

# EUR-Anleihe vs. USPP: Investorenansprache dies- und jenseits des Atlantiks

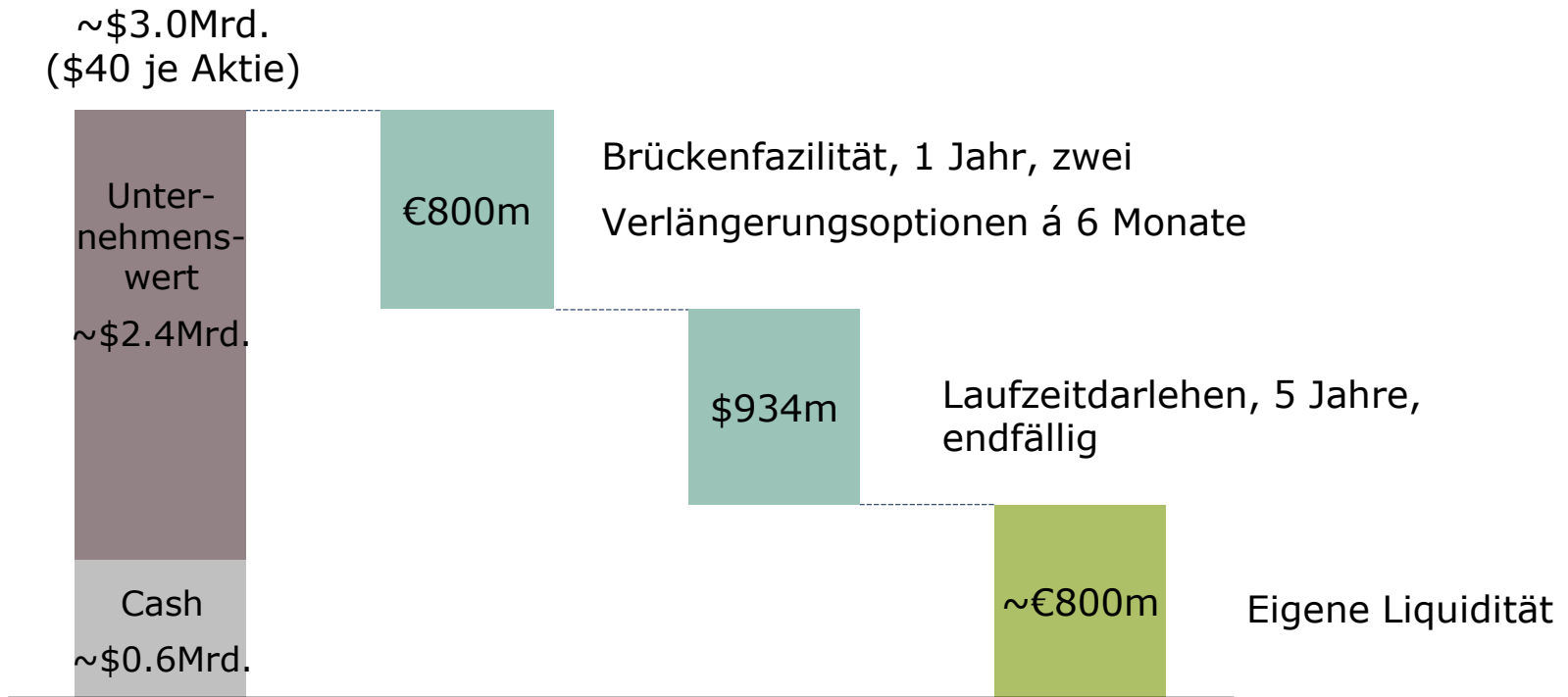
DerTreasurer Roundtable  
München, 15. September 2016

Alexander Foltin (Group Treasurer)



# Finanzierungsstruktur der Übernahme von International Rectifier

- > Akquisition wurde im August 2014 angekündigt und im Januar 2015 vollzogen
- > Finanzierung über Bankenkonsortium mit rd. 50% \$-Anteil



## Aufgabe an Treasury:

Währungskongruente Refinanzierung mit Verbesserung des Fälligkeitsprofils, gleichzeitig Erweiterung des Spielraums für weitere M&A-Transaktionen

# Refinanzierung durch zwei erfolgreiche Debüts

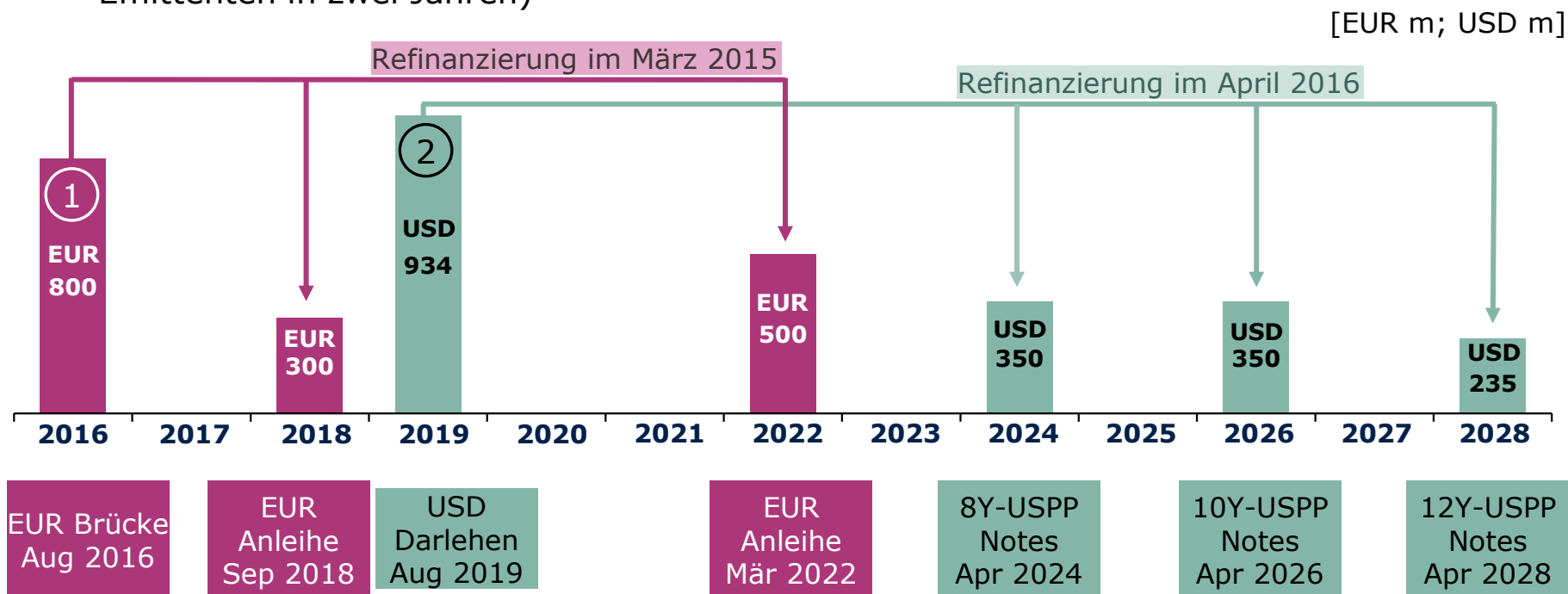
## 1 Refinanzierung der EUR Brücke

März 2015: Infineons erste EUR-Anleihe (größte Begebung ohne Rating des Jahres)

## 2 Refinanzierung des USD Darlehens

April 2016: Infineons erstes US-Private Placement (größtes USPP eines nichtamerikanischen Emittenten in zwei Jahren)

- › Laufzeitenstruktur deutlich verbessert
- › Investorenbasis diversifiziert
- › Bankenkapazität entlastet



# Roadshow für EUR-Anleihendebüt (ohne Rating) erforderlich

- An der Roadshow teilnehmende Investoren stellten 53% des Transaktionsvolumens (442 Mio. EUR) dar
- Eine breit gefächerte Gruppe von Investoren (Asset Manager, Banken, Versicherungen und Hedge Fonds) beteiligten sich an der Transaktion



- Roadshow: Einzeltermine bis zu 1 Stunde und Group Meetings (von Equity Roadshows bekannte Formate)
- Investoren relativ vertraut mit Halbleiterindustrie, keine anschließenden Fragen nach der Roadshow
- Bookbuilding und Pricing erfolgten innerhalb eines Tages zeitnah nach der Roadshow
- Prospektpflicht, Listing an der Börse in Luxemburg
- Keine Verhandlung der Kreditdokumentation (Terms & Conditions) mit den Investoren
- Globalurkunden für die zwei Eurobond-Tranchen, keine einzelnen Urkunden für jeden Investor

# USPP: Roadshow deutlich aufwändiger, sicherte ~70% des Transaktionsvolumens

- Eine große Gruppe von 28 Investoren (hauptsächlich US-Versicherungen) beteiligte sich an der Transaktion
- An der Roadshow teilnehmende Investoren stellten die Hälfte aller an der Transaktion partizipierenden Investoren (inkl. 9 der Top 10 Investoren) und 71% des Transaktionsvolumens (663 Mio. USD) dar



- Roadshow: Einzeltermine von 1 ½ bis 2 Stunden
- Vorstellung von Infineon als Teil einer wenig am USPP-Markt repräsentierten Industrie
- Keine Prospektspflicht, Vorstellung auf Basis eines Information Memorandums
- Bookbuilding / Pricing zwei Wochen nach der Roadshow nach relativ aufwendiger Vermarktungs- (inkl. etwa 150 schriftlichen Fragen) und Verhandlungsphase (inkl. der Kreditdokumentation)
- Einzelne Urkunde für den gezeichneten Betrag für jeden Investor



Part of your life. Part of tomorrow.

