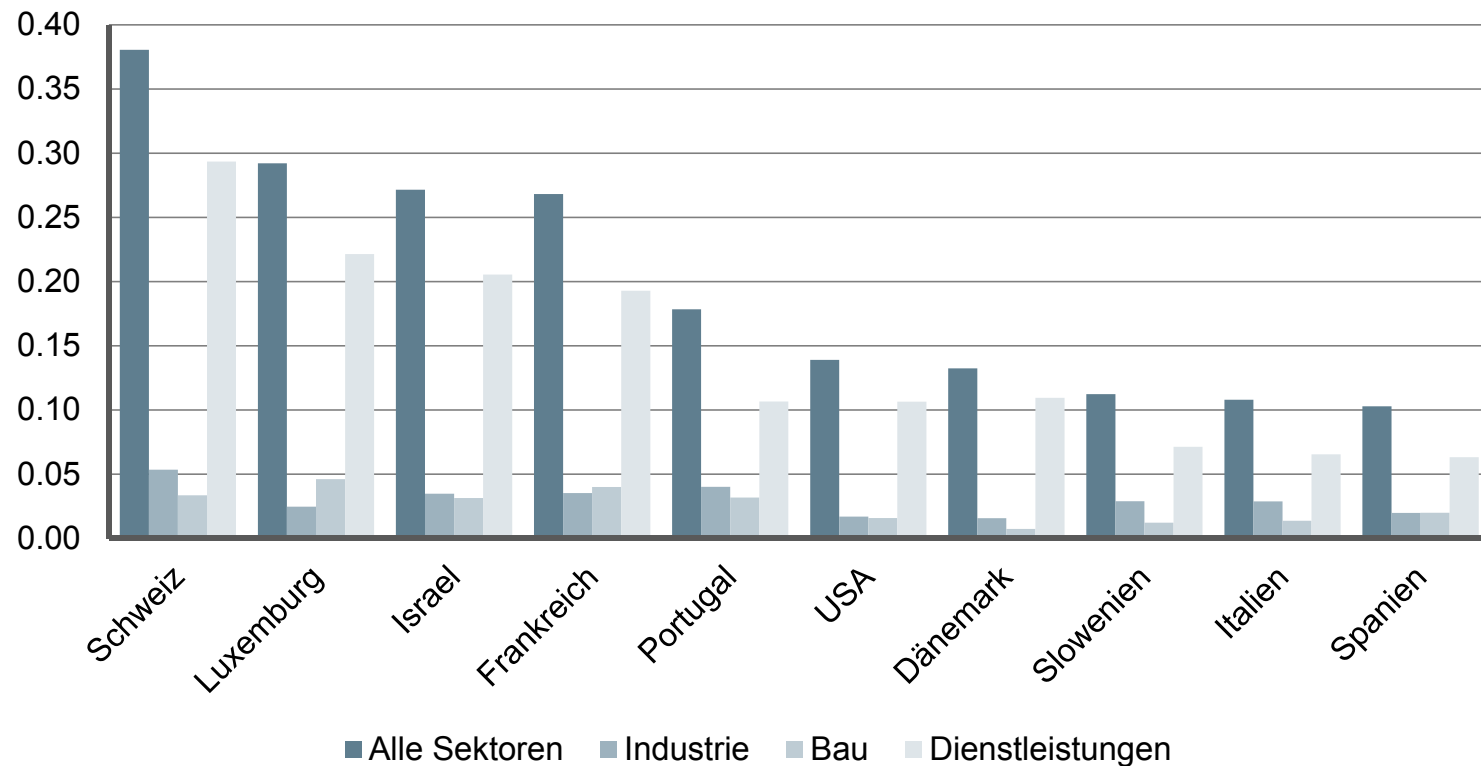


# Anteil High-Growth-Enterprises an allen Unternehmen ab 10 Beschäftigten



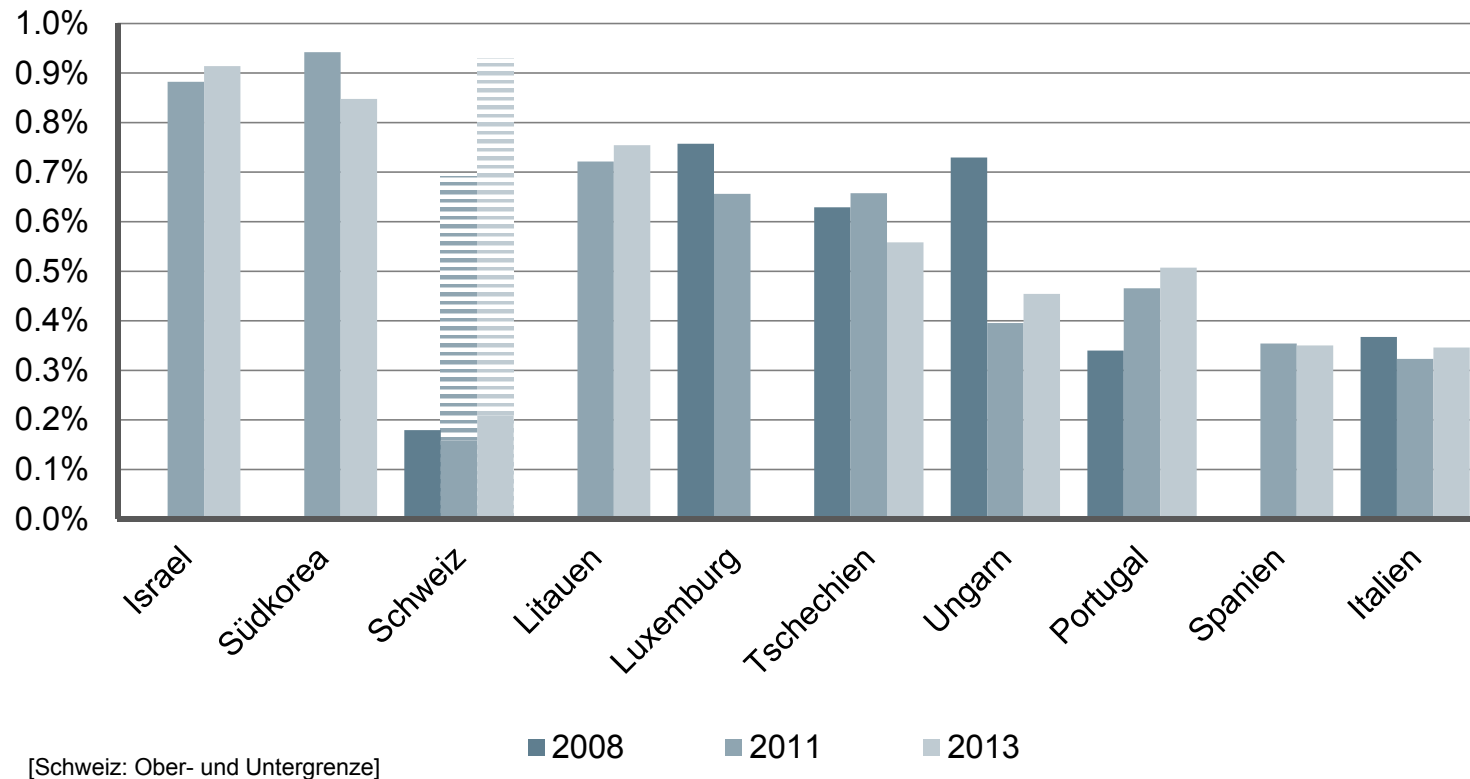


# High-Growth-Enterprises 2011 pro 1000 Einwohner im Erwerbsalter (20-64)



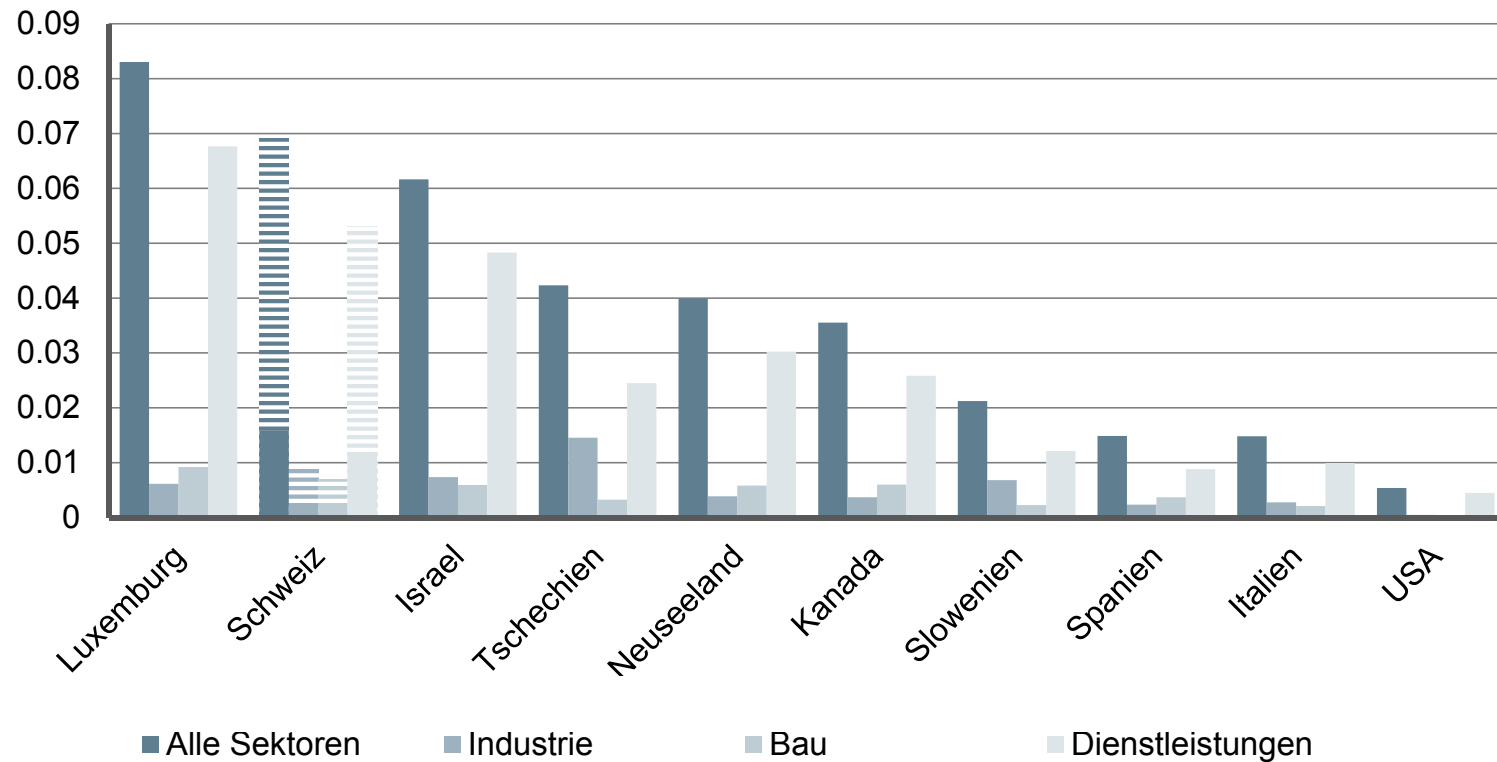


# Anteil Gazellen an allen Unternehmen ab 10 Beschäftigten





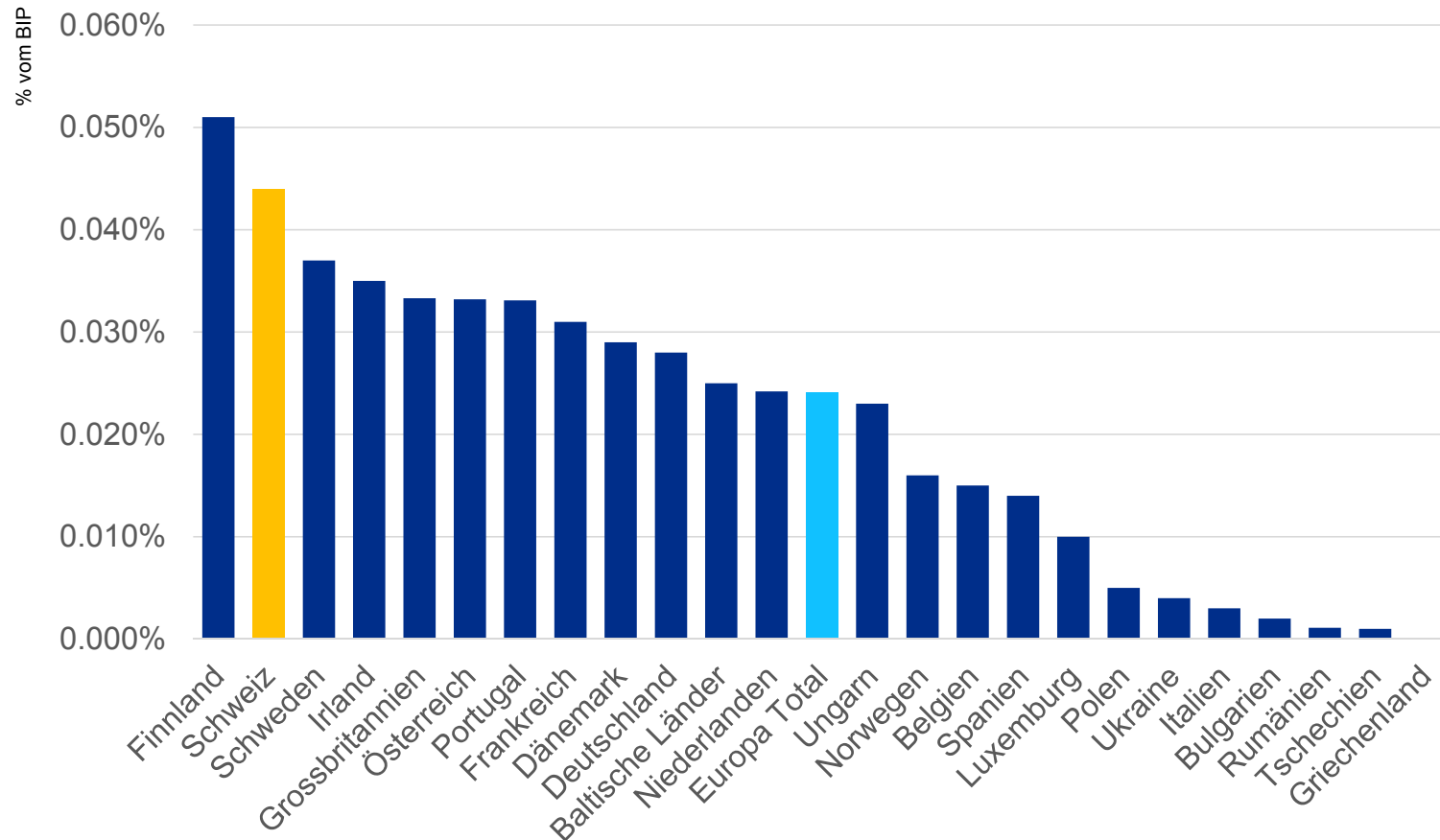
# Anzahl Gazellen pro 1'000 Personen im Erwerbsalter



[Schweiz: Ober- und Untergrenze]



# Europ. Vergleich des prozent. Anteils der Investitionen in VC am BIP, 2015



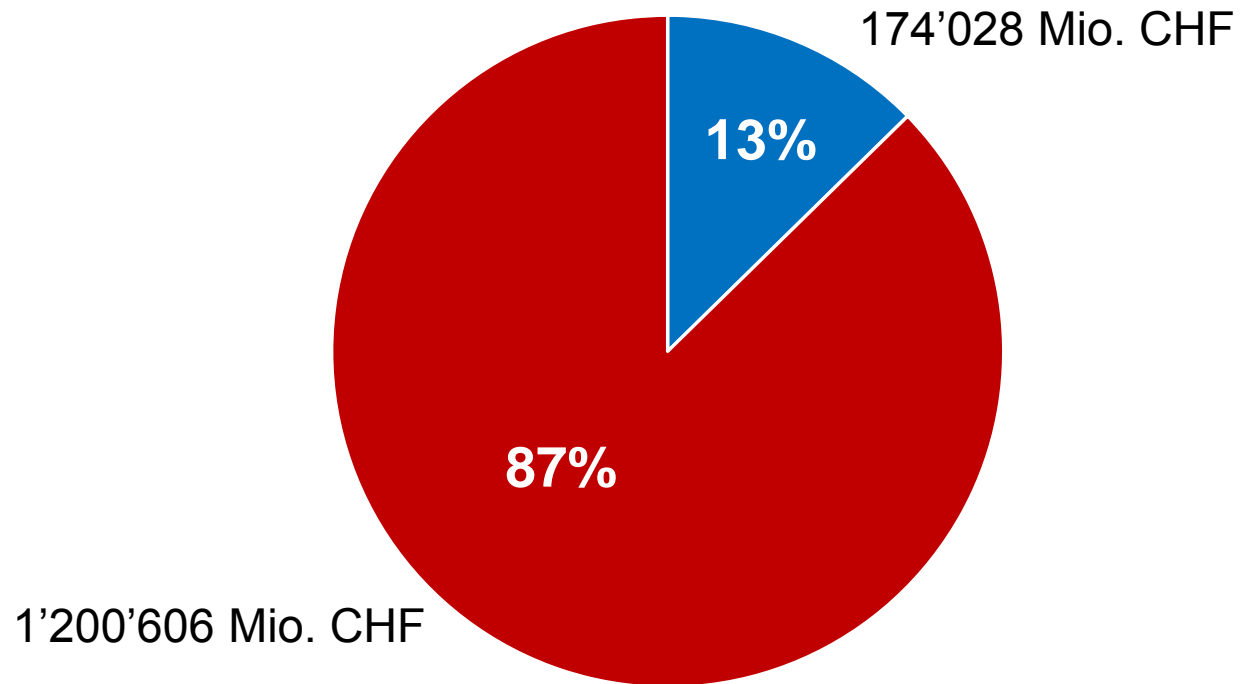


# Investitionen in Private Equity in der Schweiz nach geographischer Herkunft und Destination

<b>in Mio. CHF</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Investition. durch einheimische Gesellschaften	790'366	797'473	749'818	1'502'450	683'302
(-) davon investiert im Ausland	566'520	273'163	519'163	779'560	509'274
(+) Invest. im Inland durch ausländ. Gesellsch.	1'238'420	1'693'301	863'676	475'749	1'200'606
<b>Totalinvestitionen in der Schweiz</b>	<b>1'462'267</b>	<b>2'271'611</b>	<b>1'094'332</b>	<b>1'198'640</b>	<b>1'374'634</b>
<b>Anteil ausländische Investitionen</b>	<b>85%</b>	<b>76%</b>	<b>79%</b>	<b>40%</b>	<b>87%</b>



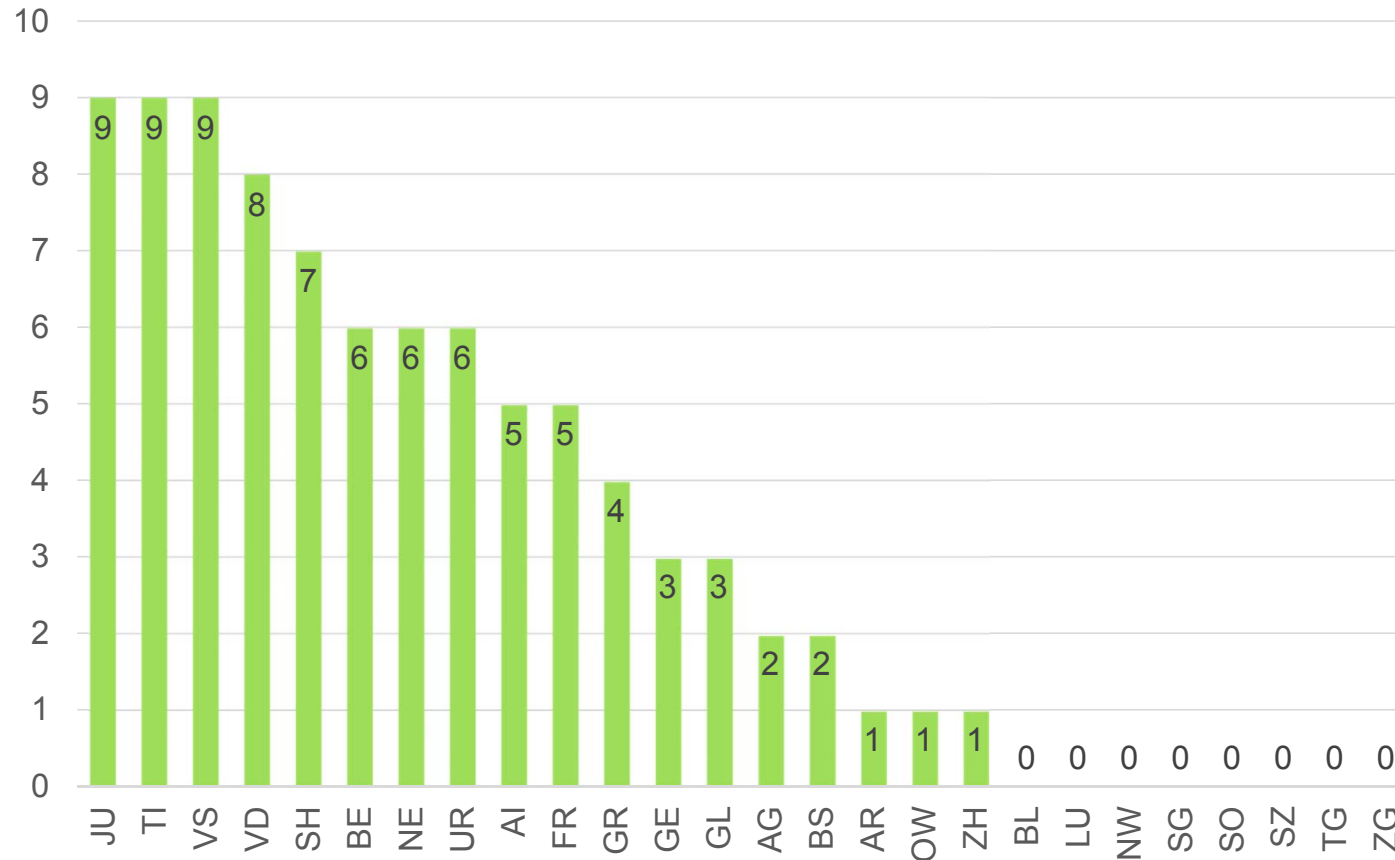
# Anteil ausländische Investitionen



- Investitionen durch einheimische Gesellschaften im Inland
- Investitionen im Inland durch ausländische Gesellschaften

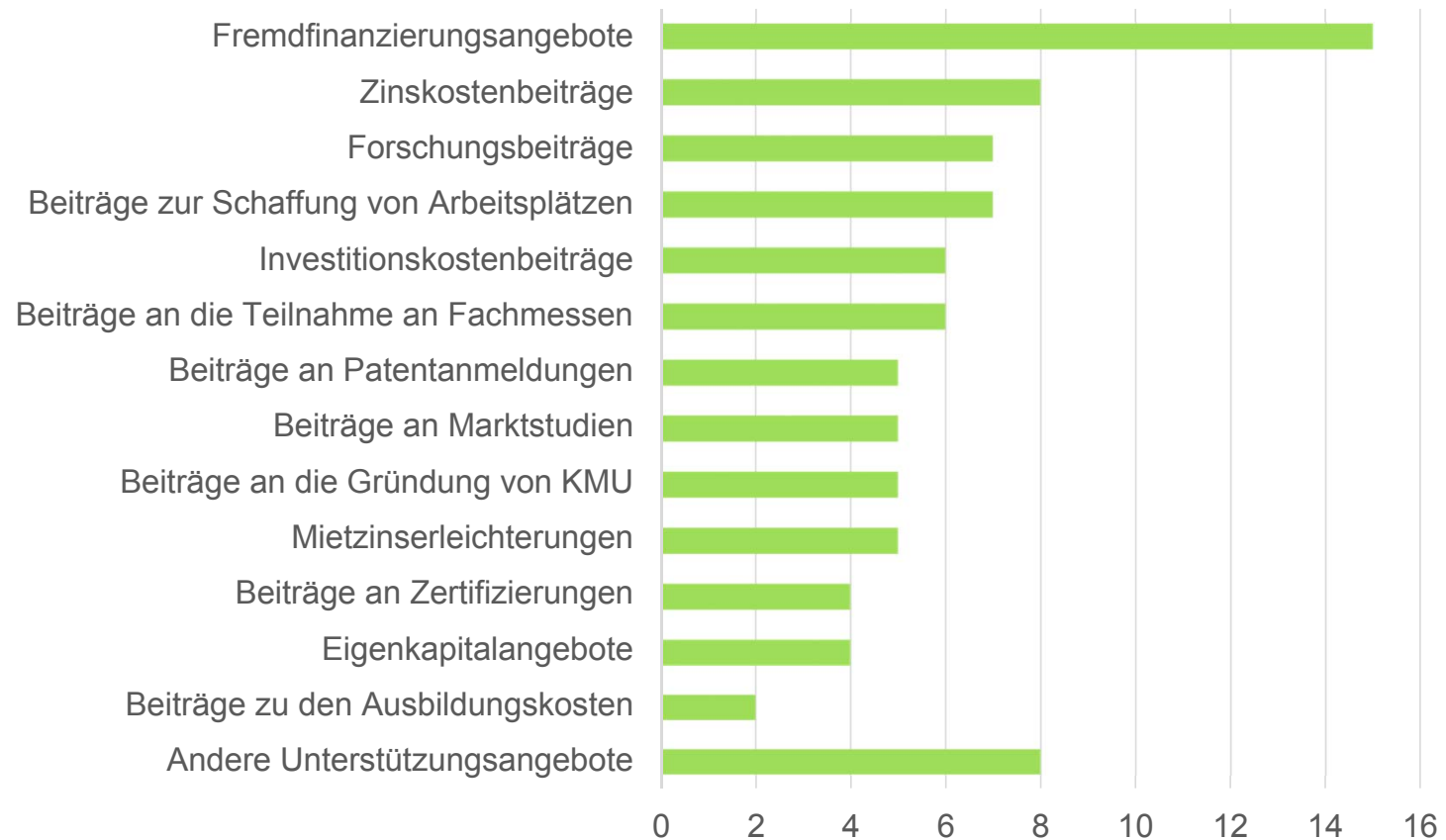


# Anzahl von Finanzierungsangeboten für Jungunternehmen pro Kanton



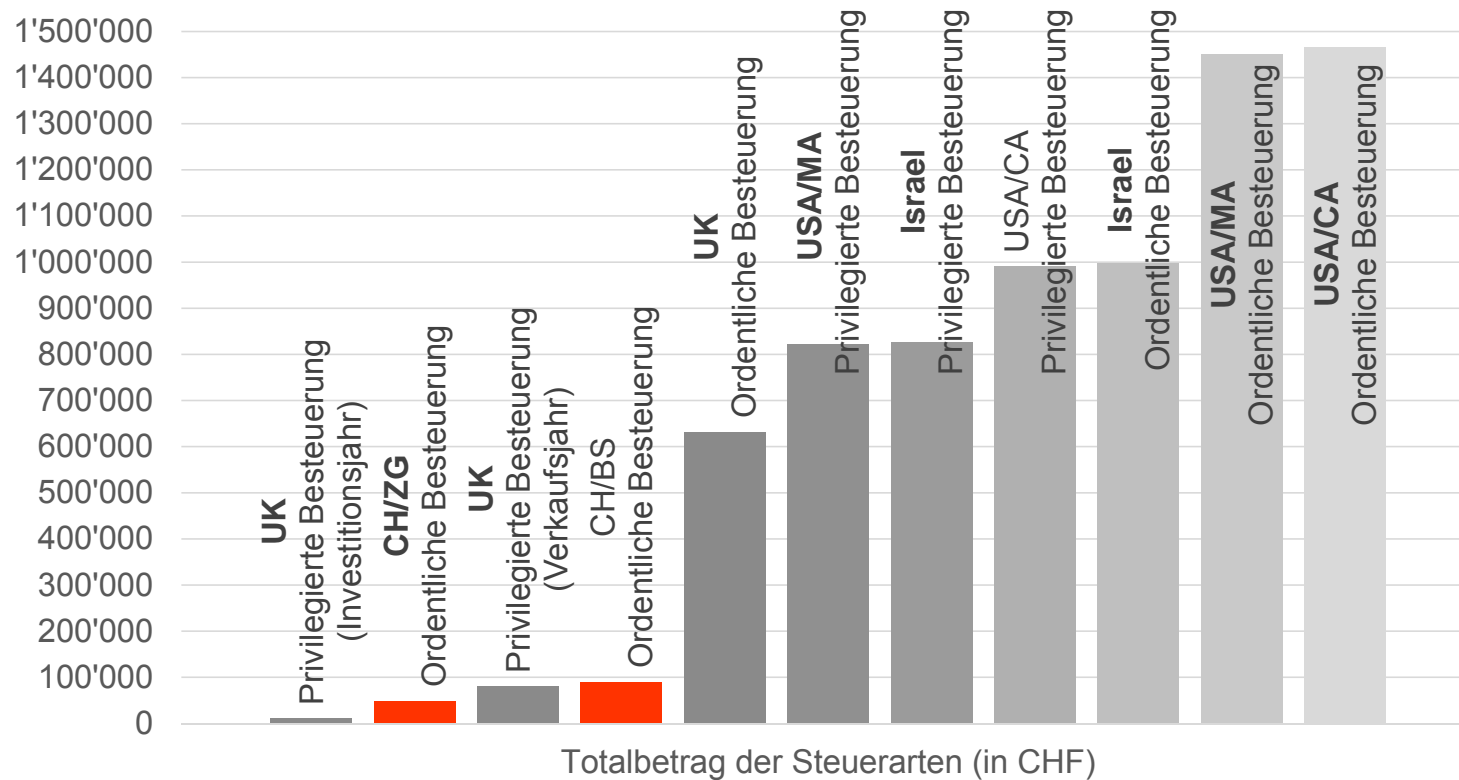


# Kantonale Finanzierungsangebote zur Unterstützung von Jungunternehmen





# Steuerliche Behandlung von Business Angels im internationalen Vergleich





# Bericht Postulat Derder: Wichtigste Erkenntnisse

- Die Schweiz zählt zu den Ländern mit den besten Rahmenbedingungen für unternehmerische Aktivitäten
- Gründung eines neuen Unternehmens in der Schweiz wird weniger als gute Karrieremöglichkeit wahrgenommen
- Finanzierung für Jungunternehmen bleibt eine Herausforderung, aber der Risikokapitalmarkt funktioniert insgesamt, ist aktiv und international stark vernetzt.
- Es existieren vielfältige private und kantonale Finanzierungsangebote
- Der Bundesrat sieht zum heutigen Zeitpunkt keine Notwendigkeit, ein öffentliches Finanzierungsprogramm zur Unterstützung von Start-ups zu lancieren
- Politik der guten Rahmenbedingungen soll fortgesetzt und ein möglichst attraktives Umfeld geschaffen bzw. erhalten werden



# Massnahmen

## *Beschlossen:*

1. EFD sucht in Zusammenarbeit mit den Kantonen nach Optimierungsmöglichkeiten bei der Bewertung von Start-ups
2. Änderung des Bankengesetzes und der Bankenverordnung (Fintech)
3. Aufhebung der öffentlichen Beurkundung als Formerfordernis
4. Prüfung der Dienstleistungsfreizügigkeit im Notariatswesen
5. Verbesserung der Rahmenbedingungen der digitalen Wirtschaft
6. Verbesserungen der Rahmenbedingungen für Investitionen in Start-ups durch Pensionskassen (Mo 13.4184 Graber)
7. Aufbau eines föderalen One-Stop-Shops für Unternehmen

## *Weitere potentielle Handlungsfelder:*

8. Prüfung einer Zusammenarbeit mit dem EIF
9. Prüfung einer Verlagerung von der substanzzehrenden Besteuerung zur einer verstärkten Ertragsbesteuerung (bei parl. Auftrag)
10. Prüfung einer unbeschränkten Verlustverrechnung



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für  
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF  
**Staatssekretariat für Wirtschaft SECO**  
Ressort KMU-Politik

**Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit!**



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement des Innern EDI  
Bundesamt für Sozialversicherungen BSV

# Regulatorische Rahmenbedingungen und Transparenz

Workshop Venture Capital Schweiz | Bern, 2. Mai 2017

Jürg Brechbühl, Direktor Bundesamt für Sozialversicherungen



# Anlagevorschriften: Vergleich Versicherungen und Vorsorgeeinrichtungen I

## Versicherungen:

- **Schweizer Solvenztest**
- **Das gebundene Vermögen unterliegt strikten Anlagevorschriften: 68 Seiten Anlagevorschriften mit rund 570 Bestimmungen.**
- Rundschreiben zu Rückstellungen, detaillierte direkte Datenerhebung, Governance Assessments (Corporate Governance, Risikomanagement, internes Kontrollsystem).
- Vor- Ort Untersuchungen, Beobachtung betriebliche Abläufe, Gespräche.
- Separate Betriebsrechnung berufliche Vorsorge.



# Anlagevorschriften: Vergleich Versicherungen und Vorsorgeeinrichtungen II

## Vorsorgeeinrichtungen

- Artikel 49 bis 59 BVV 2
- Seit März 2000 basieren die Vorschriften verstärkt auf dem **Prudent Investor Prinzip**
- Im Vordergrund steht demnach:
  - Treuhänderische Sorgfaltspflicht (Art. 50 Abs. 1 BVV 2)
  - Asset Liability Betrachtung (Art. 50 Abs. 2 BVV 2)
  - Diversifikation (Art. 50 Abs. 3 BVV 2)
  - angemessener Ertrag (Art. 51 BVV 2)
  - Sicherstellung der Liquidität (Art. 52 BVV 2)
  - Loyalitätsbestimmungen (48f bis 48l BVV 2)
- Die Anlagen- und Kategorienbegrenzungen sind überschreitbar (Art. 50 Abs. 4 BVV 2).
- Anlagelimiten sind demnach letztlich nur Signale, welche den (Prudent) Investor dazu anhalten, seine Überlegungen in Reglement und Anhang der Jahresrechnung transparent zu machen.



## Anlagevorschriften Vorsorgeeinrichtungen

- Strenge Solvenzregeln und detaillierte Anlagevorschriften haben dort ihre Berechtigung, wo die 100%ige Solvenz jederzeit gewährleistet sein muss.
- Die unmittelbare Liquidität der Vorsorgeeinrichtung ist in einem «kollektiven Zwangssystem» jedoch kaum gefährdet (kein «Bank-Run» Szenario möglich).
- Im Vordergrund steht deshalb zurecht die **Eigenverantwortung** der Vorsorgeeinrichtung, welche sich in mehreren Krisen bewährt hat.
- Das bestehende kollektive System der beruflichen Vorsorge ermöglicht es den Vorsorgeeinrichtungen, im Rahmen ihrer Risikofähigkeit in illiquide Anlagen wie Private Equity und Venture Capital zu investieren.
- Die aktuelle und überschreitbare Limite von 15% für alternative Anlagen wird im Durchschnitt bei weitem nicht ausgeschöpft (Ende 2015 liegt ihr Anteil im Durchschnitt bei 8.16%)



## Spannungsfelder

### **2. Säule: Versicherte zahlen Milliarden zu viel**

*K-Tipp 08/2017 vom 18. April 2017*

von Markus Fehlmann, Redaktor K-Tipp

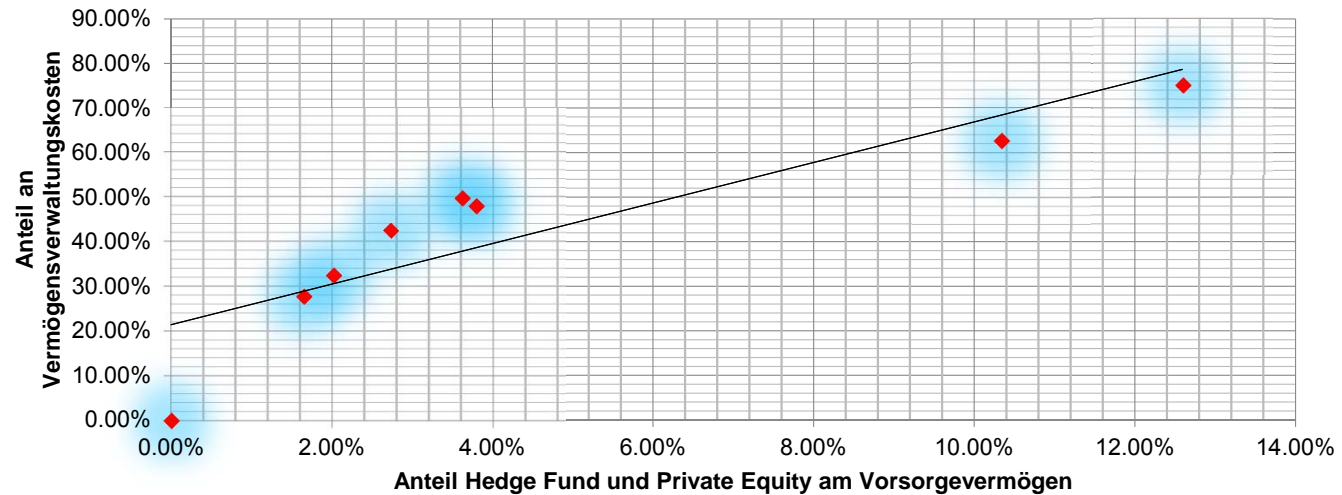
Mehr als 1800 Pensionskassen und Lebensversicherer verwalten in der Schweiz das Vermögen der zweiten Säule. Das kostet Milliarden. Ein Blick ins Ausland zeigt: Es geht viel günstiger.

# Der Königsweg zu mehr Rendite

Zur Steigerung der Erträge müssen die Pensionskassen verstärkt auf nichttraditionelle Investments setzen.



## Auswertung bei 8 (respektive 7) grossen Vorsorgeeinrichtungen (2013)



Der Anteil von Hedge Funds und Private Equity in der Asset Allocation der Vorsorgeeinrichtungen ist im Durchschnitt relativ klein, der Anteil dieser Produkte an den Vermögensverwaltungskosten der Vorsorgeeinrichtung aber ist bedeutend.



# Kostentransparenz und Bewertungsfragen

- Nicht kostentransparente Produkte müssen im Anhang der Jahresrechnung separat ausgewiesen werden (Art. 48a Abs. 3 BVV 2).
- Seit der Einführung dieser Bestimmung existieren fast keine kostenintransparenten Produkte mehr, die Transparenzquote lag Ende 2015 bei 99.1%. Die OAK hat Kostenkonzepte auch im Private Equity Bereich anerkannt.
- Die Bestimmung nützt dem Anleger, da die Produkte besser vergleichbar sind.
- Die Bewertung ist bei nicht marktgehandelten Anlagen wie Venture Capital mit Schwierigkeiten verbunden.
- Die bestehenden Regeln von Swiss GAAP FER 26 sind aber vergleichsweise grosszügig, es bestehen verschiedene Möglichkeiten:
  - Schätzung nach dem zu erwartenden Ertrag bzw. Geldfluss mit einem risikogerechten Kapitalisierungssatzes;
  - Schätzung im Vergleich mit ähnlichen Anlagen;
  - oder Berechnung nach einer anderen allgemein anerkannten Methode;
  - ausnahmsweise kommt der Anschaffungswert abzüglich erkennbarer Wertebussen zur Anwendung.



# Transparenz

- Kosten sind berechtigt, wenn das Ertrags- / Risikoverhältnis stimmt, wenn Mehrwert geschaffen wird. Die Chancen verschiedener Strategien werden an dieser Veranstaltung zweifelsohne von verschiedenen Referenten aufgezeigt.
- In einem obligatorischen Zwangssystem wie der beruflichen Vorsorge muss die Ertrags- und Kostentransparenz eine wichtige Stellung einnehmen. Dadurch wird die Akzeptanz des Systems erhöht.
- Der Ertrags- und Kostenverlauf von Venture Capital Investitionen lässt sich dem qualifizierten Investor erklären. Die Bewertungsregeln gemäss Swiss GAAP FER 26 ermöglichen problemlos die Bewertung von entsprechenden Investitionen nach einer geeigneten Methode. Eine regulatorische Abweichung vom grundsätzlichen «*True and Fair View*» Prinzip ist deshalb nicht gerechtfertigt.



## Schlussfolgerungen

- Die aktuelle Regulierung im Bereich der Anlagen von Vorsorgeeinrichtungen bietet viele Freiräume.
- Vorsorgeeinrichtungen prüfen im gegenwärtigen Tiefzinsumfeld alle Anlagealternativen.
- Klare und konsistente Aussagen über Performance, Bewertung und Kosten reduzieren Unsicherheit und Informationskosten und fördern damit den Absatz von wettbewerbsfähigen Produkten bei Vorsorgeeinrichtungen.

---

# Private Equity und Venture Capital in der Schweiz

**BSV-Anlass: Venture Capital Schweiz**

2. Mai 2017

Vertraulich

---

---

## Inhaltsverzeichnis

- **Einführung Adveq**
- Private Equity aus Schweizer Sicht
- Venture Investitionen in der Schweiz
- Umsetzung einer Schweizer Venture Allokation für Schweizer PKs

## Adveq – spezialisierter Anbieter für Private Equity Investitionen

### Adveq im Überblick



---

## Adveq Venture Capital Kompetenz

- Dediziertes Venture Capital Investitions-Programm seit 20 Jahren
- Mehr als USD 2 Mrd. Investitionen in Venture Capital weltweit
- Mehr als 50 Beziehungen zu Venture Fund Managern weltweit
- Beteiligt an ~50% der grossen Venture-Exits der letzten 10 Jahre\*
- Sehr gute Performance netto an Investoren\*\*

→ Aktuelle jährliche Private-Equity-Investment-Aktivität von ~CHF 1 Mrd.

→ Davon ~25% in Venture Capital weltweit

\* Pre-IPO und M&A Bewertung von mindestens USD 1 Mrd.

\*\* siehe Performance-Ausweis der Adveq Technology Fonds in Preqin

---

## Inhaltsverzeichnis

- Einführung Adveq
- **Private Equity aus Schweizer Sicht**
- Venture Investitionen in der Schweiz
- Umsetzung einer Schweizer Venture Allokation für Schweizer PKs

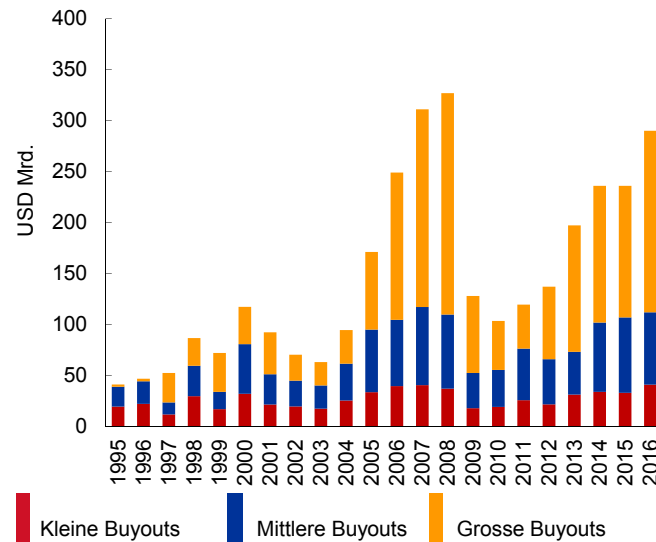
## Die Schweizer Private Equity / Venture Capital “Futterkette”

<b>Pensionskassen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ AuM von ~CHF 800 Mrd.; 118.7% vom BIP</li><li>▪ P7 Land (Australien, Canada, Japan, Niederlande, Schweiz, Grossbritannien &amp; USA)</li><li>▪ Allokation zu Private Equity 2015: 1.42%</li></ul>
<b>Private Equity Asset Manager</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Weltführende Anbieter mit Hauptsitz in der Schweiz und globaler Investment-Tätigkeit</li><li>▪ Schwerpunkt der Investmentaktivität auf Buyout-Investitionen</li><li>▪ Adveq mit 20-jähriger Venture Aktivität mit dediziertem Produkt</li></ul>
<b>Venture Capital Fonds</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Wenige Schweizer Venture Manager: Geographie-Fokus meist nicht nur Schweiz</li><li>▪ Internationale Venture Manager mit gelegentlichen Investments in der Schweiz</li><li>▪ Neue Finanzierungs-Initiativen/Plattformen im Aufbau</li></ul>
<b>Venture finanzierte Start-Ups</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ ~CHF 300 Mio. jährliches VC-Finanzierungsvolumen (exkl. grösste Late-Stage Runden)</li><li>▪ Hauptgewicht auf Life-Sciences; IT ist im globalen Vergleich untervertreten</li><li>▪ “Funding Gap” für Folgefinanzierungen nach der Seed-Finanzierung durch Angels speziell für IT Start-Ups</li></ul>

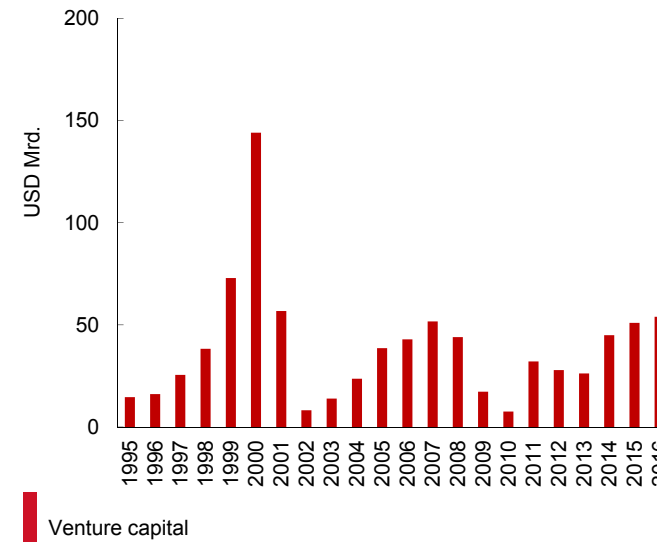
Quelle: Willis Towers Watson, Bundesamt für Statistik, Swisscanto, Invest Europe, Adveq, 2017

# Globales Private Equity Fundraising mit ~USD 350 Mrd. Kapitalzusagen pro Jahr

## Fundraising Buyouts



## Fundraising Venture Capital



Kleine Buyouts: Fonds <USD 500 Mio.; Mittlere Buyouts: Fonds zwischen USD 500 Mio.-USD 2 Mrd.; Grosse Buyouts: Fonds >USD 2 Mrd.  
 Anmerkung: Das Fundraising Volumen der Fonds wird zur Gänze dem Jahr, in dem das finale Closing stattfindet, zugeordnet

Quelle: Preqin, Adveq, 2017

---

## Provokative Rechnung zur Schweizer VC “Futterkette”

Schweizer PK Anlagen:	CHF 800 Mrd.
PE Allokation: ~1.5%	CHF 12 Mrd.
VC Anteil innerhalb von PE: <20%	CHF 2 Mrd.
Schweizer Anteil am globalen VC-Markt : <1%	CHF 20 Mio.

- Investiertes Kapital arbeitet ca. 5 Jahre bis zum Exit
- Investitionen der Schweizer PKs in Schweizer Start-Ups: CHF 4 Mio. p.a.
- 3 Stellschrauben: PE-Allokation, VC-Anteil und “Home-Bias”

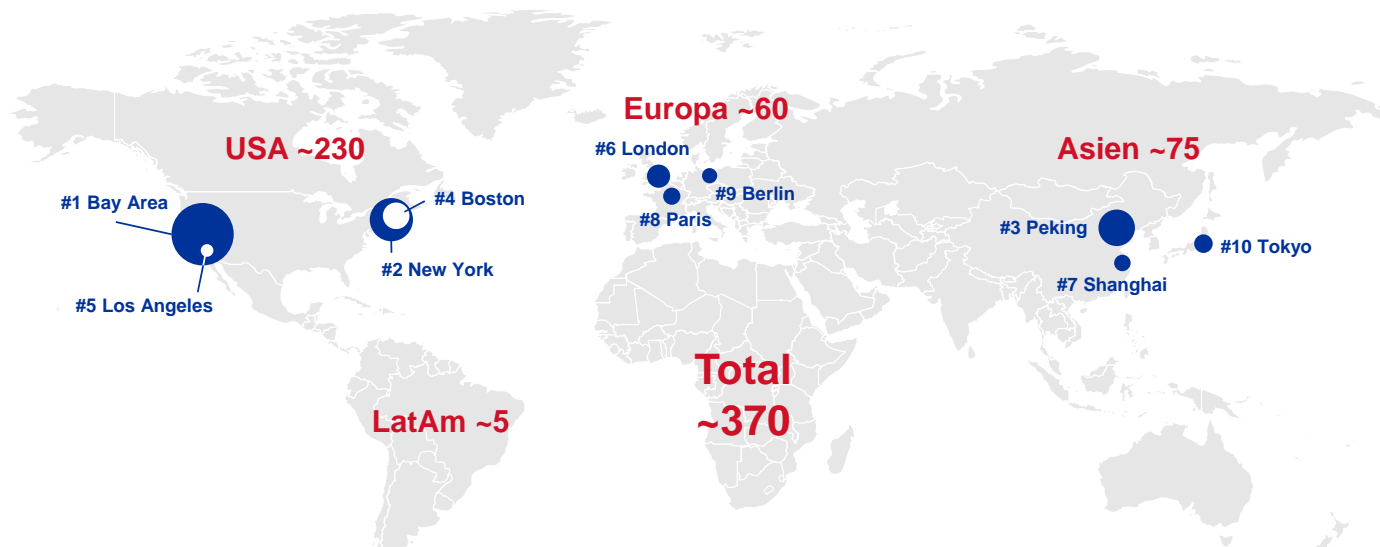
---

## Inhaltsverzeichnis

- Einführung Adveq
- Private Equity aus Schweizer Sicht
- **Venture Investitionen in der Schweiz**
- Umsetzung einer Schweizer Venture Allokation für Schweizer PKs

## Schweizer Städte (noch) nicht unter den Top 10 der Innovations- und Start-Up Zentren weltweit

Top 10 Innovation-Hubs\* und Anzahl aktiver Venture-Firmen\*\*



\*Top 10 Innovation-Hubs Ranking basiert auf der Gesamtzahl der Erstrundenfinanzierung für den Zeitraum 2010-2015.

\*\*Anzahl Venture-Fonds-Manager, welche seit 2013 einen neuen Fonds mit einer Grösse von USD 100 Mio. (USD 50 Mio. für LatAm und Rest der Welt) aufgelegt haben.

Quelle: Verschiedene öffentlich zugängliche Quellen, Adveq, 2016

## Die grössten Fonds von Schweizer Venture Capital Managern der letzten 5 Jahre

Fondsname	Firmenname	Fondsgrösse	Währung	Closing Jahr
Index Ventures Growth III	Index Ventures	650	EUR	2015
Index Ventures VIII LP	Index Ventures	550	USD	2016
Index Ventures VII LP	Index Ventures	400	EUR	2014
Index Ventures VI LP	Index Ventures	350	EUR	2012
Lakestar II LP	Lakestar LP	350	EUR	2015
Endeavour Medtech Growth LP	Endeavour Vision SA	250	EUR	2016
Index Life VI LP	Medicxi Ventures	150	EUR	2012
Medicxi Ventures I	Medicxi Ventures	210	EUR	2012
Lakestar I	Lakestar LP	135	EUR	2013
b-to-v Partners Fund III	b-to-v Partners AG	100	EUR	2015
Emerald Cleantech Fund III	Emerald Technology Ventures AG	100	EUR	2014
BioMedInvest III LP	BioMedPartners AG	75	CHF	2017
Redalpine Capital II	Redalpine Venture Partners	65	CHF	2013
Nextech Oncology IV	Nextech Invest Ltd.	64	USD	2016
Polytech Ecosystem Ventures Fund	Polytech Ventures SA	40	CHF	2016

Quelle: DowJones LP, Preqin, Adveq, 2017

## Schweizer Venture Investments durch Zugang zu zwei wichtigen Manager Typen (Bsp. Life Science)

Manager/GPs	Beispiele	Anteil Investitionen in der Schweiz*
1. Schweizer GPs		5-25%
2. Internationale GPs, die in der Schweiz investieren		0-10%

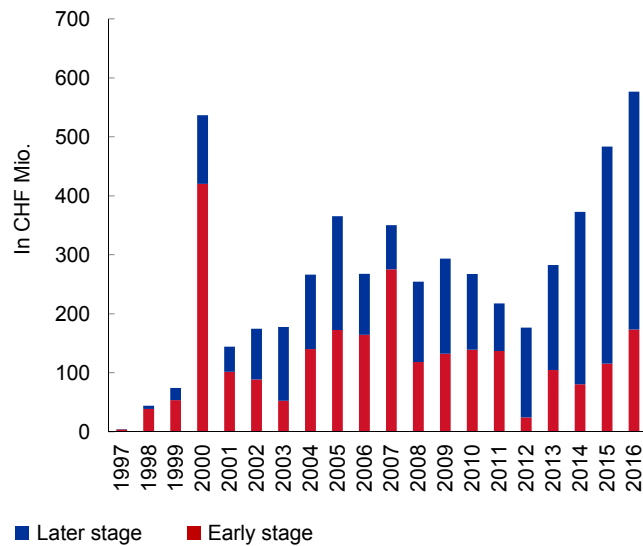
\* Adveq Schätzung

Quelle: Adveq, 2017

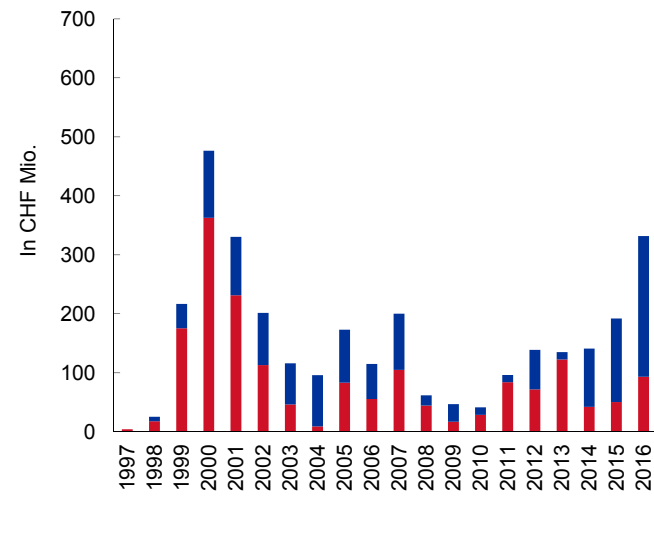
# Investitionsvolumen in Schweizer Start-ups – Grundversorgung ~CHF 300 Mio. pro Jahr

## Beschafftes Geld von Venture finanzierten Schweizer Unternehmen

Healthcare



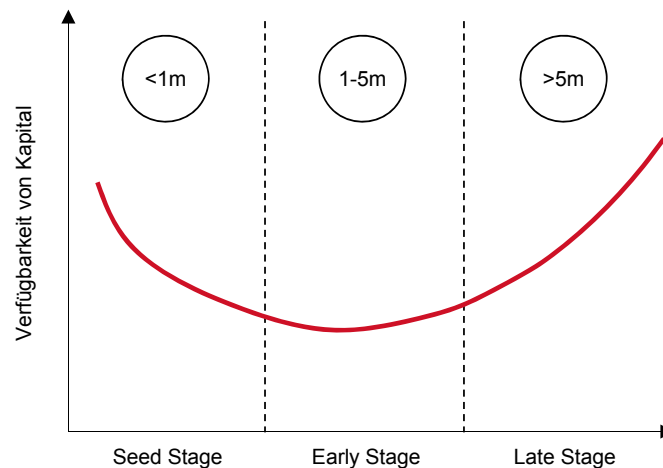
IT



Quelle: Dow Jones VentureSource, Startupticker.ch, Adveq, 2017

# Finanzierungslücke für Schweizer Start-Ups nach der Seed-Phase

## Illustrative Finanzierungsdynamik



○ Grösse der Finanzierungsrunde in CHF

### Seed Stage

- Angel Investoren und “Friends & Family” als Geldgeber

### Early Stage

- Abhängigkeit von lokalen Venture Fonds

### Late Stage

- Erfolgreiche, visible Firmen ziehen internationale Venture Fonds an

Quelle: Redalpine, Adveq, 2017

---

## Inhaltsverzeichnis

- Einführung Adveq
- Private Equity aus Schweizer Sicht
- Venture Investitionen in der Schweiz
- **Umsetzung einer Schweizer Venture Allokation für Schweizer PKs**

---

## **Adveqs globale Investitionsaktivität ermöglicht ein Produkt mit signifikanter Schweiz-Allokation**

### **Eckpfeiler für einen Dachfonds mit Rendite-orientierter Schweiz-Quote**

- Adveq investiert global ~CHF 1 Mrd. pro Jahr in Private Equity
- Bestehende Beziehungen mit Schweizer Buyout- und Venture-Fondsmanagern
- Grosses Beziehungs-Netzwerk mit internationalen Fondsmanagern, die regelmässig in der Schweiz investieren
- Aktive Co-Investment-Tätigkeit global
- Spezifische Positionierung für Schweizer Co-Investments durch lokale Präsenz

## IST3 Private Equity: Erstes Produkt das die Motion Graber in Taten umsetzt

Strategie	Europa	USA	Schweiz	Total
Buyouts	35%	35%	10%	80%
Venture	10%		10%	20%
Total	40%	40%	20%	100%

- IST (Mitglied der KGAST) hat zusammen mit Adveq ein Private-Equity-Produkt mit 20% Schweiz-Allokation lanciert
- First Closing mit Schweizer PKs hat Ende Januar 2017 bei EUR 100 Mio. stattgefunden (Ziel 200 Mio.)
- Investitionsaktivität hat bereits begonnen
- Signifikanter Beitrag zur Schweizer VC Aktivität



---

## Schlussfolgerung

- Schweizer Pensionskassen haben viel Geld aber wenig Schweizer Private-Equity-Investitionen
- Schweizer Private-Equity-Ökosystem kann sich (Rendite-orientiert) nur graduell und aus beiden Richtungen gleichzeitig entwickeln:
  - Etablierung von Private Equity bei den Unternehmen (VC und BO) und Verbreiterung des qualifizierten Schweizer Fondsmanager-Universums
  - Lokale Investoren (z.B. PKs) mit höherer Private-Equity-Allokation und gewissem Home-Bias
- IST3 Private Equity – Taten statt Worte
  - Schweizer PKs mit proaktivem Schritt zu Schweizer PE/VC Investitionsaktivität
  - Rendite-orientierter Ansatz, der auf dem bestehenden Schweizer PE/VC Ökosystem aufbaut

---

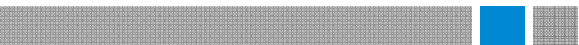
## Rechtlicher Hinweis

Dieses Dokument enthält geschützte und vertrauliche Informationen, die im Eigentum von Adveq Management AG und mit ihr verbundenen Unternehmen („Adveq“) stehen. Die Informationen wurden auf vertraulicher Basis ausschließlich zum Nutzen der ausgewählten, qualifizierten Personen zu Informations- und Diskussionszwecken zusammengestellt. Die Informationen stellen weder ein Verkaufsangebot noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Kaufangebots für Wertpapiere in irgendeiner Gerichtsbarkeit dar. Die Vervielfältigung und Weitergabe dieses Dokuments und der darin enthaltenen Informationen als Ganzes oder in Teilen oder die Verwendung derselben für öffentliche oder geschäftliche Zwecke ist ohne vorgängige schriftliche Genehmigung von Adveq nicht gestattet. Der Empfänger verpflichtet sich, das Dokument auf Verlangen unverzüglich an Adveq zurückzugeben. Die darin enthaltenen statistischen Daten und anderen Sachinformationen stammen aus öffentlich zugänglichen Dokumenten oder anderen von Adveq für zuverlässig gehaltenen und in gutem Glauben verwendeten Quellen. Für ihre Richtigkeit und Vollständigkeit kann jedoch keine Gewähr übernommen werden. Die hier geäußerten Ansichten können sich ohne vorherige Ankündigung ändern. Zusätzliche und/oder andere Informationen können zu einem späteren Zeitpunkt zur Verfügung stehen. Adveq kann die Informationen zu einem zukünftigen Zeitpunkt aktualisieren, lehnt jedoch ausdrücklich jegliche Verpflichtung ab, dies zu tun, selbst wenn sich die Schätzungen oder Erwartungen von Adveq ändern. Der Empfänger dieses Dokuments sollte sich bewusst sein, dass die in der Vergangenheit erzielte Performance eines Adveq Fonds und/oder eines Adveq Mandats nicht notwendigerweise ein Indikator für die zukünftige Wertentwicklung ist, welche ein Investor erwarten kann. Entsprechend gibt es keine Garantie, dass ein Adveq Fonds und/oder ein Adveq Mandat vergleichbare Ergebnisse erzielen oder dass ein Adveq Fonds und/oder ein Adveq Mandat seine Anlagestrategie umzusetzen oder sein Anlageziel erreichen kann.

# Venture Capital Investitionen der Pensionskasse Stadt Zürich

Dr. Jürg Tobler

Venture Capital Schweiz, 2. Mai 2017

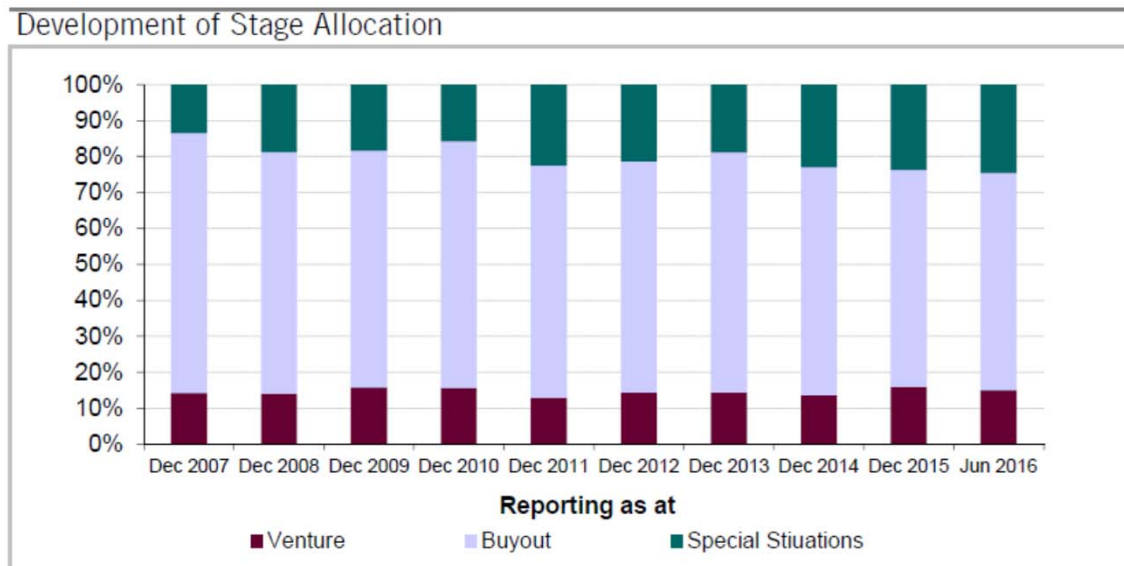


# Überblick zur PKZH

- Anzahl Versicherte: 50'000
- Gesamtvermögen: CHF 16 Mia.
- Aktienanlagen: strategische Quoten
  - Kotierte Aktien: 31%
  - Private Equity: 7%
    - Venture Capital: 0% - 30%
    - Buyout: 40% - 80%
    - Special Situations: 10% - 40%

# Venture Capital - Allokation

- Investitionsstart PE-Anlagen: Juli 1997
- Allokation



## Regionenallokation VC

- Europa: 3%
  - Nordamerika: 11%
  - Asien: 1%
  - Total: 15%
- (gemessen am Exposure = NAV + offene Kapitalzusagen)

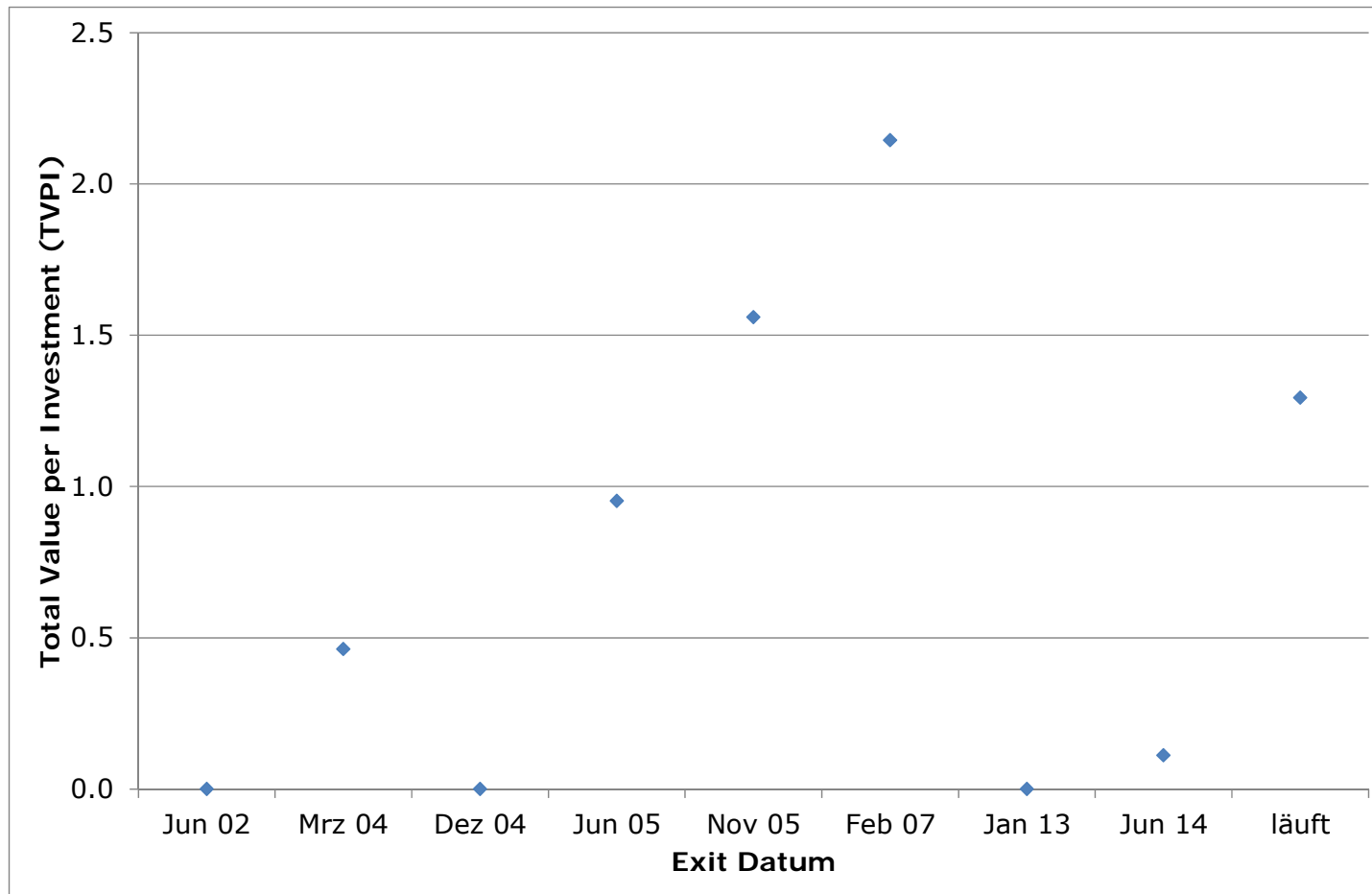
# Venture Capital – Performance

- Net IRRs der Fonds
- Europa (ab 1997; in EUR)
  - Total: 8.7%
  - VC: -2.3%
- Nordamerika – Portfolio I (ab 1997; in USD)
  - Total: 6.6%
  - VC: 0.9%
- Nordamerika – Portfolio II (ab 2008; in USD)
  - Total: 10.9%
  - VC: 14.0%

# Venture Capital in Europa

- Investitionen
  - Investiert: 43 Mio.
  - Distributionen: 24 Mio.
  - NAV: 12 Mio.
  - Verlust: 7 Mio.
- Performance
  - TVPI: 0.85 (Zielwert: 1.7)
  - Net IRR: -2.3%
- Net IRRs von Fonds
  - 5 Investitionen in den Jahren 1999 bis 2001: -25% bis +3.5%
  - 1 Investition im Jahr 2010: +11.3%
  - Noch kein Fonds ist vollständig abgewickelt
    - 5 Fonds noch am Laufen
    - 1 Fonds liquidiert, mit Sachwertauslage der letzten Firma

# Venture Capital – Investitionen in der Schweiz



- Investierte Gelder: EUR 2.6 Mio.
- TVPI: 0.71
- Investiert über 3 europäische VC-Fonds
- Vintage-Jahre 99-01

# Erfahrungen und Grundsätze der PKZH

- Erfahrungen
  - Venture Capital ist riskant und in Nordamerika am weitesten verbreitet
  - Zugang zu US-Topfonds ist schwierig (Buyout-Markt viel grösser)
- Grundsätze
  - Gute Diversifikation über Regionen, Finanzierungsstadien und Investitionsjahre  
=> Venture Capital Schweiz als kleiner Teil eines breiten Private-Equity-Programms
  - Evaluation von PE-Managern durch externen Spezialisten

# Evaluationskriterien für nicht kotierte Anlagen

---

Bundesamt für Sozialversicherungen BSV

Bern, 2. Mai 2017

 Dr. Ueli Mettler, Partner c-alm AG



## **AGENDA**

---

### **Klassifizierung von nicht kotierten Anlageklassen**

Ertrags- / Renditeanalyse von nicht kotierten Anlageklassen

Risikoanalyse von nicht kotierten Anlageklassen

Gesamtbeurteilung und Fazit

## Klassifizierung von nicht kotierten Anlageklassen

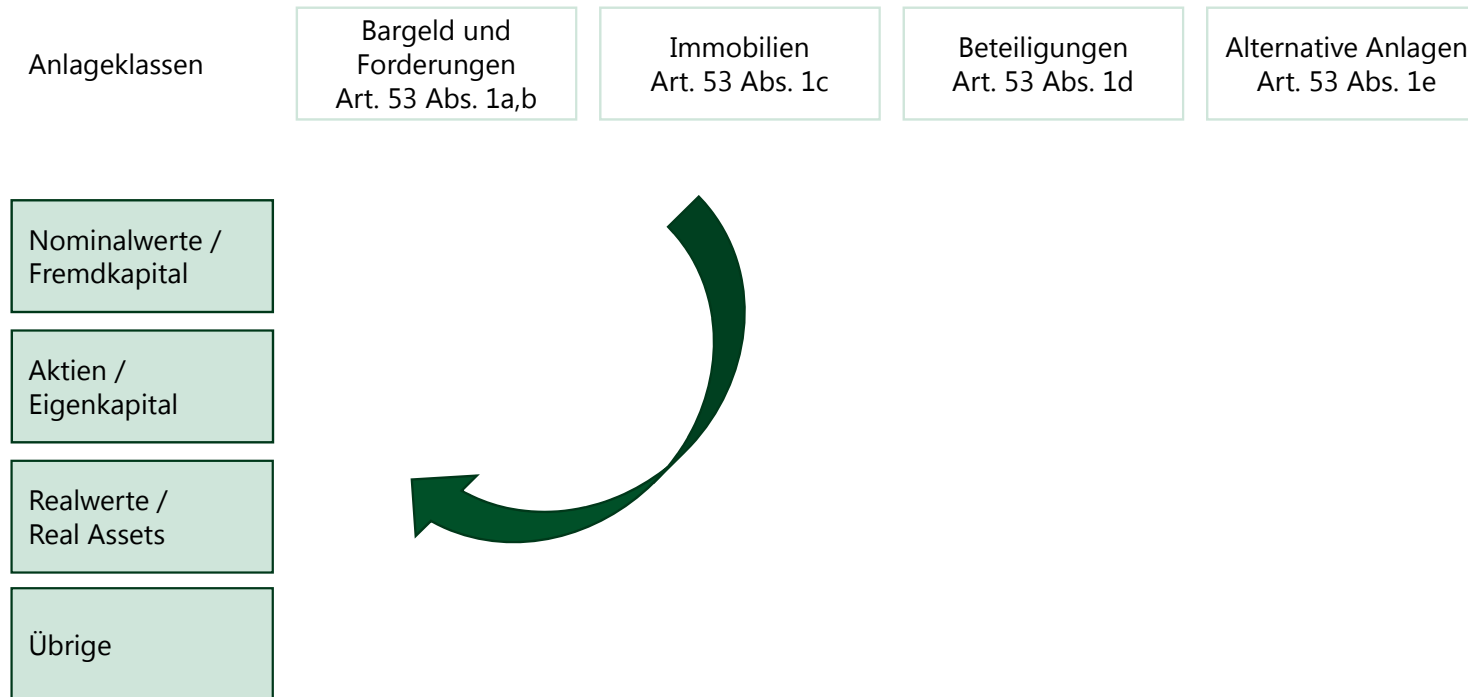
### Regulatorische Sicht gemäss BVV 2



Anlageklassen	Bargeld und Forderungen Art. 53 Abs. 1a,b	Immobilien Art. 53 Abs. 1c	Beteiligungen Art. 53 Abs. 1d	Alternative Anlagen Art. 53 Abs. 1e
Gesamtlimiten	–	30%	50%	15%
Limiten Subsegmente	Schweizer Grundpfandtitel 50%	Immobilien Ausland 10%	–	–
Einzellimiten	10% (pro Schuldner)	5% (pro Immobilie)	5% (pro Beteiligung)	–
Erweiterungsmöglichkeit	Gestützt auf eine Bestimmung im Anlagereglement und eine schlüssige Darlegung im Jahresbericht können die obigen Anlagegrenzen erweitert werden (siehe Art. 50 Abs. 4 BVV 2).			

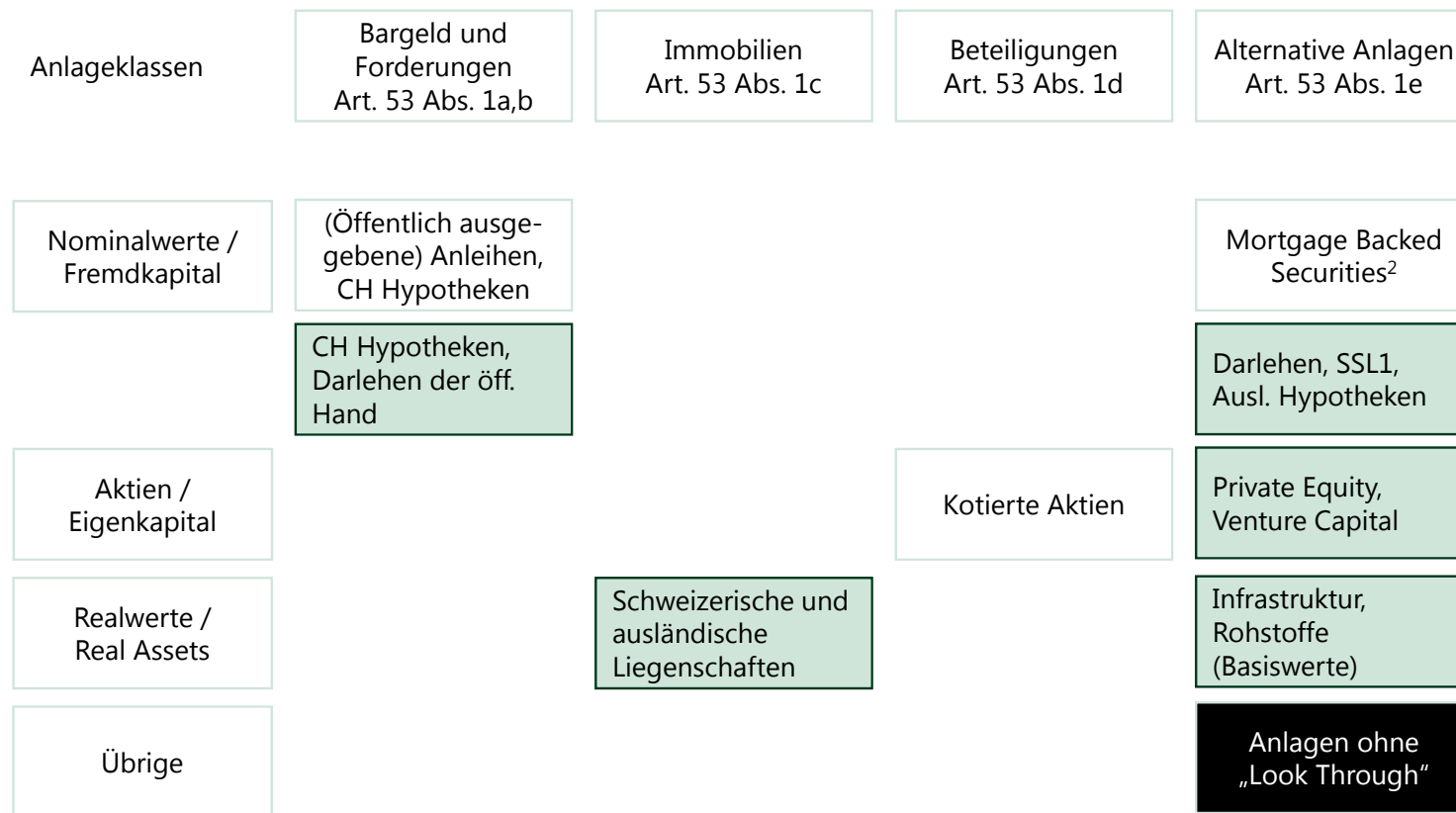
# Klassifizierung von nicht kotierten Anlageklassen

## Ökonomische, engagement-basierte Sicht



# Klassifizierung von nicht kotierten Anlageklassen

## Identifikation nicht kotierter Anlageklassen



1 SSL = Senior Secured Loans

2 MBS = Mortgage Backed Securities

Quelle: Ökonomische Anlageklassifizierung gemäss Augur Fundamentalkonzept, Erste Fassung Juli 2010



## **AGENDA**

---

Klassifizierung von nicht kotierten Anlageklassen

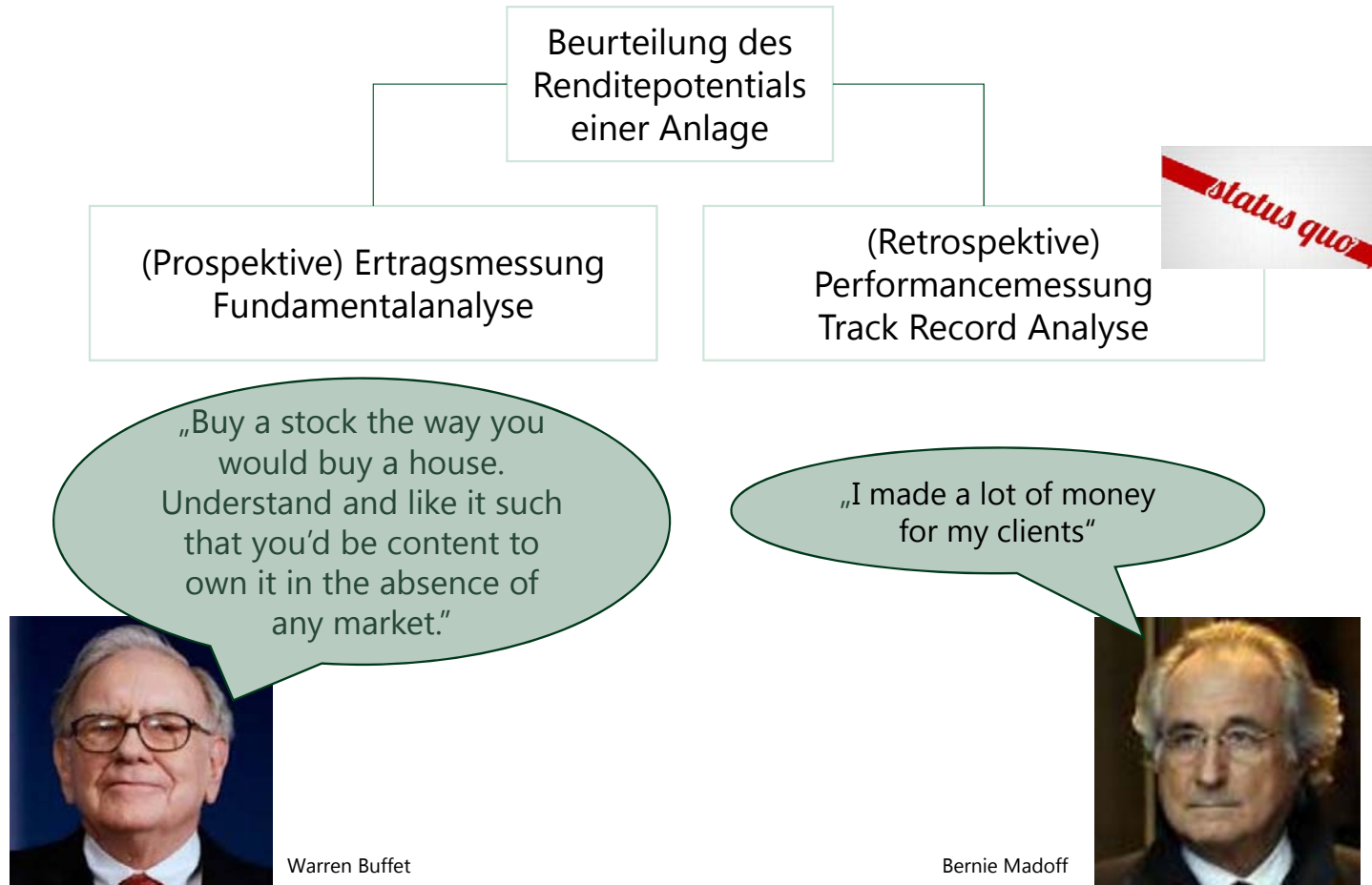
**Ertrags- / Renditeanalyse von nicht kotierten Anlageklassen**

Risikoanalyse von nicht kotierten Anlageklassen

Gesamtbeurteilung und Fazit

# Ertrags- / Renditeanalyse von nicht kotierten Anlageklassen

## Archetypen in der Analyse



## • SwissBanking

«Die Anlageklasse [Private Equity] zeigt historisch eine **Zusatzrendite von rund fünf Prozent pro Jahr** gegenüber kotierten Aktien.»

Swissbanking, «Der 3. Beitragszahler der beruflichen», Vorsorge Februar 2017

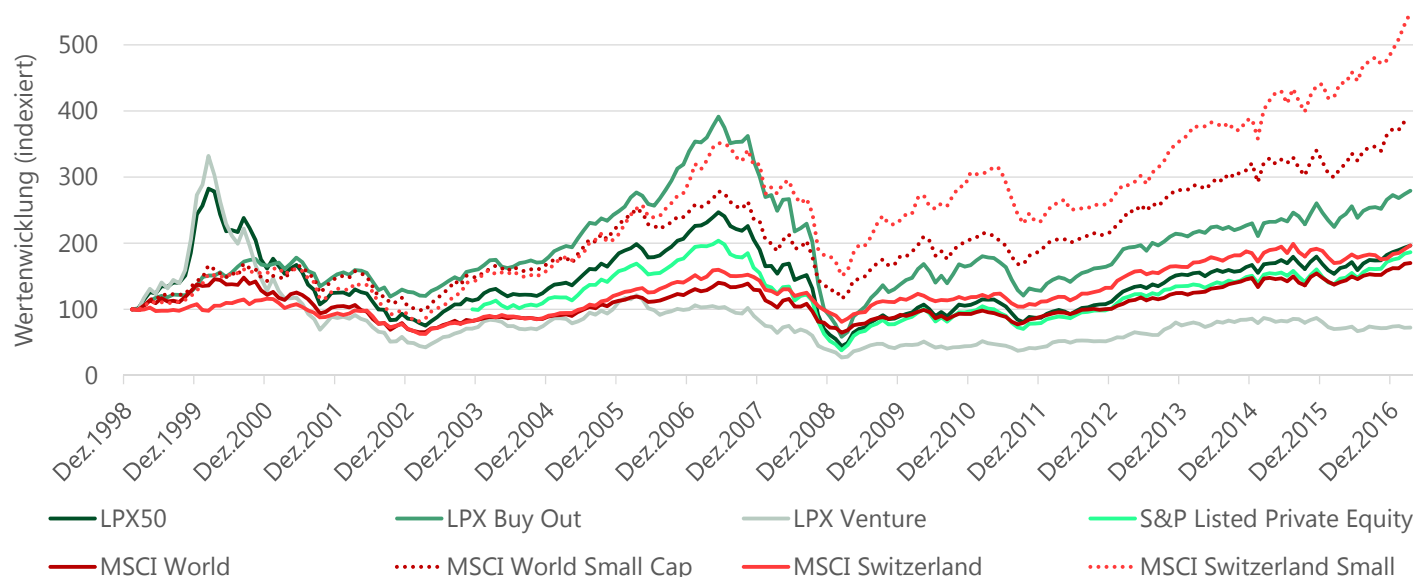


«So hat der Global-Private-Equity-Index seit 2006 **jährlich 5% besser** abgeschnitten als der MSCI-World-Aktienindex.»

Neue Zürcher Zeitung, Werner Grundlehner, 21.3.2017

# Ertrags- / Renditeanalyse von nicht kotierten Anlageklassen

## Track-Record-Analyse: Listed Private Equity



	Rendite						Vola
	1q	1y	3y	5y	10y	15y	10y
LPX50	23.3%	20.9%	8.1%	14.7%	-1.6%	2.8%	26.4%
LPX Buy Out	9.9%	17.2%	8.5%	13.5%	-2.5%	3.8%	28.7%
LPX Venture	-9.1%	2.2%	-2.5%	6.9%	-3.5%	-1.5%	25.0%
S&P Listed Private Equity	22.2%	20.5%	5.0%	9.7%	-5.8%	n/a	26.8%
MSCI World	20.2%	20.4%	10.6%	12.3%	2.8%	3.2%	16.1%
MSCI World Small Cap	15.1%	23.4%	10.3%	13.3%	4.0%	6.1%	18.3%
MSCI Switzerland	32.0%	15.0%	4.7%	10.5%	2.8%	4.7%	13.5%
MSCI Switzerland Small	53.5%	24.0%	13.4%	16.1%	5.4%	9.5%	18.3%

Quelle LPX, S&P, MSCI, Total Return, monatliche Daten, 31.3.2017

# Ertrags- / Renditeanalyse von nicht kotierten Anlageklassen

## Track-Record-Analyse: Non-Listed Private Equity



- Bekanntestes Quellen im (nicht kotierten) Private Equity Bereich:
  - Preqinn
  - Thomson Reuters
  - Cambridge Associates



### U.S. Private Equity Index and Selected Benchmark Statistics

Data as of  
December 31, 2014

U.S. Private Equity Fund Index Summary: End-to-End Pooled Return  
Net to Limited Partners

Index	1-Quarter	1-Year	3-Year	5-Year	10-Year	15-Year	20-Year	25-Year
<b>Cambridge Associates LLC U.S. Private Equity Index®¹</b>	<b>0.83</b>	<b>11.25</b>	<b>15.57</b>	<b>15.80</b>	<b>12.90</b>	<b>10.87</b>	<b>13.50</b>	<b>13.53</b>
Barclays Government/Credit Bond Index	1.82	6.01	2.76	4.69	4.70	5.79	6.24	6.53
Dow Jones Industrial Average Index	5.20	10.04	16.29	14.22	7.91	5.44	10.48	10.43
Dow Jones U.S. Small Cap Index	8.46	8.39	20.36	16.38	9.16	8.94	11.31	NA
Dow Jones U.S. TopCap Index	4.88	13.24	18.56	15.54	8.00	4.44	9.89	NA
Nasdaq Composite Index*	5.40	13.40	22.05	15.85	8.09	1.02	9.64	9.83
Russell 1000® Index	4.88	13.24	20.62	15.64	7.96	4.62	10.04	9.82
Russell 2000® Index	9.73	4.89	19.21	15.55	7.77	7.38	9.63	9.75
S&P 500 Index	4.93	13.69	20.41	15.45	7.67	4.24	9.85	9.62
Wilshire 5000 Total Market Index	5.25	12.71	20.29	15.54	7.99	4.75	9.93	9.71

Track-Record-Analyse zeigt **kontroverse Ergebnisse, Datenqualität** im Bereich der **nicht kotierten Private Equity** Anlagen muss zudem **kritisch** hinterfragt werden.

Allgemeine Überlegungen zur Validität von Performancevergleichen:

- **Äpfel mit Birnen zum 1.:** Vergleich von Total Returns (kotierte Aktien) mit IRR's (Private Equity)
- **Äpfel mit Birnen zum 2.:** Vergleich von Large Cap Returns mit Venture Capital
- **Zeitfenster**

Spezifische Überlegungen zur Validität von (nicht kotierten) Private Markets Indices:

- **Datenprovider** für die obgenannten Datenquellen sind grossmehrheitlich die **Produktanbieter** selbst – dieser inhärente **Interessenskonflikt** führt zu Biases in der Performancemessung.

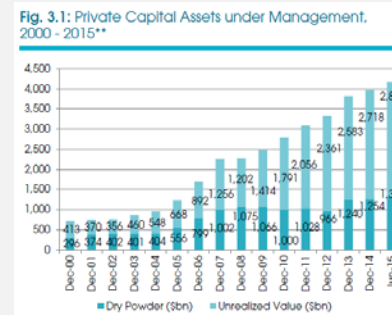
# Ertrags- / Renditeanalyse von nicht kotierten Anlageklassen

## Track-Record-Analyse: Renditetreiber



Fundamentale Ertragssubstanz oder nachfrageinduzierte Bewertungsbubble als Renditequelle in den Private Markets Segmenten?

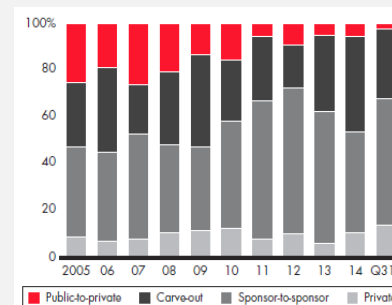
Wie haben sich die in Private Equity investierten Vermögen entwickelt?



Entwicklung verwaltete Vermögen in Private Markets

The 2016 Preqin Global Private Equity & Venture Capital Report

Zwischen welchen Parteien werden Investments gehandelt?



Anteil am Wert der Buyout Transaktionen in Europa

Global Private Equity Report 2016 | Bain & Company, Inc.

## Ertrags- / Renditeanalyse von nicht kotierten Anlageklassen

### Track-Record-Analyse: Schlussfolgerungen

---



- Es gibt **keinen** umfassenden, unabhängig erstellten **Nachweis** für die **historische Outperformance von Private Equity** gegenüber Listed Equity.
- **Historische Track Records** haben als Entscheidungsgrundlage nur begrenzte Bedeutung.

Die Werthaltigkeit einer (nicht kotierten) Anlage liegt in ihrer zukünftigen Ertragssubstanz.

# Ertrags- / Renditeanalyse von nicht kotierten Anlageklassen

## Ertragsmessung: Gegenstand

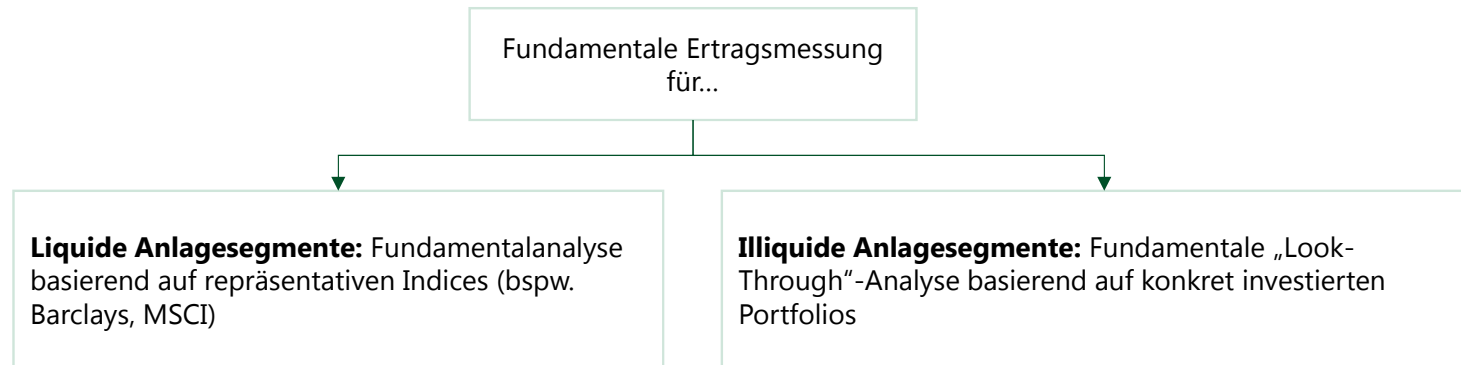


Fragestellung: Welche (Netto-) Rendite erziele ich mit meinen Anlagen, wenn sich deren Preise/Bewertungen zukünftig nicht verändern?



# Ertrags- / Renditeanalyse von nicht kotierten Anlageklassen

## Ertragsmessung: Durchführung



- ✓ Verfügbarkeit fundamentaler Indexdaten
- ✓ Replizierbarkeit des Index

- ✓ **Bestandstransparenz:**  
Verfügbarkeit der Positionen
- ✓ **Bewertungstransparenz:**  
Einsicht in die Bewertungsmethodik
- ✓ **Ertragstransparenz:**  
Offenlegung der Anlageerträge
- ✓ **Kosten- und Steuertransparenz:**  
Quantifizierung der Abzüge
- ✗ Falls Transparenz Voraussetzungen nicht erfüllt:  
**Informationsasymmetrie** zwischen Anbieter und Anleger

# Ertrags- / Renditeanalyse von nicht kotierten Anlageklassen

## Ertragsmessung: Beispiel Private Real Estate



Bestandes- transparenz		Grundstückfläche in m²	1- und 1½-Zimmer-Wohnungen	2- und 2½-Zimmer-Wohnungen	3- und 3½-Zimmer-Wohnungen	4- und 4½-Zimmer-Wohnungen	5- und mehr Zimmer-Wohnungen	Parking	Diverse	Kommerzielle Nutzungsflächen in m²	Bewertungs- transparenz			Ertrags- transparenz
											Buchwert CHF	Versicherungswert CHF	Marktwert CHF	Bruttoertrag CHF
Aarau	Zelglistrasse 62	1'973	3	4	4	3		2	2		2'036'000	4'218'000	3'072'000	162'442
Aarberg	Leimernweg 18, 20	1'073		4	7	4	1	8			2'672'000	4'268'600	2'189'000	210'543
<b>Adlikon b. Regensdorf</b>	Steinstrasse 56–60	3'810				1	24	33	3	190	8'100'000	7'664'000	8'580'000	438'828
Adliswil	Zelgli	24'691		12	70	38		88	3		25'300'640	27'925'200	36'720'000	1'708'345
Adliswil	Zelgstrasse 57	995		4	2	2					2'106'000	1'755'000	2'853'000	126'668
Allschwil	Baselmattweg 211–221	BR		7	38	38	7	105	21		18'274'800	27'072'000	20'310'000	1'445'581
Altdorf	Winkel 3, 4, 5	2'475		14	14	8	5	45			14'820'000	13'311'000	19'770'000	856'713
Basel	Davidsbodenstrasse 5	252	4	11					1	125	3'900'100	3'385'000	5'765'000	241'360
Basel	Spalenring 64	582	9	5	10		1	19	3		5'095'000	5'841'000	7'720'000	351'503
Basel	St. Alban-Ring 185, 187, 189	1'843	12		6	12					5'352'000	6'249'000	10'460'000	453'696
Basel	St. Alban-Ring 278–286	4'578		5	16	20	4	46	9	329	21'211'975	15'969'000	26'570'000	1'115'798
Bellach	Römerstrasse 33–37	5'856		14		27		53			10'368'000	10'574'200	11'930'000	637'677
Bern	Bitziusstrasse 42, Beyelerstrasse 3	BR		2	3	6	5	24			7'576'000	7'576'000	8'292'000	
Bern	Dornegasse 2, 4, 6, 8	1'267	22	6					3		5'473'400	3'913'900	7'032'000	227'619
Bern	Landoltstrasse 38 (Einstellhalle)	74						55			1'612'810	2'000'000	1'197'000	65'606
Bern	Thunstrasse 32, 34, 36	1'252		1	2	1	2	15		1'267	5'998'000	11'525'000	11'280'000	536'725
Bern	Wabernstrasse 87	859			4	2					1'230'192	2'225'000	2'653'000	114'668
Birmensdorf	Breitenstrasse 1–7	4'560		6	12	6		38	6		9'013'000	8'455'400	12'280'000	557'183
Birsfelden	Bruderholzstrasse 9 (Einstellhalle)	ME/BR						21			110'000	1'262'000	725'000	35'480

976'588'582 52'779'917

$$CFY = \frac{\text{Ertrag}}{\text{Marktwert}} - TER - \text{Sanierung\&Instandhaltung} = \frac{52'779'917}{976'588'582} - 0.32\% - 1.08\% = 3.34\%$$

## Ertrags- / Renditeanalyse von nicht kotierten Anlageklassen

### Schlussfolgerungen

---



- Ohne «Look Through» resultieren **Informationsasymmetrien** zwischen Anbieter und Anleger.
- Die historische Track Record Analyse und die Einführung variabler Entschädigungssysteme vermögen dieses Informationsungleichgewicht nicht zu überbrücken.
- Unser **Transparenzerfordernis** umfasst **Positions-, Bewertungs-, Ertrags- und Kostentransparenz**. Auf dieser Informationsgrundlage lässt sich das Nettoertragspotential einer (nicht kotierten) Anlage abschätzen.



## **AGENDA**

---

Klassifizierung von nicht kotierten Anlageklassen

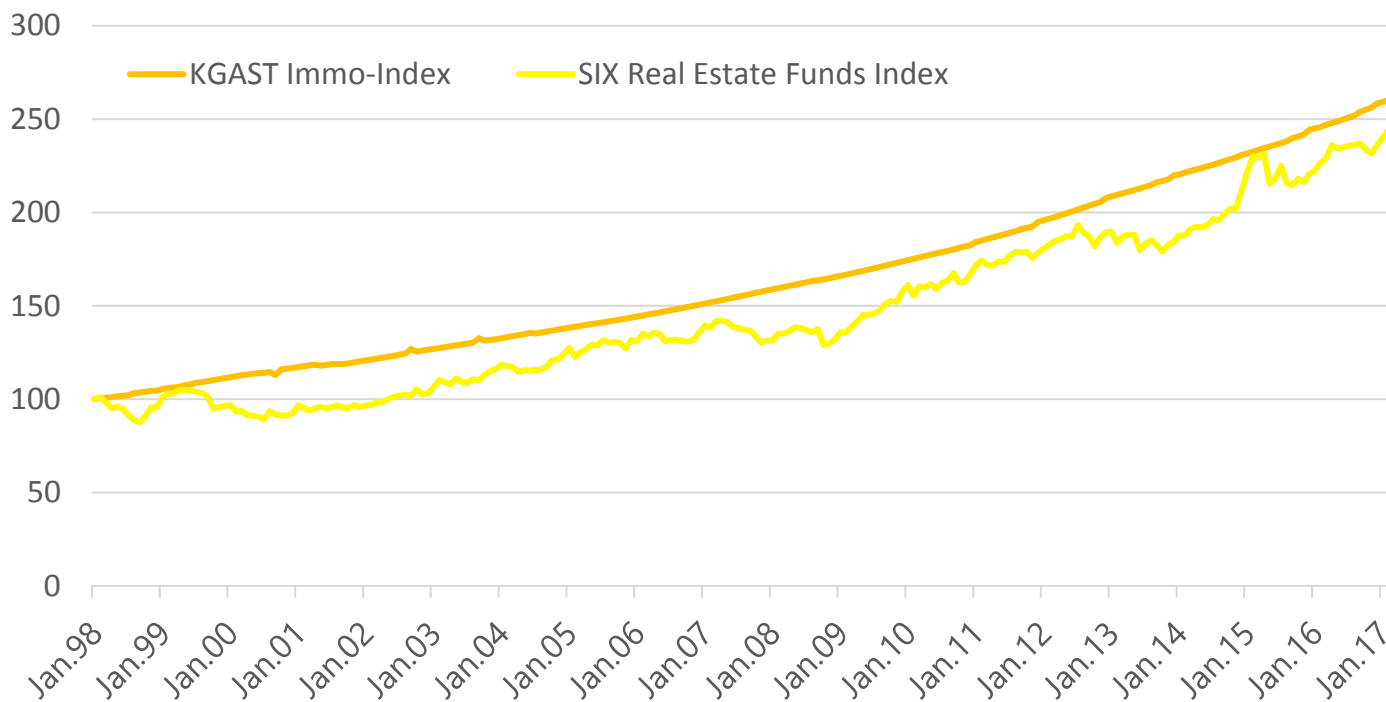
Ertrags- / Renditeanalyse von nicht kotierten Anlageklassen

**Risikoanalyse von nicht kotierten Anlageklassen**

Gesamtbeurteilung und Fazit

## Risikoanalyse von nicht kotierten Anlageklassen

### Was ist Risiko? – KGAST ImmoIndex vs. SIX Real Estate Funds



Die **Handelbarkeit** einer Anlage hat einen grossen Einfluss auf deren (Bilanz-) Risiko.

## Risikoanalyse von nicht kotierten Anlageklassen

### Risikoperspektiven



	Bilanzierungs-Risiko	Markt-Risiko	Finanzierungs-Risiko
Frage-Stellung	Wieviel kann ich bis zum nächsten Bilanzstichtag verlieren?	Wieviel kann ich infolge Marktpreisschwankungen verlieren?	Welche Rückzahlungsrisiken sind mit meiner Anlage verbunden?
Riskante Anlagen	Marktgehandelte Anlagen	Marktgehandelte Anlagen	Anlagen mit Ausfall- und Reinvestitionsrisiken, bspw. Aktien und Realwerte
Risikoarme Anlagen	Cash; Nicht marktgehandelte Anlagen (mit kontrollierter Bewertung)	Nicht marktgehandelte Anlagen	Anlagen ohne Ausfall- und Reinvestitionsrisiken, bspw. langfristige Staatsanleihen

## Risikoanalyse von nicht kotierten Anlageklassen

### Schlussfolgerungen

---



- Für die Risikobetrachtung existieren «**unterschiedliche Brillen**»
- Die **Bilanzrisikosicht dominiert** in der Risikowahrnehmung
- Bei **nicht marktgehandelten Anlagen**, bei denen die für die Bilanz anwendbare Bewertung geglättet oder anderweitig kontrolliert werden kann, ist das resultierende **Bilanzrisiko tief**.
- Tiefes Bilanzrisiko  $\neq$  Tiefes, fundamentales Rückzahlungs- bzw. Ausfallrisiko!
- Für die fundamentale Beurteilung der Finanzierungsrisiken von nicht kotierten Anlagen empfehlen wir grundsätzlich, jeweils auf die langfristigen Preisschwankungen ihrer marktgehandelten «Zwillinge» (bspw. «MSCI Welt» für «Global Private Equity») abzustellen.



## **AGENDA**

---

Klassifizierung von nicht kotierten Anlageklassen

Ertrags- / Renditeanalyse von nicht kotierten Anlageklassen

Risikoanalyse von nicht kotierten Anlageklassen

**Gesamtbeurteilung und Fazit**

## Gesamtbeurteilung und Fazit

### Empfehlungen

---



- **(Netto-) Ertrags-Potential** als **Schlüsselkriterium** – und zwar sowohl für kotierte als auch für nicht kotierte Anlagen.
- Die Ertrags-Beurteilung nicht kotierter Anlagen setzt **ein hohes Mass an Transparenz** voraus:
  1. Bestandestransparenz
  2. Bewertungstransparenz
  3. Ertragstransparenz
  4. Kosten- und Steuertransparenz

Je illiquider eine Anlage, desto grösser die Abhängigkeit vom Investment, und umso intensiver muss sich ein Investor damit befassen.

**Illiquidität ist kein Problem** für Schweizerische Vorsorgeeinrichtungen, **Intransparenz** und daraus resultierende Informationsasymmetrie **aber schon!**

- Wir laden die Anbieter nicht kotierter Anlagen in diesem Sinne ein, **in** diese **Transparenz** zu **investieren**, durch
  - die **umfassende Offenlegung** der obgenannten Informationen
  - und die Investition in deren Qualität durch die **Sicherstellung unabhängiger und damit glaubwürdiger Audit- und Aufsichtsprozesse**

Dr. Ueli Mettler

Partner

✉ ueli.mettler@c-alm.ch



**Office Zürich**  
Konradstrasse 32  
CH-8005 Zürich

**Office St. Gallen**  
Vadianstrasse 25a  
CH-9000 St. Gallen

Tel +41 71 227 35 35  
Fax +41 71 227 35 30

[www.c-alm.ch](http://www.c-alm.ch)  
[info@c-alm.ch](mailto:info@c-alm.ch)



Exposure to Private Equity and Growth in Switzerland

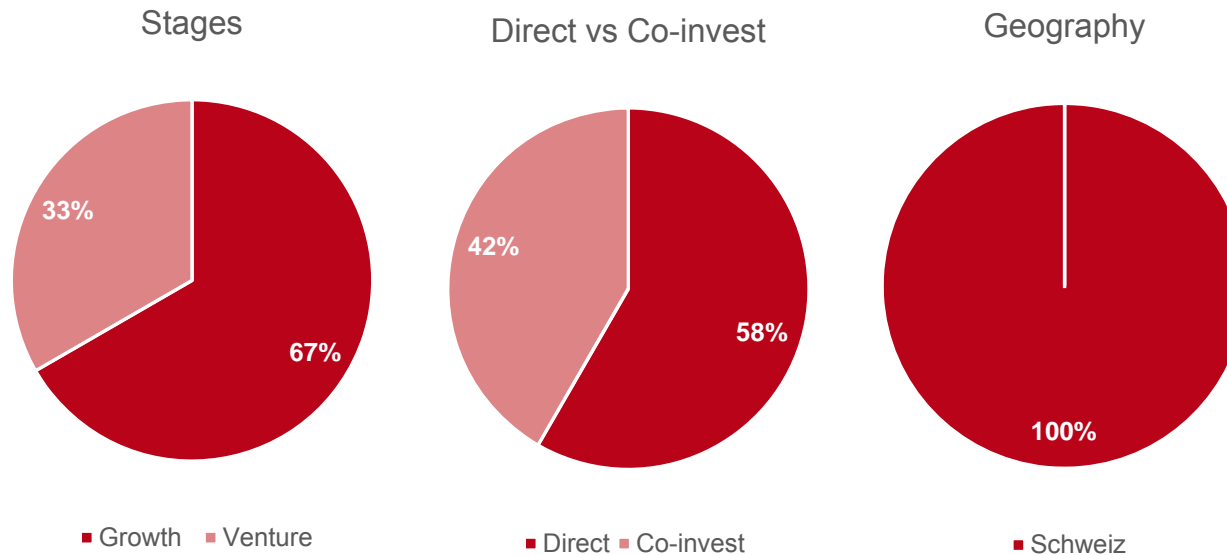
Jean-Philippe Tripet, CFA

# Executive Summary

## What is swissfund?

swissfund is a fund enabling investors to enter the growth capital phase in Switzerland, an area of high potential returns, without the complexity of Private Equity markets

## Proposed allocation



# Aravis: Swiss, experienced, active



## Facts & Figures

- Founded in Switzerland in 2001
- Team invested over CHF 600m in more than 100 firms since 1994
- First FINMA approved Swiss Limited Partnership; one of the most active biotech funds in Switzerland
- International investments with solid Swiss base. Active and lead investor

## Key success factors

- Lead investor, from early stage to growth
- strong syndication skills
- disciplined, hands-on investment process

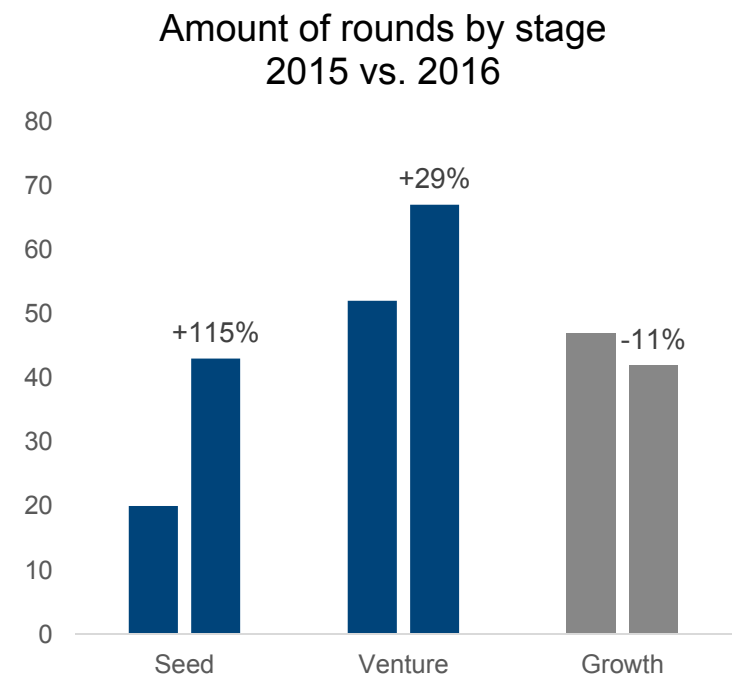
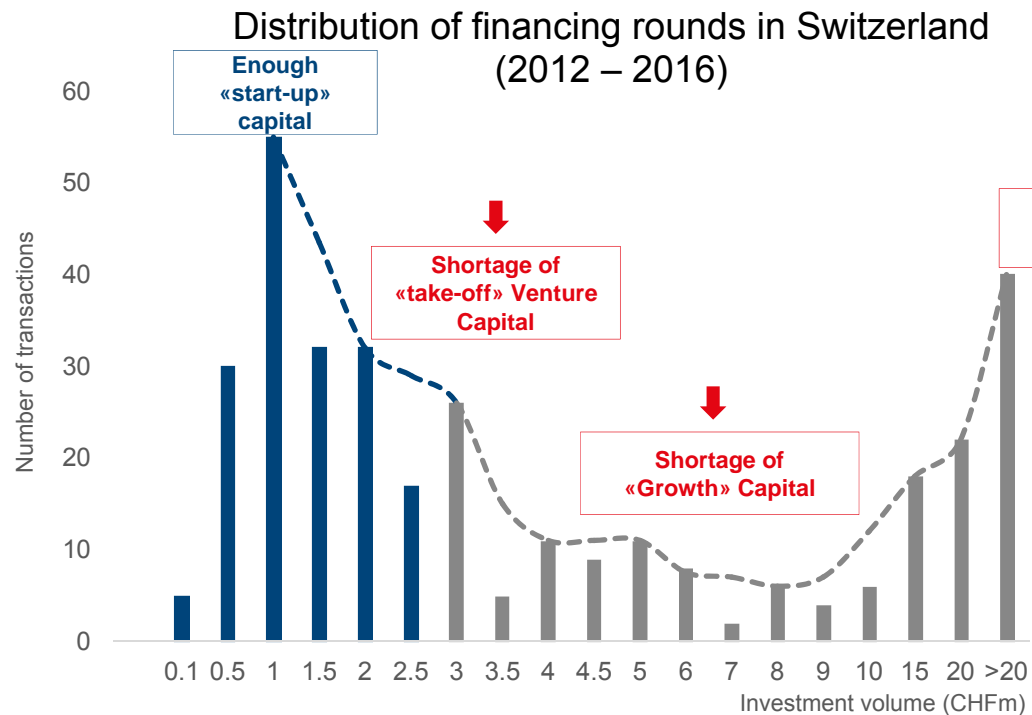
## Sectors

Biotech	Energy	Consumer Goods	swissfund
Biotech I (2002) Biotech II (2008)	Energy I (2009) Energy II (2012)	Deal-specific advisory since 2012	is our next generation



# Investing in innovative Swiss firms: what does data say?

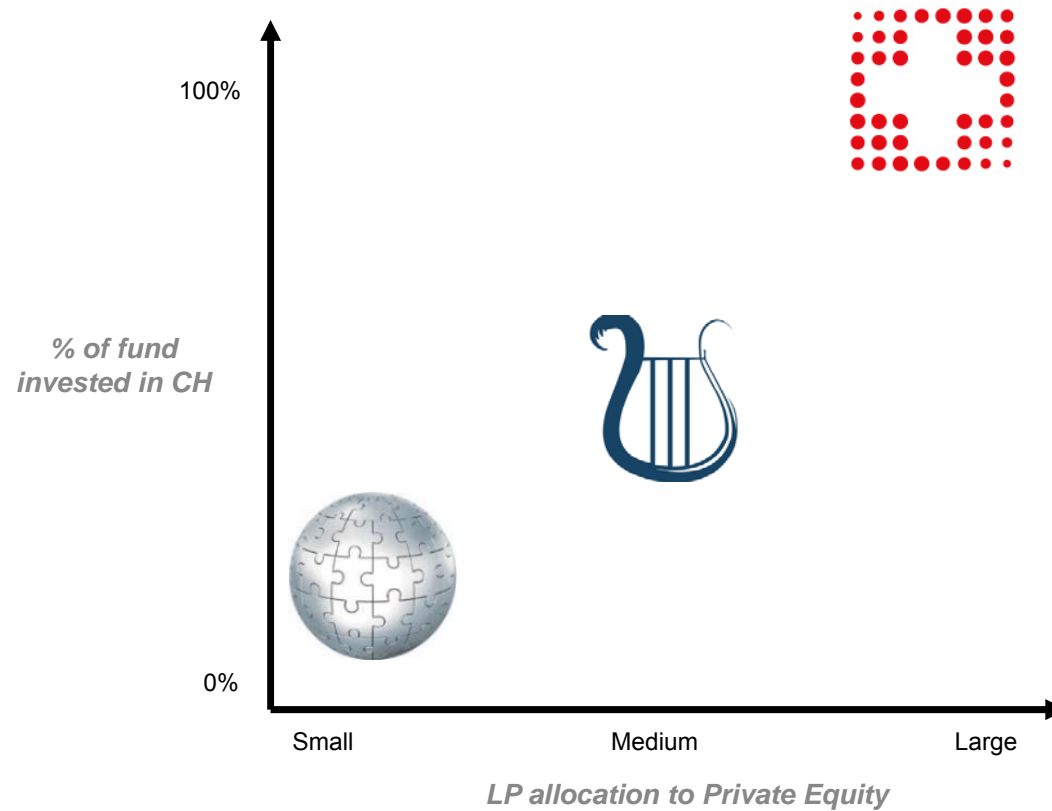
Early stage looks fine, growth is struggling, overall lack of professional investors



Startupticker.ch, 2017

# Products presented today are designed to suit pension funds

There is a choice for each investor profile

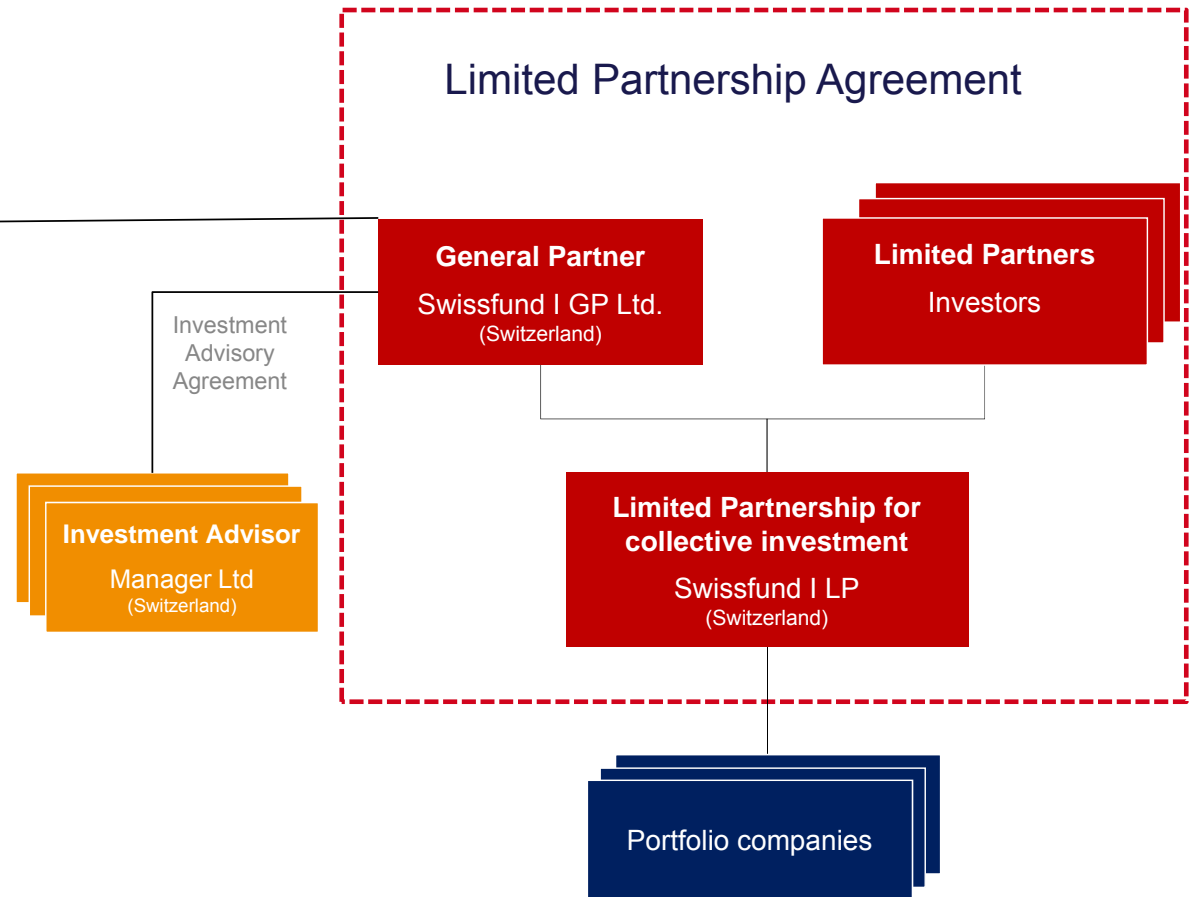


# swissfund will be a Limited Partnership for collective investment

FINMA-regulated, with the following structure



- Jean-Philippe Tripet  
lic.oec, CFA  
Venture/Growth
- Stephan Schnürer  
lic.oec.HSG  
Private Equity
- TBA  
lic.oec.HSG, CFA  
Corporate Finance
- Jan Reinhart  
Dipl. Ing. ETH, MBA HBS  
Entrepreneur Digital
- Claudia Zimmermann  
Betriebsökonom, CFA  
CFO Industrial
- TBA  
PhD  
CEO Industrial
- Andreas Jacobs  
PhD  
Regulatory/Academic



# swissfund will close the gap in the growth stage

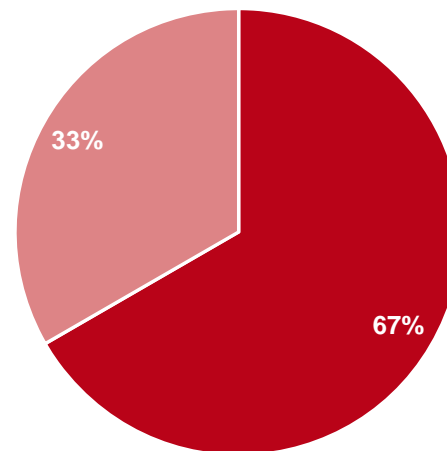
With an attractive solution for investors

## Terms

Fund size	<ul style="list-style-type: none"><li>Target CHF 300m</li><li>Minimum CHF 200m</li><li>Hard cap CHF 500m</li></ul>
Cost structure	<ul style="list-style-type: none"><li>Management fee <b>1.6%</b></li><li>Performance Fee <b>20%</b></li><li>Hurdle Rate 6%</li><li>Expected TER <b>2.4%</b> for an expected IRR 11.7%</li></ul>
Timing	<ul style="list-style-type: none"><li>Duration 11+2 years</li><li>Investment period 5 years</li></ul>

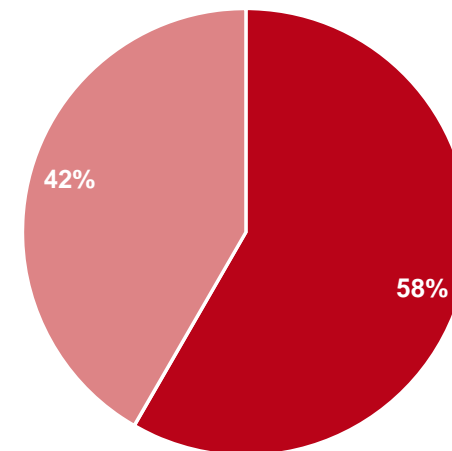
## Capital allocation

Allocation by stage



■ Growth ■ Venture

Direct vs Co-invest



■ Direct ■ Co-invest

May 2017  
Today's meeting

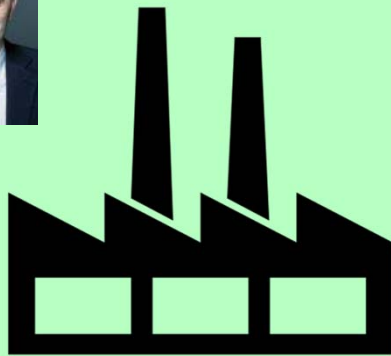
June 2017  
FINMA filing

H2 2017  
FINMA authorisation

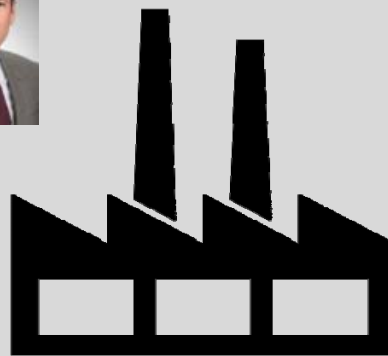
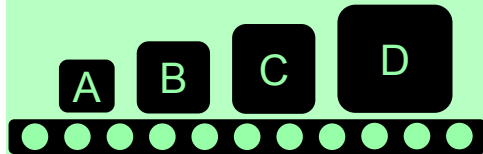
Q4 2017  
Initial closing

# Factory concept: from seed to success

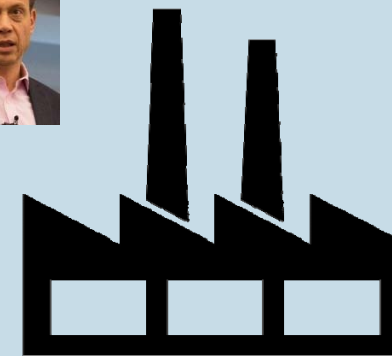
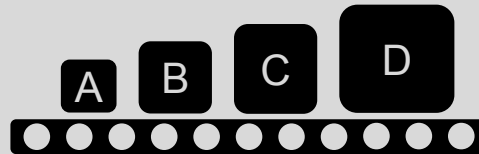
Linking Venture with Growth



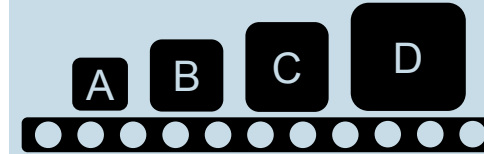
Biotech



Industrial Hightech



Creative & Digital



**Active** management strategy

**Partner** with the best early stage investors and actively accelerate the best companies in the growth phase

Deliver **faster and higher quality return**

# Biotech Factory example

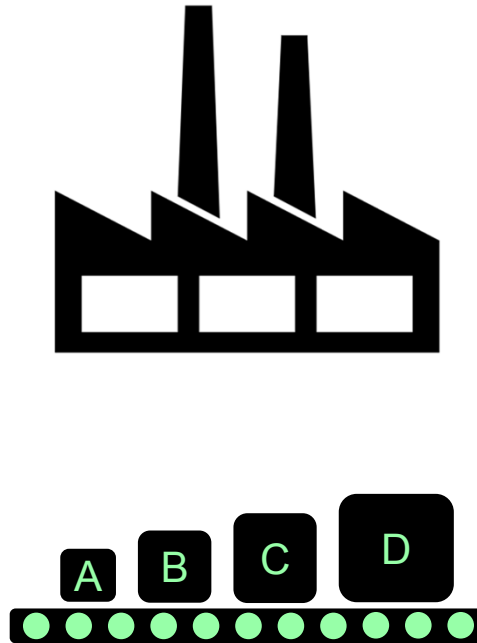
Seed, grow, accelerate and sell

**Brain and people**  
Attract top talents



Human resources:  
R&D team, Pre/Clinical  
competence

Facilities: own labs



**Financing**  
CHF 50-60m per company



Academia/KTI

Corporate (Partnerships,  
Equity, License, M&A)

**Build 7 Companies**

**Exits target: 33% Partnership; 33% M&A; 33% Public Markets**

# Executive Summary

## What is swissfund?

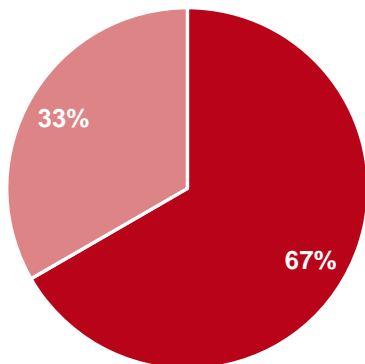
swissfund is a fund enabling investors to enter the growth capital phase in Switzerland, an area of high potential returns, without the complexity of Private Equity markets

## Key features

- Equity access to most successful innovative and growing Swiss private companies
- Geographically focused Portfolio offering diversification across sectors and stages
- Equity exposure growth capital and early stage companies
- Fairly priced product as a result of direct investments and co-investments
- Dedicated and ambitious team with long experience and solid track record in Private Equity and Industry

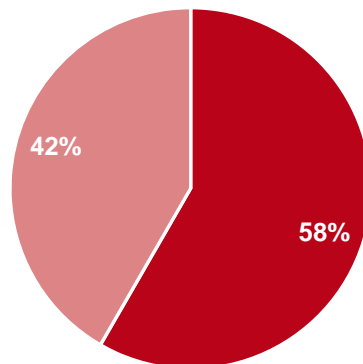
## Proposed allocation

Stages



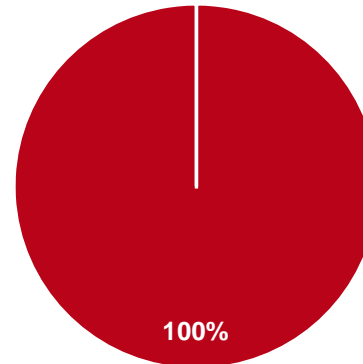
■ Growth ■ Venture

Direct vs Co-invest



■ Direct ■ Co-invest

Geography



■ Schweiz



swissfund

*Onshore  
Transparent  
Growth-oriented  
FINMA regulated  
Reduces complexity of private markets*

# The economy is changing and we need to be there when it happens

A couple lines from the news these last weeks

*Das Digitale ist nicht irgendein Ding – es ist eine neue Art, Dinge zu tun.*

*Die auf uns zukommenden Veränderungen lassen sich mit nichts vergleichen. [...] Jetzt ist der perfekte Zeitpunkt, um mit der Gestaltung der revolutionären digital-industriellen Zukunft des Unternehmens zu beginnen.*

Ulrich Spiesshofer, CEO ABB



*Die richtig grosse Digitalisierungswelle, welche weitere Geschäftsbereiche wie Banken, Detailhandel, Transport, Life-Science erfasst, wird erst noch kommen.*

Marc Walder, CEO Ringier

*Die Schweiz verfügt über einen relativ gut entwickelten Risikokapitalmarkt. Gewisse Defizite sind gegenwärtig lediglich in der frühen Wachstumsphase auszumachen, wo Finanzierungen in der Höhe von etwa 2 bis 10 Millionen Franken benötigt werden.*

Unser Bundesrat



NZZ, 2017; BR, 2017: Rasch wachsende Jungunternehmen in der Schweiz, Bericht des Bundesrates in Erfüllung des Postulates 13.4237 Derder vom 12. Dezember 2013

# European performance comparison

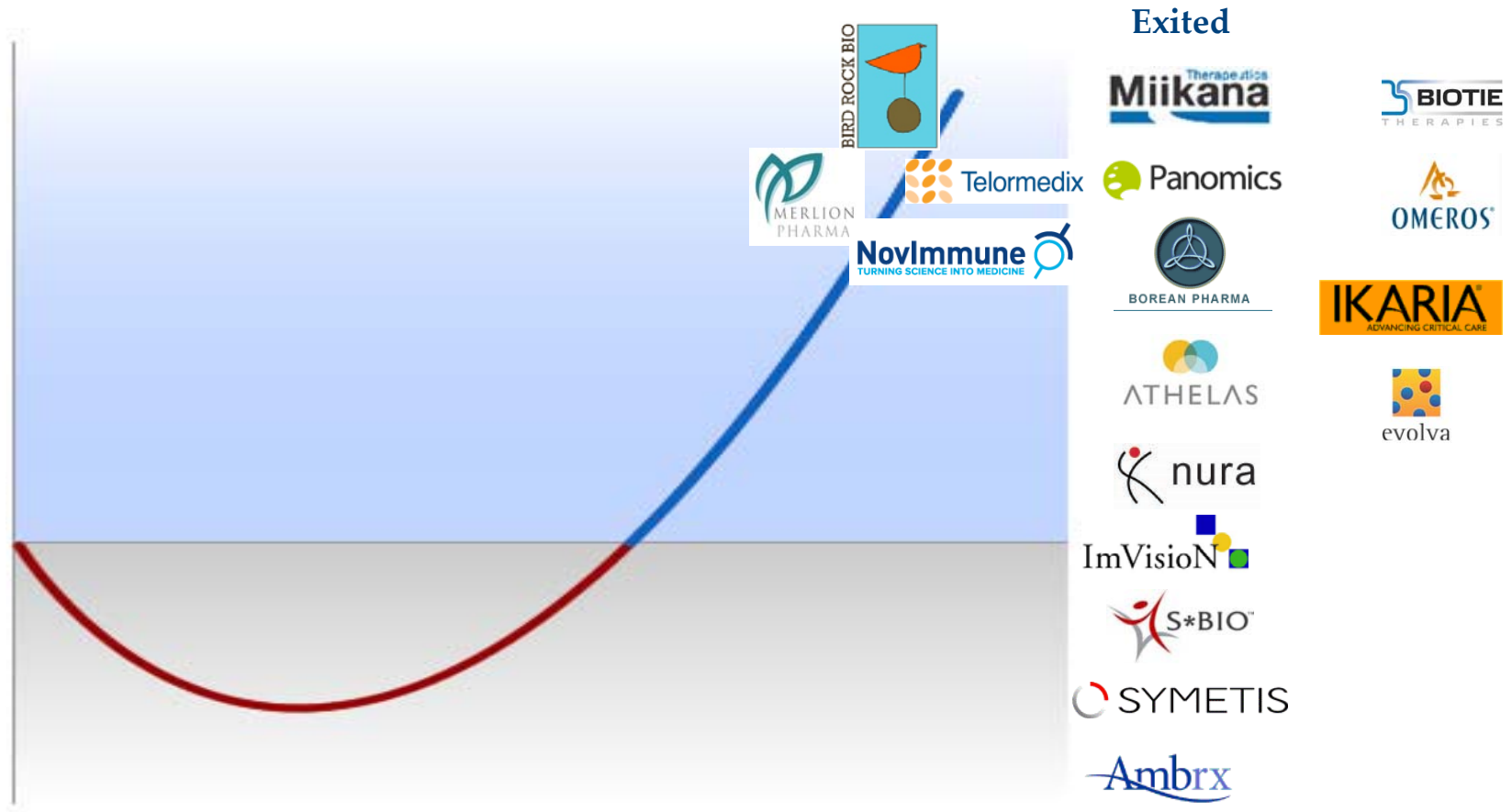
Horizon returns

US Data

	1 Year	3 Years	5 Years	10 Years	20 Years	20 Years
Venture capital	1.8	19.7	16.1	7.4	6.5	26.1
Buyout	9.6	16.0	12.9	10.9	14.9	12.3
All private equity	8.9	15.9	12.9	10.7	14.1	14.1
EURO STOXX 50 TR	-13.9	6.1	3.2	0.7	5.4	
DAX	-11.6	6.7	5.6	5.5	6.9	
MSCI World	-2.2	7.5	7.2	5.0	6.2	
Citigroup World Gov Bonds	11.3	2.6	1.2	4.2	4.8	

Partners Group, Bloomberg, Thomson Reuters (CA), 30.06.2016

# Building a steady flow of innovative success stories





Bern, 2 mai 2017

## Swiss Fund of Venture Funds



*Note: This presentation is only directed at professional clients and eligible counterparties and the services or investments referred to in this presentation are only available to professional clients and eligible counterparties. Retail clients should not rely on the information herein. The information in the message has been compiled and obtained from sources believed to be reliable, but Lyrique Limited does not represent or warrant that it is accurate and complete or that any transaction is appropriate for any person and it should not be relied on as such.*

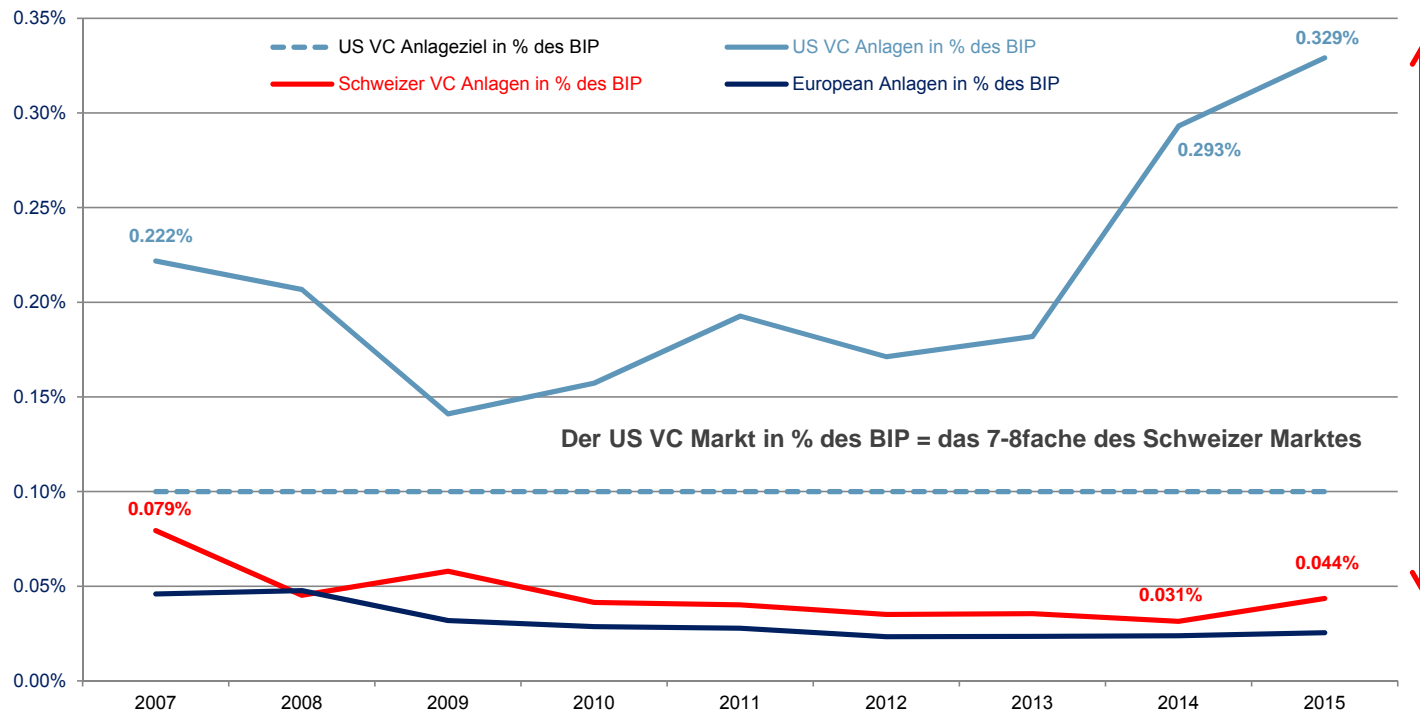
## Schnell wachsende Unternehmen & Venture-Capital brauchen einander

- Weniger als 1% der 600.000 jährlich in den USA neu gegründeten Unternehmen, die Angestellte beschäftigen, enthalten Venture-Capital Finanzierung
- Aber 16% der am schnellsten wachsenden Privatunternehmen in den USA werden durch Venture-Capital finanziert



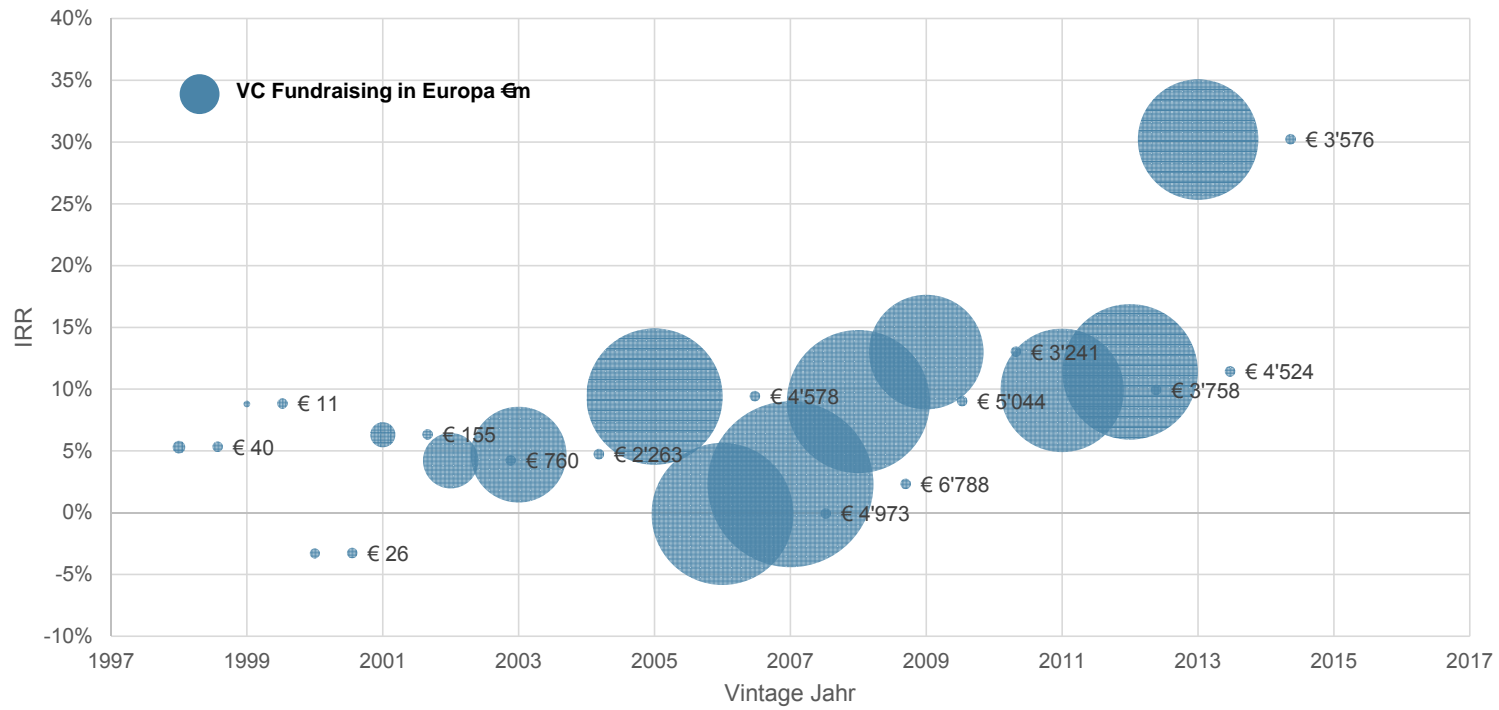
- Schnell wachsende Geschäfte brauchen Venture-Capital und ziehen es an
- Venture-Capital lässt Unternehmen schneller wachsen

# Der Schweizer Venture-Capital Markt sollte mehr als verdoppeln



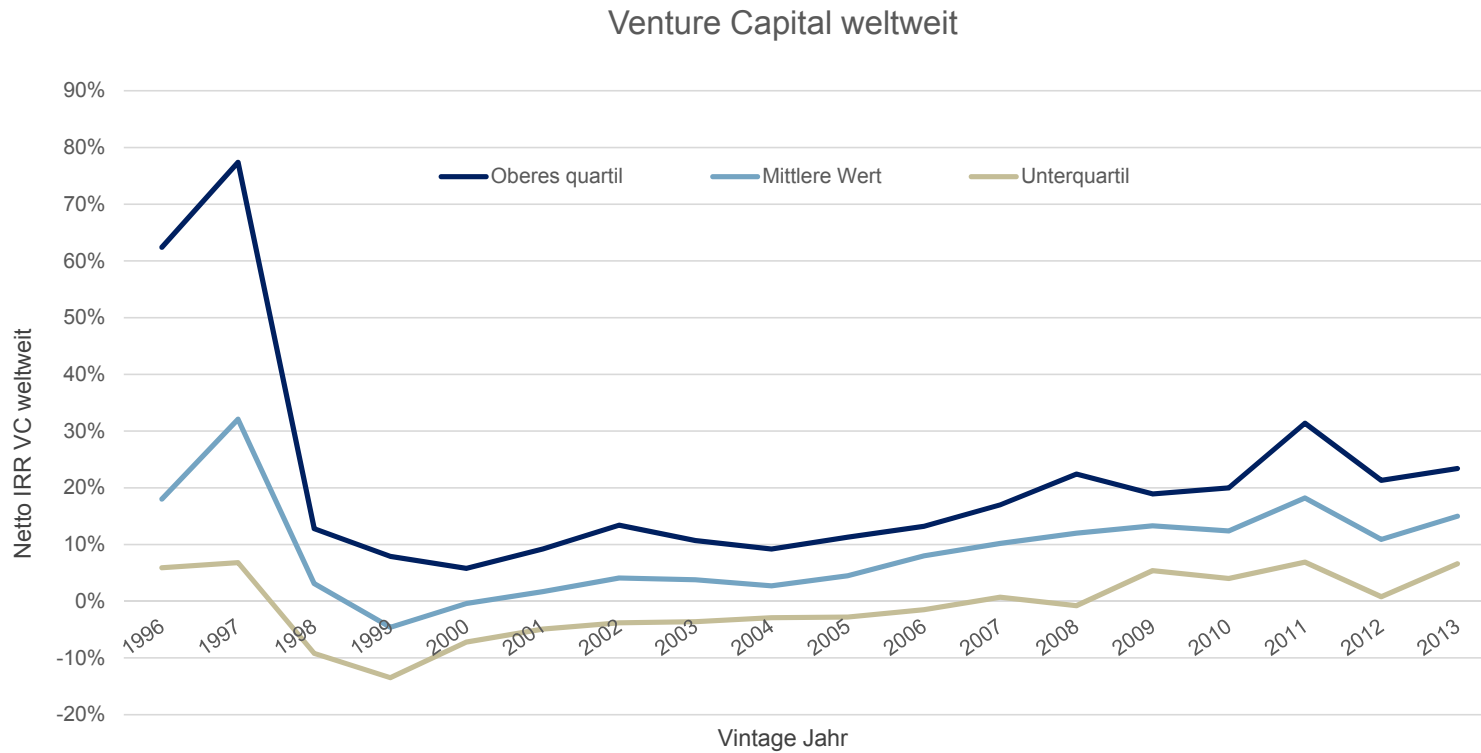
Quelle: Kauffman study, NVCA, Europe Invest & Lyrique

# Venture Capital in Europa wird besser & braucht mehr Geld



Quelle: Preqin, April 2017

# Venture Capital wächst auf



Quelle: 2017 Preqin Global Private Equity & Venture Capital Report

## Größere und bessere Schweizer Venture Fonds

### Themen des Schweizer Venture-Capital Marktes

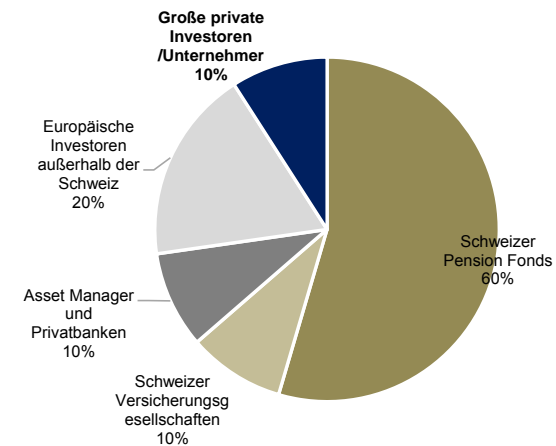
- Der Markt ist klein und mit nahezu ausschließlichem Fokus auf die Life Sciences Industrie
- Existierende Fonds sind zu klein < € 62 Millionen/Fonds in den vergangenen fünf Jahren
- Schweizer Venture-Capitalists können nur Early-Stage Investitionen bewältigen, aber keine größeren Mengen an Late-Stage Investitionen
- Es bereitet Schwierigkeiten die besten Venture Firmen und Unternehmer zu gewinnen

### Strategie für den Schweizer Fonds der Venture Dachfonds

- Ausweitung der Investitionen auf mehrere Sektoren
- Unterstützung bei der Auflage größerer Fonds
- Fokus auf größere und Late-Stage-Deals
- Höhere Investitionen in die besten Fondsmanager
- Ermutigung für die Top-Venture-Capitalists und Unternehmer in die Schweiz zu kommen
  
- (Maßvoll erhöhte Auflage Schweizer Venture-Fonds)

Gezielte Ansprache folgender Investoren durch den SFdVDF:

1. Schweizer Pension Fonds
2. Große private Investoren /Unternehmer
3. Schweizer Versicherungsgesellschaften
4. Asset Manager und Privatbanken, die kleinere Privatinvestoren bündeln
5. Europäische Investoren außerhalb der Schweiz ( z.B. European Investment Fund)



## Schweizer Struktur

Term	Fund
<b>Rechtsform</b>	<b>Schweizer</b> Kommanditgesellschaft (Limited Partnership)
<b>Zielvolumen</b>	200 Millionen CHF (Mindestens 100 Millionen CHF beim 1. Abschluss)
<b>Laufzeit</b>	12 Jahre, mit drei Einjahresverlängerungen
<b>Anlagedauer</b>	Fünf Jahre
<b>Managementgebühr</b>	0.5%-1% p.a. des festgelegten Kapitals, abhängig von der Investmenthöhe Nach 5 Jahren reduziert um 0.1% p.a., aber nicht weniger als 0.2% p.a.
<b>Mindestrendite</b>	6.5% p.a.
<b>Gewinnbeteiligung</b>	10%
<b>Managementbeteiligung</b>	Entspricht der Managementgebühr eines Jahres

## Starker Track-Record im Bereich Private Equity und Venture-Investment

Ein Team mit drei Partnern vereint langjährige Erfahrung auf sich ergänzenden Gebieten:



**Hans van Swaay** begründete Pictets 12 Billionen Dollar Private Equity-Programm



**Rupert Montagu** gründete Greenspring Associates (ehemals Montagu Newhall Associates) im Jahr 2001, einen führenden Venture-Capital-Fonds der Fondsmanager mit vier Billionen Dollar zu verwaltendes Vermögen



**Kaarina Suikkonen** leitete FERI Trusts zwei Billionen Euro Private Equity-Programm in Deutschland

**Starker Track-Record:**

- Lyriques Investments haben 25% des Brutto IRR und 18% des Netto IRR generiert\*
- Jeder Partner hat einen exzellenten individuellen Track-Rekord vor seiner Mitarbeit bei Lyrique

	Lyrique*	Pictet	Montagu Newhall **	FERI***
Net IRR	18%	18%	13 – 33%	19%

\*) Stand per 31.03.2016 in Euro. Die Darstellung beinhaltet alle Investitionen, die Lyrique für die Kunden getätigt hat. Die Renditen sind abzüglich aller Management und Performance-Gebühren der Zielfonds und vor Lyrique-Gebühren dargestellt.

\*) Höhe der Renditen abzüglich aller Management- und Performance-Gebühren der Zielfonds vor Lyrique-Gebühren von Montagu Newhall & Greenspring-Fonds zwischen 2001 – 2014.

\*\*) Renditen abzüglich aller Management- und Performance-Gebühren der Zielfonds vor FERI-Gebühren der Private Equity-Investments, die persönlich von Kaarina Suikkonen bei FERI geleitet wurden, in EUR, Stand per 31.12.2014

Haftungsausschluss: Vergangene Leistungen bieten keine Gewähr für zukünftige Leistungen

## Klein aber fein, Venture Capital auf Mass

### Lyrique

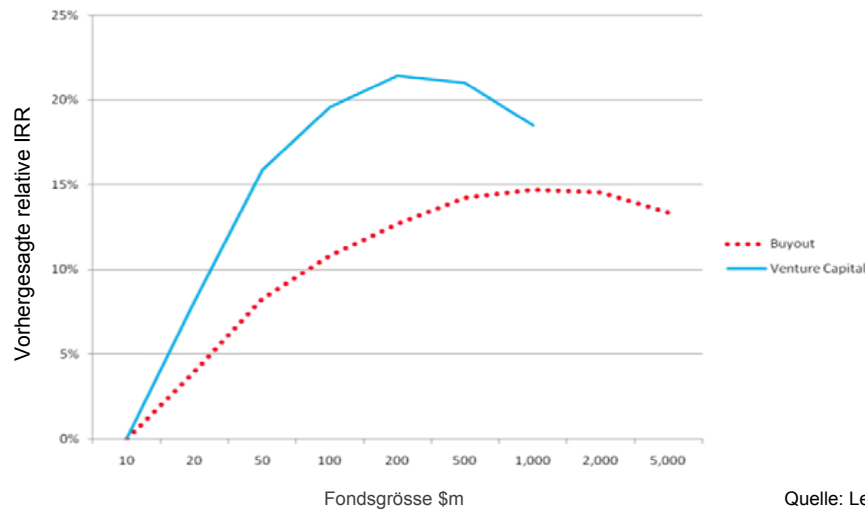
- Mandate auf Mass, auch für kleineren Investoren
- Investiert in Marktnischen



*"Are you sure we're in the same fund?"*

# Vergrößerung der Venture-Capital-Fonds in der Schweiz

Durchschnittsgrösse von VC Fonds in der Schweiz über den letzten 5 Jahren war €62 million



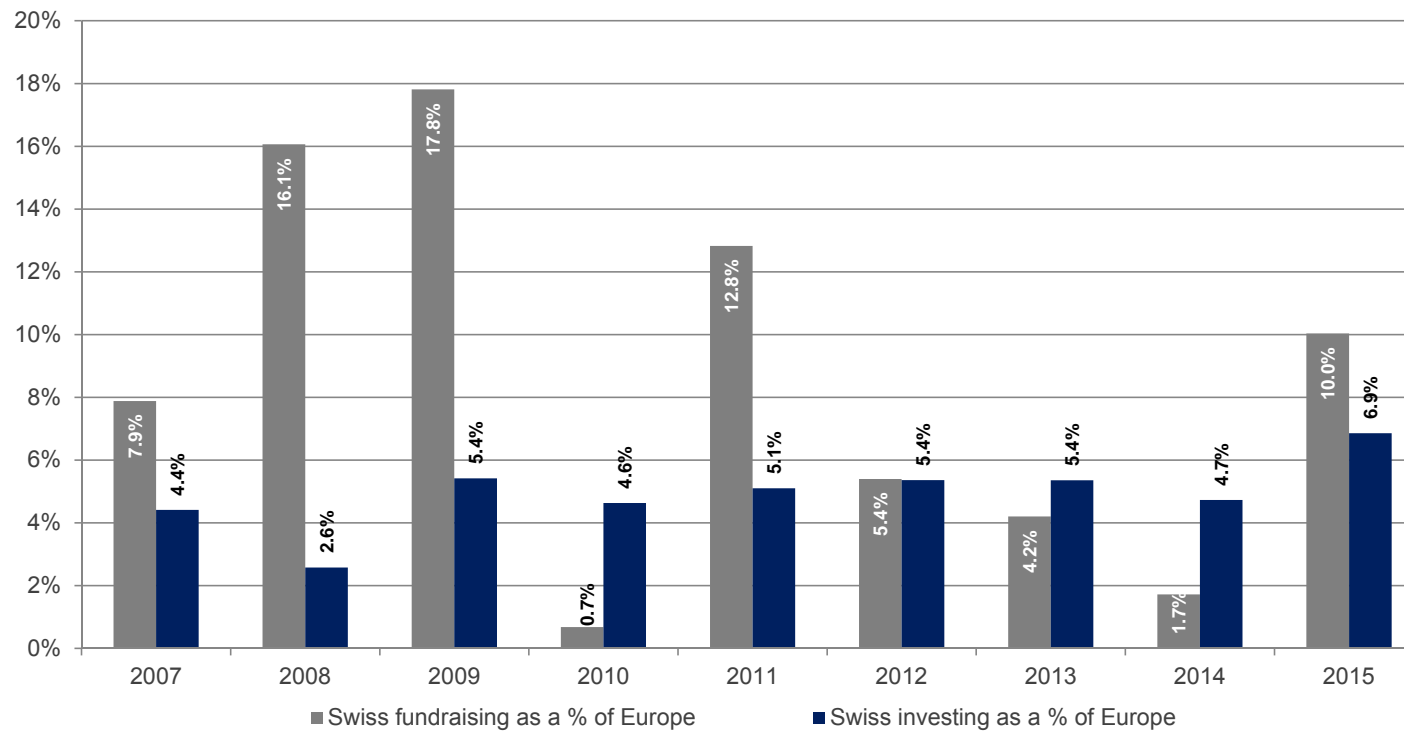
Quelle: Lerner, Leamon and Hardyman - 2011

## Lyrique kennt sich mit Venture Capital aus

Venture Fonds Investitionen	Venture Co-Investitionen
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Accel</li><li>2. Bessemer</li><li>3. Delphi</li><li>4. Domain</li><li>5. Fairhaven</li><li>6. Founders</li><li>7. Foundry</li><li>8. Frazier</li><li>9. Gemini</li><li>10. IDG</li><li>11. IVP</li><li>12. Kreos</li><li>13. Life Science Partners</li><li>14. Lightspeed</li><li>15. Mayfield</li><li>16. NEA</li><li>17. North Bridge</li><li>18. Openview</li><li>19. Redpoint</li><li>20. Scale</li><li>21. Split Rock</li><li>22. TCV</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. ArtTask</li><li>2. Channel Advisor</li><li>3. Digital chocolate</li><li>4. Entellus</li><li>5. Glasshouse</li><li>6. Intarcia</li><li>7. Intrinsic Therapeutics</li><li>8. Medialets</li><li>9. Ocera</li><li>10. Orexigen</li><li>11. TeamViewer</li></ol>

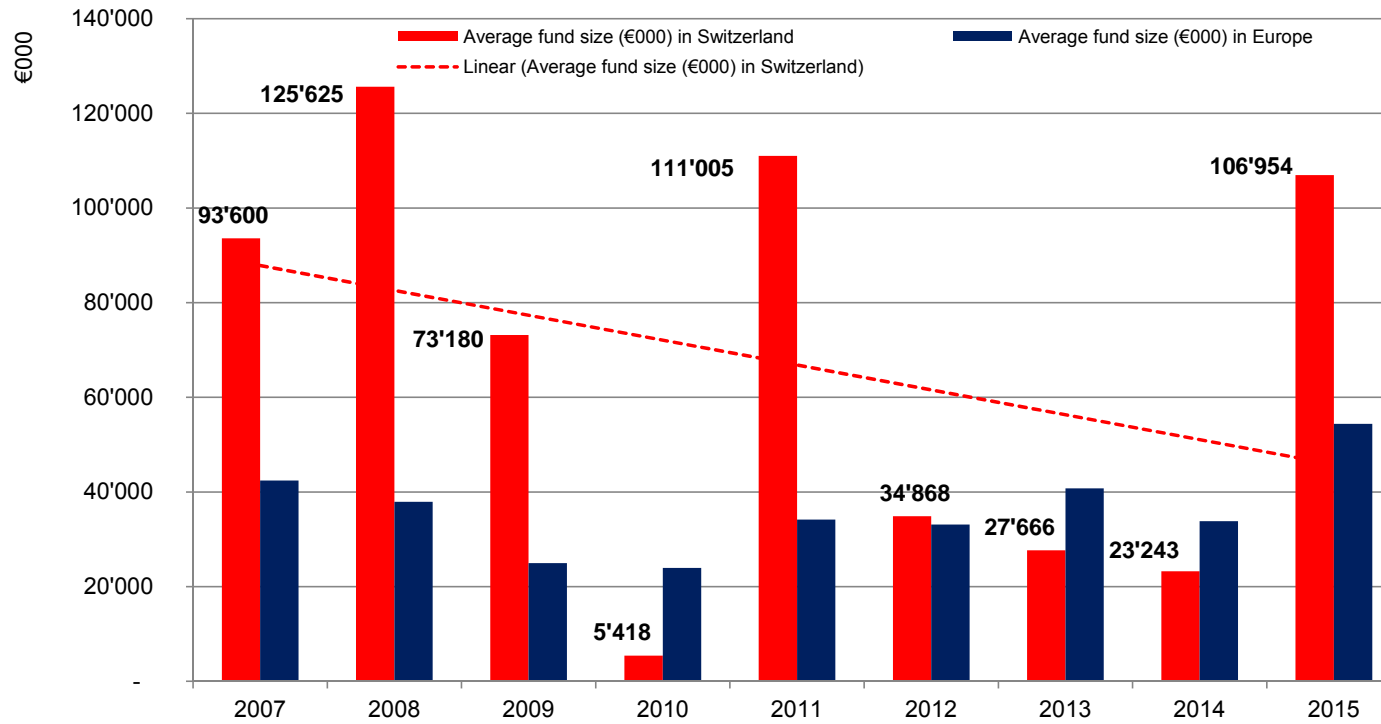
# Ausgewählte Marktinformationen

## Die Schweiz, oft ein Netto-Importeur von Venture-Capital



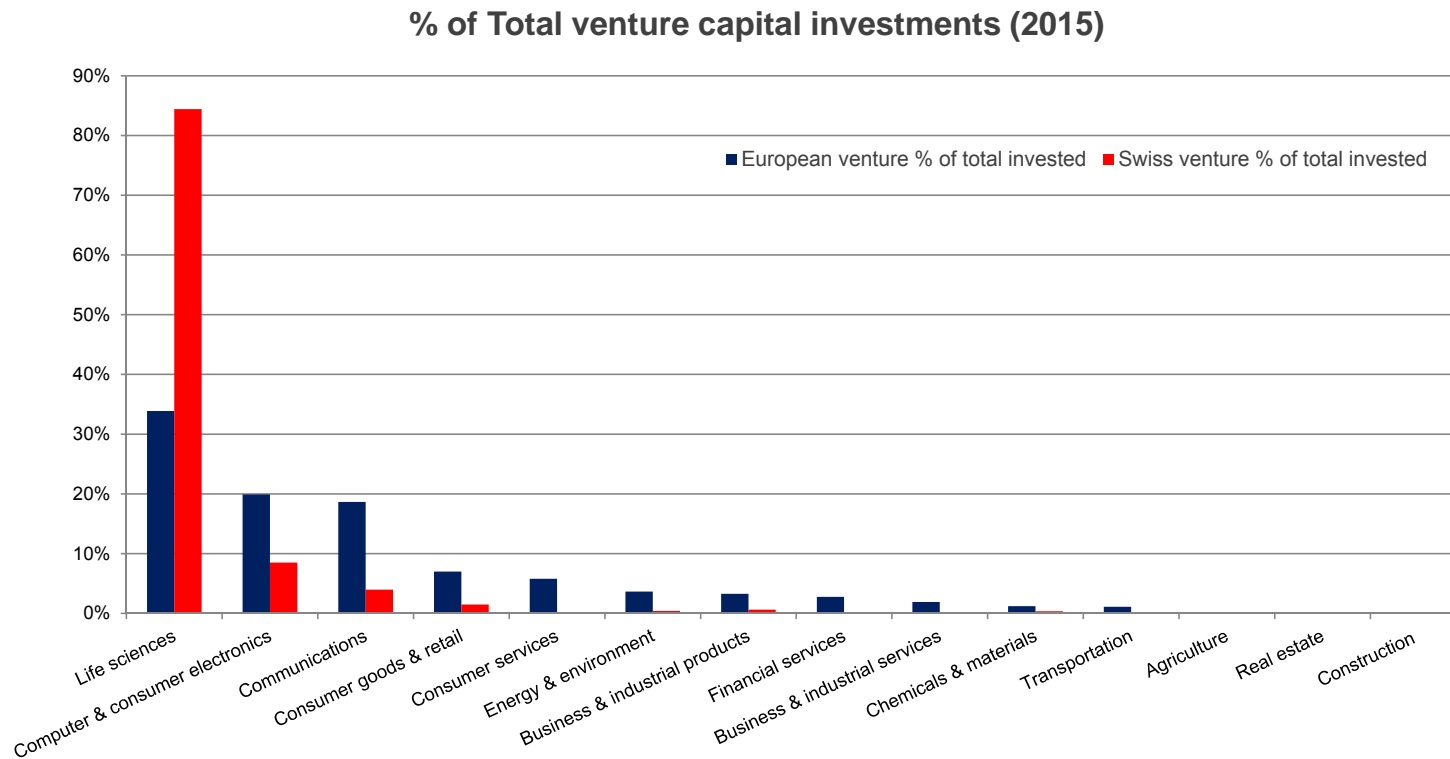
Quelle: Invest Europe

## Schweizer Venture-Capital-Fonds sind klein



Quelle: Invest Europe und Lyrique

## Schweizer Venture-Capital vor allem im Bereich Life Sciences



Quelle: Invest Europe 2007 - 2015



# Partners Group

REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

## Private markets fund for Swiss pension funds<sup>+</sup> Fund for global private market and Swiss risk capital investments

Bern, 2 May 2017



For use with institutions only – not for use in the United States

## Global private markets investment management

### Private markets focus

EUR 54.2 billion<sup>1</sup> AuM in private equity, private debt, private real estate, private infrastructure

### Strong resources

Over 900 employees<sup>2</sup> representing approximately 50 nationalities across 19 offices<sup>3</sup>

### Independent

Combined, employees are the largest shareholder

### Stable & transparent

Long-term incentive structures  
Listed on the SIX Swiss Exchange



### Wide network

>450 direct investments<sup>4</sup>  
>780 private markets investment partners  
>300 advisory board seats

### Integrated approach

Direct, secondary and primary investment capabilities across private markets

### Tested risk management

Chief Risk Officer and a dedicated team of portfolio and risk managers

### Client focused structuring

In-house team of over 50 professionals<sup>2</sup> offering customized structuring, legal and tax services

<sup>1</sup> Unaudited, inclusive of all Partners Group affiliates, as of 31 December 2016.

<sup>2</sup> Team figures as of 31 March 2017.

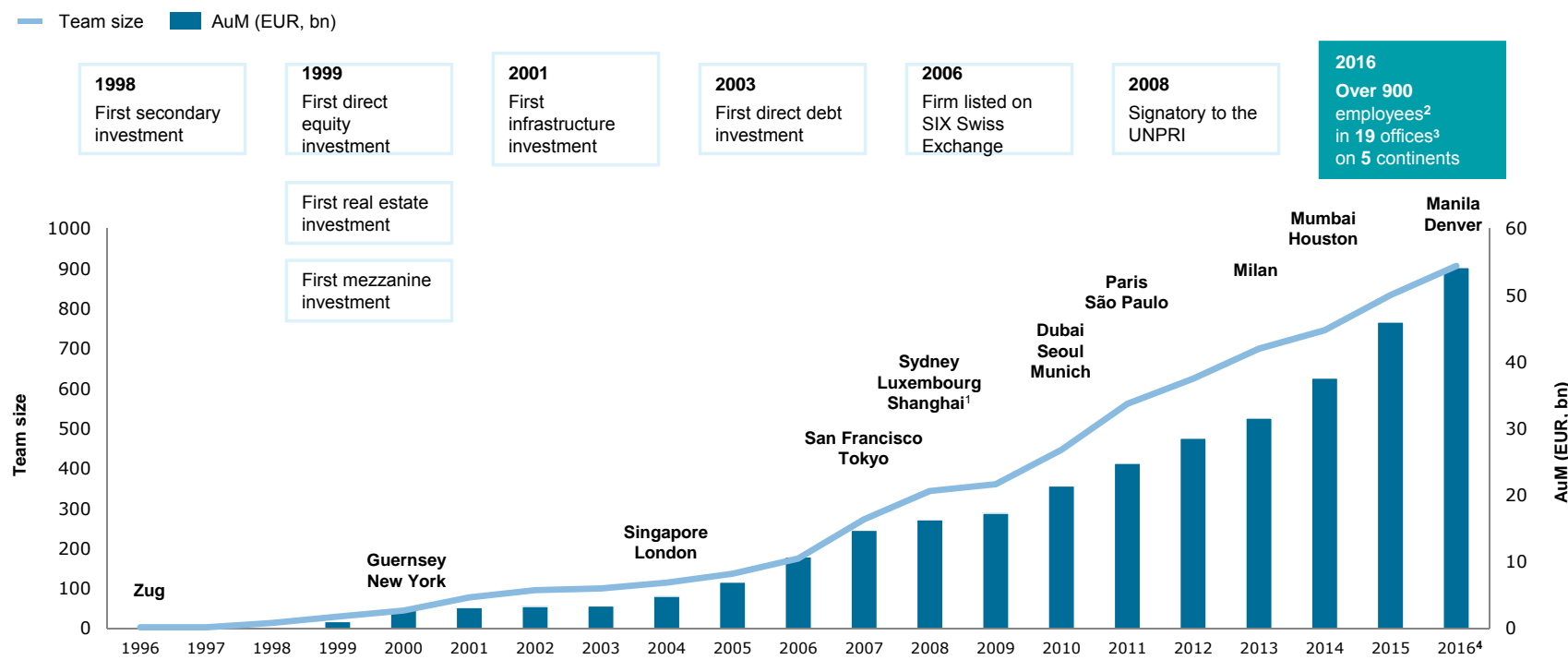
<sup>3</sup> Please note that the firm is in the process of transferring its San Francisco-based business activities to its Denver office

<sup>4</sup> Does not include corporate senior debt.



## Key corporate milestones

### Development of team size and AuM



<sup>1</sup> Beijing relocated to Shanghai in January 2014.

<sup>2</sup> Team figures as of 31 March 2017.

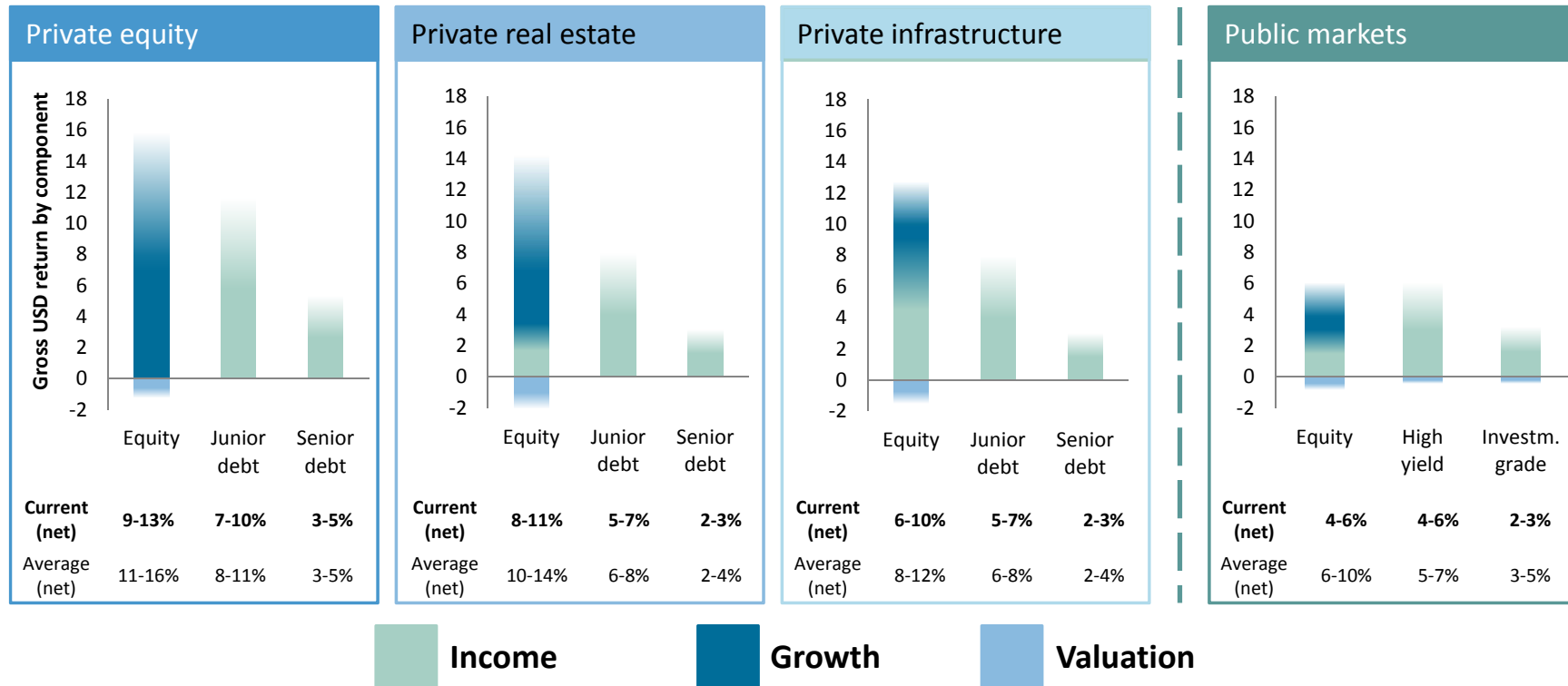
<sup>3</sup> Please note that the firm is in the process of transferring its San Francisco-based business activities to its Denver office.

<sup>4</sup> Unaudited, inclusive of all Partners Group affiliates, AuM figure as of 31 December 2016.



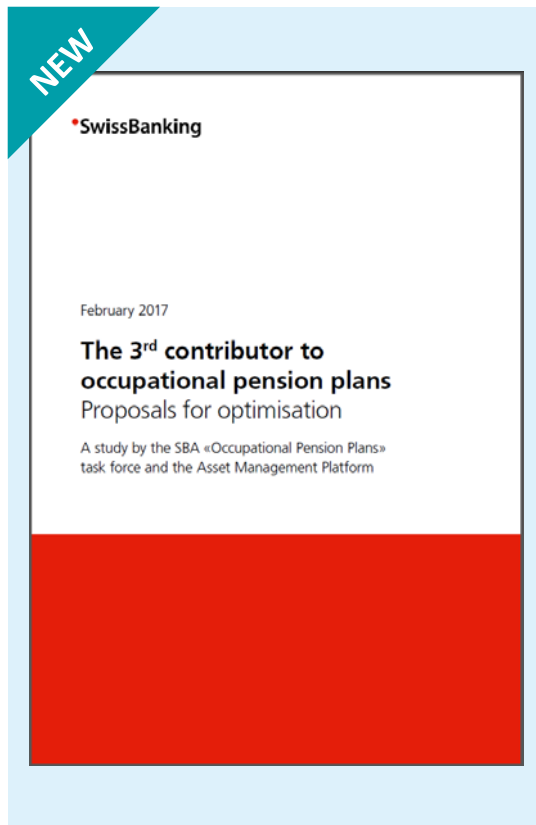


# Partners Group's expected return framework: Expected broad industry annual USD returns by asset class



Note: For academic purposes only. All of the above data is derived from Partners Group calculations and assumptions and should not be construed as representative of Partners Group investments. Partners Group utilizes historical market data and academic research to generate the above calculations, a full list of which can be provided on demand. Please note all value creation inputs are based solely on Partners Group's internal research. Past performance is not indicative of future results. There is no assurance that expected returns will be achieved. Public asset classes are assumed to be invested passively, commencing a flat management fee of 0.20% p.a. for equities, 0.25% p.a. for investment grade bonds and 0.50% p.a. for high yield. The fee structure assumed for private equity includes a management fee of 2.0% p.a. and performance fee of 20% subject to a 8% hurdle. Real estate and infrastructure fees on equity investments include a management fee of 1.5% p.a. and a performance fee of 15%, subject to a 8% hurdle for real estate and a 6% hurdle for infrastructure. Private equity junior debt fees include a management fee of 1.5% p.a. and a performance fee of 15% subject to a 8% hurdle. For real estate and infrastructure junior debt, fees include a management fee of 1.25% p.a. and a performance fee of 10% subject to a 5% hurdle. Senior loan fees for all asset classes include a management fee of 0.75% p.a. and a performance fee of 7.5% subject to a 4% hurdle.

## Study: The 3rd contributor to occupational pension plans – proposals for optimization



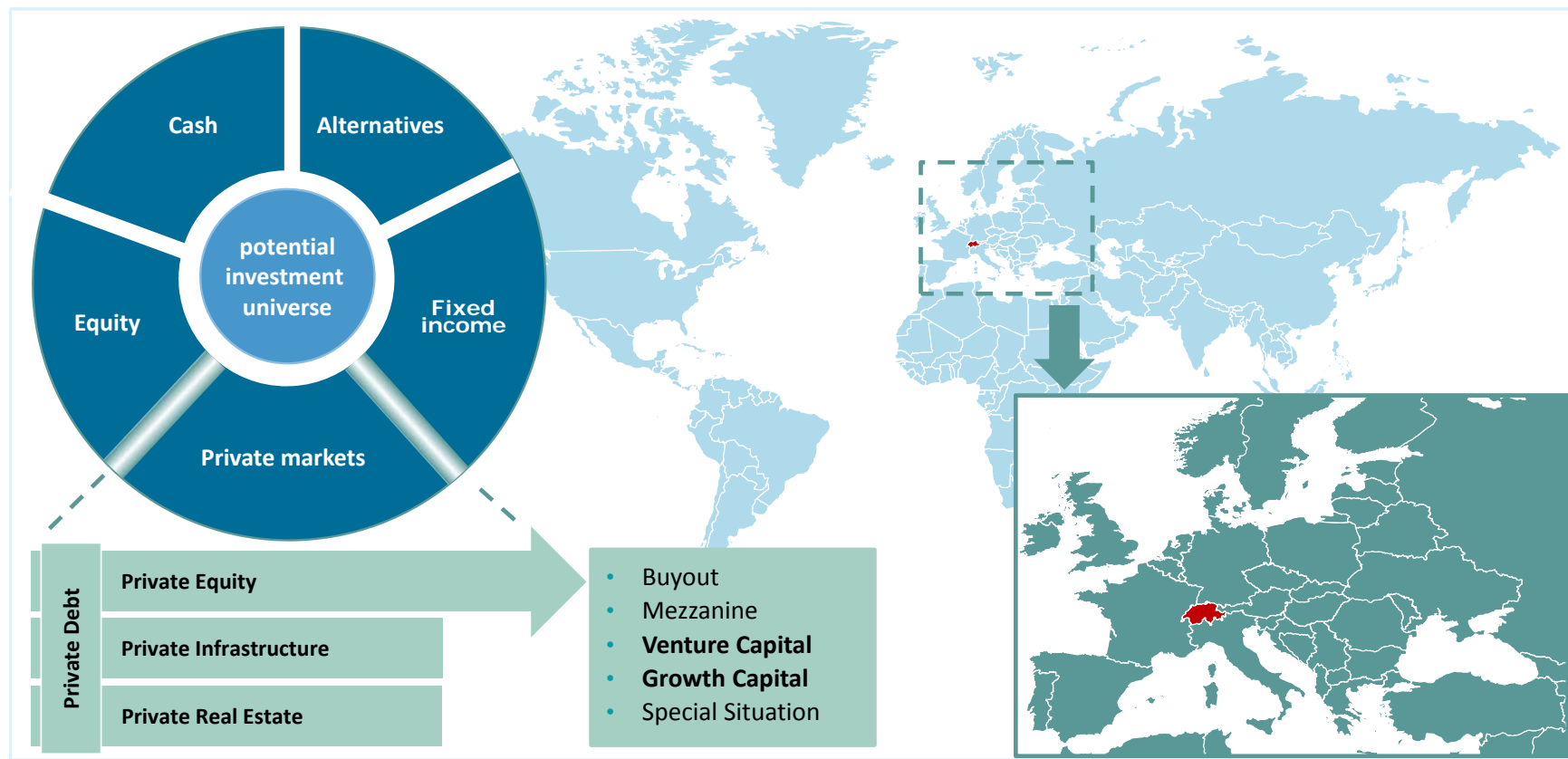
1. **In the long-term, it will likely become difficult for pension funds to achieve the desired target returns using traditional investments**
  - The changed economic reality is leading to lower expected returns.
  - The majority of pension funds have to date hardly reacted to these challenges.
2. **Asset allocation is a key factor in the level of contribution made by asset management**
  - At present, the majority of pension funds are not invested efficiently.
  - They could achieve a higher return at the current level of risk, or they could take less risk for the same return.
3. **The importance of non-traditional investments is underestimated**
  - The greater inclusion of asset classes that go beyond the traditional categories is a central factor for the optimization of a portfolio.
4. **Amendments to the OOB2 ("BVV2/OPP2")<sup>1</sup> investment guidelines are necessary for optimal asset allocation**
  - The strategy-related OOB2 articles that contain the category limits must in particular be adjusted.

<sup>1</sup> BVV2: Verordnung über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge; OPP2: Ordonnance sur la prévoyance professionnelle vieillesse, survivants et invalidité

Source: SwissBanking (February 2017): "The 3rd contributor to occupational pension plans. Proposal for optimization."



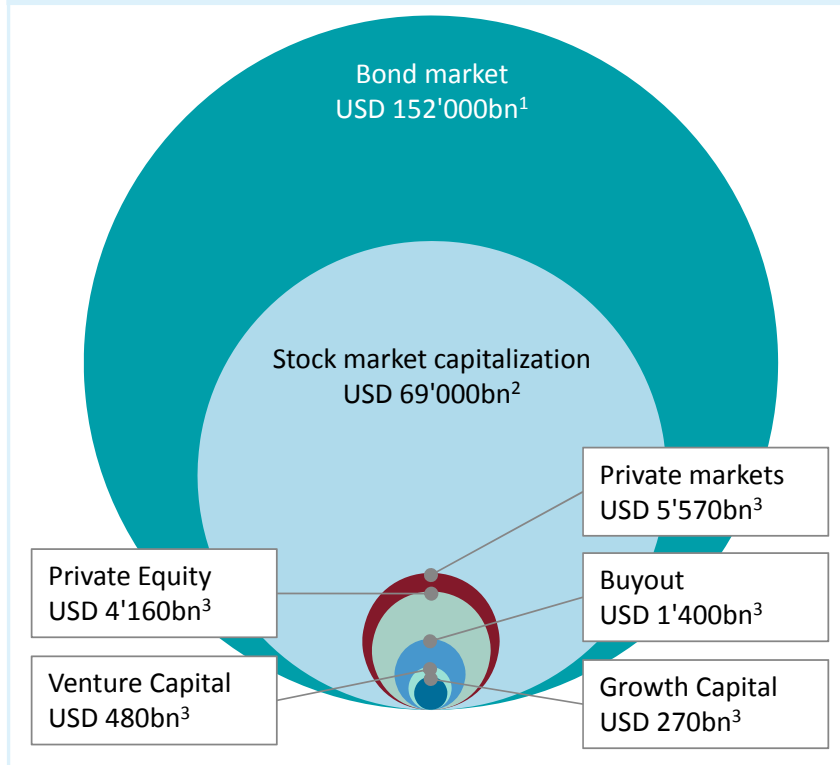
# Investment universe



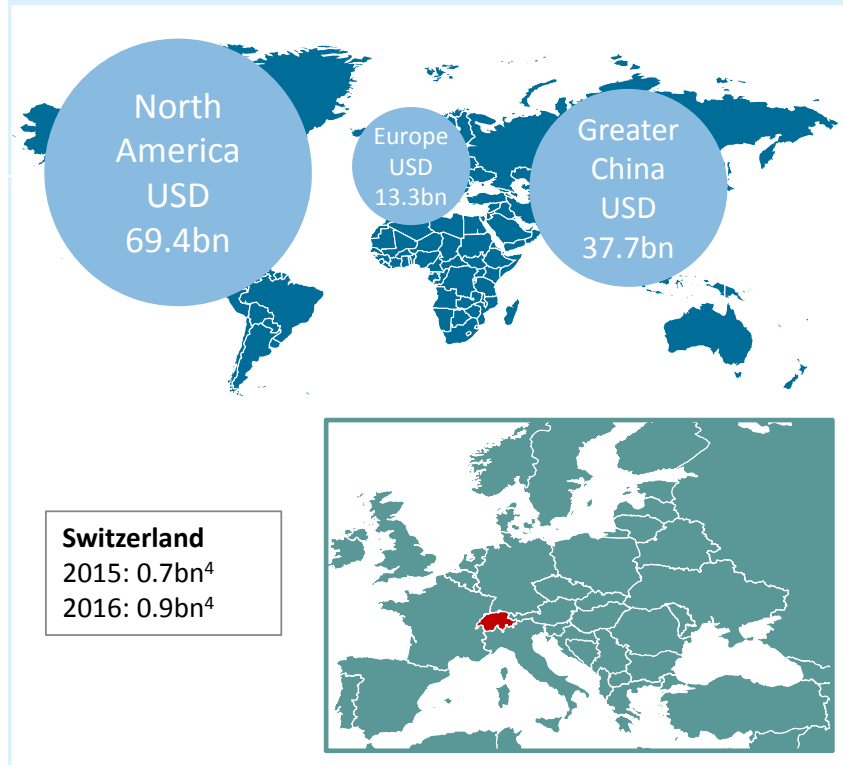
Source: Partners Group

## Market overview and comparison

### Market sizes



### Invested Venture Capital per region/country<sup>3</sup>



Source: <sup>1</sup> "Global debt balloons to all-time high of \$152 trillion" (CNBC Website/IMF, 06.10.2016), gross debt of the nonfinancial sector; <sup>2</sup> "All of the World's Stock Exchanges by Size" (www.visualcapitalist.com, 17.02.2016); <sup>3</sup> "2016 Preqin Global Private Equity & Venture Capital Report", figures calculated as: "Unrealized Value" + "Dry Powder". <sup>4</sup> "2017: Swiss Venture Capital Report", Startupticker.ch and SECA



**Partners Group**  
REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

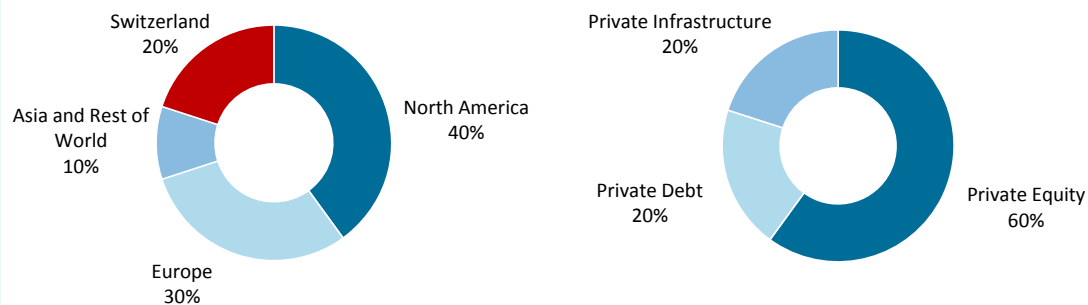
## Our proposal: global private markets fund with a Swiss angle

### Investment strategy

- Direct investments in the non-listed market
- Broad spectrum of global private market investments (Private Equity, Private Debt, Private Infrastructure)
- Swiss Venture and Growth Capital investments (via direct and selectively fund investments, partnering with various specialists)
- Financing of selected Swiss small and medium-sized enterprises (SME) – contributing to the closure of funding gaps

### Investors benefit from...

- ... one single fee layer (low total expense ratio)
- ... fast portfolio build-up due to strong deal flow
- ... diversification effect as in a classical fund of funds
- ... various sources of private markets returns
- ... legal certainty, thanks to fund under Swiss law (LP/"KGK/SCPC")<sup>1</sup>
- ... comparatively low planned management fees 1.5% p.a.<sup>2</sup>
- ... target size: >CHF 1bn, followed by a new vintage every  $\approx$ 3 years



Target net return in CHF of around 6-10% p.a.<sup>3</sup> over the full cycle

Source: Partners Group. For illustrative purposes only. There is no assurance that target returns will be achieved. <sup>1</sup> Stands for "Limited partnership for collective investment schemes" (KGK: Kommanditgesellschaft für kollektive Kapitalanlagen; SCPC: Société en commandite de placements collectifs). <sup>2</sup> On direct investments. <sup>3</sup> Figures are net of underlying fees if any and net of Partners Group fees.



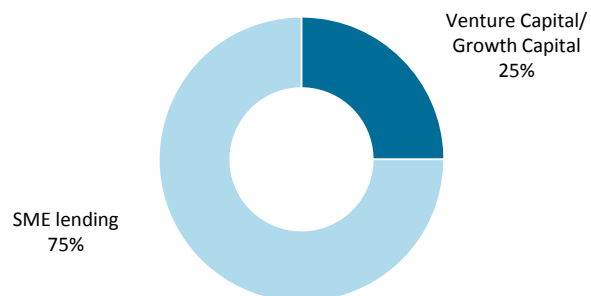
**Partners Group**  
REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

## The Swiss portfolio part – taking a closer look

### Investment focus

- Number of investments: ~25-50
- Diversification: Venture and Growth Capital investments and SME lending
- Target vintage years: 2017-2019
- Target net return in CHF: 3-5% net IRR (=internal rate of return)

### Allocation by investment type



### Estimated number of deals



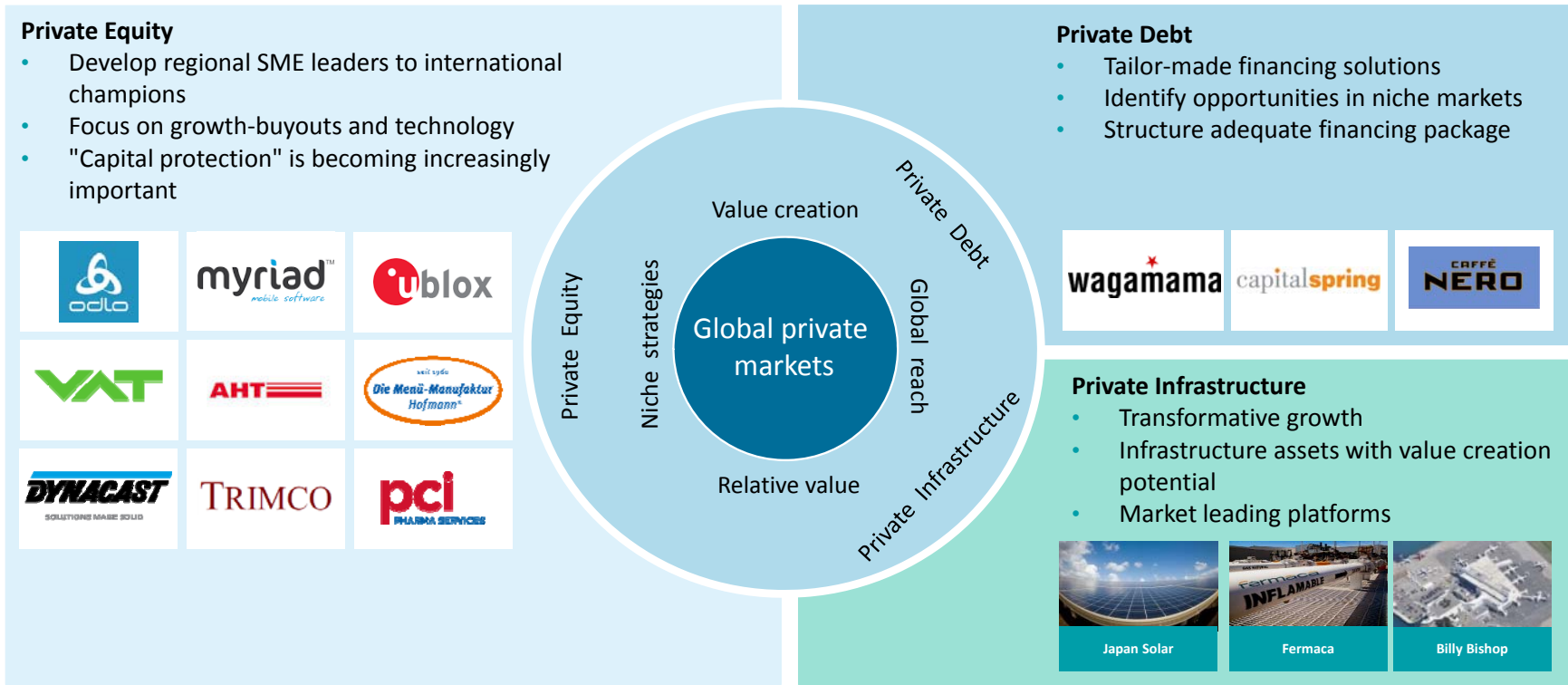
Diversified portfolio of private market direct investments in Swiss companies

Source: Partners Group. For illustrative purposes only. There is no assurance that target returns will be achieved. Target net return is net of underlying fees if any and net of Partners Group fees.



**Partners Group**  
REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

# Global mid-market portfolio of private market direct investments...



Benefit from the global deal flow of Partners Group

For illustrative purposes only.  
Source: Partners Group

## ... with 20% invested in Swiss companies

### Venture and Growth Capital

- Switzerland world #1 for innovation / innovation index (2016)<sup>1</sup>
- Strong start-up ground (ETH/EPFL and universities)
- Promising Swiss start-ups do not find funding from **Swiss** capital providers, especially for financings between CHF 2-10m
- Focus on "below the radar deals" with transaction sizes between CHF 4-6m
- Invest in around 5-10 companies per year and support company through their growth journey



### SME lending

- Fewer SME lending by banks, especially for project financing, foreign capital etc.
- Institutional investors have the opportunity to fill this lending gap
- Attractive interest rate margin (spread)
- Finance companies with strong balance sheet and good growth perspective
- Lend to around 10 companies per year

Partners Group partners with Swiss Venture and Growth Capital and SME lending specialists

For illustrative purposes only.

Source: Partners Group; 1 WIPO World Intellectual Property Organization "Global Innovation Index 2016" (Who is leading innovation?).



**Partners Group**  
REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

## Indicative terms and conditions

The following outlines indicative terms of the Program, however they are qualified in its entirety by the respective Fund's constituent documents:

<b>Investment focus</b>	Direct investments in Private Equity, Private Debt and Private Infrastructure with a pre-defined Swiss portfolio part
<b>Fund</b>	<b>Private markets fund for Swiss pension funds</b> , limited partnership for collective investment schemes ("KGK/SCPC") <sup>1</sup> under Swiss law
<b>Target size</b>	>CHF 1bn
<b>Manager</b>	Partners Group AG (FINMA regulated asset manager)
<b>Term</b>	10 years
<b>Investment period</b>	3 years
<b>Management fee</b>	1.5 % p.a.
<b>Vintage</b>	[• 2017]
<b>Performance fee</b>	20%, subject to a 6% preferred return
<b>Fund establishment costs</b>	The Manager shall bear all costs relating to the formation of the Fund and shall be indemnified in accordance with the Prospectus

For illustrative purposes only. 1 KGK: Kommanditgesellschaft für kollektive Kapitalanlagen; SCPC: Société en commandite de placements collectifs  
Source: Partners Group



**Partners Group**  
REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

## Your personal contacts

**Felix Haldner, Partner, member of the Executive Committee and the Global Executive Board**

**T +41 41 784 65 74**

[felix.haldner@partnersgroup.com](mailto:felix.haldner@partnersgroup.com)

**Robert Lustenberger, Managing Director,  
Head Investment Solutions Switzerland**

**T + 41 41 784 65 24**

[robert.lustenberger@partnersgroup.com](mailto:robert.lustenberger@partnersgroup.com)

Zugerstrasse 57

6341 Baar-Zug

Switzerland

**T +41 41 784 60 00**

[partnersgroup@partnersgroup.com](mailto:partnersgroup@partnersgroup.com)

[www.partnersgroup.com](http://www.partnersgroup.com)



# Partners Group

REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

## 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.



## Disclaimer

**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.

**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 adviser.

**Material notes to investors based in Hong Kong:** The contents of this document have not been reviewed by any regulatory authority in Hong Kong. If you are in any doubt about any of the contents of this document, you should obtain independent professional advice. The shares / units of the collective investment scheme(s) mentioned may not be offered or sold by means of any document in Hong Kong other than (a) to "professional investors" as defined in the Securities and Futures Ordinance (Chapter 571 of the Laws of Hong Kong) (the "SFO") and any rules made under the SFO; or (b) in other circumstances which do not result in the document being a "prospectus" as defined in the Companies (Winding Up and Miscellaneous Provisions) Ordinance (Chapter 32 of the Laws of Hong Kong) (the "CO") or which do not constitute an offer to the public within the meaning of the CO. The shares / units of the collective investment scheme(s) mentioned in this document are or are intended to be disposed of only to persons outside Hong Kong or only to "professional investors" as defined in the SFO and any rules made under the SFO. **The content of this material is directed at "professional investors" as defined in the SFO and any rules made under the SFO, only.** Therefore, neither the information made available in this document shall be construed as a distribution in or from Hong Kong to any person other than "professional investors" as defined in the SFO and any rules made under the SFO.

**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.



## Disclaimer

**Material notes to investors based in Singapore:** Partners Group (Singapore) Pte. Ltd. holds a Capital Markets Services Licence (Fund Management) of the Monetary Authority of Singapore (MAS), Licence No. CMS1000493-1. The collective investment scheme(s) mentioned in this document is/are not authorised or recognised by the Monetary Authority of Singapore (MAS) and units in the scheme(s) are not allowed to be offered to the retail public. The content of this document is directed solely at persons who are "institutional investors" as defined in section 4A of the Securities and Futures Act, Chapter 289 of Singapore (the "SFA"), or "relevant persons" as defined in section 305(5) of the SFA.

**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 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.

D. v. 1.6.2016

