

Eine rosige Zukunft für Technicolor

Mittwoch, 01/24/2018

Durch die Ankündigung von Netflix, seine Ausgaben für Inhalte von 6 Mrd. US-Dollar auf über 7 Mrd. US-Dollar im Jahr 2018 zu erhöhen, müssen die Konkurrenten zwangsläufig nachziehen, da sich grosse Budgets allmählich als Wettbewerbsvorteil herauskristallisieren.

«Die letzten beiden Jahre waren eine Herausforderung, doch wir schätzen die Aussichten von Technicolors positiv ein, und zwar aus zwei Gründen. Erstens werden im Laufe des Jahres die Preise für bestimmte Komponenten voraussichtlich sinken, wodurch die Rentabilität der Sparte Connected Homes zunehmen dürfte. Zweitens befindet sich Technicolor in weit fortgeschrittenen Verhandlungen, seine Technologiesparte zu veräussern. Letztere ist der Hauptgrund für die schwankenden Aktienkurse aufgrund der Undurchsichtigkeit bezüglich des Verbuchungszeitraums der Umsätze.»

Im vergangenen Dezember vermeldete die Führungsetage von Technicolor, dass der Verkauf seiner Patentsparte in vollem Gange sei. Auch wenn bisher noch keine Einzelheiten zu einem Vertragsabschluss, geschweige denn zu den Bedingungen bekannt sind, könnte eine Einigung einen Schlüsselfaktor für einen Anstieg des Aktienkurses darstellen. Der Sektor Technologie wird aufgrund der schlechten Prognostizierbarkeit der Erträge häufig als Black Box angesehen. Die Nennung eines Preises würde die Diskussionen über den Wert der Sparte verstummen lassen und die Aufmerksamkeit auf den Markt Connected Homes, und noch wichtiger Produktionservices, lenken.

Die seit einigen Jahren andauernde Beliebtheit von Streaming-Dienstleistern hat nicht nur die Sehgewohnheiten nachhaltig verändert, sondern allgemeiner gesagt auch die TV-Landschaft. Während die Zahl von Streaming-Plattformen rapide zugenommen hat, hat sich das Ringen um die Gunst der Abonnenten intensiviert und die Nachfrage nach exklusiven Inhalten ist mittlerweile ein strategisch entscheidender Faktor. Globale Vertriebsplattformen wie Netflix und Amazon Studios vergrössern daher von Jahr zu Jahr ihr Programmbudget. Netflix gab zum Beispiel bereits bekannt, dass es 2018 zwischen 7 und 8 Mrd. US-Dollar für Fremd- und Eigenproduktionen ausgeben werde (2017 waren es noch 6 Mrd. US-Dollar).

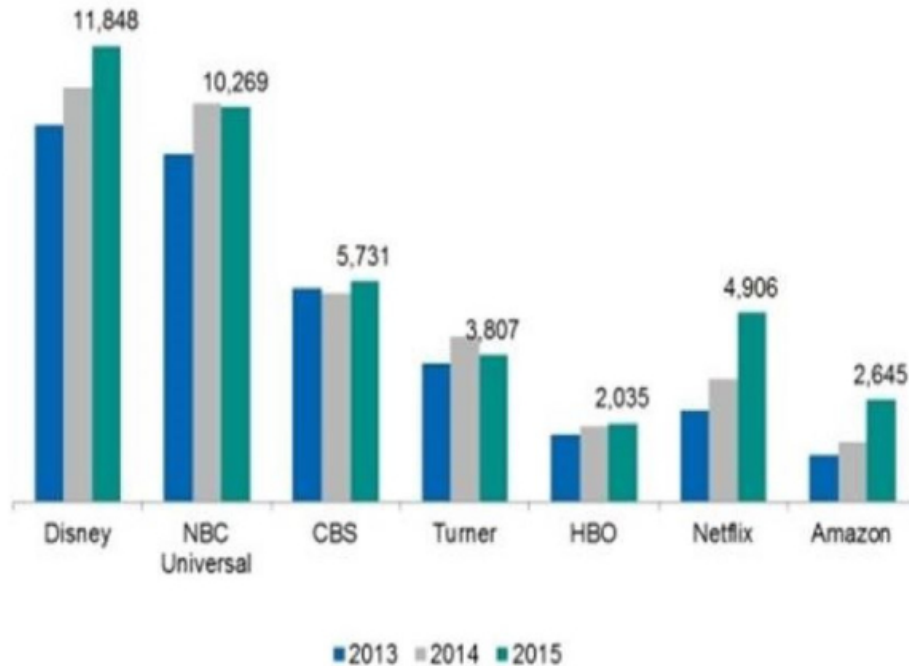
Dass die Platzhirsche der Streamingdienste ihre aggressive Wachstumsstrategie vorantreiben und versuchen, ihre Position so schnell wie möglich auszubauen, ist ein Warnsignal an die traditionellen Fernsehgesellschaften, ihre Programmkosten zu erhöhen, um weiterhin bedeutend zu bleiben und ihren Marktanteil zu verteidigen.

Diese Trends sind als sehr positiv für die Produktionsdienstleistungsbranche zu bewerten, einem sehr fragmentierten Markt, in dem Technicolor als Konsolidierer agiert. Als Marktführer kooperiert Technicolor bereits mit den meisten Produktionsfirmen hochwertiger Inhalte und hat dank seiner Arbeit (z. B. seiner visuellen Effekte, die zu den besten der Branche zählen) zahlreiche Auszeichnungen gewonnen.

Es wird daher damit gerechnet, dass die Produktionsdienstleistungssparte in den kommenden Jahren stark an Boden gewinnt. Dies wird durch die zunehmende Nachfrage nach Premium-Videoinhalten erklärt, während das Buhlen um die Zuschauer in eine neue, härtere Runde geht.

Technicolor ist ausserdem der zweitgrösste Hersteller von Set-Top-Boxen und Gateway-Streaming dank seiner Connected-Homes-Sparte. Diese Hardware wird zu Unrecht oftmals nicht beachtet, denn sie trägt einen entscheidenden Anteil an der Versorgung des Kunden mit hochwertigen Inhalten. Technicolor befindet sich in einer guten Ausgangslage, um hochwertige Inhalte für jede Art von Produktionsfirma mit zu erzeugen und bereitzustellen, und kann damit die meisten Plattformen beliefern.

Infolge des gnadenlosen Konkurrenzkampfs steigen die jährlichen Ausgaben für Videoinhalte jedes Jahr (Mrd. USD).



Quelle
IHS Technology. Stand der Daten: 31. Dezember 2016

Hinweis: Urheberrechte bleiben IHS Technology vorbehalten und die Darstellung der oben genannten Daten dient einzig und allein Informationszwecken. Es ist untersagt, diese zu vervielfältigen oder an Dritte auf jegliche Art und Weise weiterzugeben.

Disclaimer

Dieses Werbedokument wurde von der Syz-Gruppe (hierin als «Syz» bezeichnet) erstellt. Es ist nicht zur Verteilung an oder Benutzung durch natürliche oder juristische Personen bestimmt, die Staatsbürger oder Einwohner eines Staats, Landes oder Territoriums sind, in dem die geltenden Gesetze und Bestimmungen dessen Verteilung, Veröffentlichung, Herausgabe oder Benutzung verbieten. Die Benutzer allein sind für die Prüfung verantwortlich, dass ihnen der Bezug der hierin enthaltenen Informationen gesetzlich gestattet ist. Dieses Material ist lediglich zu Informationszwecken bestimmt und darf nicht als ein Angebot oder eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf eines Finanzinstruments oder als ein Vertragsdokument aufgefasst werden. Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben sind nicht dazu bestimmt, als Beratung zu Rechts-, Steuer- oder Buchhaltungsfragen zu dienen, und sie sind möglicherweise nicht für alle Anleger geeignet. Die in diesem Dokument enthaltenen Marktbewertungen, Bedingungen und Berechnungen sind lediglich Schätzungen und können ohne Ankündigung geändert werden. Die angegebenen Informationen werden als zuverlässig betrachtet, jedoch übernimmt die Syz-Gruppe keine Garantie für ihre Vollständigkeit oder Richtigkeit. Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist keine Garantie für zukünftige Ergebnisse.