

Der Fall Viessmann

Selten platzen in der LÜKK Bomben der Größenordnung Viessmann Climate Solutions: Für die Öffentlichkeit völlig überraschend gab die Viessmann-Gruppe aus dem hessischen Allendorf bekannt, ihr Filetstück (3,4 Mrd. € Umsatz) an die Carrier Global Corporation zu verkaufen. Zu diesem Geschäftsbereich gehören auch Wärmepumpen.



Nachdem sich die Neuigkeit am 25. April unaufhaltsam ihren Weg durch die gesamte Medienlandschaft fraß, erklärte Max Viessmann (Geschäftsführer Viessmann Group) mehr oder weniger 24 Stunden danach in einer Videopressekonferenz die Hintergründe dieser „transatlantischen Partnerschaft“ (cci Branchenticker berichtete, cci-dialog.de, Artikelnummer cci202195). Viessmann sagte: „Heute ist ein sehr spezieller Tag für unser Familienunternehmen“ und erklärte im Folgenden den Weg der Überlegungen, die zur „transatlantischen Partnerschaft“ mit Carrier geführt haben. Die soziale Verantwortung für alle Mitarbeiter in einem extrem dynamischen Marktumfeld weiter zu tragen, sei ein entscheidender Punkt. Lieferengpässe, Klimawandel, das außereuropäische Wettbewerbsumfeld (vor allem große „Kälte-Klima-Konglomerate“ aus Asien, die auf

den Wärmepumpenmarkt drängen) wurden als weitere Gründe angeführt. Auch mit Carrier solle Viessmann Climate Solutions weitergeführt und erhalten werden. „Es geht nicht ums Rationieren, die leistungsfähigen Standorte sollen ausgebaut werden“, betonte Viessmann. Der „Fall Viessmann“ ist nicht einfach eine beliebige wirtschaftliche Transaktion eines deutschen Unternehmens. Die stark kommentierende Berichterstattung in unzähligen Medien zeigt, wie sehr dieses Thema aufwühlt. Vermeintliche Insiderinformationen und Vermutungen wurden eingestreut; neutrale Berichte gab es kaum, die Letztern waren groß, der Tonfall schon fast beleidigt oder ängstlich. Nach Art der Zeitung mit den großen Lettern wurde krakeelt; die Contenance entglitt. „Ausverkauf“ war ein häufig gelesenes Wort und weitere Verkäufe wurden befürchtet. Und es

wurde auch gleich klargestellt, dass Bundesminister Robert Habeck den Verkauf prüfen wolle. Als würde es sich um einen unfairen Regelverstoß in einem alles entscheidenden Spiel handeln. Oder um einen Schatz, der künftig unberechtigtereise jemand anderem gehören wird. Nach der Pressemitteilung und der Pressekonferenz erklärte Max Viessmann der Nation gebetsmühlenartig in vielen Interviews die Beweggründe für den Verkauf. Nach der ersten emotionalen Welle haben sich die Gemüter beruhigt und die Anerkennung für den Mut dieser unternehmerischen Entscheidung wächst. Wie immer kann man ein Glas als halb leer oder halb voll betrachten. Wenn man es so sehen möchte, kann man den Fall Viessmann als „Ausverkauf deutscher Technik in die USA“ interpretieren. Oder aber man sieht es so: Viessmann hat expandiert, indem es sich ei-

nem größeren, internationaleren und erfahrenen Kälte-Klima-Unternehmen angeschlossen hat, das in das „kleine“ Familienunter-

nehmen aus dem beschaulichen Allendorf investiert und es weiter entwickelt. (AS)

Gründe für den Zusammenschluss mit Carrier

„In Carrier haben wir den richtigen Partner für alle Beteiligten gefunden. Carrier hat in Amerika den Status wie Viessmann in Deutschland und vertritt gleiche Werte und Nachhaltigkeitsziele“, sagte Max Viessmann. Carrier sei bereit, Milliarden in Viessmann zu investieren „und kann damit die Umsetzung der Energiewende realisieren“ – und Viessmann zu erheblich größerer Reichweite verhelfen. Der Unternehmenszusammenschluss, Kauf, Partnerschaft – oder wie immer man die Transaktion nennen möchte – führt zu einem Unternehmen mit einem Umsatz im Bereich HVAC/LÜKK von 17 Mrd. € und rund 45.000 Mitarbeitern. „Damit können wir auf Augenhöhe mit den großen Klimatechnikherstellern agieren“, sagte Viessmann. Das Familienunternehmen wird nach Abschluss der Transaktion einer der größten Anteilseigner von Carrier.

Belimo Hydraulik-Webinar-Reihe

Neue Plattform für die interaktive Wissensvermittlung zum Thema Hydraulik aus der Praxis für alle Fachkräfte.

Mehr Infos und Anmeldung unter <https://cci-dialog.de/belimo-webinare>



IN DIESER AUSGABE

ANBIETERÜBERSICHT Lösungen für Rechenzentren/IT-Klima	NACHGEFRAGT Wechsel beim Herstellerverband für Luftleitungen	SCHWERPUNKT ISH-Nachlese Teil 2: Neue Produkte	NORM IM FOKUS VDI 4546 „Wärmepumpen für Wohngebäude“	LESERBRIEF RLT-Verdunstungskühlung ist meldepflichtig
6	10	12	23	24