



***IL SALISCENDI DALLE TORRI
Sfide dell'integrazione e
profili di concorrenza***

Roundtable I-Com, 29 aprile 2015

***Silvia Compagnucci, Direttore Area Comunicazioni I-Com
Bruno Zambardino, Direttore Osservatorio Media I-Com***

Il mercato delle torri in Italia

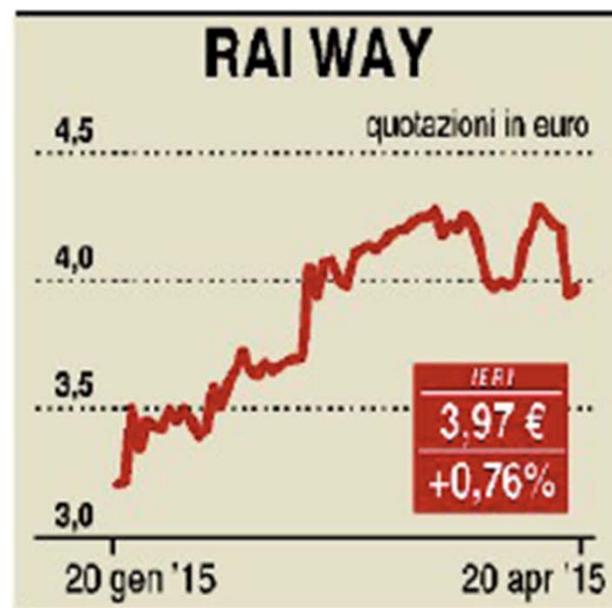
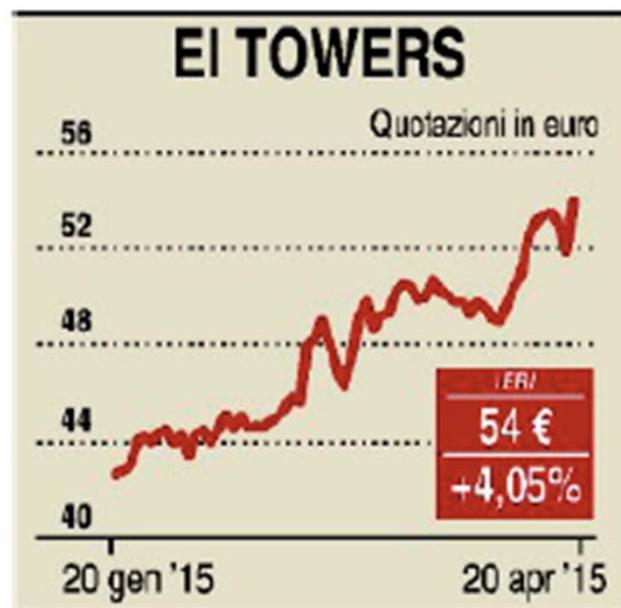
Uno sguardo all'estero

Le strategie degli operatori

Questioni chiave

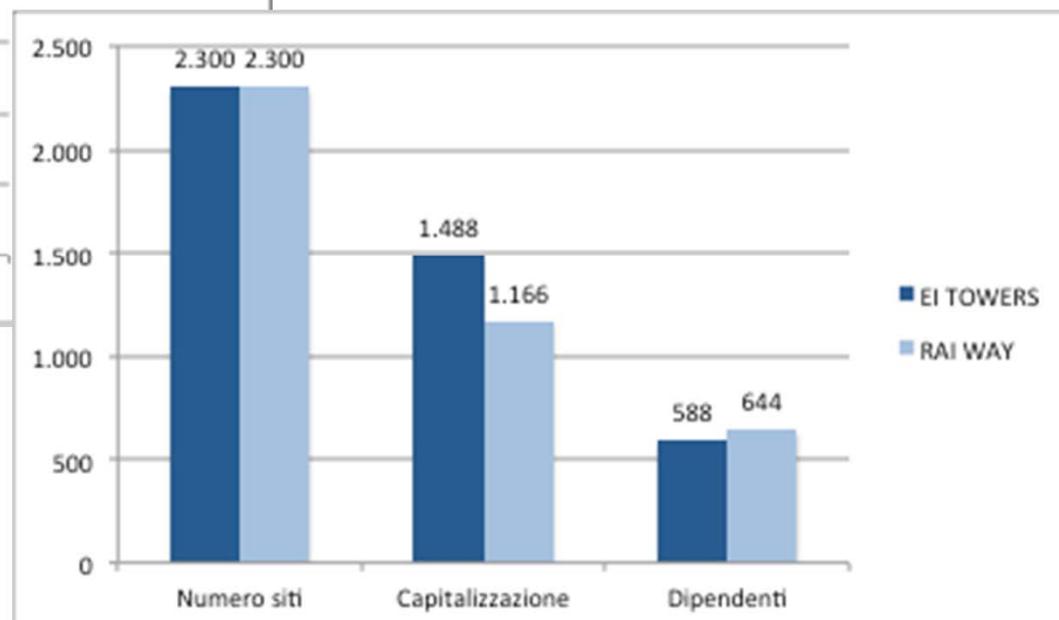
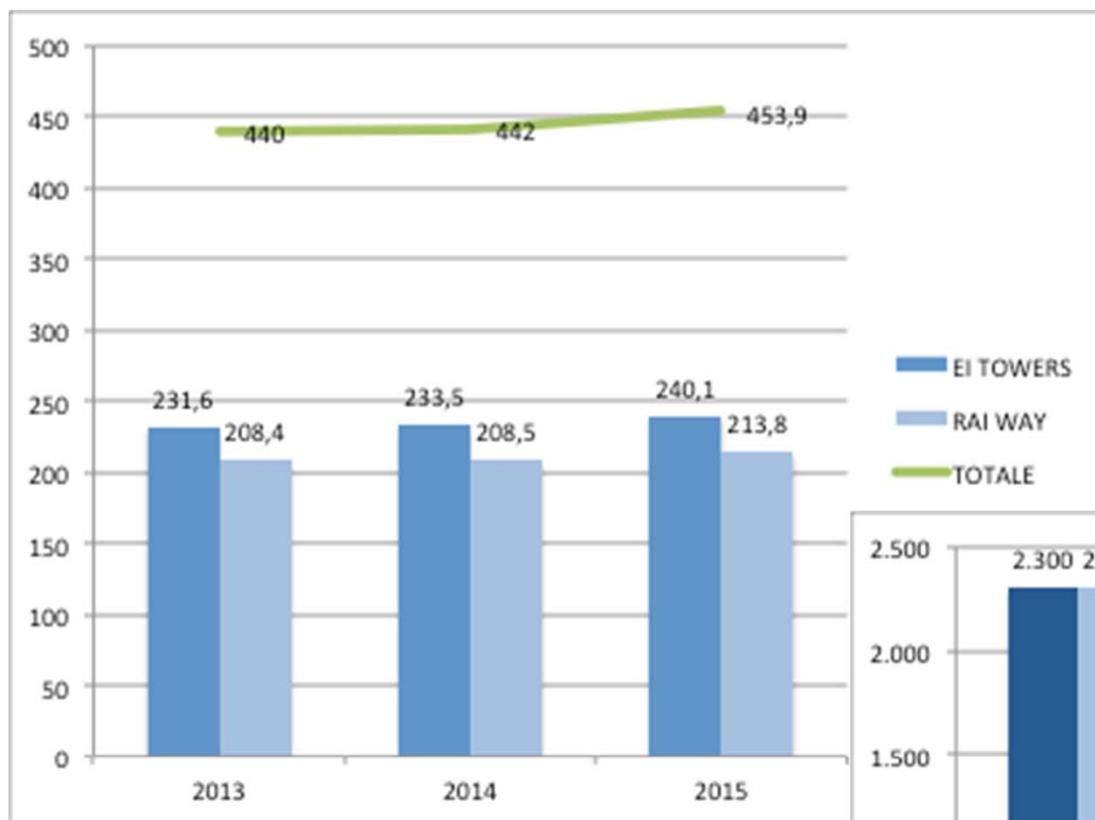
Il mercato delle torri tv in Italia

- Grande fermento legato alla convergenza tv-reti mobili-broadband
- Forte visibilità del Dtt: principio del "2020-25-30" (Rapporto Lamy)
- Rai Way: nuovo progetto industriale a seguito della quotazione + nuovo contratto esclusivo con Rai (luglio 2014)
- Ei Towers: contratto "full service" con Cairo per fornitura rete di trasmissione nazionale + accordo preliminare di M&A di Hightel SpA (80 siti)
- Apprezzamento del mercato per possibili operazioni di fusione o acquisizione in linea con il processo di concentrazione in atto in Europa

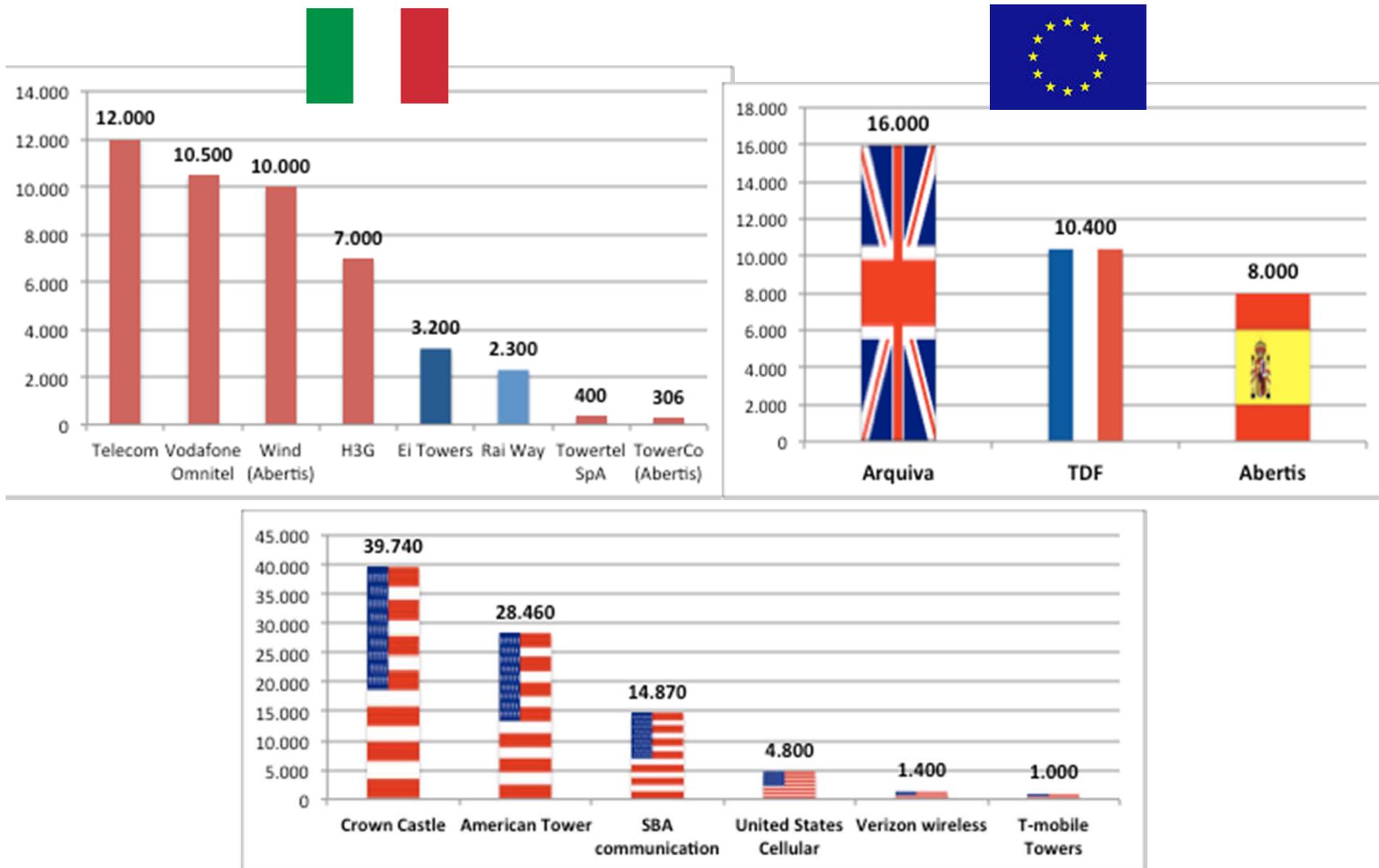


Il mercato delle torri tv in Italia

- Nel 2014 i due leader di mercato hanno raccolto ricavi per 450 milioni di euro
- 4.600 mila torri tv diffuse sul territorio su un totale complessivo di quasi 60mila impianti di trasmissione

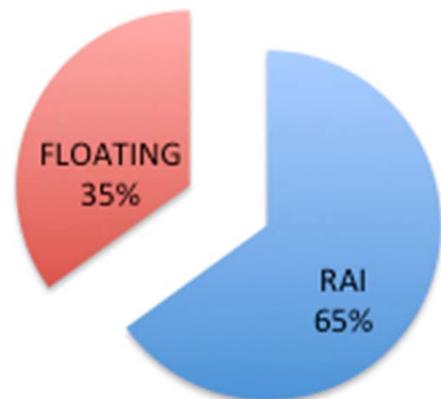


Il mercato delle torri in Italia e all'estero (2014)



Il mercato delle torri in Italia: assetti azionari (2014)

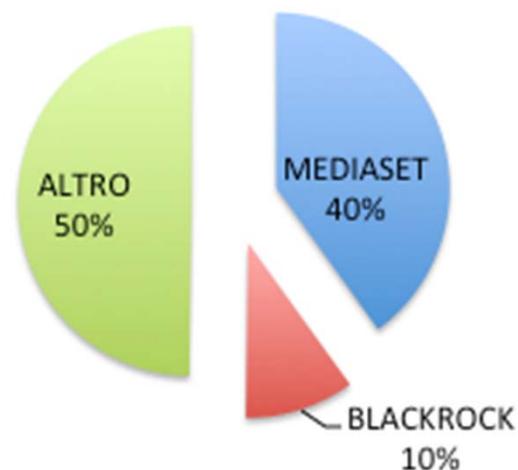
Rai Way



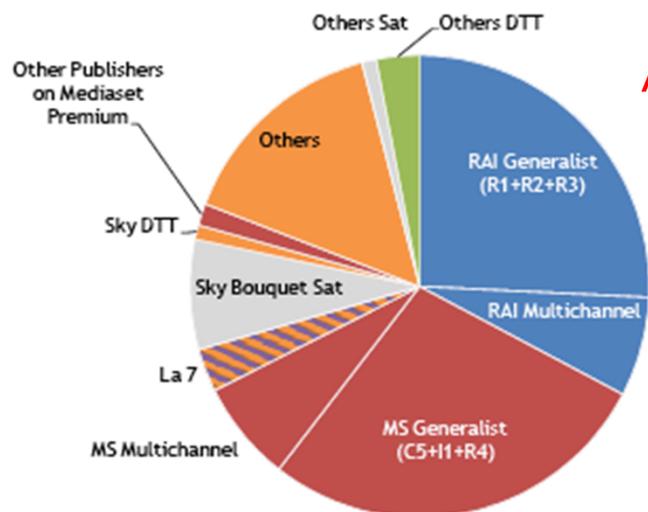
Azionista	%
Blackrock	5,28%
Kairos Partners	3,31%
Artemis	2,39%
AMP Capital	1,56%
Cohen & Steers	1,56%
JP Morgan Fleming	1,29%
Anima SGR	1,10%
Altri	18,44%
Totale	34,93%

Paese	%
Italia	14,32%
Regno Unito	6,54%
USA	7,61%
Svizzera	2,33%
Francia	2,04%
Altri	2,08%
Totale	34,93%

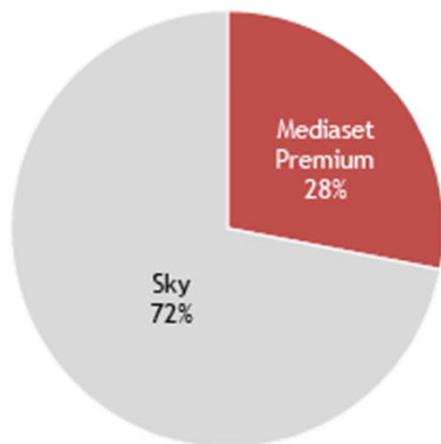
EI TOWERS



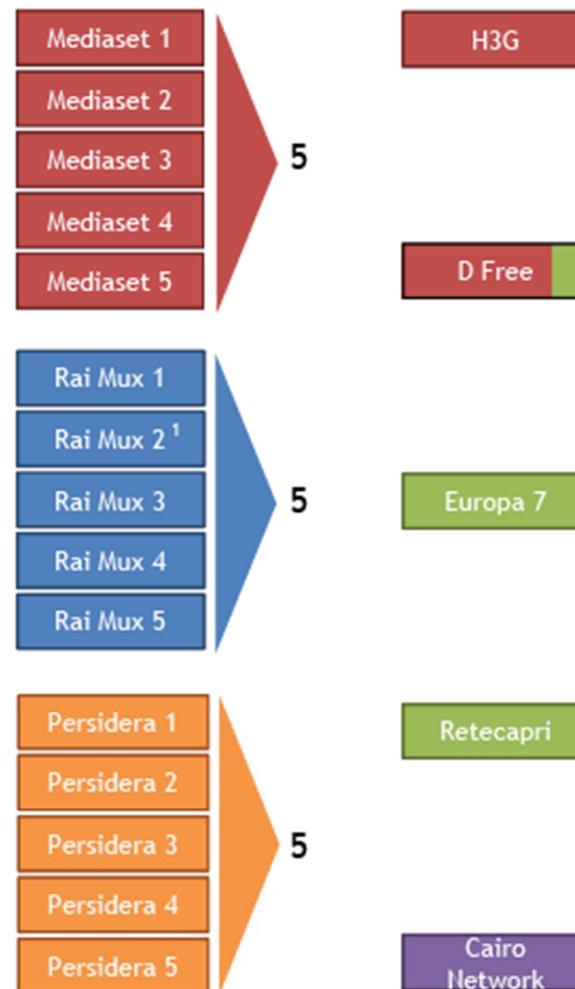
ALLOCAZIONE CANALI/MUX



Audience share
15-64



Pay tv: market share
(subscribers)





Nuovo contratto di servizio (31 luglio 2014)

Quotazione in Borsa (19 novembre 2014)

Rinnovo di due dei principali contratti in essere
con i 4 operatori radiomobili (I semestre 2014)

Nuove postazioni sia tv che radio

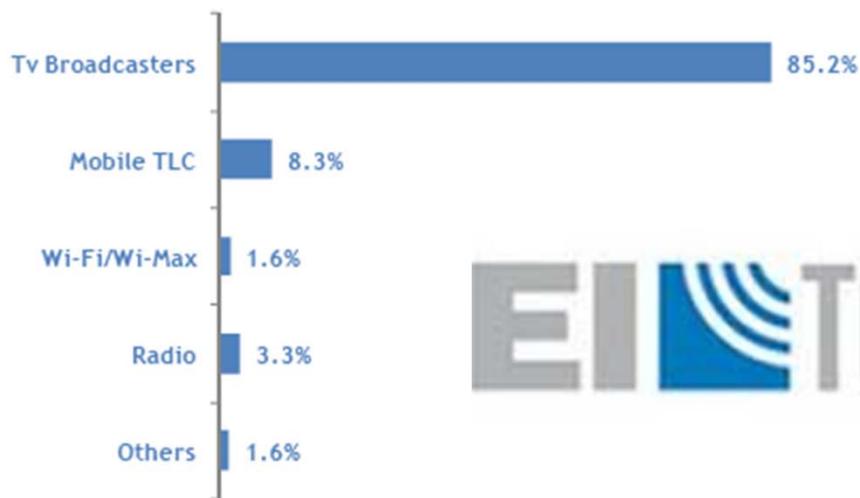
Nuovi siti per la pubblica amministrazione



Company Snapshot

Revenues Profile and Geographical Presence

- Revenues Breakdown¹

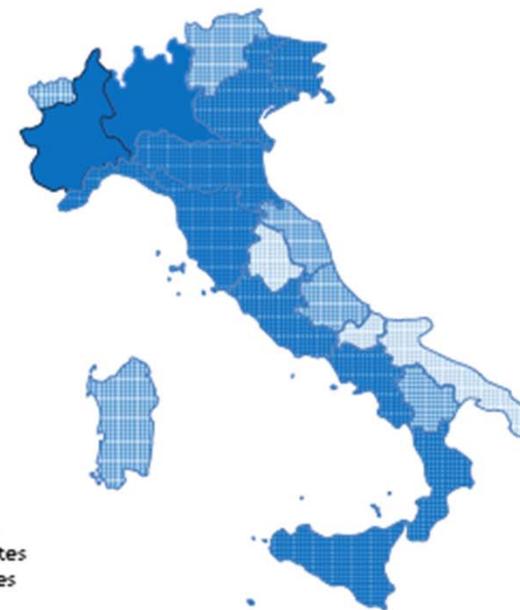


- Current Tower Portfolio

– ~2,700 Sites under management²

» ~2,300 Broadcasting sites

» ~400 Mobile Sites



Principali clienti:
Persidera, Cairo, DFree, H3G, Retecapri

¹ Core Revenues FY2014

² Excluding 2014 M&A under confirmatory Due Diligence (~80 mobile sites)



Business Plan Financials

Revenues Segment Projected Growth

- Revenues 2014/18E CAGR¹ by segment:

- National TV Broadcasters: ~+2%²

- National Radio: flat

- Mobile Network Operators: ~+7%³

- Other TLC Technologies (Wi-Fi, Wi-Max): ~+5%

- Local TV & Radio, Others: ~-1%

**Total Revenues
2014/18E CAGR
~+3%**

INWIT

Aprile 2015 **Telecom** ha avviato la quotazione in Borsa di **Inwit** che gestisce 11.500 torri:

- si punta a collocare il **40% del capitale** (si stima una raccolta di 730 milioni di euro) e una valutazione di 1,8 miliardi di euro

In Europa anche altri gestori e big delle infrastrutture stanno decidendo di **quotare le torri** per ridurre il proprio indebitamento approfittando degli attuali prezzi record del mercato azionario:

- **Abertis** a marzo 2015 ha incamerato le 7.377 antenne di Wind per 693 milioni di euro (90% del veicolo Galata). Attualmente sta valutando l'IPO della divisione torri di Madrid
- **Telefonica** starebbe esplorando la possibilità di cedere le torri wireless in Germania

Grande dinamismo: aggregatore di infrastrutture a livello UE
Diversificazione linee di business ed equilibrio delle fonti di ricavo

A Executive summary



Overview of activities – Five divisions

Terrestrial Broadcast

TV and radio broadcast and infrastructure services



- ▶ Over 1,100 TV towers covering 98.5% of the population delivering DTT

Satellite and Media

Leading UK teleport operator

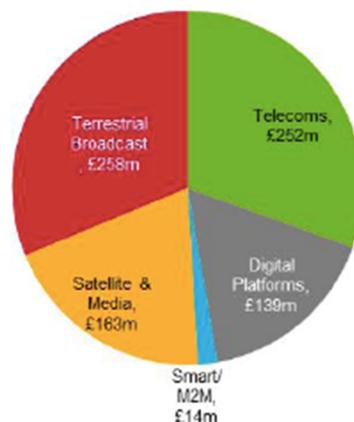


- ▶ 5 teleports and c.80 satellite uplink dishes

Note: All operational data as at 30-Jun-2014

Copyright © Arqiva Limited 2014

Revenues FY 2014¹: £827m



¹ Financial year end 30th June 2014.

Smart/M2M

A newly formed division focussing on smart metering and machine to machine (M2M) opportunities



- ▶ Smart metering provider for 9.3m homes and businesses in Scotland and Northern England once rollout is complete

Telecoms

Leading independent site share provider



- ▶ c. 8,600 active licensed wireless sites, critical for Mobile Network Operators to meet coverage obligations

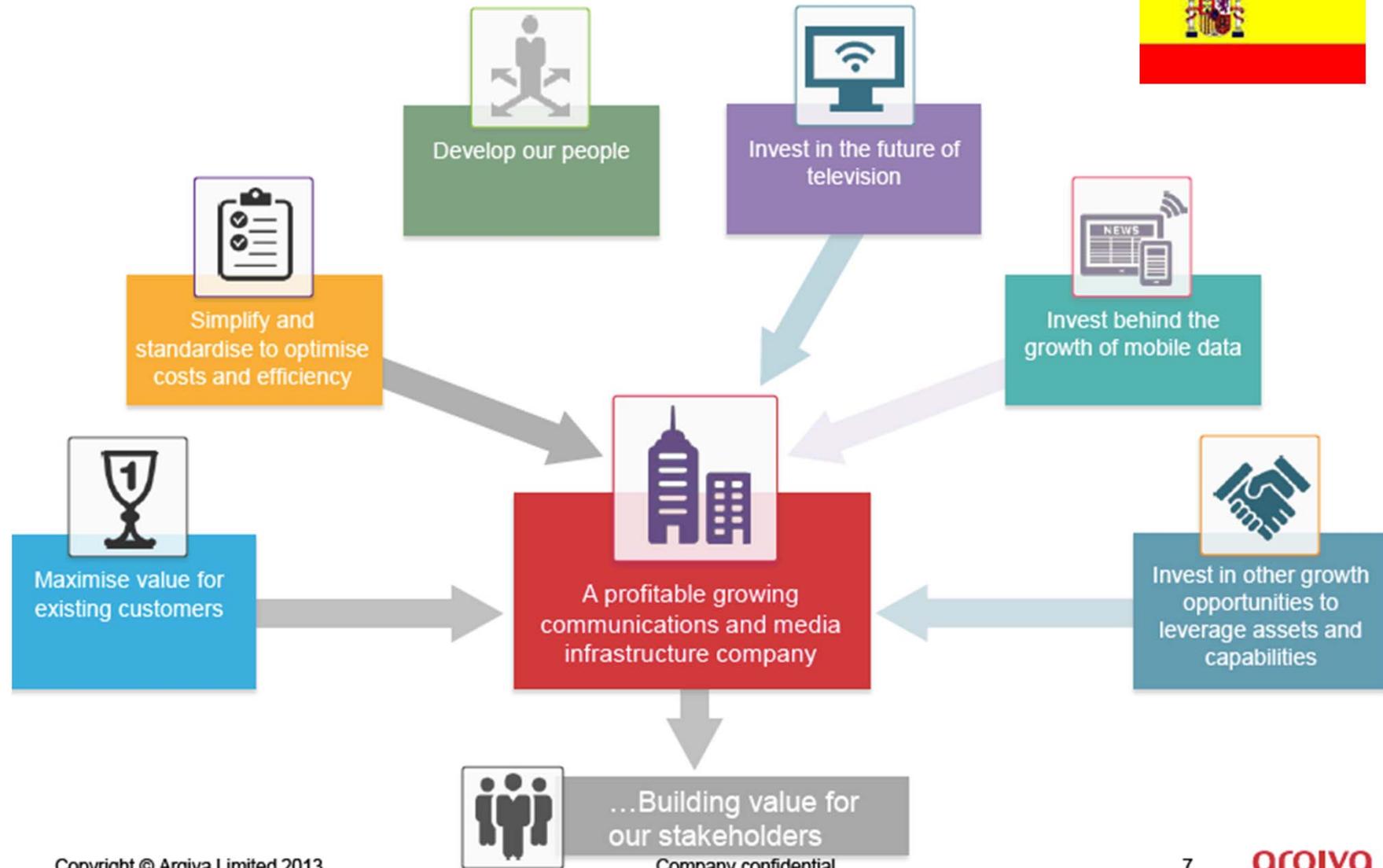
Digital Platforms

Leading provider of Freeview channels for broadcasters



- ▶ Owner of 2 out of the 3 commercial Digital Terrestrial Television spectrum multiplexes and 2 new DVB-T2 HD capable multiplexes

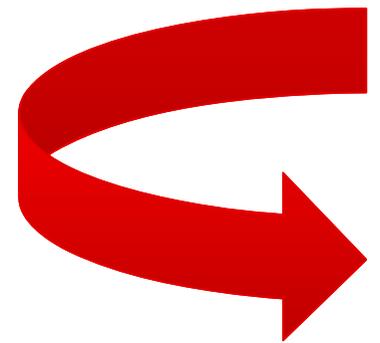
Arqiva's strategy has 6 key elements



TDF



Il gruppo francese non è in mano all'azionista pubblico ma è controllato da un nucleo di investitori canadesi guidati dal fondo attivo nelle infrastrutture "Brookfield".



2013-2014 consolidated revenues (IFRS)

€805m
with
2,400
customers

2013-2014 consolidated revenues by business



Shareholders



- Brookfield Infrastructure Group
- APG Asset Management N.V.
- PSP Investments
- Arcus Infrastructure Partners



Prospettive di sviluppo del towering in Italia ? Quale assetto alla luce dei modelli esteri ?

IPO Rai Way e OPAS di ei Towers possono essere lette come “calcio di inizio” di un processo di industriale di consolidamento ?

Quali ripercussioni nel mercato TLC anche alla luce della prossima quotazione Inwit ?

Quali strumenti hanno a disposizione le Autorità per garantire condizioni concorrenziali ad un mercato sempre più integrato e convergente ?

Come valutare un possibile ruolo di un soggetto istituzionale nell'ipotesi di un operatore unico ?

"In Italia abbiamo due operatori quotati e si avvia alla quotazione un terzo operatore, non è questo l'assetto nel lungo periodo e noi metteremo in campo tutte le nostre energie ed entusiasmo per far evolvere il settore verso forme più efficienti, coi tempi e nei modi che saranno compatibili con la volontà di tutte le parti in gioco"

"Qualunque soluzione che possa agevolare il processo di consolidamento del settore è benvenuta"

(Guido Barbieri, A.d. Ei Towers, 21 aprile 2015)

"In tempi non sospetti avevo parlato della razionalità di un polo infrastrutturale unico facendo riferimento a Paesi razionali come la Francia, dove c'è un operatore indipendente in grado di ottimizzare gli investimenti".

"Avere un operatore unico per gli impianti è razionale perché evita la duplicazione degli investimenti" e non a caso è questo il modello seguito "nel Regno Unito, in Francia, Spagna e Norvegia".

(Camillo Rossotto, Presidente Rai Way, Audizione Camera, 5 m)cor

IL SALISCENDI DALLE TORRI. SFIDE DELL'INTEGRAZIONE E PROFILI DI CONCORRENZA

29 APRILE 2015



Bruno Zambardino
Silvia Compagnucci

Piazza Santi Apostoli, 66
00187 Roma
tel. +39 06 4740746
fax +39 06 4746549
info@i-com.it
www.i-com.it

Grazie!