

DOMETIC FÖRVÄRVAR SEASTAR SOLUTIONS

Den 21 november 2017 ingick Dometic ett avtal om att förvärva det nordamerikanska bolaget SeaStar Solutions, en ledande leverantör inom marknaden för fritidsbåtar, från ett bolag inom Americas Securities LLC.

Sammanfattning

- Dometic förvärvar SeaStar Solutions, en ledande leverantör av styrsystem och eftermarknadsprodukter till den attraktiva marknaden för fritidsbåtar
- Förvärvet stärker och breddar Dometics ställning som en global leverantör genom nya produktområden, ett bredare distributionsnätverk och ökad marknadsnärvaro
- Köpeskillingen uppgår till 875 miljoner USD. Förvärvet finansieras genom kontanter och bekräftade bankfaciliteter
- Förväntade försäljnings- och kostnadssynergier om 20 miljoner USD årligen, fullt realiserade inom tre år
- Omedelbar positiv påverkan på Dometics rörelsemarginal och vinst per aktie
- Förvärvet förväntas slutföras under fjärde kvartalet 2017, med förbehåll för sedvanliga villkor och godkännanden från relevanta myndigheter

Beskrivning av SeaStar Solutions

SeaStar Solutions är en ledande, global leverantör av styrsystem, bränslesystem och systemintegration till den marina marknaden. SeaStar Solutions är marknadsledande inom sina huvudproduktområden, med höga marknadsandelar. Bolaget driver i dag några av marknadens starkaste varumärken, däribland SeaStar, Xtreme, MOELLER, Optimus och Sierra. Eftermarknadsplattformen Sierra är världens största oberoende leverantör till den marina eftermarknaden.

Bolaget förväntas redovisa en försäljning om 320 miljoner USD och EBITDA om 85 miljoner USD under 2017¹. OEM utgör omkring 52 procent av omsättningen medan eftermarknaden utgör omkring 48 procent av omsättningen. Capex bedöms uppgå cirka 2 procent av försäljningen för 2017² och förväntas ligga kvar på samma nivå framöver.

SeaStar Solutions är baserat i Nordamerika, driver 8 produktionsenheter och har cirka 1 250 anställda.

Bakgrund och motiv till transaktionen

Genom förvärvet av SeaStar Solutions breddar Dometic sitt marina erbjudande väsentligt i Nordamerika och skapar en stark, global plattform för ytterligare expansion i en bransch med god potential för lönsam tillväxt. Den amerikanska marknaden för utombordsmotorer, där SeaStar Solutions har huvuddelen av sin verksamhet, har haft en årlig tillväxttakt på 8 procent per år 2010–2016³. Dometics redan starka position inom luftkonditionering, kylsystem och sanitet för marint bruk, i kombination med SeaStar Solutions ledande ställning inom styrsystem, bränslesystem och systemintegration, möjliggör för Dometic att utveckla och tillhandahålla ett ojämförligt marknadserbjudande och fullt utnyttja sitt omfattande distributionsnätverk och sin starka relation med tillverkare.

Att växa inom den marina industrin har varit strategiskt prioriterat för Dometic, då segmentet erbjuder en attraktiv marknadsdynamik, stark intjäningspotential och goda möjligheter till ytterligare expansion. SeaStar Solutions uppfyller alla de krav som Dometic satt upp för förvärvsdriven expansion, med en bevisad lönsam tillväxt, ledande marknadsposition och starkt ledarskap.

1 Proforma för förvärv och jämförelsestörande poster

2 Proforma för förvärv och jämförelsestörande poster

3 Källa: The National Marine Manufacturers Association

Förvärvet av SeaStar Solutions är också ett strategiskt viktigt steg i Dometics ambition att öka närvaron i nya attraktiva områden, i syfte att komplettera den starka verksamheten inom Recreational Vehicles (husvagnar/husbilar).

"Jag välkomnar SeaStar Solutions till Dometic. Det är ett utmärkt strategisk förvärv och stärker vår ställning inom marinindustrin. Företaget har en marknadsledande ställning inom flera attraktiva produktsegment och blir en strategisk hörnsten i vår ambition att bygga upp ett bredare globalt ledarskap. Jag välkomnar SeaStar Solutions och dess medarbetare till Dometic", säger Roger Johansson, VD och koncernchef på Dometic.

"Vi är mycket nöjda över att Dometic har valt ut SeaStar Solutions att spela en nyckelroll i deras strategi för marin expansion. Dometics långsiktiga vision och ambition att bli produktledare och nummer ett på marknaden ligger helt i linje med våra befintliga mål och företagskultur. De sammanslagna verksamheterna kommer också att ge oss en mycket stark plattform för ytterligare framgångsrik expansion och lönsam tillväxt, säger Yvan Cote", VD och koncernchef på SeaStar Solutions.

Transaktionen i korthet

Slutförandet av transaktionen är villkorat av godkännande från relevanta myndigheter. Förvärvets slutförande bedöms ske under fjärde kvartalet 2017. Enligt avtalsvillkoren ska Dometic erlagga en kontant köpeskilling om 875 MUSD för SeaStar Solution på kontant- och skuldfri basis. Avkastningen på investeringen uppskattas överstiga kapitalkostnaden inom tre år.

Förvärvet ger en omedelbar positiv effekt på rörelsemarginalen och vinst per aktie, och förväntas generera kostnads- och försäljningssynergier, bland annat genom starkt gemensam försäljningsplattform, försörjningskedja och distribution. De totala synergierna väntas uppgå till 20 miljoner USD årligen och förväntas vara fullt realiserade inom tre år.

Integrations-, transaktions-, och refinansieringsrelaterade kostnader kommer att bokföras under fjärde kvartalet 2017 och rapporteras i bokslutskommunikén.

Finansiering av transaktionen

Finansiering har säkrats för förvärvet av SeaStar Solutions. Nettoskulden/EBITDA är 3,3x direkt efter förvärvet. Dometic och SeaStar Solutions kommer att generera ett starkt kassaflöde, och nettoskulden/EBITDA förväntas ligga inom målet om 2x inom 24 månader. Dometic avser behålla sin utdelningspolicy om minst 40 procent av nettoresultatet.

Webbcast

Analytiker och journalister är välkomna att delta i en telefonkonferens den 22 november 2017 kl.10.00 (CET), där Roger Johansson, VD och koncernchef, samt Per-Arne Blomquist, CFO, kommer att presentera förvärvet och svara på frågor. Ring in fem minuter innan webbcasten/telefonkonferensen börjar om du vill delta:

SE: +46 (0)8 566 426 69

UK: +44 (0)20 3008 9807

US: +1 855 831 5948

Länk till webbcasten: <http://edge.media-server.com/m/pt5iqjkm>

För mer information, kontakta

Johan Lundin, Head of Investor Relations & Communications

Telefon: +46 (0)8 501 025 46

E-post: ir@dometic.com

Denna information är sådan information som Dometic Group AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 22 november 2017 kl. 08.00 (CET).

Detta pressmeddelande kan innehålla viss framåtriktad information. Sådan information är all information som inte avser historiska fakta eller omständigheter. Uttrycken "tror", "anser", "bedömer", "förväntar sig", "förutser", "avser", "kan", "planerar", "uppskattar", "kommer att", "borde", "skulle kunna", "eftersträvar" och "kanske", liksom negationer av dessa samt liknande uttryck, indikerar att det kan vara fråga om framåtriktad information. Den framåtriktade informationen i detta pressmeddelande är baserad på olika uppskattningar och antaganden vilka i

flera fall baseras på ytterligare antaganden. Även om Dometic anser att dessa antaganden var rimliga när de gjordes, är dessa antaganden till sin natur förenade med kända och okända risker, osäkerhetsfaktorer och andra viktiga faktorer som är svåra eller omöjliga att förutse och som ligger utanför Dometics kontroll. Sådana risker, osäkerheter och väsentliga faktorer kan medföra att de faktiska utfallen kan komma att avvika väsentligt från de resultat som uttryckligen eller underförstått anges i detta pressmeddelande genom framåtriktad information

OM DOMETIC

Dometic är världsledande inom lösningar för det mobila livet på områdena Klimatsystem, Sanitet och Mat & Dryck. Dometic har verksamhet i Nord- och Sydamerika, EMEA samt Asien och Stillahavsområdet och erbjuder produkter som används i fritidsfordon, lastbilar och premiumbilar, i fritidsbåtar och arbetsbåtar samt inom en rad andra områden. Dometic erbjuder produkter och lösningar som berikar människors upplevelser utanför hemmet, om det så är i en husbil, husvagn, båt eller lastbil. Vår drivkraft är att skapa smarta och tillförlitliga produkter med enastående design. Vi driver 22 tillverknings- och monteringsanläggningar i nio länder, säljer våra produkter i ett hundratal länder och tillverkar cirka 85 procent av de produkter vi säljer i våra egna anläggningar. Vi har ett globalt nätverk av återförsäljare som servar aftermarket. Dometic har cirka 6 500 medarbetare världen över, redovisade en nettoomsättning på 12,4 Mdr för år 2016 och har sitt huvudkontor i Solna.