

Orizzonte roseo per Technicolor

Mercoledì, 01/24/2018

Quando Netflix ha annunciato di voler aumentare il budget dedicato ai contenuti, portandolo da USD 6 miliardi a oltre USD 7 miliardi nel 2018, i concorrenti non hanno potuto far altro che entrare in gara, perché gli imponenti investimenti in contenuti stanno diventando un elemento di differenziazione sempre più marcato.

“Dopo un biennio difficile, crediamo che Technicolor possa avere prospettive migliori per due motivi. In primo luogo, nel 2018 a un certo punto il prezzo di alcune componenti dovrebbe cominciare a scendere, migliorando il margine della divisione Connected Home. In secondo luogo, Technicolor è a buon punto nelle trattative per la cessione del ramo Tecnologia, che è stata la principale fonte di volatilità del corso azionario vista l'incertezza sulle tempistiche dei ricavi.”

Lo scorso dicembre, il management di Technicolor ha annunciato di essere a buon punto nelle trattative per la cessione del suo ramo brevetti. Non sappiamo ancora se verrà raggiunto un accordo e a quali condizioni, ma se l'affare andasse in porto potrebbe essere un catalizzatore chiave per il rialzo delle azioni. Il ramo Tecnologia è spesso giudicato imperscrutabile per via della scarsa visibilità dei suoi utili. Definirne un prezzo porrebbe fine alle discussioni sul valore di questa attività e riporterebbe l'attenzione sui business Connected Home e sugli importantissimi Production Services.

L'aumento di fornitori di servizi streaming degli ultimi due anni ha mutato profondamente le nostre abitudini di fruizione dei contenuti video, ma anche, più in generale, il panorama televisivo. Con l'impennata del numero di piattaforme di streaming, la corsa ad accaparrarsi abbonati si è fatta più agguerrita e la necessità di avere contenuti di qualità esclusivi è diventata cruciale dal punto di vista strategico. Di conseguenza, piattaforme di distribuzione globali quali Netflix e Amazon Studio aumentano ogni anno in modo considerevole il budget dedicato alla programmazione. Netflix, ad esempio, ha già annunciato che spenderà qualcosa come USD 7-8 miliardi in contenuti (originali e in licenza) nel 2018, in aumento rispetto ai USD 6 miliardi del 2017!

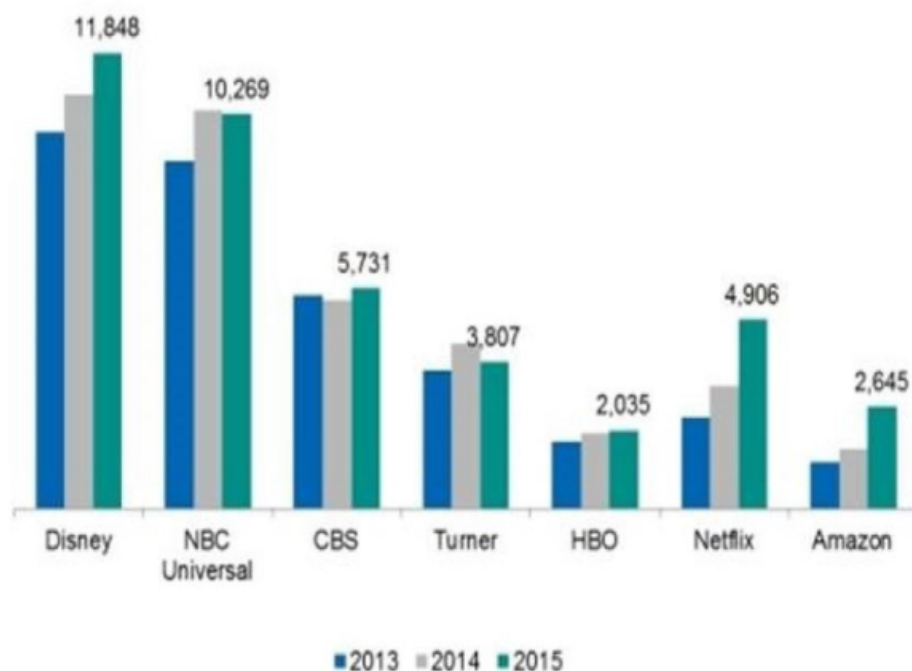
E se da un lato gli operatori maggiori stanno spendendo per alimentare la loro strategia di crescita aggressiva, nel tentativo di raggiungere dimensioni critiche il più velocemente possibile, dall'altro gli emittenti tradizionali sono costretti ad aumentare i costi di programmazione per rimanere competitivi e difendere la loro quota di mercato.

Questi sono trend molto positivi per il settore dei servizi di produzione e Technicolor è un consolidatore in questo frammentatissimo mercato. In quanto leader di mercato, Technicolor lavora già con la maggior parte delle principali società produttrici di contenuti e il suo lavoro è stato più volte premiato, ad esempio per i servizi di effetti visivi best-in-class.

L'attività Production Services dovrebbe quindi registrare una solida crescita nei prossimi anni, trainata dal crescente bisogno di contenuti video di alto livello che accompagna una corsa agli spettatori sempre più intensa.

Inoltre, attraverso la divisione Connect Home, Technicolor è anche il secondo produttore al mondo di set-top box e gateway streaming. Questo hardware è spesso trascurato, ma continua a essere di importanza cruciale per l'erogazione di contenuti di precisione ai clienti. Technicolor si trova in buona posizione per aiutare qualsiasi società di produzione a creare e offrire contenuti di fascia alta ed erogarli sulla maggior parte delle piattaforme.

Con l'intensificarsi della competizione, il budget annuale destinato ai contenuti video va crescendo rapidamente (miliardi di USD).



Fonte
IHS Technology. Dati al: 31 dicembre 2016

Nota: Tutti i diritti rimangono di IHS Technology. I dati inseriti sopra sono forniti a mero scopo informativo e non possono in alcun modo essere riprodotti o distribuiti ad alcun soggetto.

Disclaimer

Il presente documento di marketing è stato redatto dal Gruppo Syz (di seguito denominato «Syz»). Esso non è destinato alla distribuzione o all'utilizzo da parte di persone fisiche o giuridiche cittadini o residenti in uno Stato, un Paese o una giurisdizione le cui leggi applicabili ne vietino la distribuzione, la pubblicazione, l'emissione o l'utilizzo. Spetta unicamente agli utenti verificare che siano legalmente autorizzati a consultare le informazioni nel presente. Il presente materiale ha esclusivamente finalità informative e non deve essere interpretato come un'offerta o un invito per l'acquisto o la vendita di uno strumento finanziario, o come un documento contrattuale. Le informazioni fornite nel presente non sono intese costituire una consulenza legale, fiscale o contabile e potrebbero non essere adeguate per tutti gli investitori. Le valutazioni di mercato, le durate e i calcoli contenuti nel presente rappresentano unicamente stime e sono soggetti a variazione senza preavviso. Si ritiene che le informazioni fornite siano attendibili; tuttavia, il Gruppo Syz non ne garantisce la completezza o l'esattezza. I rendimenti passati non sono indicativi di risultati futuri.