

Investeren in Philips Lighting is kwestie van lange adem

Een snelle 'turnaround' met een aantrekkelijke winst voor de korte termijn zit er niet in. Partijen die straks investeren in Philips Lighting moeten beschikken over uithoudingsvermogen. De lichtmarkt van de toekomst biedt weliswaar kansen voor de wereldmarktleider, maar is ook omgeven door onzekerheid.

'Het is zeer moeilijk om een calculatie te maken waarmee je een aantal jaren vooruitblijkt', zegt een financieel-analist die de lichtindustrie nauwgezet volgt op voorwaarde van anonimiteit. 'Deze markt vraagt om veel innovatie en research & development. Het is bepaald geen vluggertje.'

Met de op handen zijnde verkoop van de lichtdivisie – dit kwartaal via een beursgang of een private verkoop – neemt het 125 jaar oude Philips afscheid van zijn oerproduct. Het legt zich volledig toe op gezondheidstechnologie.

Toekomst

Maar daarmee is Lighting geen afdankertje. De afsplitsing moet ook voor dit onderdeel (€7,4 mrd omzet) de weg effenen naar een bestendige toekomst, zo laat Philips-topman Frans van Houten niet na te vertellen.

Daarbij zit Lighting middenin een overgang van de conventionele peertjes en spaarlampen naar de op chiptechnologie gebaseerde ledlampen. Vorig jaar kwam 43% van de omzet uit deze nieuwe technologie, tegenover 34% een jaar eerder.

Ledlampen zijn zuiniger en gaan langer mee. Door ledsystemen te koppelen aan het wereldwijde web ontstaan bovendien nieuwe combinaties. Licht valt daarmee onder het 'internet der dingen', waarbij alles en iedereen wordt gekoppeld aan het web. Lichtproducenten worden in de optiek van Philips zo dienstverleners die de sfeer kunnen verbeteren, de milieulasten omlaag brengen, de energierekening verkleinen of de veiligheid weten te vergroten.

De lichtindustrie wordt gedomineerd door het trio Philips, General Electric en Osram. Volgens Eric Rondolat, de baas van Philips Lighting, is zijn bedrijf het enige in de lichtindustrie dat 'zijn leiderschap uitstrekt' richting het internet der dingen. 'Dat doen we zelf en met partners', zei hij vorige maand op de vakbeurs Light + Building in Frankfurt, waarbij hij namen noemde van Google Nest (slimme thermostaten), Apple, Bosch en Vodafone.

Straatlampen

Alleen staan deze ontwikkelingen, zoals met de zogeheten 'smart cities', nog in de kinderschoenen. Van alle 300 miljoen straatlampen in de wereld is nog geen 12% voorzien van led. Amper 2% van die lampen is verbonden met een digitaal netwerk. Ook de slimme Philips Hue-lampen voor in de woning zijn nog bepaald geen massaproduct.

Philips Lighting moet dus investeren in technologie en marketing, zeggen waarnemers. De conventionele lampen bieden hiervoor nu nog even soelaas in de vorm van een gezonde kasstroom. Maar de afbouw van fabrieken brengt in de toekomst ook kosten met zich mee.

Zumtobel

'Er moet nog zo veel gebeuren', zegt Rogier van der Heide. Hij is voormalig chief design officer bij de lichtdivisie van Philips en nu werkzaam in de top van de Oostenrijkse concurrent Zumtobel. 'Iedereen is bezig met "connected lighting". Maar van datgene wat waarde schept, zowel zakelijk als voor consumenten, is nog maar weinig beschikbaar.'

Zelf staat Zumtobel (omzet €1,3 mrd) aan de beurs genoteerd, maar een derde van de aandelen is in handen van de oprichtersfamilie. 'Daarmee is een langetermijnvisie goed geborgd', aldus Van der Heide. 'En dat merk je hier iedere dag.'

Tvilight

Chintah Shah is oprichter van het jonge licht- annex technologiebedrijf Tvilight (33 medewerkers) uit Groningen. Hier is Wijnand Pon van de gelijknamige autofamilie aan boord gekomen als kapitaalverschaffer. Ook hij is een investeerder met geduld. 'Licht wordt digitaal, zonder twijfel', voorspelt Shah. 'Er zijn zes keer meer lichtpunten dan mensen in de wereld. Dat biedt geweldige mogelijkheden.'

Volgens Shah zit Philips in poleposition — de eerste startpositie — om de transitie aan te kunnen. Maar ook hij wijst op de risico's. 'De drempels voor nieuwe spelers zijn vele malen lager. Voorheen was het moeilijk om zelf peertjes te maken. Maar met led zijn er meer en meer componenten beschikbaar.'

Partner

En grote spelers met diepe zakken dienen zich aan met hun kennis en kunde. Netwerkleverancier Cisco is aangehaakt als partner van Philips. IBM en het Chinese Huawei maken zelf geen lampen maar zien ook brood in slimme steden en gebouwen. Shah: 'Philips Lighting moet hierin meegaan, anders wordt het een soort Nokia.' Die Finse mobielmaker miste de boot bij smartphones en verloor vervolgens heel snel marktaandeel.

Bij de verkoop van de lichtaandelen gaat Philips niet over een nacht ijs. Zakenbankiers van J.P. Morgan en Goldman Sachs zijn ingehuurd om de zaak te begeleiden, met die van Rothschild als extra adviseur. Voor een eventuele beursgang is het prospectus in concept al afgeleverd. Een groot aantal banken, waaronder ook de drie Nederlandse grootbanken, is betrokken als bookrunner (ING) en co-bookrunner (ABN Amro en Rabobank).

Beursgang

'Mijn onderbuikgevoel zegt dat het een beursgang wordt', zegt Van der Heide. 'Een private-equityfonds wil er het liefst zo snel mogelijk vanaf. De ontwikkelcycli zijn bij dergelijke investeerders toch korter.'

'Maar tot nu toe hebben we nog maar weinig beursgangen gehad', relativeert een analist. 'Het klimaat voor IPO's is moeilijk dit jaar.' Ook Osram, het lichtbedrijf dat het Duitse Siemens in 2013 naar de beurs bracht, strekt niet als voorbeeld. 'Wie hierin belegt, heeft de afgelopen jaren in een achtbaan gezeten.'



Het complete verhaal

Beursgang Philips Lighting meest waarschijnlijk >

Kandidaten voor lichttak Philips moeten kleur bekennen >

Investeren in Philips Lighting is kwestie van lange adem

Oude wijn in nieuwe zakken >

'Philips noemt banken om mogelijke beursgang lichttak te begeleiden' >



Door Job Woudt >



Door Gijs den Brinker >

Meest gelezen



'Niet afbouwen renteaftrek is gemiste kans'



'Trump draait nieuwe bankenregels Dodd-Frank terug'



'Belachelijk dat gemeente via de krant accountant moet vinden'