

Crossborder M&A

– wie Symrise den größten Zukauf seiner Firmengeschichte stemmte

Präsentation für die 18. DIRK-Konferenz



Frankfurt, 02. Juni 2015

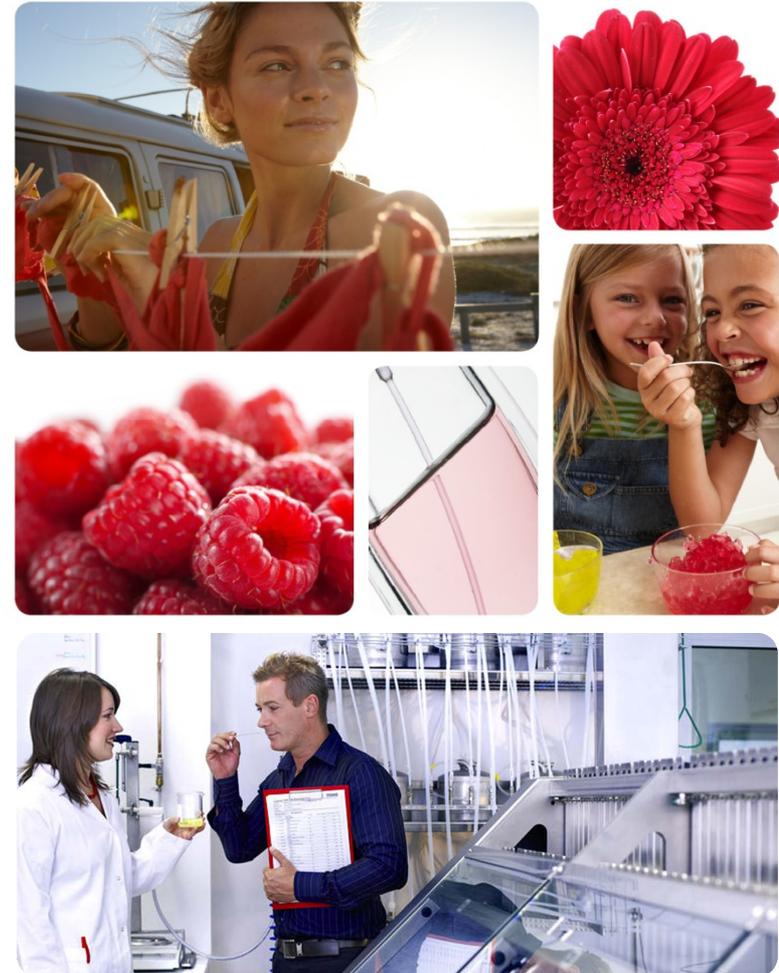
Über Symrise AG

Umsatz	2,1 Mrd. €
EBITDA-Marge	21,9 %
Mitarbeiter weltweit	8.160
Standorte	78
Marktanteil	12 % - Nummer 3 weltweit
Historie	1874 Gründung 1954 Übernahme durch Bayer 2003 Formierung von Symrise 2006 Börsengang im Prime Standard
Marktkapitalisierung	7 Mrd. €

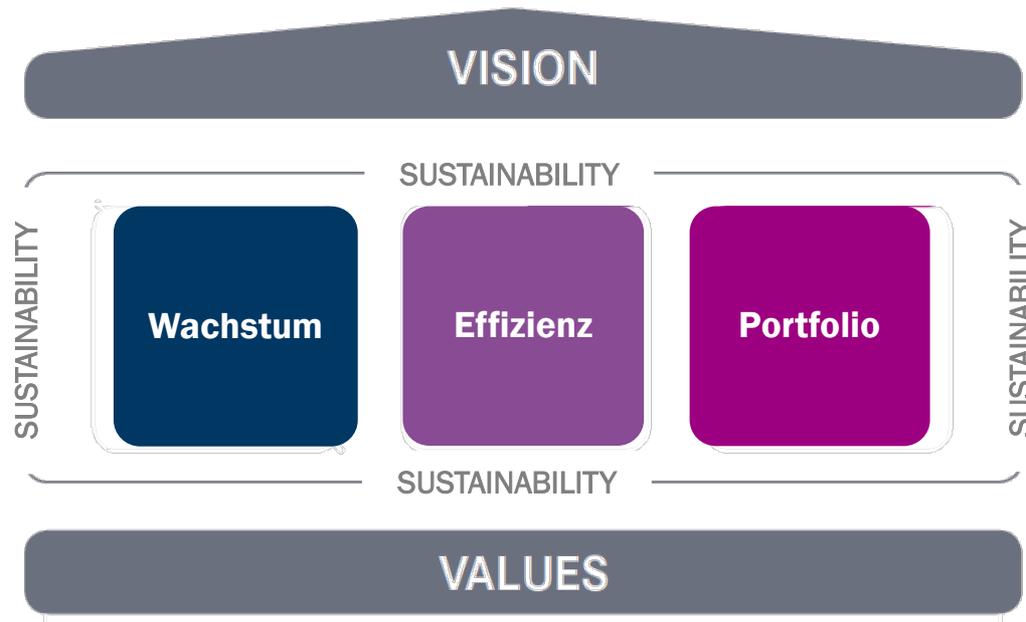
Symrise AG

Scent & Care

Flavor & Nutrition



Symrise: Strategie und M&A-Ziele



- Symrise übertrifft Marktwachstum von geschätzt 2 bis 3 Prozent per annum
- Symrise verzeichnet besonders hohe Wachstumsraten in speziellen Bereichen, u.a. bei kosmetischen Inhaltsstoffe und Consumer Health

M&A-STRATEGIE

- Keine weißen Flecken im klassischen Geschäft vorhanden
 - Mehrwert durch Zugang zu Technologien, Anwendungen, Kunden
 - Profitabilität und Ergebnisbeitrag
- >> Im Fokus strategischer Akquisitionen liegen Zielunternehmen und Aktivitäten im Spezialgeschäft
- >> Reduziertes Angebot, hohe Preiserwartungen

Über die Diana Gruppe



Hauptsitz:	Vannes, Frankreich
Präsenz:	Produktion und Vertrieb in 23 Ländern
Umsatz: ¹⁾	ca. 425 Mio. €
EBITDA-Marge: ¹⁾	ca. 21%
Mitarbeiter:	ca. 2.000
Kaufpreis:	1,3 Mrd. €



Diana Food

- Weltweit führender **Anbieter** von **natürlichen Extrakten** aus Obst, Gemüse, Fisch, Fleisch, Wein, Essig
- Fertige **Food-Solutions**
- Pflanzen- und Gemüseextrakte für **Health** und **Wellness**

Diana Pet Food

- **Globale #1** bei **Aromen** für **Haustierfutter**
- Breites Produktportfolio für **alle Applikationen**
- Weltweites **Vertriebsnetz** und **Entwicklungscenter**

Diana Aqua

- Natürliche Ernährungslösungen für **Aquakulturen** (Hydrolysate, Proteine)
- **Phyto-Actives** für Supplements und Kosmetika

Herausforderungen, Vorbehalte und Gegenargumente

Mögliche Vorbehalte zur Transaktion

Französische Gesellschaft
 Segment Heimtiernahrung
 Private Equity Eigentümerschaft
 Kaufpreis

Strategischer Fit

Akquisition unterstützt strategische Ziele

- Portfoliodiversifikation, insbesondere im Bereich Nutrition
- Stärkung Rückwärtsintegration
- Ausbau Marktposition durch neues Marktsegment

Finanzieller Fit

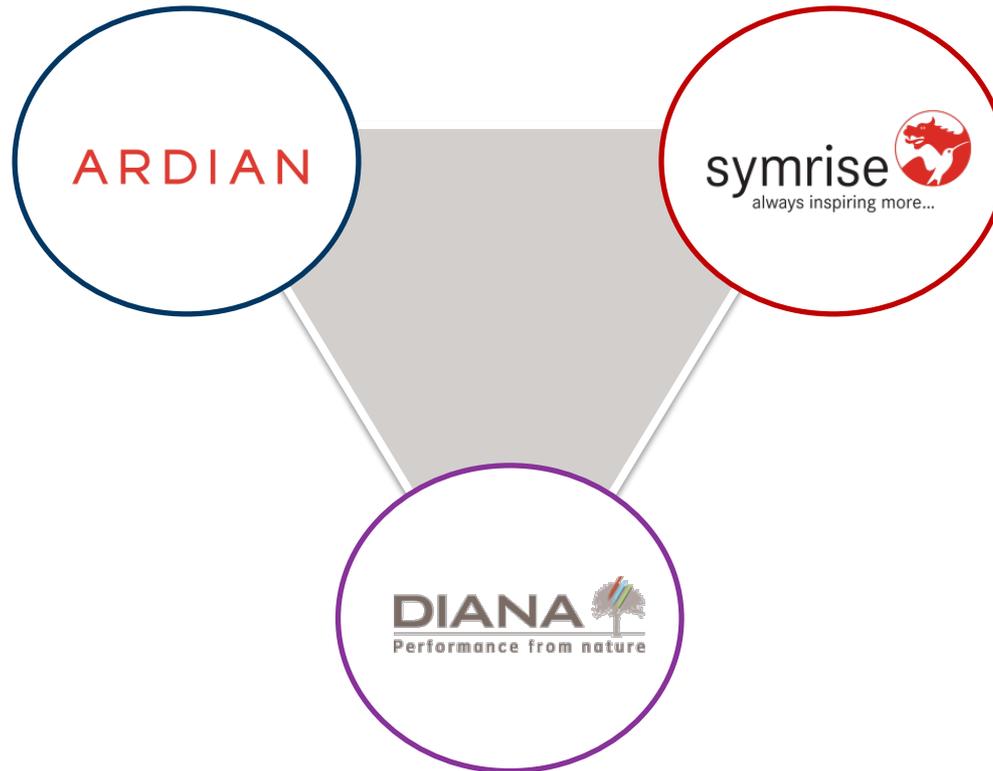
Diana erfüllt Wachstums- und Profitabilitätsziele

- EBITDA-Marge von rund 21 %
- Synergiepotenzial von 5 % des Umsatzes
- Keine Restrukturierung erforderlich
- Ergebniswirksamkeit ab 2015
- Hohe Cashflow-Generierung

Hohe Dynamik und viele Interessen im Bieterprozess

Prioritäten:

- Größtmögliche Auswahl an Bietern
- Maximales Gebot und bestmögliche Bewertung
- Transaktionssicherheit



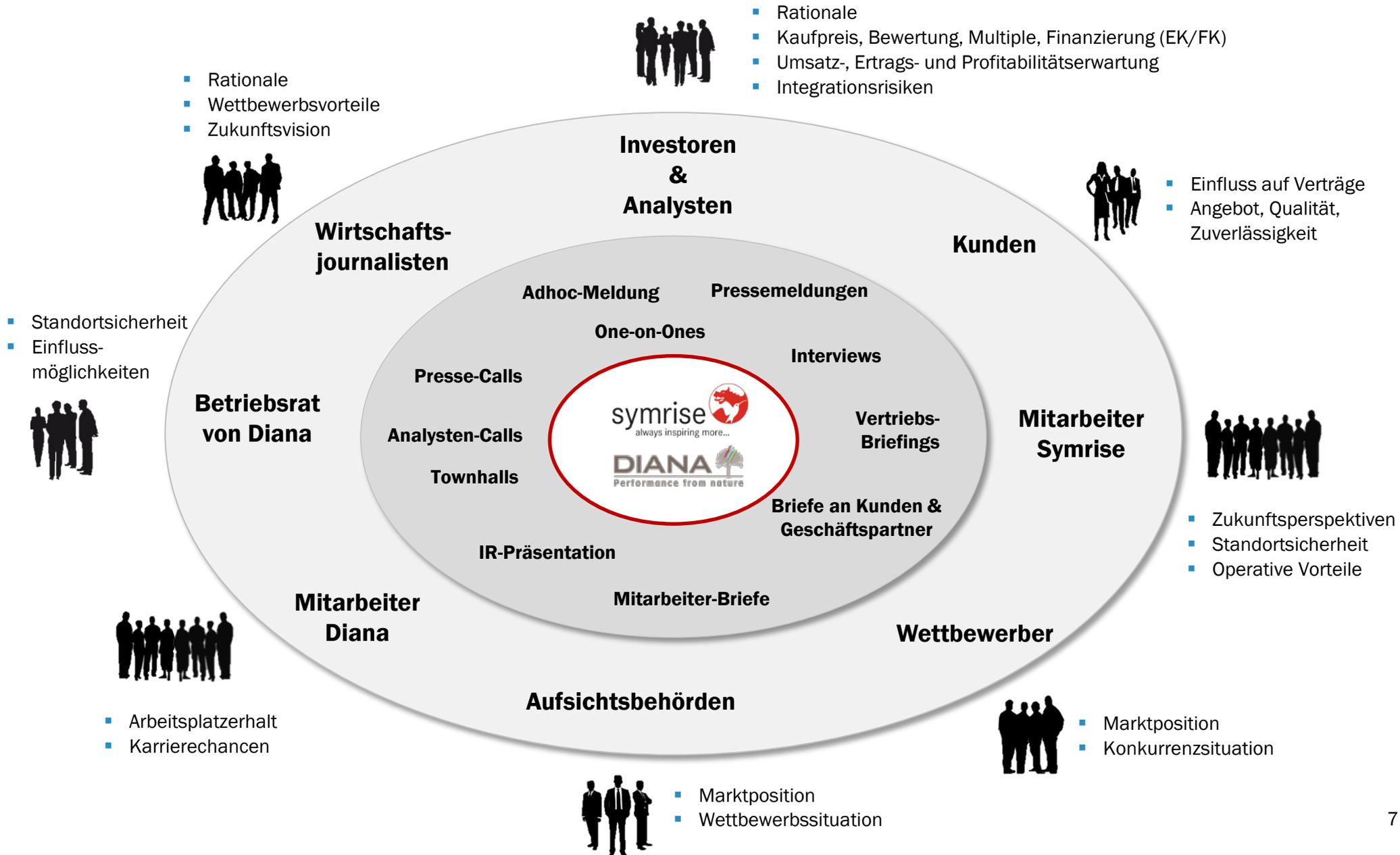
Prioritäten:

- Strategischer Fit
- Attraktiver Preis
- Kein Konkurrenzangebot
- Unterstützung von Investoren, Kunden und Mitarbeitern

Prioritäten:

- „Best Owner“
- Standortgarantie
- Wachstumschancen

Nicht eine sondern viele Zielgruppen werden adressiert



Die Transaktions-Argumentation geht weit über die M&A-Rationale hinaus

Transaktions-Argumentation

M&A-Rationale

- Erschließung neues Marktsegment
- Erweiterter Zugang zu Rohstoffen, Anwendungen, Technologie
- Überdurchschnittliches Wachstum
- Einzigartige Aufstellung im Markt
- Ausbau des Portfolios für natürliche Inhaltsstoffe

Strategic Fit

Vision, Ziele & Strategie

Umsatz- und Ertragswachstum

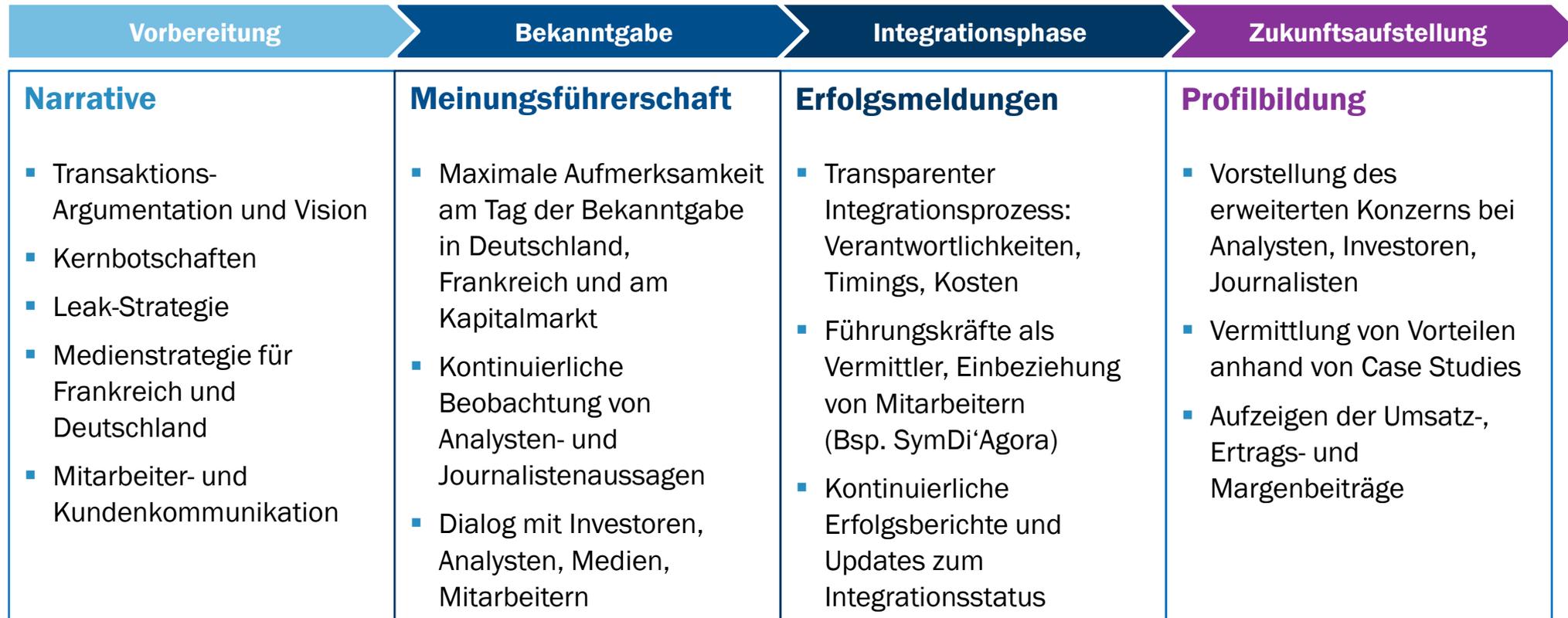
Zukünftige Aufstellung

Integrations-Rationale

- Komplementäre Aktivitäten
- Geschäftsausbau und Schaffung von Wachstumsoptionen
- (Internationale) Expansion
- Karriere- und Entwicklungschancen
- Stärkung der Wettbewerbsposition

Belege: Zahlen, Daten, Fakten, Marktstimmen

Vision aufzeigen – integrierter Kommunikationsansatz



Kommunikative Herausforderungen

Eigenheiten der französischen Gesetzgebung

- Zustimmungspflicht durch Arbeitnehmer – verhindert der Betriebsrat etwa einen Zukauf?
- Symrise in „exklusiven Verhandlungen“ – was wird bekanntgegeben, nur die Absicht oder ein „Deal“?

Dynamik im Bieterprozess

- Wer bezahlt den höchsten Multiple und ist zu welchem Preis bereit?
- Mehrere Parteien geben Gebote ab – und plötzlich sind es nur noch zwei

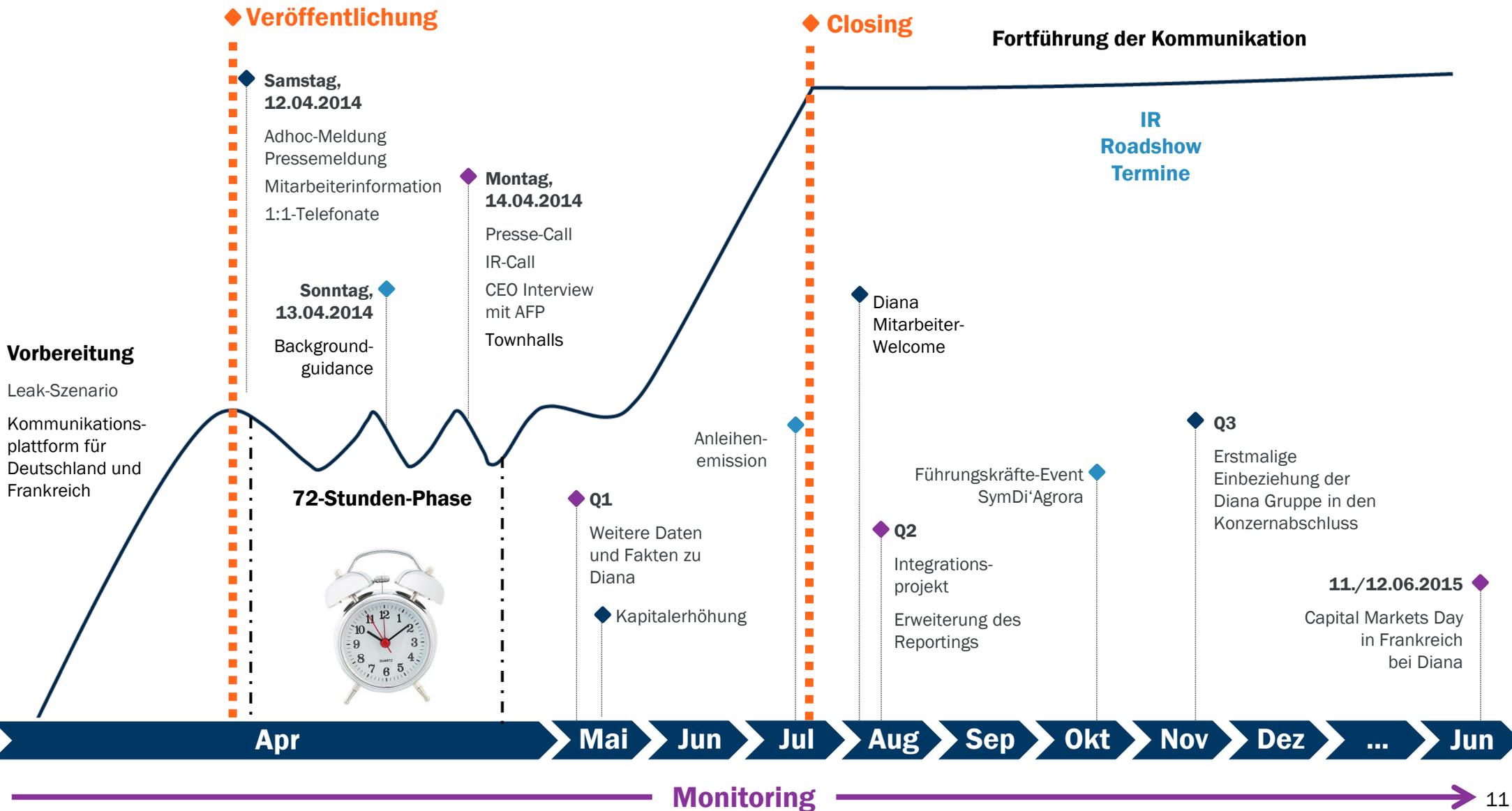
Handlungsfähigkeit ist alles – auch und gerade am Wochenende

- Verhandlungen am Samstagnachmittag – und eine Adhoc-Meldung um 20:06 Uhr
- Fragen über Fragen – 24/7 Telefonbereitschaft für Investoren, Analysten und deutsch-/französische Medien

„Lower Saxony meets Brittany“

- Lokalpatriotismus bei Medien und Mitarbeitern – Französisch ist Trumpf!
- Der große Unbekannte aus Deutschland – vertrauensbildende Maßnahmen durch Marktkenner und Präsenz vor Ort

Kommunikative Meilensteine



Stakeholder-Stimmen: Symrise schafft Wert

„Congratulations. Very good acquisition. Looking forward to discuss soon.“
(Kunde)

L'AGEFI



„The transaction is a major milestone for Symrise. It will accelerate its growth strategy, extend its market position and deepen its supply capabilities.“
(Analyst)

Morgan Stanley

Deutsche Bank

„Although this is a full price deal, the acquisition has a strong strategic logic.“ (Analyst)



Symrise profitiert von Diana-Übernahme



Arômes naturels : Diana racheté par l'allemand Symrise

LesEchos

Symrise-Aktie klettert an MDax-Spitze
Symrise schmeckt nach Gewinn

DAVY DOW JONES

Erfolgreich mit Diana
Zugekaufte Gesellschaft nutzt Aromenhersteller Symrise

Handelsblatt

SYMRISE STEIGERT GEWINN

AGROALIMENTAIRE
L'allemand Symrise va racheter le français Diana

Zukauf zahlt sich für Dufthersteller aus

Symrise vor rascher Diana-Integration

Finanzchef: 2015 weitere Akquisition möglich – „Karten werden neu gemischt“

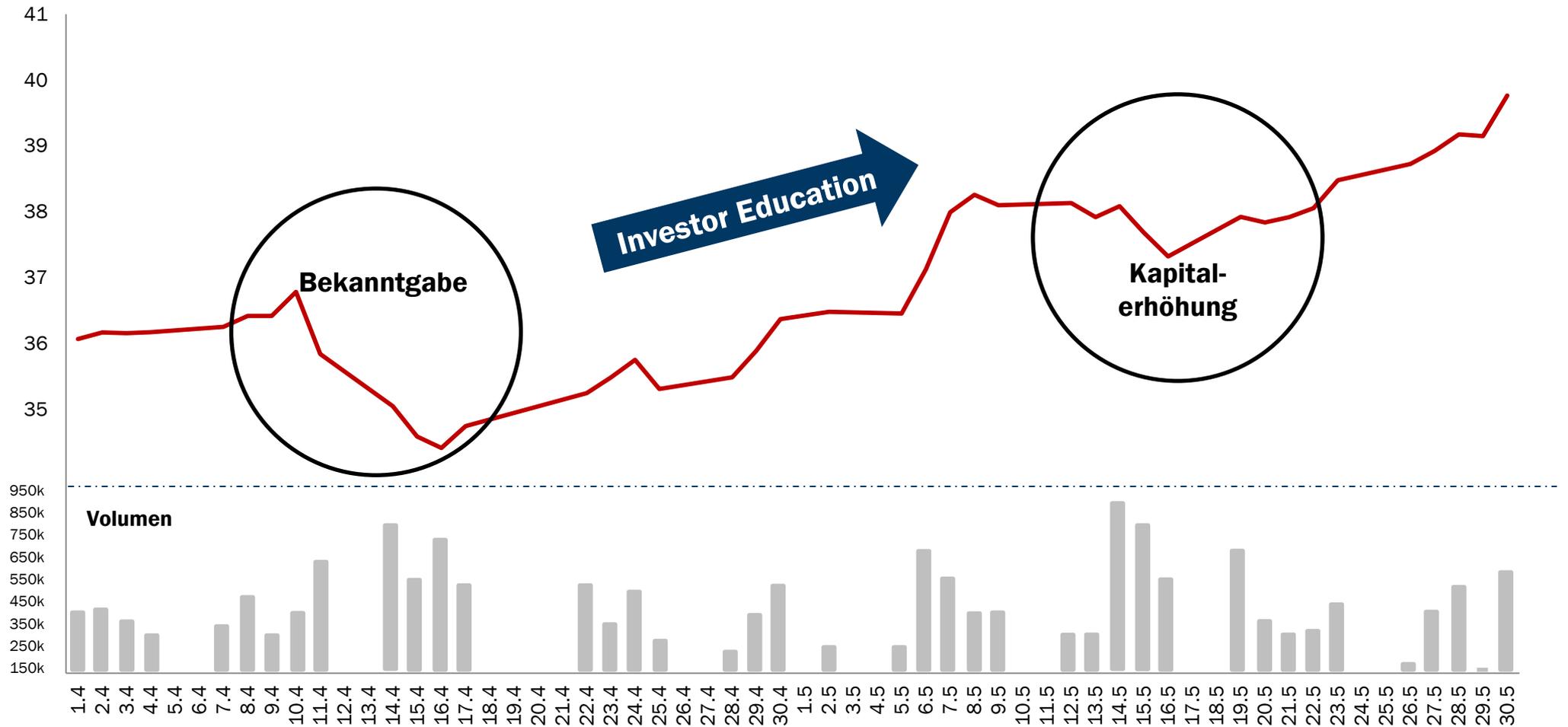
Mit Duft und Aroma an die Weltspitze
Symrise übernimmt Wettbewerber



Bloomberg

Frankfurter Allgemeine
ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Kursreaktionen zur Transaktion, Finanzierung, Integration



Top 5 Erfolgsfaktoren



Ihre Fragen!

