

# La view di UniCredit sul settore cinematografico

ABSTRACT

Strictly Confidential

Laura Torchio – Industry Expert

Roma 23 settembre 2019

La banca  
per le cose che contano. |  **UniCredit**

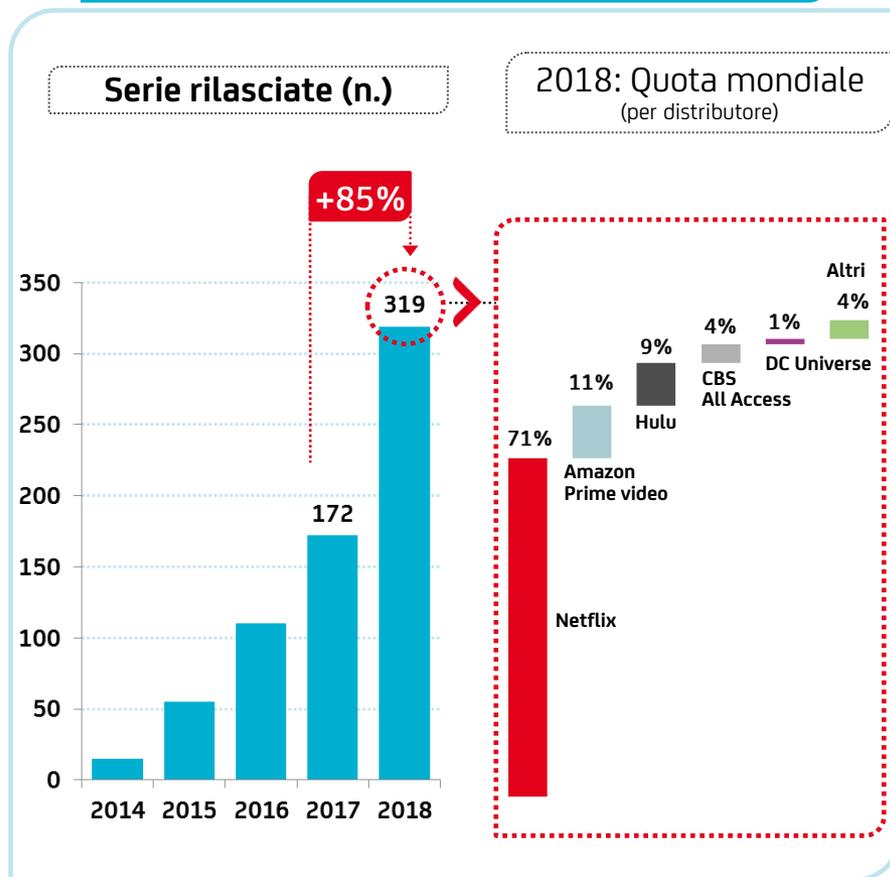
# La domanda c'è: vorace appetito di intrattenimento

## Platea globale "divoratrice" di film e serie televisive

### Box Office revenue a livello mondiale



### Nuove serie TV digitali



Fonte: The-Numbers - Nash Information Services; Parrot Analytics "The Global Television Demand Report 2018"

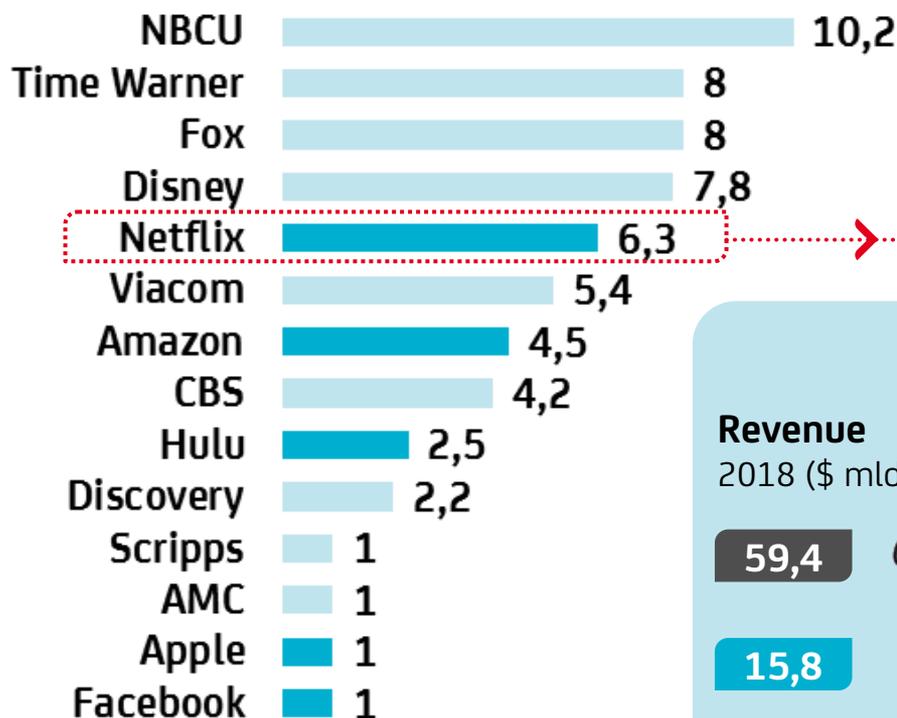


# Chi sono i nuovi supercompetitor dello streaming?

Accesa concorrenza nell'arena dell'intrattenimento

Content budget dei maggiori provider di prodotti per cinema e TV, 2017<sup>1</sup>

(\$ mld) ■ Internet company ■ Traditional Media company



## NETFLIX

Nel 2017 Netflix ha speso per la produzione di contenuti non sportivi più di tutte le società Internet e di molte aziende media tradizionali

### Market Cap

(Nasdaq; \$ mld)

Var. 14-19

Revenue

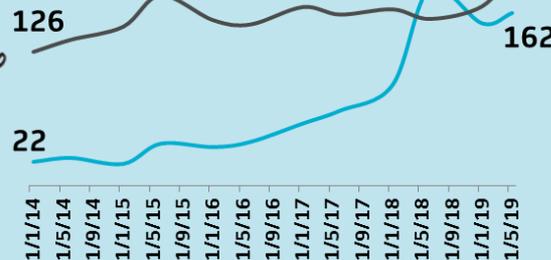
2018 (\$ mld)

59,4

WALT DISNEY

15,8

NETFLIX



+61%

+627%

1) Spesa allocata per produzione di contenuti originali e per acquisto licenze da terzi di programmi non sportivi

Fonte: MoffettNathanson/The Wall Street Journal 2018; Bloomberg



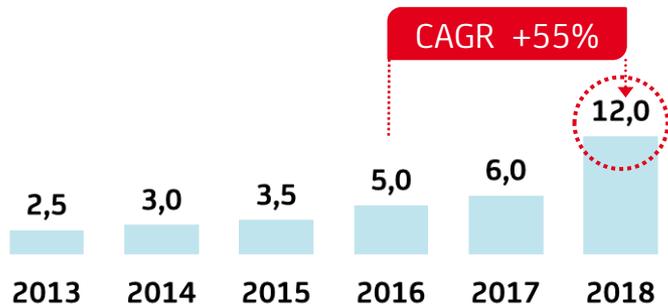
# I giganti tecnologici che stanno ridisegnando il mercato dell'intrattenimento

## Da distributori a produttori imbattibili

### NETFLIX

- **139 mln** di abbonati
- Presenza globale (**190 Paesi**)

#### Content Investments (\$ mld)



- Focus su **Originals** + licenze da terzi
- Interesse crescente per il **"cinema locale"**

- Distribuisce **esclusivamente online**
- **Cambio di strategia nell'ultimo anno** iniziando a distribuire i film anche nelle sale

#### UTENTI E MERCATI

#### OFFERTA DI CONTENUTI



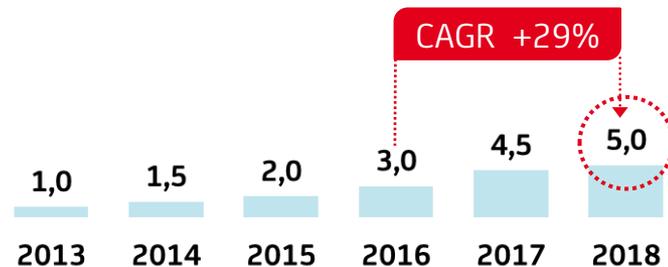
**Direttiva comunitaria:**  
obbligo a investire su contenuti "Made in Europe"

#### DISTRIBUZIONE



- **100 mln** di abbonati
- Presenza globale (**oltre 200 Paesi**)

#### Content Investments (\$ mld)



- Focus su **cinema indipendente**
- Interesse per **Originals** e produzioni **"locali"**

- Distribuisce i film **anche in sala**
- **Piano di acquisizione di catene di cinema**



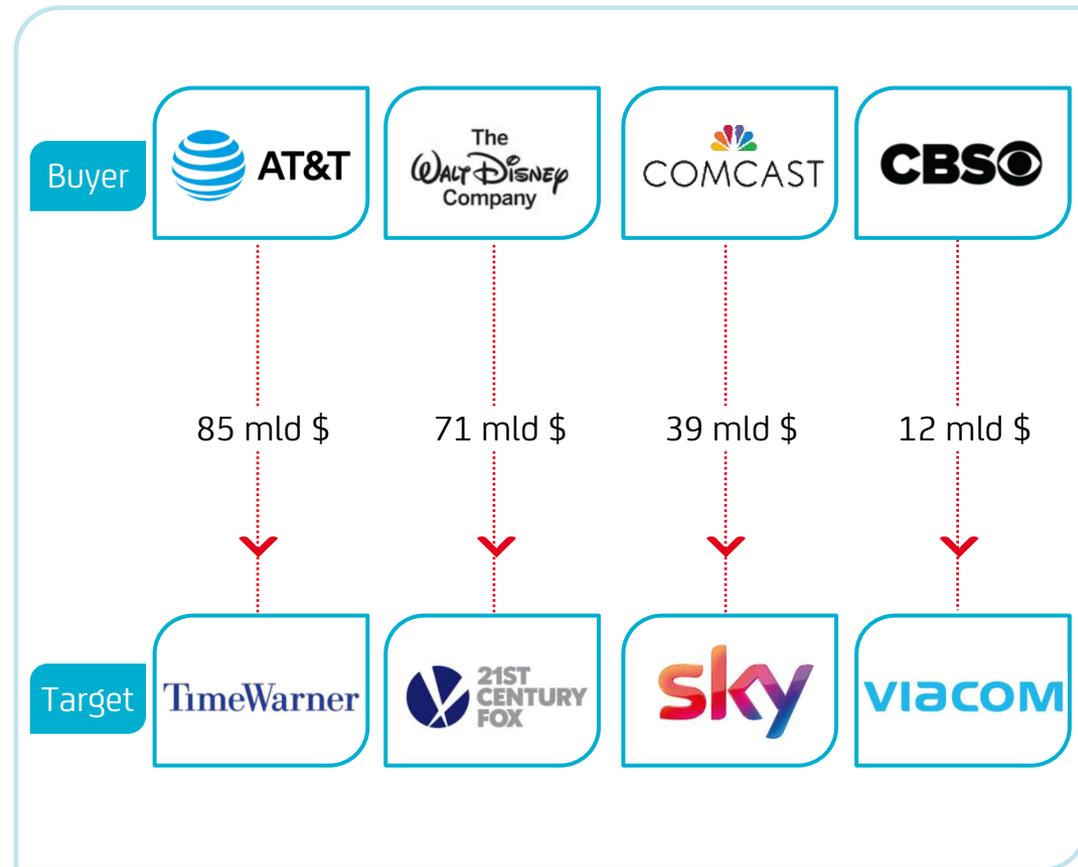
# Le M&A che stanno cambiando il volto del settore dell' intrattenimento

Emerge un mondo di attori globali con scala crescente

## Principali M&A deal drivers

- 1 Rafforzare la library**
- 2 Guadagnare market share**  
nel proprio segmento di mercato/area geografica
- 3 Migliorare le capacità digitali**
- 4 Trasformare il proprio portafoglio prodotti/servizi**
- 5 Integrare/estendere la posizione lungo la value-chain**

## Mega deal nello showbiz americano



# L'M&A in movimento anche in Europa

Alla ricerca di economie di scala, quote di mercato e nuove competenze

## Merger Market nel settore Entertainment in Europa



**Alta vitalità**  
in un'ottica di consolidamento



**Domina il mercato M&A**  
per n. di deal



**Mercato più attivo come buyer**

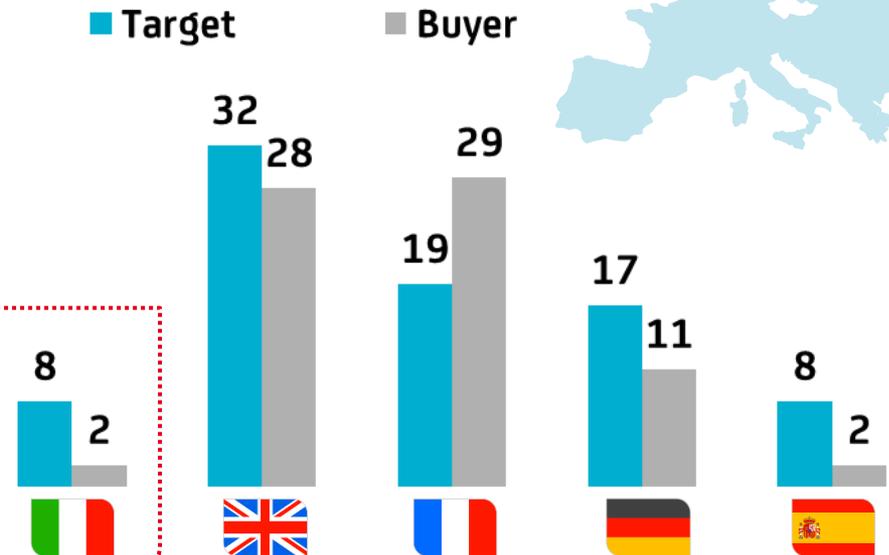


**Piazza molto appetibile:**

- grande tradizione autoriale e registica
- buona redditività
- portafoglio titoli attrattivo



**151 deal**  
(2014-2018)



# Acquisizioni strategiche e lancio di servizi streaming

## Le mosse vincenti della Disney

WALT DISNEY



### Mirata campagna di acquisti

#### Film e Televisione

2006-2012



2018-2019



Fox TV & Movie studios



Fox network



Moltiplicare i contenuti offerti  
con titoli "forti"

### Rafforzamento dell'offerta digitale

2018

Nuovo servizio di **streaming**  
**dedicato allo sport** (che offre  
10.000 eventi live l'anno)

ESPN



hulu

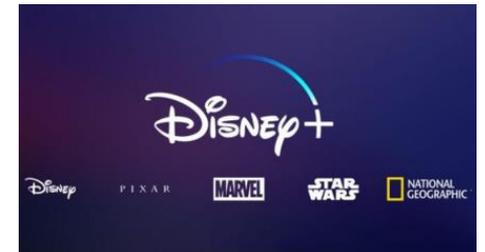
Diventa azionista di maggioranza

#### Streaming

2019

**Disney+:**  
nuovo servizio di streaming

→ **Rimozione dalla libreria Netflix**  
dei suoi film e programmi televisivi



Sviluppare la loro distribuzione online  
su scala globale

L'acquisizione di **BamTech**, società specializzata nella fornitura di infrastrutture di streaming, è propedeutica all'approdo nel mondo delle piattaforme online.



# In un mondo di supercompetitor quale spazio per i player più piccoli?

## Posizionarsi come fornitori di contenuti locali di qualità

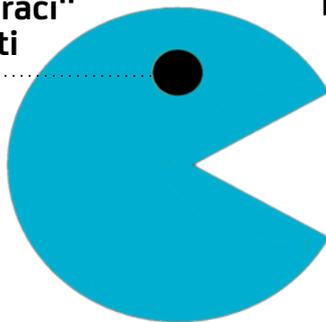
Ruolo dei produttori minori lungo la catena di approvvigionamento dei contenuti

90%

 **produttori italiani**  
sotto 10 mln di fatturato



Grandi gruppi  
globali "voraci"  
di contenuti



Hanno a disposizione alti budget di spesa

Licenze di  
contenuti

Nuovi  
originali



Produzioni  
di massa



Produzioni  
locali

Alla ricerca di partnership di co-produzione



Catena di approvvigionamento

Campo d'azione  
dei produttori minori

**Factory creative**  
nei diversi  
mercati locali



Può ritagliarsi un ruolo di  
**fornitore qualificato**  
di contenuti originali  
**Made in Italy**



# La filiera cinematografica in Italia

## Filiera cinematografica (2017)



~ 2.000  
imprese

~ 4 mld  
di fatturato

Produzione  
cinematografica



Post-produzione  
cinematografica



Distribuzione  
cinematografica



Esercizio  
cinematografico



Fabbricaz. apparecchi  
foto/cinematografici



Peso % sul fatturato<sup>1</sup>  
totale della filiera

54%

(€ 2.299 mln)

3%

(€ 107 mln)

24%

(€ 1.021 mln)

15%

(€ 628 mln)

5%

(€ 201 mln)

Alta frammentazione

I **top 20** player generano  
circa il **40%** del fatturato di settore

Alta concentrazione

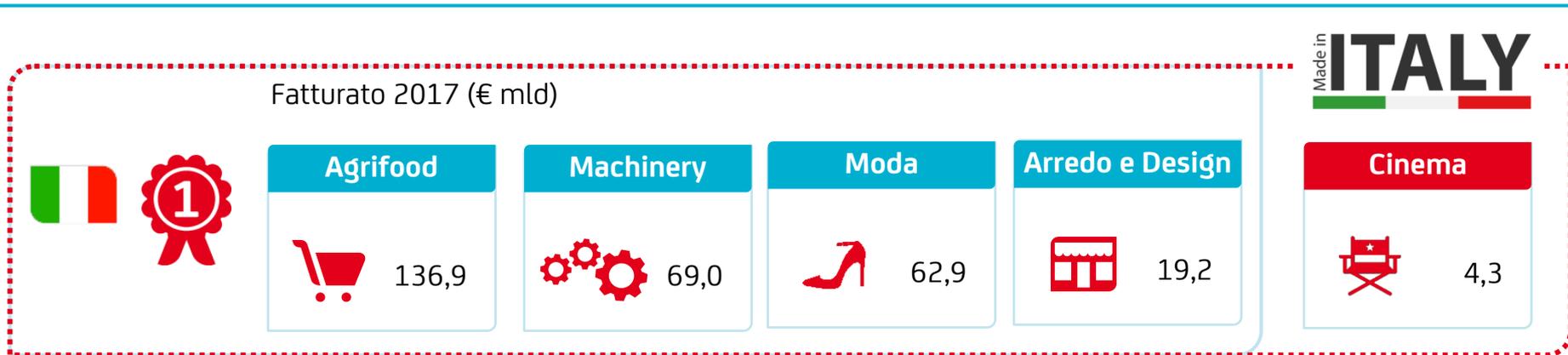
I **top 20** player della **distribuzione**  
generano il **90%** del giro d'affari di settore

1) Si fa riferimento al valore della produzione. Considerati i bilanci consolidati delle imprese laddove disponibili.

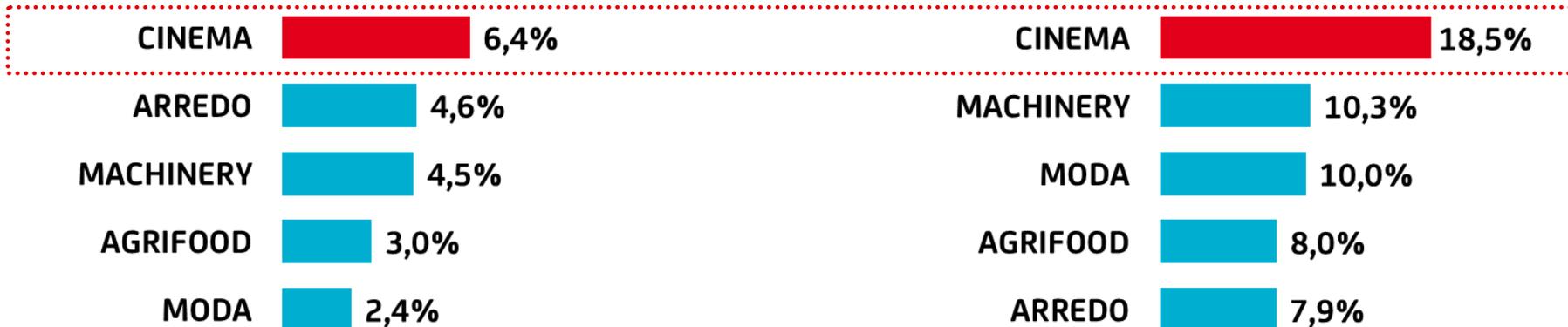


# Cinema: una delle eccellenze del Made in Italy

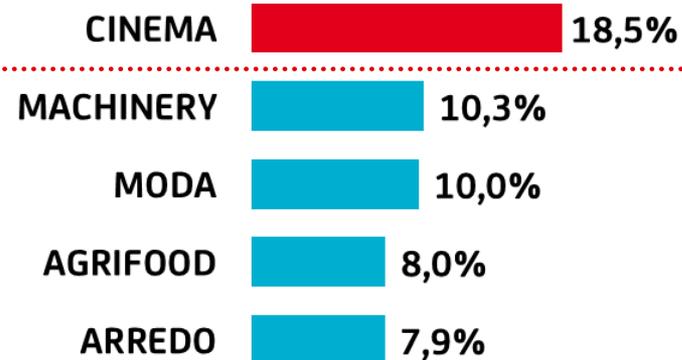
identità del nostro patrimonio culturale da valorizzare ed esportare



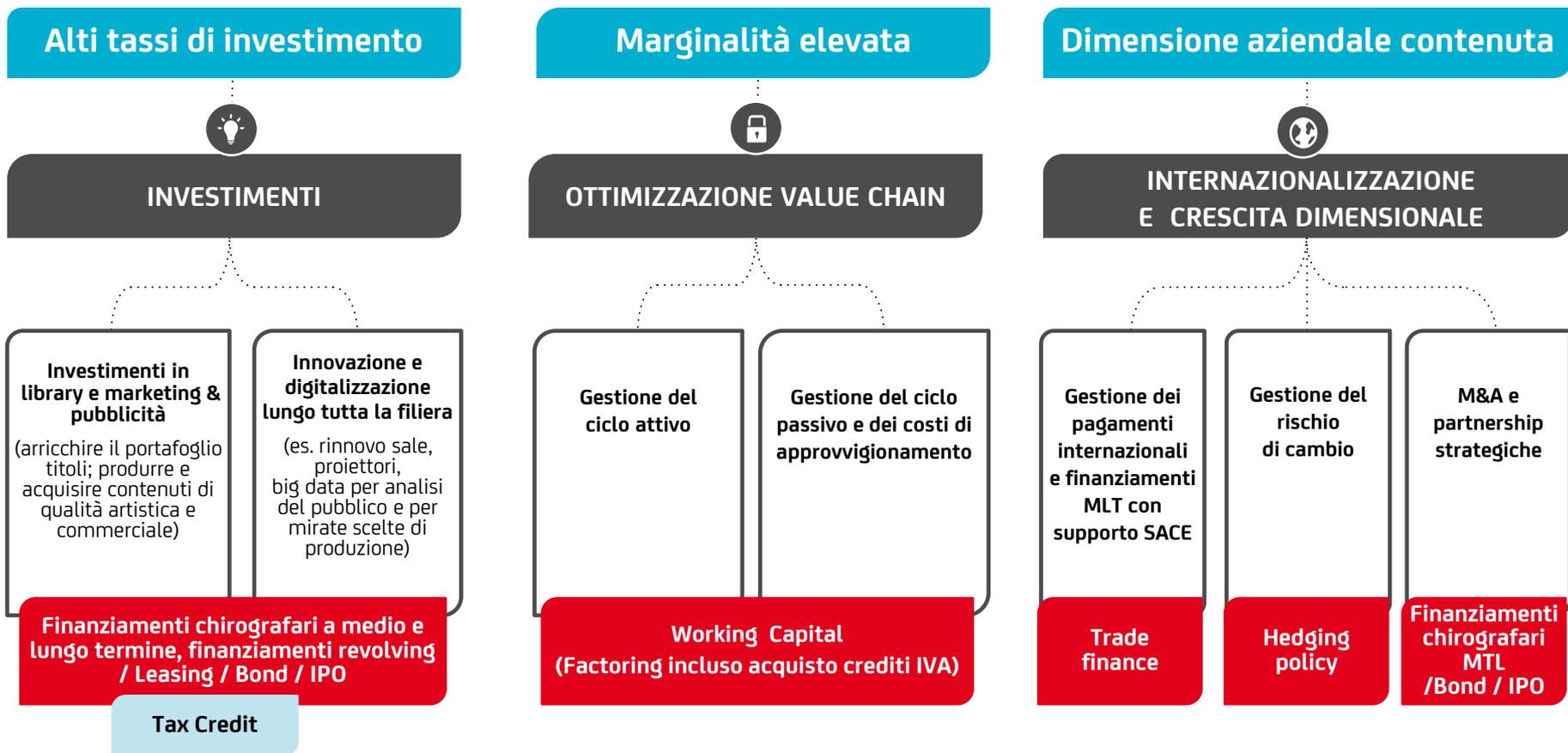
## Tasso di crescita medio annuo del fatturato (2013-2017)



## EBITDA margin (2017)



# Le leve per una crescita sostenibile nel lungo termine



**Dominano i prestiti bancari mentre è scarso il ricorso al mercato dei capitali**



# Quotazione in borsa: strada poco battuta

Solo 4 IPO sul mercato Aim e Star di Borsa Italiana

Aziende del settore  
che hanno scelto  
la strada della quotazione  
per finanziare  
il piano industriale

**Leone Film Group**  
(AIM)

**Notorius Pictures**  
(AIM)

**Lucisano Media Group**  
(AIM)

**Mondo TV**  
(Star/MTA)

## Driver della quotazione



### Ottimizzare la gestione finanziaria

(impiegando parte dei proventi per ridurre  
l'indebitamento finanziario a breve)



### Finanziare investimenti

per nuove produzioni e  
acquisto licenze da terzi

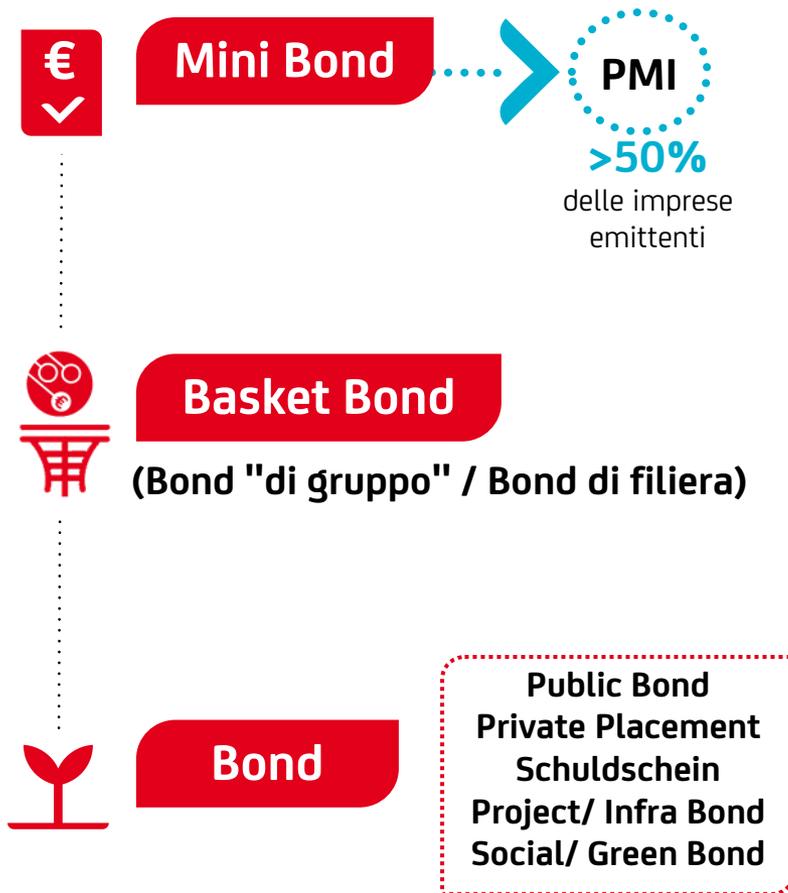


### Acquisire visibilità internazionale per attrarre nuovi partner

("Brand awareness" per sviluppo co-produzioni)



# Mercato obbligazionario: resta un'opzione di funding ancora marginale



## Netflix a caccia di risorse per crescere

- **Strategia finanziaria** incentrata sul **ricorso al mercato obbligazionario**
- Dal 2015 a oggi Netflix **ha effettuato varie emissioni** (l'ultima ad aprile 2019 da 2 mld \$) e oggi **la società ha un debito a lungo termine superiore ai 10 mld \$**
- Il mercato finanziario continua a premiare Netflix in ragione:
  - del **modello di business forte** (ricavi +30% annuo)
  - della **capacità di espandersi a livello globale** (aumento costante degli abbonati)



# Il nostro team

## Riferimenti sul territorio

Responsabile Corporate  
Region Centro

**Osvaldo Venturi**

+39 335 7250523  
[osvlado.venturi@unicredit.eu](mailto:osvlado.venturi@unicredit.eu)

Responsabile Corporate Business  
Management Region Centro

**Stefania Lima**

+39 334 6438686  
[stefania.lima@unicredit.eu](mailto:stefania.lima@unicredit.eu)

Area Manager Corporate  
Roma

**Enrico Batini**

+39 335 7711775  
[enrico.batini@unicredit.eu](mailto:enrico.batini@unicredit.eu)

Area Manager Corporate  
Lazio Nord

**Federico Giunta**

+39 366 6358704  
[federico.giunta@unicredit.eu](mailto:federico.giunta@unicredit.eu)

Area Manager Corporate  
Lazio Sud

**Piero Ferettini**

+39 3351352846  
[piero.ferettini@unicredit.eu](mailto:piero.ferettini@unicredit.eu)

Area Manager Large Corporate  
Centro

**Elena Russo**

+39 335 6212154  
[elena.russo@unicredit.eu](mailto:elena.russo@unicredit.eu)

Area Manager Corporate  
Sardegna

**Marco Monteverde**

+39 335 7471600  
[marco.monteverde@unicredit.eu](mailto:marco.monteverde@unicredit.eu)

Area Manager Corporate  
Abruzzo e Molise

**Agnese Proietti**

+39 334 1154163  
[agnese.proietti@unicredit.eu](mailto:agnese.proietti@unicredit.eu)

## Specialisti

Industry Expert

**Laura Torchio**

+39 347 4860590  
[laura.torchio@unicredit.eu](mailto:laura.torchio@unicredit.eu)

Corporate Finance Advisory

**Michele Torella**

+39 335 5782159  
[michele.torella@unicredit.eu](mailto:michele.torella@unicredit.eu)

Capital Markets

**Emanuela Vitiello**

+39 334 6398089  
[emanuela.vitiello@unicredit.eu](mailto:emanuela.vitiello@unicredit.eu)

Corporate Structure Advisory

**Sara Marian Scurati**

+39 335 6769931  
[saramaria.scurati@unicredit.eu](mailto:saramaria.scurati@unicredit.eu)

F&A

**Fabrizio Villanacci**

+39 333 3215919  
[fabrizio.villanacci@unicredit.eu](mailto:fabrizio.villanacci@unicredit.eu)

Corporate Treasury Sales

**Paolo Eletti**

+39 335 7100310  
[paolo.eletti@unicredit.eu](mailto:paolo.eletti@unicredit.eu)

Cash management

**Michele Patelli**

+39 335 7101898  
[michele.patelli@unicredit.eu](mailto:michele.patelli@unicredit.eu)

Trade Finance - GTB

**Daniela Cims**

+39 335 1573374  
[daniela.cims@unicredit.eu](mailto:daniela.cims@unicredit.eu)

Leasing

**Filippo Gallo**

+39 335 8487319  
[filippo.gallo@unicredit.eu](mailto:filippo.gallo@unicredit.eu)

Factoring

**Andrea Persico**

+39 338 7297029  
[andrea.persico@unicredit.eu](mailto:andrea.persico@unicredit.eu)



# Disclaimer

This publication is presented to you by:

UniCredit S.p.A.

Direzione Generale

Piazza Gae Aulenti

20154 Milano, Italy

Le stime e le valutazioni contenute nel presente Industry Book (di seguito "Industry Book") rappresentano l'opinione autonoma e indipendente di UniCredit SpA (di seguito "UniCredit") e si basano su dati e informazioni tratte da fonti pubbliche che UniCredit ritiene attendibili, ma sulle quali non rilascia alcuna garanzia e non si assume alcuna responsabilità circa la loro completezza, correttezza e veridicità.

I contenuti dell'Industry Book sono offerti da UniCredit puramente a scopo informativo e non devono essere considerati in alcun modo sostitutivi di una eventuale specifica e personale consulenza rilasciata da UniCredit direttamente al singolo interessato.

Le informazioni e i dati forniti sono da considerarsi aggiornati alla data riportata nell'Industry Book. UniCredit si riserva il diritto di aggiornare/modificare i dati e le informazioni espresse nell'Industry Book in qualsiasi momento senza alcun preavviso.

Gli interessati devono effettuare la propria valutazione, determinando in modo del tutto autonomo e indipendente la personale strategia commerciale e la relativa adeguatezza rispetto al proprio profilo di rischio e alla propria situazione economica.

UniCredit, pertanto, non potrà in alcun modo essere ritenuta responsabile per fatti e/o danni che possano derivare a chiunque dall'uso dell'Industry Book tra cui, a mero titolo esemplificativo, danni per perdite, mancato guadagno o risparmio non realizzato.

I contenuti dell'Industry Book - comprensivi di dati, notizie, informazioni, immagini, grafici, disegni, marchi e nomi a dominio - sono di proprietà di UniCredit, se non diversamente indicato, coperti da copyright e dalla normativa in materia di proprietà industriale.

Non è concessa alcuna licenza né diritto d'uso e pertanto non è consentito riprodurre i contenuti, in tutto o in parte, su alcun supporto, copiarli, pubblicarli e utilizzarli a scopo commerciale senza preventiva autorizzazione scritta di UniCredit, salva la possibilità di farne copia per uso esclusivamente personale.

