

REIMPRESSÃO DO ESTUDO

A Vertiv, fabricante de equipamentos para data centers, descobre seu mojo como empresa autônoma

18 DE SETEMBRO DE 2019

Por Daniel Bizo

Após separar-se da Emerson Electric há três anos, a Vertiv se reinventou e afirma estar ganhando participação no desafiador, porém em expansão, mercado de data centers. A Vertiv está posicionada para ser um dos conglomerados bem-sucedidos, se puder manter seu portfólio de produtos com o mesmo ritmo das mudanças tecnológicas.

ESSE ESTUDO, LICENCIADO PARA A VERTIV, DESENVOLVIDO E CONFORME FORNECIDO PELA 451 RESEARCH, LLC. FOI PUBLICADO COMO PARTE DE NOSSOS SERVIÇOS DE ASSINATURA DE INSIGHTS DE MERCADO SINDICADOS. ELE DEVERÁ SER, EM SUA TOTALIDADE, DE PROPRIEDADE DA 451 RESEARCH, LLC. A FINALIDADE EXCLUSIVA DESSE ESTUDO É O USO PELO BENEFICIÁRIO E ELE NÃO PODERÁ SER REPRODUZIDO OU REPOSTADO, EM TODO OU EM PARTE, PELO BENEFICIÁRIO, SEM A PERMISSÃO EXPRESSA DA 451 RESEARCH.



Introdução

Neste terceiro ano como uma empresa privada autônoma, a fabricante global de equipamentos para data centers Vertiv (anteriormente Emerson Network Power) se reinventou para um mercado de data centers que requer uma estrutura de custos enxuta e recompensa a velocidade. Ela encontrou dificuldades com essas características antes da cisão e elas, em última instância, contribuíram para sua alienação por parte de sua anterior controladora Emerson Electric. Em flagrante contraste às projeções nebulosas de alguns anos atrás, a empresa está agora preparando-se para aproveitar seu amplo portfólio e sua presença global para ganhar mais participação no mercado desafiador, porém em expansão, de data centers.

PARECER DA 451

Para um setor que é notório por seu ritmo lento, a visão do cenário de data centers mudou drasticamente no espaço de alguns anos. A Vertiv passou por importantes reestruturações para adaptar-se e a 451 Research acredita que a empresa está em melhores condições para ter sucesso nesse novo ambiente de ritmo mais acelerado. No meio da década, a organização não apenas enfrentava difíceis escolhas organizacionais, como também um ambiente de negócios em deterioração, no qual o futuro parecia sombrio para uma fabricante global de equipamentos para data centers. Agora parece o contrário: com a demanda se concentrando nas mãos de poucas operadoras internacionais de hyperscale e de multilocatários, é natural que, ao longo do tempo, uma quantidade maior de suprimentos deva concentrar-se ao redor dos principais fornecedores na medida em que aumenta a pressão por escala e pela retirada de custos da cadeia de suprimentos. Acreditamos que a Vertiv se ajustou com sucesso a essa nova era e está posicionada para ser um dos conglomerados bem-sucedidos se puder manter seu portfólio de produtos no mesmo ritmo que as mudanças tecnológicas.

Contexto

A Vertiv é um dos maiores fornecedores no segmento de tecnologia para data centers, rivalizada apenas pela Schneider Electric. A 451 estima que as receitas da Vertiv para 2018 ficarão em torno de 4 a 4,2 bilhões de dólares, o que representa um crescimento de aproximadamente 15% como resultado de aquisições, em conjunto com um forte desempenho orgânico. Ela lidera o mercado de refrigeração crítica para data centers e também é muito forte em equipamentos elétricos e serviços para data centers. Tem aproximadamente 19.500 colaboradores, uma grande base instalada de clientes globalmente, diversas marcas fortes, ao redor de 30 plantas de manufatura em todo o mundo e parceiros consolidados na cadeia de suprimentos. Historicamente, aproximadamente 60% de seus negócios são originários de data centers, com os mercados de telecomunicações e industrial contribuindo com 20% cada.

A sede da empresa é na cidade de Columbus, no estado de Ohio, Estados Unidos e sua proprietária é a empresa de private equity Platinum Equity, que adquiriu a Vertiv da Emerson Electric em uma transação no valor de 4 bilhões de dólares feita, 100% em dinheiro, ao final de 2016. À frente da empresa está o CEO Rob Johnson, antes com a Kleiner Perkins Caufield & Byers. Johnson anteriormente também liderou a APC, adquirida em 2006 pela concorrente da Vertiv, Schneider Electric, por 6,1 bilhões de dólares.

A Vertiv reagiu à mudança no mercado, que passou de instalações de propriedade de empresas para sites de multilocatários e data centers de cloud, com duas aquisições: a Geist, fabricante de equipamentos para distribuição de energia e a Energy Labs, especialista em refrigeração customizada, ambas no início de 2018. A Platinum vendeu a ASCO - unidade de chaves de transferência automáticas, uma especialidade altamente lucrativa, mas de nicho, vista pelos proprietários como periférica ao sucesso da empresa no mercado de data centers - para a Schneider Electric, parcialmente para financiar os investimentos nas áreas principais

Encaminhando velocidade e eficiência

Sob propriedade privada, a Vertiv se reestruturou para tornar-se mais enxuta e ágil através de uma melhor coordenação entre as regiões nas áreas de engenharia e marketing. Também melhorou suas margens através de eficiências na fabricação que ficavam atrás das de alguns concorrentes. Esforços redundantes de engenharia prejudicavam os lucros, retardavam o desenvolvimento de produtos e faziam, o que era a Emerson Network Power, parecer fragmentada aos olhos das operadoras globais, as quais passaram a comandar uma crescente participação sobre o gasto total do mercado e a exigir padrões globais de seus fornecedores. Constatou-se que esses fatores foram determinantes na decisão da Emerson Electric de fazer a cisão da unidade de negócios.

Dois anos depois, a Vertiv se transformou sob a nova liderança estabelecida pela Platinum Equity. A empresa diz que quase todos seus produtos são agora globalizados, o que significa que a área de pesquisa e desenvolvimento é controlada e centralizada pelos respectivos centros de excelência, apenas com a configuração final e a localização ocorrendo em outras regiões. Essa não é uma tarefa fácil para uma organização do tamanho da Vertiv, mas o novo time de gestão da empresa demonstrou ser capaz de revigorar a organização, lidando com interesses enraizados e resistência à mudança, para melhorar margens e alinhar a organização com a realidade do mercado.

A aquisição da Geist é um exemplo. A Vertiv comprou a Geist, uma fabricante privada de unidades de distribuição de energia para racks (PDU) feitas para medição, no início de 2018 como uma aposta para ocupar um lugar com as operadoras de data centers globais e de hyperscale. O volume de negócios da Geist estava, naquele momento, ao redor de 60 a 70 milhões de dólares de acordo com estimativas da 451 Research, um grão de areia no universo multibilionário da Vertiv. Mesmo assim, a Vertiv rapidamente fez da Geist o padrão interno para seu negócio de rack PDUs e criou uma série de modelos prontos a partir da biblioteca de designs da Geist, que são então produzidos em suas plantas industriais para todos os mercados.

A Energy Labs, uma operação de 900 pessoas com uma receita anual na casa dos 100 milhões de dólares naquela época, também foi integrada na organização da Vertiv e atua como um centro de excelência para controladores de ar comerciais e industriais, diretos e indiretos, e alguns projetos de data centers modulares pré-fabricados para os principais compradores americanos. Assim como a Geist, a Energy Labs lapidou uma operação de engenharia e manufatura que atende às solicitações de customização de forma eficiente, o que cai bem para as operadoras de data centers de hyperscale e globais que preferem determinar as especificações. A Vertiv trouxe os designs da Energy Labs para sua fabricação europeia e faz a localização para os mercados asiáticos.

Outra importante mudança na organização da Vertiv foi em relação ao canal. A Vertiv tradicionalmente esteve menos engajada com revendas que o negócio de data centers da Schneider Electric (dona da marca APC) e não possuía o mesmo alcance. Isto está mudando e a maior parte dos negócios e do portfólio da Vertiv está passando para o canal ao longo do tempo. Em sua campanha para atrair mais parceiros de revenda, a Vertiv foca na facilidade para se fazer negócios com ela (também corroborada pela configuração on-line de produtos padronizados), margens sólidas e o fato de que o mercado ainda não está saturado com seus produtos, o que significa que os parceiros provavelmente descobrirão que há uma menor chance de propostas de outras revendas da Vertiv em uma concorrência.

REIMPRESSÃO DO ESTUDO

Visão Geral

Com uma estrutura mais enxuta e a tomada de decisão mais rápida, a Vertiv vivencia um cenário de mercado mais favorável comparado com o período de sua alienação. No meio da década, ficou claro que as operadoras de cloud de hyperscale iriam inevitavelmente ditar as tendências do mercado e absorver uma crescente participação da capacidade dos data centers. O que não estava claro, e se apresentava como uma fonte considerável de ansiedade, era o que exatamente isso faria com a demanda em geral e sua composição, e como participar nesse segmento de hyperscale e manter as margens. Essas preocupações não eram infundadas, conforme ilustrado pela saída do mercado europeu da empresa Sueca Munters, especialista em refrigeração e considerada bem-sucedida com algumas operadoras de hyperscale, porém, sacrificando margens.

Entretanto, os maiores receios não se concretizaram, para alívio da Vertiv e da indústria de data centers em geral. No balanço, as hyperscales parecem acrescentar mais nova capacidade líquida do que removem na forma de instalações empresariais. O apetite das hyperscales por mais capacidade alimenta o crescimento em data centers de multilocatários, o que, por sua vez, também atrai diversos provedores de serviços (players menores de cloud, hosting, serviços gerenciados, distribuição e mídia de conteúdo e jogos) e, em última instância, data centers empresariais também. Além disso, empresas ainda gastam um bom dinheiro em atualizar e renovar seus sites principais, precisamente porque há uma exigência de consolidação de footprint e de descomissionamento de locais ultrapassados ou de menor qualidade – e esse segmento é onde o negócio tradicional da Vertiv sempre foi forte. Nos mercados emergentes, data centers empresariais ainda estão muitas vezes adicionando capacidade devido à falta de fornecimento adequado de capacidade dos data centers multilocatários.

Ainda estão vindo mais mudanças tecnológicas e no mercado, e a Vertiv está preparada para elas. Exemplos incluem a rápida evolução das várias químicas de baterias e uma maior integração de racks de infraestrutura elétrica vista nos hyperscales; a mudança abrupta para a refrigeração líquida motivada pela energia de silício e a necessidade de comprimir o footprint urbano; a evasiva área de edge computing e softwares impregnados com IA que podem otimizar o desempenho e a eficiência da instalação e prever falhas antes que aconteçam. Cada um desses itens é potencialmente disruptivo para partes consideráveis do portfólio da Vertiv, entretanto, a empresa parece estar em condições bem melhores para lidar com esses desafios – e capitalizar em cima de vários deles – do que estava há apenas três anos, enquanto o mercado, ao contrário dos receios, oferece espaço para crescimento.

Concorrência

A principal rival da Vertiv é a Schneider Electric, sediada em Paris - a única outra empresa que pode igualar sua escala e portfólio para data centers. Na China, e em alguns mercados emergentes, a Huawei também faz uma forte concorrência. Gigantes da engenharia elétrica, como a ABB, Eaton e Siemens são os principais adversários em sistemas de energia crítica e também estão agressivamente visando aos principais projetos de data centers. DeltaTek é uma concorrente forte no segmento de telecom. A Vertiv pode se diferenciar através de designs mais responsivos e flexíveis unidos à capacidade global de pré-fabricação.

Mais especificamente, os sistemas de climatização (conhecidos como aquecimento, ventilação e ar condicionado, ou HVAC) são parte de um mercado difícil onde a Vertiv compete com alguns dos principais fornecedores (como Schneider, Munters nos Estados Unidos, Nortek e STULZ), assim como um grande número de especialistas já estabelecidos ou em startups. A demanda está mudando de operadoras de data centers empresariais para operadores maiores de serviços de multilocatários e cloud, que estão em uma posição mais forte para negociação, são mais aptas tecnicamente e querem sistemas de refrigeração de alta eficiência e baixa manutenção.

Algumas dinâmicas startups de refrigeração para data centers que focam em freecooling, como a BladeRoom e Excool, também obtiveram um considerável sucesso comercial, principalmente no Reino Unido, onde cada uma vendeu dezenas de megawatts de capacidade de refrigeração.

Análise SWOT

FORÇAS

Comparada com a maioria de suas concorrentes, a Vertiv tem uma grande base instalada, um amplo portfólio de produtos e alcance global, assim como um forte reconhecimento da marca de produtos para algumas das principais linhas de produtos em um mercado reticente a riscos. Ela também está em uma forte posição financeira.

FRAQUEZAS

FRAQUEZAS

A Vertiv tem sido relativamente fraca na promoção de seus produtos, tecnologias e serviços e relação a outras empresas. Os investimentos em softwares e controle distribuído ainda precisam ser completamente alinhados com suas ofertas de produtos e serviços. Estratégias de produtos e monetização para edge e para a última geração de refrigeração, incluindo líquida direta, permanecem não sendo claras.

OPORTUNIDADES

Sites de colocation e hyperscale de multimegawatts oferecem grandes oportunidades de trazer grandes vitórias. No outro lado da balança, a demanda por datacenters de edge menores deve inflar conforme o número de máquinas conectadas aumente em diversas indústrias verticais.

AMEAÇAS

Sendo um dos principais fornecedores, a Vertiv está exposta ao encolhimento do segmento de data centers empresariais, que ainda é uma parte importante de suas receitas. Os gastos dos segmentos de telecom e industrial também estão parados ante os lançamentos de 5G e devido à pressão de custos. As crescentes tensões geopolíticas podem prejudicar as perspectivas da Vertiv na China e postergar investimentos pelos clientes do segmento de telecom.