



Epta y Viessmann crean un gigante de la refrigeración comercial

Fundan una empresa conjunta para liderar el mercado en Europa central y septentrional

19/07/2023



infoRETAIL.- Grupo Epta y Viessmann Refrigeration Solutions (VRS) unen sus fuerzas combinando sus respectivos negocios comerciales, reforzando así su oferta y su presencia en el centro y el norte de Europa. La operación incluye todas las actividades de refrigeración comercial de VRS en Alemania, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Dinamarca, Finlandia, Suecia, Noruega y los países bálticos, y las actividades de Epta en Alemania, Polonia, Dinamarca, Finlandia y Noruega.

La nueva empresa conjunta, dirigida por Epta, tendrá unos ingresos consolidados de más de 400 millones de euros y contará con más de 1.600 empleados. La estructura accionarial reflejará la gobernanza de esta empresa conjunta: Epta poseerá el 70% de la compañía, mientras que VRS poseerá el 30%. Una vez cerrada la operación, Epta consolidará plenamente la empresa en los estados financieros del grupo.

El acuerdo, cuyo cierre está previsto para el cuarto trimestre de 2023, no afectará a las actividades comerciales de Epta en Europa occidental y meridional, Oriente Medio, Latinoamérica y Estados Unidos, así como en Asia-Pacífico y Oceanía.

La empresa conjunta, dirigida por Epta con el 70% de la propiedad, tendrá unos ingresos consolidados de más de 400 millones de euros y contará con más de 1.600 empleados

La transacción no incluye las actividades de soluciones de salas blancas y cámaras frigoríficas de VRS. La planta de producción de VRS en Hof (Alemania), las empresas de ventas relacionadas y Viessmann Technologies permanecerán íntegramente en el Grupo Viessmann.

"La nueva empresa conjunta dirigida por Epta supone un paso más en nuestro camino hacia la consolidación de nuestro estatus de player mundial en el sector, gracias al aumento de la capacidad de producción y al refuerzo de nuestra presencia internacional", explica el presidente y CEO del Grupo Epta, Marco Nocivelli.

Desde Epta aseguran que su experiencia en refrigeración comercial y el posicionamiento de mercado de VRS en este ámbito permitirán a la nueva empresa convertirse en un proveedor integral líder en soluciones de refrigeración comercial energéticamente eficientes y sostenibles para minoristas y para la industria de la alimentación y bebidas, gracias a su presencia geográfica complementaria.

Asimismo, ofrecerá una gama más amplia y completa de soluciones y servicios de refrigeración comercial, a través de innovaciones sostenibles que aceleran la transición ecológica. También contribuirá, tal y como añade la propia compañía, a ampliar su liderazgo en el suministro, producción, instalación y mantenimiento de sistemas de refrigeración, gracias a una amplia red de profesionales en toda Europa.

“Este es el comienzo de un viaje y de una asociación duradera que servirá para reforzar nuestra posición en el centro y el norte de Europa. Nuestra experiencia combinada en el negocio de la refrigeración comercial es única y, como empresas familiares que somos, compartimos valores similares”, destaca Nocivelli.

“Crecimiento rentable a largo plazo”

“En el actual escenario de transición ecológica, digital y medioambiental, la creación de conexiones y la potenciación de las dinámicas de red son cruciales para asentar las bases de un futuro sostenible: esta empresa conjunta representa a la perfección nuestra estrategia y nuestro deseo de seguir invirtiendo en el futuro del grupo en todos los ámbitos en los que operamos”, añade.

Por su parte, el director general de VRS, Frank Winters, sostiene que “esta empresa conjunta con Epta creará las condiciones ideales para un crecimiento rentable a largo plazo en un mercado altamente competitivo, ya que une a dos líderes del mercado en una asociación preparada para el futuro”.

“Combinamos lo mejor de ambos mundos: soluciones de vanguardia de alta eficiencia energética con escala y capacidad manufacturera. Dicha combinación nos permitirá disfrutar de una cobertura geográfica sin precedentes en Europa, lo que beneficiará tanto a los clientes locales como a los que operan a escala internacional”, concluye Winters.