

Die LüKK vor dem Ausverkauf an amerikanische Aufkäufer?

Begehrte Wachstumsbranche

Wenige Wochen vor Beginn der Chillventa haben zwei milliarden schwere Verkäufe deutscher LüKK-Unternehmen für Aufsehen gesorgt. Der Wärmeübertragerhersteller Kelvion wurde für 3,4 Milliarden US-Dollar an SLB verkauft, der Ventilatorenhersteller ebm-papst ging für 4,8 Milliarden Euro an Madison Air. Das weckt Erinnerungen an den Teilverkauf von Viessmann an Carrier vor drei Jahren.



Helmut Neuwirth ist Heizungsbauer in Idstein/Taunus. Der Handwerksbetrieb forciert seit Jahren den Einbau und die Wartung von Wärmepumpen von Viessmann. Drei Jahre nach dem Verkauf der Viessmann-Geschäftssparte „Klimalösungen“ an den amerikanischen Carrier-Konzern stellt der Firmenchef fest: „Der zweistufige Vertrieb und die technischen Dienste sind unverändert geblieben.“ Das sei auch gut so. Zur Erinnerung: Die Aufregung war groß, als der 12 Milliarden Euro schwere Teilverkauf bekannt wurde. Deutsche Familienunternehmertradition würde der internationalen Vertriebsexpansion geopfert, hieß es.

Und nun ebm-papst. Erneut ein erfolgreiches Familienunternehmen mit langer Tradition. Auch hier ist die Transaktion vertriebsgetrieben – bidirektional in diesem Fall. Ventilatoren aus dem schwäbischen Mulfingen sollen künftig mehr Wind in Amerika

machen, umgekehrt erhofft sich die bis dato in Deutschland nahezu unbekannte Gruppe Madison Air, hierzulande Luftqualitätslösungen für geschäftskritische Anwendungen auf den Markt bringen zu können.

Anders sieht das beim Verkauf des Wärmeübertragerherstellers Kelvion an SLB als amerikanischen Technologieanbieter für die Energieindustrie aus. Hier handelt es sich eher um die nächste Stufe einer bereits investorengeprägten Eigentümergeschichte. Verkauft aus dem Private-Equity-Portfolio von Triton soll Kelvion nun SLB helfen, die globale Reichweite des Geschäfts für Rechenzentren auszubauen.

Alle drei Transaktionen sind Teil eines schon länger zu beobachtenden Trends, den man als Strukturwandel der Eigentümerlandschaft bezeichnen kann. Und das nicht nur in der Lüftungs-, Klima- und Kältetechnik (LüKK) – und mitnichten nur in Richtung

Amerika. Schon vor zehn Jahren wurde der Augsburger Roboterhersteller Kuka durch den chinesischen Multitechnologiekonzern Midea übernommen. Die Marke Kuka gibt es heute noch, die Roboterfertigung in Bayern auch. Und auch bei Viessmann hat sich seit dem Verkauf weniger geändert als mancher erwartet oder befürchtet hatte. Allerdings beklagt Heizungsbauer Neuwirth: „Es ist schwieriger geworden, Kulanzansprüche durchzusetzen.“

Aus den Verkäufen abzuleiten, dass deutsche LüKK-Unternehmen international nicht mehr wettbewerbsfähig seien, wäre falsch. Im Gegenteil: Ihre gefragten Technologien, ihre installierte Basis sowie ihre starken Marken und der attraktive Wachstumsmarkt in Zeiten der Energie- und Wärmewende machen deutsche Unternehmen interessant. Eigentümerwechsel sind eher ein Zeichen dafür, dass die Branche internationaler, konsolidierter und

finanzkräftiger wird. Denn globale Kunden verlangen zunehmend globale Liefer-, Service- und Entwicklungsstrukturen. In diesem Umfeld haben viele deutsche Fa-

milienunternehmen eine Größenordnung, die strategisch interessant für internationale Käufer ist. Weitere Verkäufe wären daher keine Überraschung. (RP)

Darauf müssen Kunden achten

Kurzfristig bewirken Firmenverkäufe meist keine radikalen Änderungen. Bestehende Verträge laufen weiter, Produkte und Ansprechpartner bleiben unverändert. Denn in der Regel sind Käufer bemüht, Vertrauen und Lieferfähigkeit nicht zu beschädigen. Für Kunden ist es insbesondere wichtig, ob Produktplattformen offen und kompatibel bleiben. Auf folgende fünf Punkte ist zu achten:

1. Garantie- und Ersatzteilversorgungsverpflichtungen
 2. Lebensdauer und Abkündigung bisheriger Produktlinien
 3. Verbindlichkeit von Entwicklungs- und Lieferzusagen
 4. Änderungen bei Zertifizierungen und Produktionsstandorten
 5. Datenhoheit bei digitalen Service- und Monitoringlösungen
- Für große Kunden kann sich die Verhandlungsmacht sogar verbessern, wenn der neue Eigentümer weltweit als Komplettanbieter auftreten möchte. Für kleinere Kunden kann dagegen die Bedeutung als Einzelkunde sinken.

Adsorptions-Trockner
Condair DA

Starke Leistung für jeden Einsatzfall

Luftbefeuchtung, Entfeuchtung und Verdunstungskühlung

condair

Anzeige

IN DIESER AUSGABE

CHILLVENTA Fünf Trends, die die LüKK bewegen	STADT DER KÄLTE Produkte und Neuheiten auf der Chillventa	VDKF-LEC-STATISTIK Leckagen aus LüKK-Anlagen sinken auf 1,0 %	RECHENZENTREN KI treibt die Flüssigkeitskühlung voran	GMODG Energetische Inspektion von LüKK-Anlagen
6	10	20	26	30