

Spajanja i preuzimanja na klimatizacijskom tržištu

DIVOVI POSTAJU JOŠ VEĆI

Baš kao što je to već odavno uobičajeno u nekim drugim područjima gospodarstva, a osobito u financijama i bankarstvu, u 2016. godini došlo je do više preuzimanja i spajanja tvrtki iz područja grijanja, hlađenja, ventilacije i klimatizacije. Pri tome se uglavnom radilo o tome da su neki od dosadašnjih divova time postali još veći i ujedno time uklonili konkurenciju i proširili proizvodni program.

Posljednjih nekoliko godina za redom brojni proizvođači opreme za grijanje, hlađenje, ventilaciju i klimatizaciju širom svijeta mogu se pohvaliti dobrim financijskim pokazateljima poslovanja. Naime, za razliku od ne tako davnog kraja prvog desetljeća 21. stoljeća, kada je graditeljstvo u većini zemalja svijeta bilo pogođeno teškom krizom, što se odmah odrazilo na sva s time usko povezana područja, promet i prodaja tvrtki

iz područja grijanja, hlađenja, ventilacije i klimatizacije danas su ili iznimno stabilni ili neprestano rastu. Na sreću, to se može reći i za hrvatske proizvođače, koji jesu malobrojni, ali su nakon iste krize od prije nekoliko godina danas ponovno na stazama uspjeha.

No, što činiti kada iz godine u godinu novca na računu ima sve više, a nezasićene porezne službe širom svijeta samo traže načine kako bi ga se dočepale ('Uhljebi svih zemalja, ujedinite se!'). Ako tvrtka tada nema značajnijih obveza prema kreditorima ili prema svojim (nerijetko također nezasićenim) dioničarima i suvlasnicima ili pak nema namjeru ulagati na tržištu kapitala, u nekretnine ili u plemenite metale, dva su moguća rješenja za poslovne 'viškove'.

Jedan od njih svakako su ulaganja u vlastiti razvoj. Pri tome se, primjerice, može raditi o gradnji novih ili dogradnji i rekonstrukciji postojećih proizvodnih pogona, gradnji novih ili obnovi postojećih poslovnih zgrada, nabavi novih strojeva, uređaja i opreme, osuvremenjavanju same proizvodnje, primjeni mjera energetske učinkovitosti postojećih objekata i proizvodnih procesa,

razvoju i istraživanju novih proizvoda, daljnjem razvoju prodajne i servisne mreže i sl. Velika prednost takve strategije je u tome što se sve može raditi postupno, npr. jedna faza jedne, a druga naredne godine itd.

Drugi način je preuzimanje drugih tvrtki, čime se s jedne strane proširuju poslovne mogućnosti i područja poslovanja, a s druge uklanjaju tržišni suparnici. Velika prednost takve strategije je u tome što preuzimanjem druge tvrtke kupac gotovo istodobno dobiva njezino tržište, kupce i cjelokupnu 'logistiku' (proizvodne pogone, podružnice, prodajnu i servisnu mrežu itd), bez potrebe za mukotrpnim i dugotrajnim građenjem vlastite. No, njezin je nedostatak u tome što se cjelokupna sredstva moraju potrošiti odjednom, a u pravilu se ne radi o baš malim iznosima. Naime, kada je riječ o takvim strateškim preuzimanjima tvrtki, prodavatelji danas zahtijevaju cijene (čak i sa sadašnjeg gledišta) koje bi se prije svega nekoliko godina smatrale nezamislivima. Uobičajene cijene tako su danas 10 - 20 puta veće od godišnje dobiti ili do dva puta veće od godišnjeg prometa tvrtke koja se preuzima, a ponekad mogu biti i mnogo više.

Upravo to dobro pokazuje nekoliko primjera preuzimanja tvrtki iz područja grijanja, hlađenja, ventilacije i klimatizacije na svjetskom tržištu iz posljednjih godinu dana. Svi ti slučajevi imaju zajedničku poveznicu, a najčešće se radi o tome da tvrtke s Dalekog istoka koje su prisutne širom svijeta preuzimaju proizvođače rashladnih i klimatizacijskih sustava s vodom kao prijenosnikom energije (tj. rashladnika vode, ventilokonvektora) iz europskih zemalja ili SAD-a, proširujući time svoj program na područje hlađenja u industriji i trgovini.

Mitsubishi Electric i DeLclima

Preuzimanjem talijanske skupine DeLclima koja obuhvaća i na hrvatskom tržištu dobro poznate marke Climaveneta i RC Group i čiji su glavni proizvodi rashladnici vode, uređaji za preciznu klimatizaciju, dizalice topline i ventilokonvektori, japanski div Mitsubishi Electric ujedno je stvorio nova poslovna područja pod nazivima Melco Hydraulics i IT Cooling. No, najveći dio dosadašnjeg proizvodnog programa talijanske tvrtke i dalje će se prodavati pod markama Climaveneta i RC (uostalom, upravo je Climaveneta na prvom

Mitsubishi Electric i DeLclima

- cijena preuzimanja: 660 mil. eura
- promet preuzete tvrtke: 400 mil. eura
- sjedište preuzete tvrtke: Treviso, Italija
- broj zaposlenih preuzete tvrtke: više od 2000.

mjestu u Europi kada se radi o rashladnicima vode). Zanimljivo je i da cijena preuzimanja i nije bila previsoka: svega 1,65 puta veća od godišnjeg prometa talijanske tvrtke.

Midea i Clivet

Uspostavljanjem 'strateškog saveza', točnije preuzimanjem 80% vlasništva u talijanskoj tvrtki Clivet, poznatoj po proizvodnji rashladnika vode i krovnih uređaja za klimatizaciju, kineski koncern Midea (s godišnjim prometom od čak 19 milijardi eura!) značajno će učvrstiti svoj položaj na europskom tržištu. Kako je priopćeno nakon zaključenog posla, Clivet bi trebao postati europski 'centar izvrsnosti' u području razvoja inovativnih rješenja za udobnost i energetska učinkovitost kada je riječ o tehnici hlađenja, ventilacije i klimatizacije.

Daikin i Zanotti

Japanska tvrtka Daikin, svjetski div u području rashladne i klimatizacijske tehnike, kupnjom talijanske tvrtke Zanotti dodatno je proširila svoje poslovanje u području hlađenja u industriji i trgovini. Naime, Zanotti je do sada ponajviše bio poznat po rješenjima za hlađenje i skladištenje poljoprivrednih proizvoda i namirnica, dok je Daikin u tom području ponajviše bio usmjeren na složena i cjelovita rješenja rashladnih i zamrzivačkih jedinica za trgovine. U skladu s time, Dakin se u području komercijalnog hlađenja, osim u Europi, sve više širi u Aziji i SAD-u, gdje očekuje značajan tržišni uspjeh. Zanimljivost preuzimanja je u tome što je Daikin (s godišnjim prometom koji se procjenjuje na 15 mlrd. eura) za Zanotti platio manje od godišnjeg prometa (tj. oko 80%) preuzete tvrtke.

Daikin i Flanders

Američkog proizvođača filtara za zrak Flandres zapravo je preuzela Daikinova američka podružnica, tvrtka American Air Filter (AAF). No, tim je preuzimanjem Daikin došao na prvo mjesto u svijetu kada se radi o proizvodnji filtara za zrak i već sada u tom području poslovanja u 2020. godini može očekivati promet od čak 1,3 mlrd. eura. Naime, time će japanski div zauzeti čak 25% svjetskog tržišta filtara za zrak!

Danfoss i Sondex

Proizvodni program danske tvrtke Sondex obuhvaća pločaste izmjenjivače topline za kapljevine, spiralne izmjenjivače topline, isparivače, kondenzatore, crpke i pročišćivače vode za piće, a upravo taj program odlično odgovara jednom od ključnih područja poslovanja jedne od u svijetu najpoznatijih danskih tvrtki. Radi se o tvrtki Danfoss, divu u području tehnike grijanja, hlađenja i ventilacije (s godišnjim prometom od 5,1 mlrd. eura) koji će tim preuzimanjem proširiti

Midea i Clivet

- cijena preuzimanja: nije objavljena
- promet preuzete tvrtke: 125 mil. eura
- sjedište preuzete tvrtke: Feltre, Belluno, Italija
- broj zaposlenih preuzete tvrtke: 650.

Daikin i Zanotti

- cijena preuzimanja: 98 mil. eura
- promet preuzete tvrtke: 125 mil. eura
- sjedište preuzete tvrtke: Pegognaga, Mantova, Italija
- broj zaposlenih preuzete tvrtke: 540.

Daikin i Flanders

- cijena preuzimanja: 380 mil. eura
- promet preuzete tvrtke: 270 mil. eura
- sjedište preuzete tvrtke: Evansville, Indiana, SAD
- broj zaposlenih preuzete tvrtke: 2700.

Danfoss i Sondex

- cijena preuzimanja: 200 mil. eura
- promet preuzete tvrtke: 130 mil. eura
- sjedište preuzete tvrtke: Kolding, Danska
- broj zaposlenih preuzete tvrtke: 1200.

GlenDimplex i Ability Projects

- cijena preuzimanja: *nije objavljena*
- promet preuzete tvrtke: *14 mil. eura*
- sjedište preuzete tvrtke: *Poole, Dorset, Engleska, Velika Britanija*
- broj zaposlenih preuzete tvrtke: *nema podataka.*

Platinum Equity i Emerson Network Power

- cijena preuzimanja: *3,6 mlrd. eura*
- promet preuzete tvrtke: *4 mlrd. eura*
- sjedište preuzete tvrtke: *Columbus, Ohio, SAD*
- broj zaposlenih preuzete tvrtke: *20 500.*

Haier i GE Appliances

- cijena preuzimanja: *4,9 mlrd. eura*
- promet preuzete tvrtke: *5,3 mlrd. eura*
- sjedište preuzete tvrtke: *Louisville, Kentucky, SAD*
- broj zaposlenih preuzete tvrtke: *12 000.*

svoju prisutnost na područje brodogradnje i pomorstva, prehrambene industrije i industrijskog hlađenja.

Glen Dimplex i Ability Projects

Preuzimanjem britanske tvrtke koja u tvornici u gradu Pooleu na obali kanala La Manche, čija ukupna površina iznosi 3000 m², ali i u još nekoliko tvornica širom svijeta proizvodi ventilokonvektore u raznim izvedbama, za irskog proizvođača elektrotehničke opreme Glen Dimplex svakako je velik korak. Tvrtka sa sjedištem u Dublinu i godišnjim prometom oko 2 mlrd. eura jedan je od najvećih svjetskih proizvođača električne opreme za grijanje, a na tržištu opreme za grijanje i ventilaciju već je prisutna s čak 12 marki.

Platinum Equity i Emerson Network Power

Jedna od najvećih transakcija kada je riječ o preuzimanjima i spajanjima u području grijanja, hlađenja, ventilacije i klimatizacije u prošloj godini svakako je ona koja se dogodila u SAD-u. Naime, američka multinacionalna korporacija Emerson Electric prodala je svoje poslovno područje Emerson Network Power (također američkoj) investicijskoj tvrtki Platinum Equity. U skladu s time će Emerson Network Power svoje poslovanje u području proizvodnje sustava i rješenja i pružanja usluga za informatičke, telekomunikacijske i računalne centre (uključujući, dakako, i opremu za njihovo grijanje, hlađenje, ventilaciju i klimatizaciju) nastaviti pod nazivom Vertiv.

Haier i GE Appliances

Od 2016. godine kineski div Haier (s prometom u 2016. godini od čak 29,2 mlrd. dolara!) od također divovske američke skupine General Electric preuzeo je cijelo poslovno područje kućanskih uređaja i rasvjete. Time će tvrtka sa sjedištem u Qingdaou, koja je u Europi ponajviše poznata po svojim proizvodima za hlađenje i klimatizaciju i po kućanskim uređajima, značajno učvrstiti svoj položaj na američkom tržištu kućanskih uređaja i opreme.

Panasonic i Hussmann

U travnju prošle godine poznati japanski proizvođač elektroničke, rashladne i klimatizacijske opreme Panasonic preuzeo je američku tvrtku

Hussmann. Riječ je o jednom od vodećih svjetskih proizvođača rashladne opreme i uređaja za industriju i trgovinu s proizvodnim i prodajnim podružnicama širom svijeta. Isto tako, treba napomenuti da je Panasonic još od 2013. godine vlasnik manjinskog udjela u poznatom slovenskom proizvođaču kućanskih uređaja i opreme Gorenje, s kojim također ima sklopljen ugovor o dugoročnom strateškom partnerstvu.

Ima još...

Svakako je za očekivati da se trend spajanja i preuzimanja tvrtki iz područja grijanja, hlađenja, ventilacije i klimatizacije nastavi i u budućnosti. Uostalom, još je 2013. godine švedski proizvođač opreme za ventilaciju i klimatizaciju Systemair započeo s preuzimanjem njemačke tvrtke Menerga, poznate po proizvodnji klima-komora, a potom je preuzeo i francuskog proizvođača uređaja za klimatizaciju Airwell i njemačku tvrtku Lautner koja nudi rješenja za smanjenje potrošnje energije. Također švedska tvrtka Swegon je još od 2010. godine vlasnik talijanskog proizvođača rashladne opreme BlueBox, a u njezinom je vlasništvu danas i njemačka tvrtka Econdition koja je poznata po inteligentnim rješenjima za rashladnu tehniku. Konačno, u siječnju 2015. godine je američka industrijska skupina United Technologies (vlasnik tvrtke Carrier, gotovo istoznačnice za rashladnu i klimatizacijsku opremu) preuzela poznatog francuskog proizvođača opreme za klimatizaciju CIAT.

U svemu tome ni hrvatsko tržište nije ostalo po strani. Tako su 2015. godine u razmaku od svega nekoliko mjeseci dvije hrvatske tvrtke postale dio velikih međunarodnih skupina iz područja grijanja, hlađenja, ventilacije i klimatizacije. Tako je proizvođača klima-komora Pro-klima preuzeo njemački div Wolf Heiztechnik, a tvrtku Klima-kontakt, poznatu po rješenjima za sustave ventilacije, također njemačka skupina BerlinerLuft.

Tko će biti sljedeća meta preuzimanja od europskih proizvođača opreme i uređaja za grijanje, hlađenje, ventilaciju i klimatizaciju ili tko će biti preuzimač, teško je procijeniti. No, tržište nikada ne miruje pa preuzimanja, spajanja i strateška partnerstva postaju pravilo, a ne iznimka. Uostalom, nedavno su strateško partnerstvo sklopili divovi kao što su njemački Bosch i japanska Midea. Taj je ugovor u skladu s Boschovom poslovnim politikom širenja poslovnog područja Toplinske tehnike prema sustavima ventilacije i klimatizacije, a posebice za primjenu u industriji i trgovini i u skladu s time dvije tvrtke su osnovale zajedničku tvrtku za prodaju sustava klimatizacije s promjenjivim volumenom radne tvari (VRF) na svjetskom tržištu. ■

Panasonic i Hussmann

- cijena preuzimanja: *1,4 mlrd. eura*
- promet preuzete tvrtke: *nema podataka*
- sjedište preuzete tvrtke: *Bridgeton, Missouri, SAD*
- broj zaposlenih preuzete tvrtke: *nema podataka.*