

**CASTADIVAGROUP**  
We Make Things Happen

# PIANO INDUSTRIALE | 2023 | 2026

Cari azionisti,

nel 2023 la Vostra Società prevede di aumentare il valore della produzione del 29%, l'ebitda del 38%, l'ebit del 25%. Il prezzo dell'azione, dopo aver raddoppiato il suo valore nel 2022, dal 2 gennaio 2023 al 15 novembre 2023 è salito ulteriormente del 106% e nel primo semestre dell'anno, l'azione CDG è risultata la seconda più scambiata del mercato in proporzione alla capitalizzazione (fonte Azimut Direct).

Nel corso dell'anno si prevede che tutte le società operative (tranne Casta Diva Pictures, impegnata in importanti investimenti sui clienti televisivi) realizzino una crescita organica: G.2 Eventi (già con Casta Diva Ideas al suo interno) del 26%, Genius Progetti del 6%, Blue Note del 7%. Inoltre sono state realizzate 3 operazioni straordinarie per un investimento totale di € 11,3 milioni: abbiamo completato l'acquisizione di Genius Progetti, acquistando l'ultima quota del 10%, come previsto dal contratto del 2022; abbiamo acquisito il ramo d'azienda eventi ex Over Seas, condotto in affitto negli ultimi 3 anni, anche in questo caso secondo le previsioni pattuite nel 2020, e infine abbiamo acquisito il 100% della casa di produzione pubblicitaria Akita Film (con la sua controllata Akita Off) divenendo di fatto i nuovi leader del mercato degli spot in Italia. La PFN è stata ovviamente impattata da queste uscite straordinarie, ma il Piano prevede un totale recupero, e anzi un suo miglioramento, entro il 2026.

Con orgoglio, possiamo dire di aver raggiunto ANCORA UNA VOLTA gli obiettivi del Piano precedente, pubblicato nell'aprile 2023, con uno, o addirittura due anni di anticipo.

Alla fine del Piano 2023-26 che Vi presento, contiamo di arrivare a € 153 milioni di fatturato, con € 17,7 milioni di ebitda ed € 13,6 milioni di ebit. Eventuali M&A aggiuntivi potranno migliorare considerevolmente questi risultati.

A questo proposito mi piace segnalare che non passa settimana senza che qualche azienda o qualche advisor non ci proponga nuove operazioni straordinarie. La nostra reputazione, la nostra crescita, con la conseguente visibilità mediatica, e il tasso di successo e integrazione delle nostre acquisizioni recenti e passate, sono ingredienti appetibili per chi voglia superare i propri limiti dimensionali e affrontare il mercato da una posizione di leadership. Siamo tuttavia molto selettivi sia nello scegliere i dossier da prendere in considerazione, sia nel procedere con le opportune due diligences. E anche dopo questo necessario passaggio è capitato più di una volta che ci astenessimo dall'acquistare, tanta è la nostra attenzione e prudenza nell'affrontare l'M&A. Noi non siamo un fondo di investimento e non possiamo rischiare degli errori o delle acquisizioni che peggiorino i nostri conti, anche solo temporaneamente.

Le linee guida che ci siamo dati e i criteri che consideriamo importanti per considerare un'acquisizione sono i seguenti, in ordine di importanza:

- qualità degli imprenditori;
- dimensioni dell'azienda;

- miglioramento dei nostri parametri;
- coerenza con le nostre attività;
- non sovrapposizione delle stesse, devono essere simili, ma non identiche;
- non sovrapposizione dei clienti.

Detto questo, il percorso di crescita, sia organica sia per linee esterne, rimane il nostro primario obiettivo, come il nome stesso del mercato finanziario in cui siamo, l'Euronext Growth Milano, ci indica e ci sprona a fare. Per conseguire tale crescita seguiamo varie direttive: da una parte c'è la concreta possibilità di entrare con qualche interessante presidio nel mercato del Digital Marketing, creando una nuova BU, dall'altra i mercati su cui operiamo già, sia quello della LiveCom sia quello della Video Production, sono molto frammentati e in attesa di un aggregatore. Casta Diva può giocare questo ruolo grazie alle sue caratteristiche uniche: forte diversificazione dell'offerta, ampia presenza internazionale e agevole accesso al mercato dei capitali. Occorre ed è possibile, a nostro parere, creare un campione nazionale, da 200-300 milioni di fatturato, che possa competere con le maggiori realtà europee.

Last but not least, dobbiamo continuare anche un altro percorso, quello della sostenibilità, sia ambientale, sia sociale, sia come governance. Come sapete, abbiamo lanciato il nostro ESG PACT che contiene una decina di programmi che nel corso del 2023 sono stati portati avanti con successo.

Continua anche il nostro impegno nell'associazionismo di categoria. Casta Diva è socio fondatore di Web3 Alliance, il consorzio di società attive nelle tecnologie del Web 3.0: intelligenza artificiale, metaverso, VR, AR, blockchain, NFT, e chi Vi scrive è il Presidente del Consorzio. Facciamo inoltre parte del Club degli Eventi, come soci fondatori, e di CPA, le associazioni di categoria rispettivamente delle agenzie di eventi e delle case di produzione pubblicitarie. Siamo anche tra i fondatori di AssoNext, l'associazione delle società quotate all'EGM, che ha dato un decisivo contributo alla scrittura e alla propulsione del Decreto Capitali, che dovrebbe essere approvato dal Parlamento entro l'anno.

Vi lascio con una nota di speranza: il titolo Casta Diva, nonostante l'aumento del 283% del suo prezzo dall'inizio del 2022 al 15 novembre u.s., è ancora estremamente sottovalutato, rappresentando una capitalizzazione pari a 2,6 volte l'ebitda previsto nel 2023, mentre il moltiplicatore standard per un'azienda delle nostre dimensioni, internazionale e quotata, dovrebbe essere intorno a 6 volte. Contiamo di convincere gli investitori di questa anomalia nel periodo di Piano, dopo averlo fatto con gli analisti di Value Track.

Nel frattempo confermiamo la politica di remunerazione degli azionisti, basata sulla distribuzione di dividendi, prevista in € 3 milioni dal 2023 al 2025, e già iniziata nel corso del 2023.

Andrea De Micheli  
Presidente e Amministratore Delegato

- "Multinazionale tascabile" della comunicazione fondata nel 2005.
  - Leader nel mercato italiano degli eventi corporate.
  - Leader nel mercato italiano della produzione di spot pubblicitari.
  - Leader nel consolidamento del mercato (16 acquisizioni in 18 anni).
  - Presenza internazionale, diversificazione dell'offerta, accesso al mercato dei capitali.
  - Quotata dal 2016 all'Euronext Growth Milan.
  - 130+ clienti *top tier* attivi, di cui 10+ con accordi quadro pluriennali.
  - ESG PACT orientato al benessere dei collaboratori e alla protezione dell'ambiente.
  - 5 consiglieri indipendenti su 6 membri del CdA
- 
- Valore della produzione 2023F: €111,3m (CAGR 2005-2023 = 21%)
  - Ebitda (adj) 2023F: €10,1m (9% su VdP).
  - Valore della produzione a fine Piano 2026E: €153m
  - Ebitda (adj) a fine Piano 2026E: €17,7m (11,6% su VdP).





**CASTADIVAGROUP**

We Make Things Happen

**IL GRUPPO**

## Una multinazionale della comunicazione attiva in due settori



### CREATIVE CONTENT PRODUCTION

**CASTA DIVA PICTURES**

**AKITA FILM**

**CASTA DIVA ENTERTAINMENT**



B2B

### LIVE COMMUNICATION



B2C

**G.2 EVENTI**

**GENIUS PROGETTI**

**BLUE NOTE**

### Offerta di qualità

- TV: programmi e format
- LiveCom: eventi B2B e B2C
- Music: Blue Note Milan jazz club
- Clienti: 130+ attivi nel *top tier*
- Premi: 130+ nazionali e internazionali

### Talenti

- Premi Oscar
- Premi Grammy
- Young Guns

### Presenza internazionale



### Performance finanziaria

- Borsa: +283% da gennaio 2022 (CDG:IM su Euronext Growth Milan)
- Crescita Valore della Produzione: CAGR 21% dal 2005 al 2023



Premi

130+

**PREMI INTERNAZIONALI  
VINTI SINO AL 2023**

**SELEZIONE CLIENTI / MARCHI\***

LIVE COMMUNICATION

**CASTA DIVA IDEAS\*\***



Posteitaliane



**G.2 EVENTI**



**GENIUS PROGETTI**



Ferrari



IRIS CERAMICA GROUP

**BLUE NOTE**



Woody Allen



Stefano Bollani



Dee Dee Bridgewater

75.000 clienti ogni anno

25.000 cene servite

60 eventi privati e corporate all'anno

25% del fatturato di concerti jazz in Italia (fonte: SIAE)



Billy Cobham



Incognito



Paolo Fresu



(\*) Budget > € 150k negli ultimi 18 mesi (tranne Blue Note)

(\*\*) incorporata in G.2 da gennaio 2024

**SELEZIONE CLIENTI / MARCHI\***

CREATIVE CONTENT PRODUCTION

**CASTA DIVA PICTURES**

**AKITA**

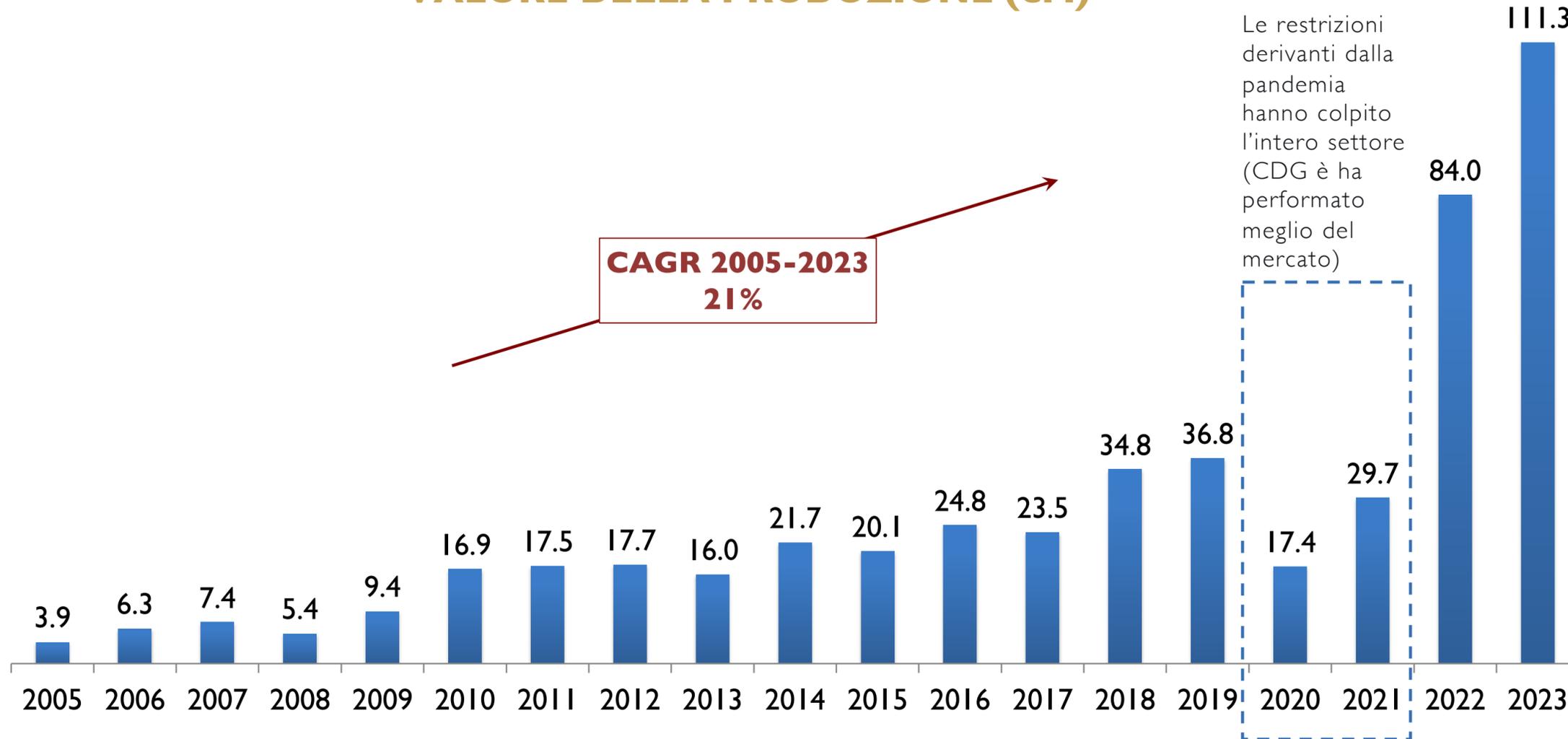
**E-MOTION**



(\*) Budget > € 150k negli ultimi 18 mesi

**Sedi e partner esteri garantiscono capacità produttiva in 4 continenti**

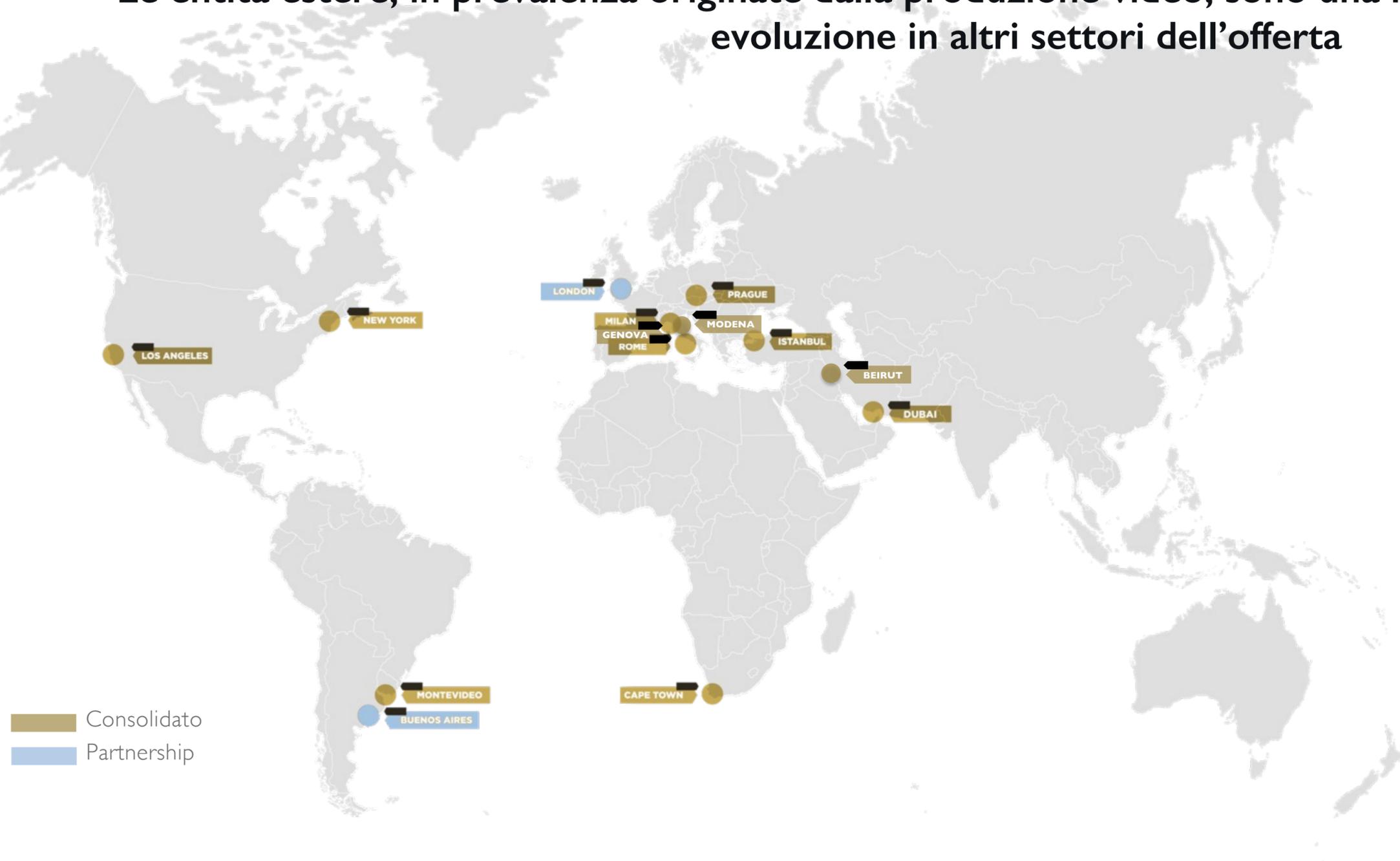
**VALORE DELLA PRODUZIONE (€M)**



**ACQUISIZIONI & JOINT VENTURE**

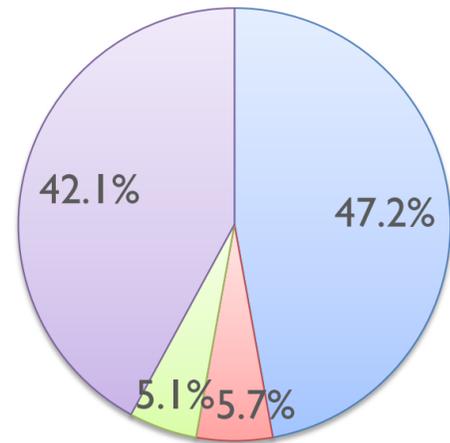
- 2005: Paramour (Prague)
- 2007: Egg (Milan)
- 2008: Onyx (Buenos Aires)
- 2010: CDP (London)
- 2011: Dynamo (Istanbul)
- 2012: Niche (New York, Los Angeles)
- 2013: Moonlighting (Cape Town)
- 2016: Blue Note (Milan)
- 2018: CDE (Dubai)
- 2018: G.2 Eventi (Milan)
- 2018: Mete Travel & Events (Milan)
- 2020: Over Seas (Rome)
- 2022: Genius Progetti (Sassuolo)
- 2023: Akita Film (Milano), e-motion\*

**Le entità estere, in prevalenza originate dalla produzione video, sono una rete esecutiva con potenziale di evoluzione in altri settori dell'offerta**



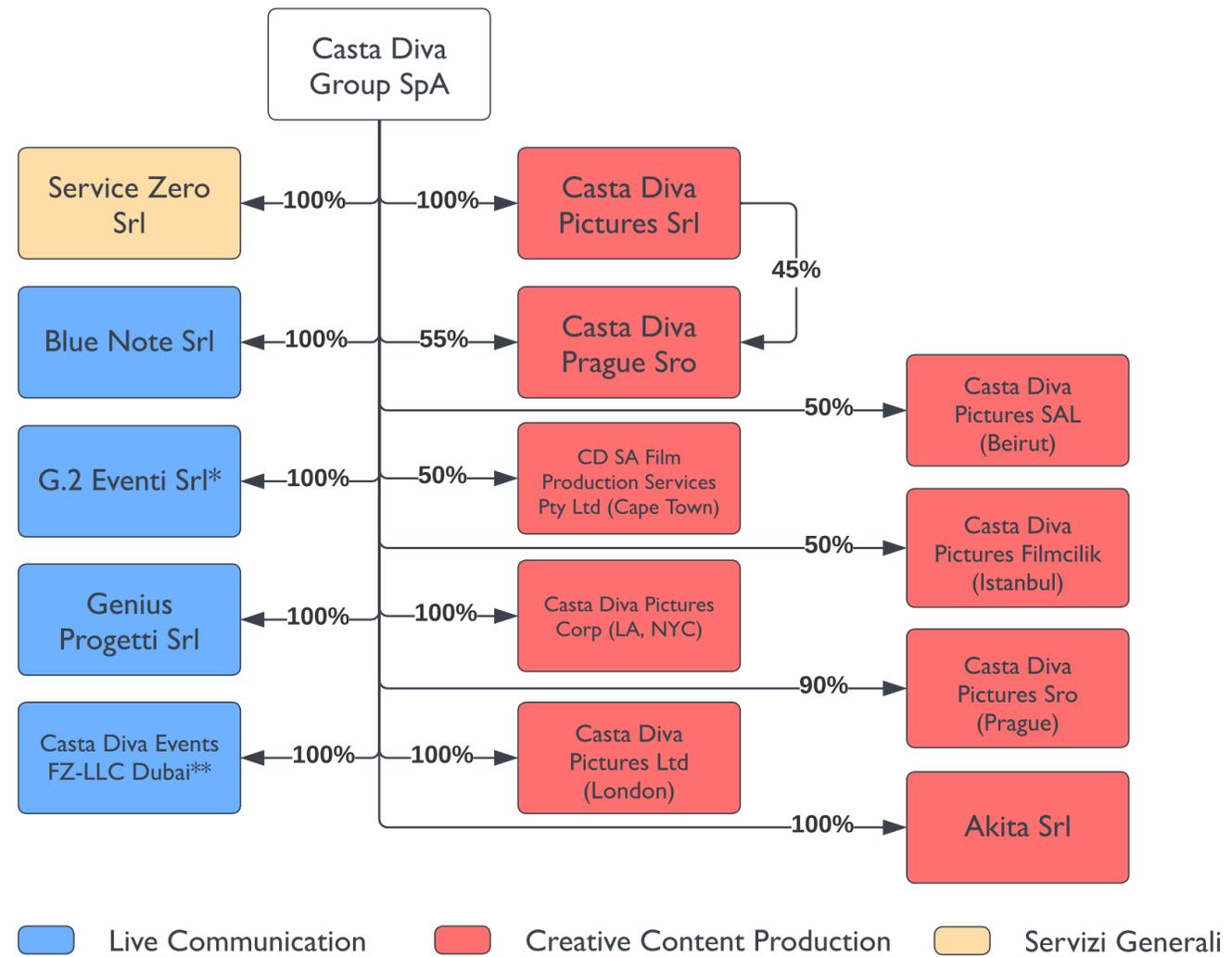
- Internazionalizzazione fin dal 2005
- Crescita organica e per M&A
- Coinvolgimento e fidelizzazione dei partner
- In Italia, investimento dei key manager in CDG

**AZIONARIATO**



- Reload SpA
- Greenbone Srls
- Andrea De Micheli
- Flottante

**STRUTTURA SOCIETARIA**



(\*) incorpora Casta Diva Ideas da gennaio 2024

(\*\*) in liquidazione (rif. comunicato stampa 21/12/2021)

**Casta Diva è tra i titoli più performanti nel 2022-23 nel segmento Euronext Growth**

**CDG.MI VS FTSE ITALIA GROWTH 3/1/2022-15/11/2023**



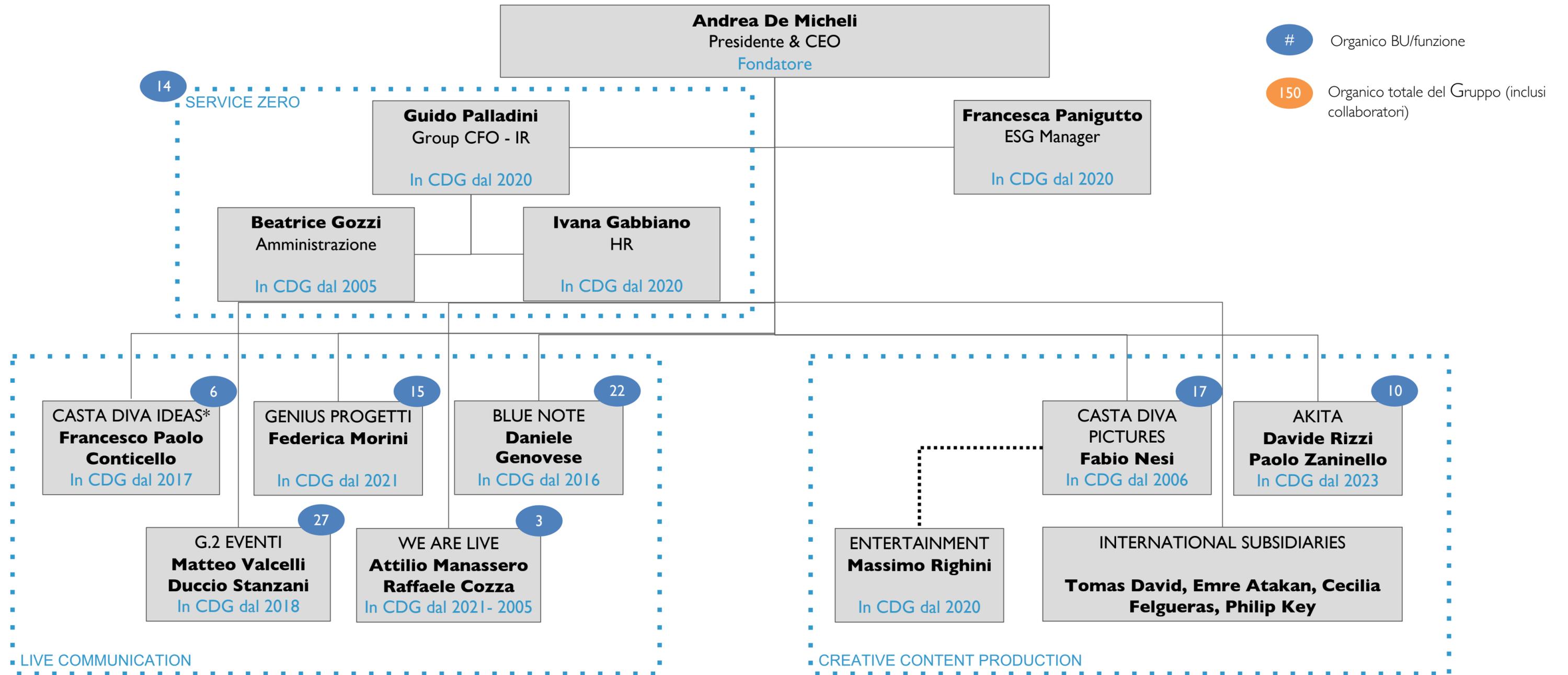
- Gli scarsi volumi sono la principale criticità del mercato Euronext Growth Milan (EGM), ma secondo l'analisi liquidità EGM pubblicata da Azimut Direct, nel primo semestre del 2023 CDG è seconda per indice di liquidità (e quarta per turnover) su quasi 200 aziende quotate
- Il titolo CDG, con un multiplo EV/EBITDA pari a solo 2,6x, ha ampi margini di apprezzamento



**CASTADIVAGROUP**

We Make Things Happen

# L'ORGANIZZAZIONE



(\*) incorporata in G.2 Eventi da gennaio 2024

**Casta Diva Group**



Andrea De Micheli, Fondatore, Pres. e AD



Guido Palladini, CFO



Francesca Panigutto, ESG Manager

**Casta Diva Pictures, ADV e Video Production**



Fabio Nesi, Presidente e AD



Massimo Righini, Chief Creative Officer

**G.2 Eventi, Eventi Corporate**



Matteo Valcelli, Co-founder, Presidente e AD



Duccio Stanzani Ghedini, Amm. con deleghe



Francesco P. Conticello, Amm. con deleghe



Raffaele Cozza D'Onofrio, Consigliere



Attilio Manassero, Chief Luxury Officer WAL

**Akita Film, Video Production**



Paolo Zaninello, Co-founder, AD



Davide Rizzi, AD

**Blue Note, Live Music**



Gianluigi Rossi, Presidente



Daniele Genovese, AD



Nick The Nightfly, Artistic Director

**Genius Progetti, Eventi Luxury**



Matteo Giusti, Dir. Creativo



Federica Morini, AD

## **Fattori chiave per l'attrazione dei talenti**

- Leadership nazionale nel settore Live Communication
- Leadership nazionale nel settore Advertising Video Production
- Quotazione, stock option, stock granting
- Politica delle remunerazioni dedicata all'attrazione e alla conservazione dei talenti
- Team di esperti specializzati nel proprio settore
- Comitato retribuzioni formato da consiglieri indipendenti

## **ESG PACT: benessere dei collaboratori e protezione dell'ambiente**

### **ESG manager**

- Relazione d'impatto 2023

### **Società**

- Macro-progetto inclusion&diversity
- Progetto PRIDE
- Corso sul mondo LGBTQIA+ (Florenzia Di Stefano-Abichian)
- Sportello di aiuto psicologico gratuito per i collaboratori
- Contributo di € 1.000 contro il caro-bollette del 2022
- Sicurezza e formazione

### **Iniziative pianificate**

- Ambiente: policy interne per regolare gli obiettivi di sostenibilità
- Sociale: turnover del personale, inclusion&diversity, sicurezza e formazione, salute e politiche sociali
- Governance: certificazioni, diversità di genere nei CdA, incentivi al personale su obiettivi ESG
- Per maggiori informazioni visitare la pagina <https://www.castadivagroup.com/esg-relazione-sulla-gestione-di-sostenibilita/>

### **Ambiente**

- Consumo energia da fonti rinnovabili
- Risparmio fonti idriche
- Riciclo rifiuti
- Riduzione impatto CO2

### **Governance**

- 5 consiglieri indipendenti su 6 membri del CdA
- Certificazioni ISO9001, 14001, 20121
- Incentivi al personale su obiettivi ESG

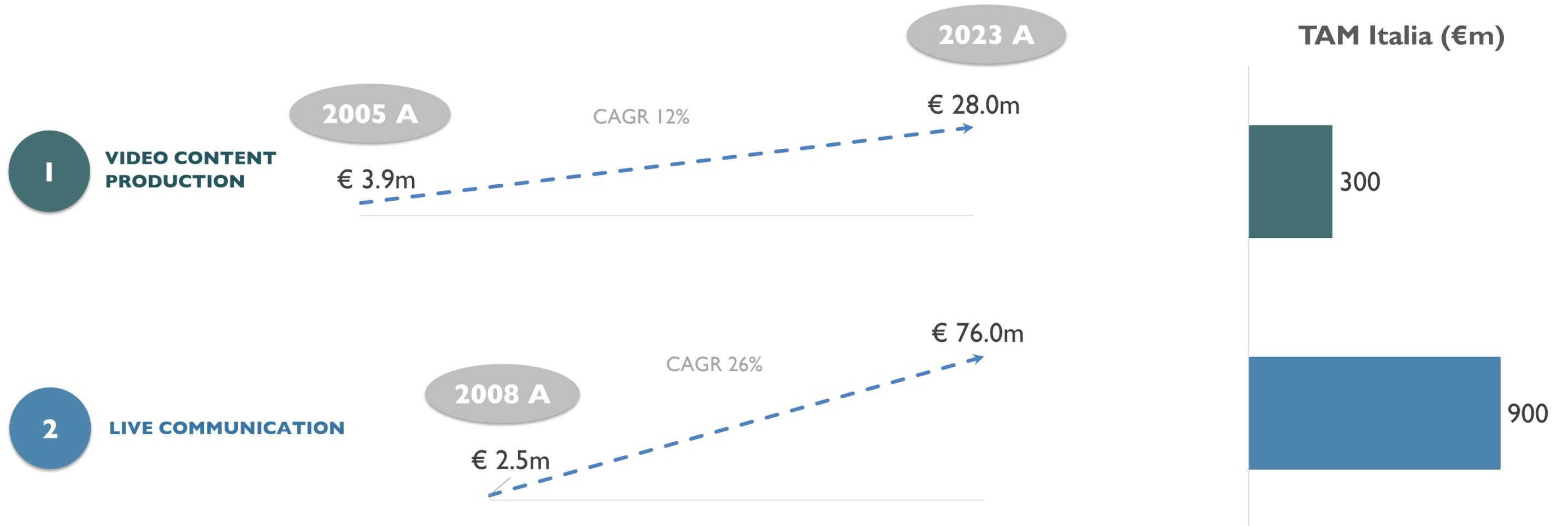


**CASTADIVAGROUP**

We Make Things Happen

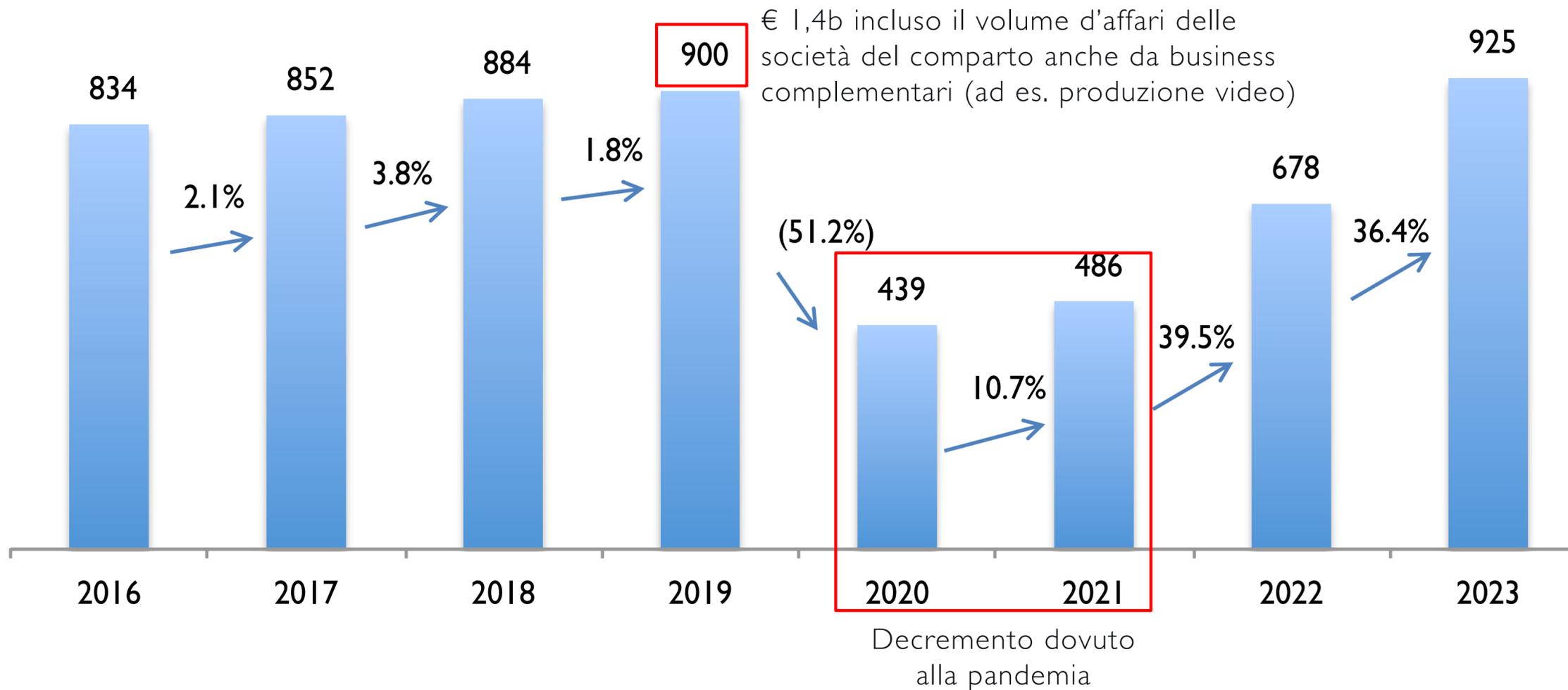
**IL MERCATO**

Casta Diva nel tempo ha acquisito la leadership nazionale in segmenti strategici del mercato



**Un settore tornato a regime dopo la pandemia, ma con cambiamenti strutturali**

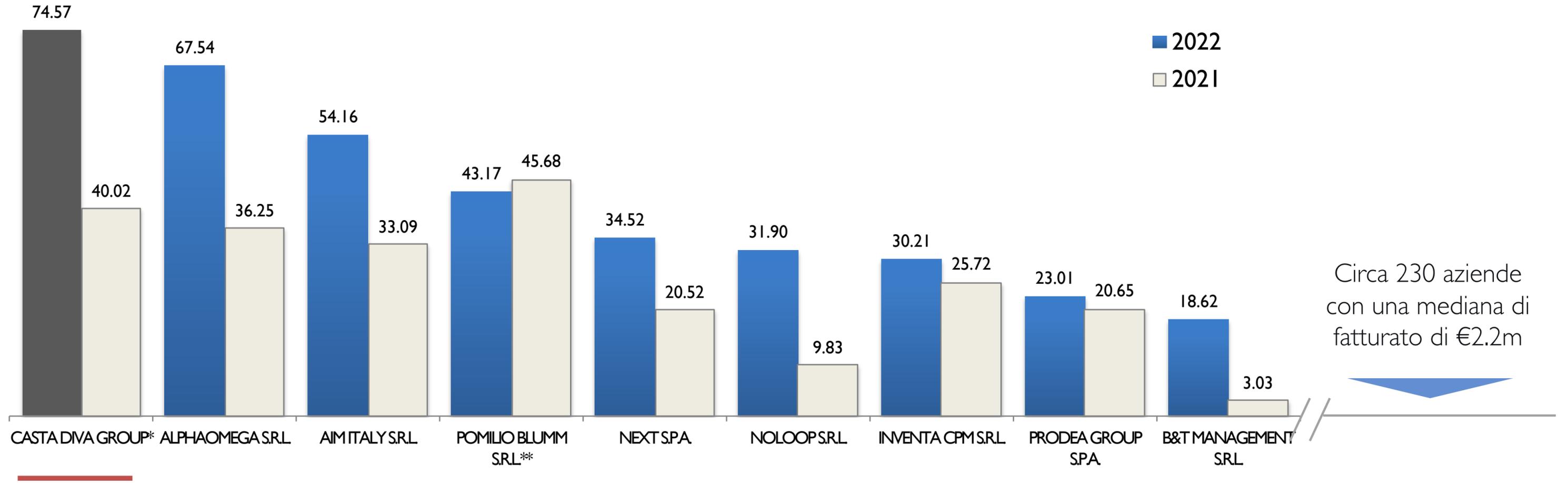
**Dimensione e tasso di crescita in Italia (€m, %)**



- Il mercato globale ha un fatturato in aumento, da \$805t nel 2017 a \$1.439t nel 2025, con un CAGR del 7,6%
- Nel 2021, in Italia il 54% del mercato era attribuibile alle prime 25 aziende; tale quota è aumentata del 4%, indice di una chiara tendenza al consolidamento
- Altre tendenze in atto: digitalizzazione (eventi “ibridi”), riduzione mini-eventi virtualizzabili (es. business meeting), sicurezza e sostenibilità fattori chiave nelle strategie dei clienti.

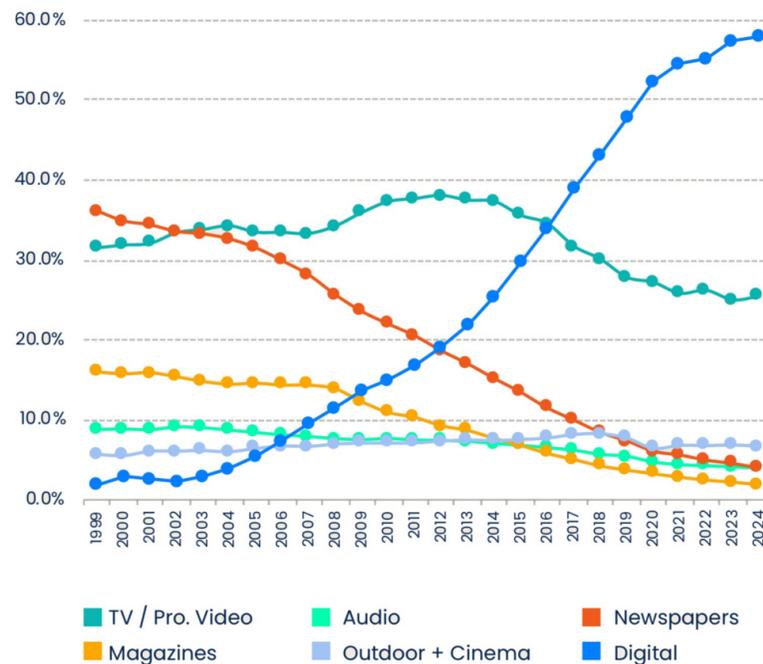
**Nel 2022 Casta Diva ha raggiunto la prima posizione in Italia negli eventi corporate**

**VALORE DELLA PRODUZIONE (€M)**



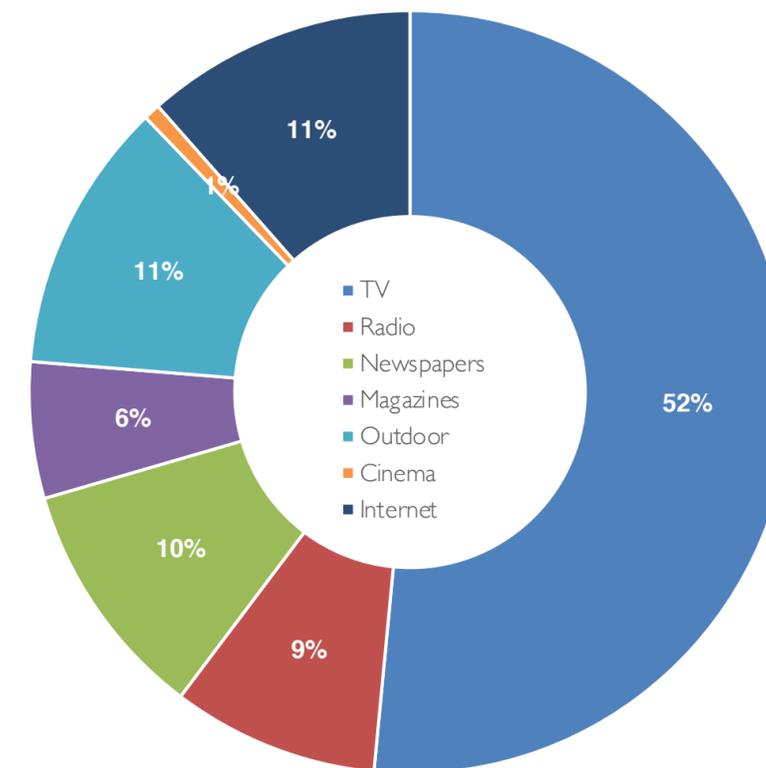
**QUOTE GLOBALI DI PUBBLICITA' PER MEZZO**

**ANDAMENTO**



- Leadership del digitale, tenuta della TV...
- .. con forme comunque legate al video (40% dei budget dei grandi marchi)

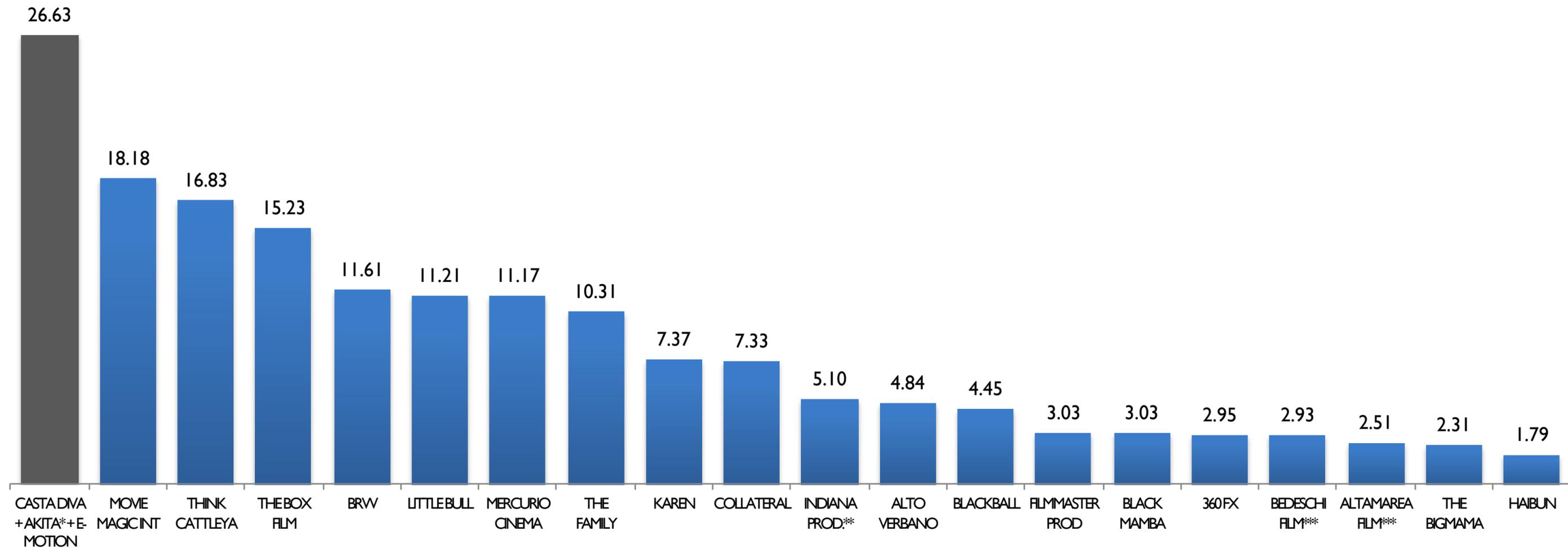
**QUOTE 2023**



- Investimenti in integrazione tra digitale e mezzi tradizionali (“digital extensions”), pari al 16% dei budget tradizionali entro il 2024.

Con le ultime acquisizioni, Casta Diva guadagna la leadership tra i produttori italiani di spot pubblicitari

**FATTURATO (2022, €M)**





**CASTADIVAGROUP**

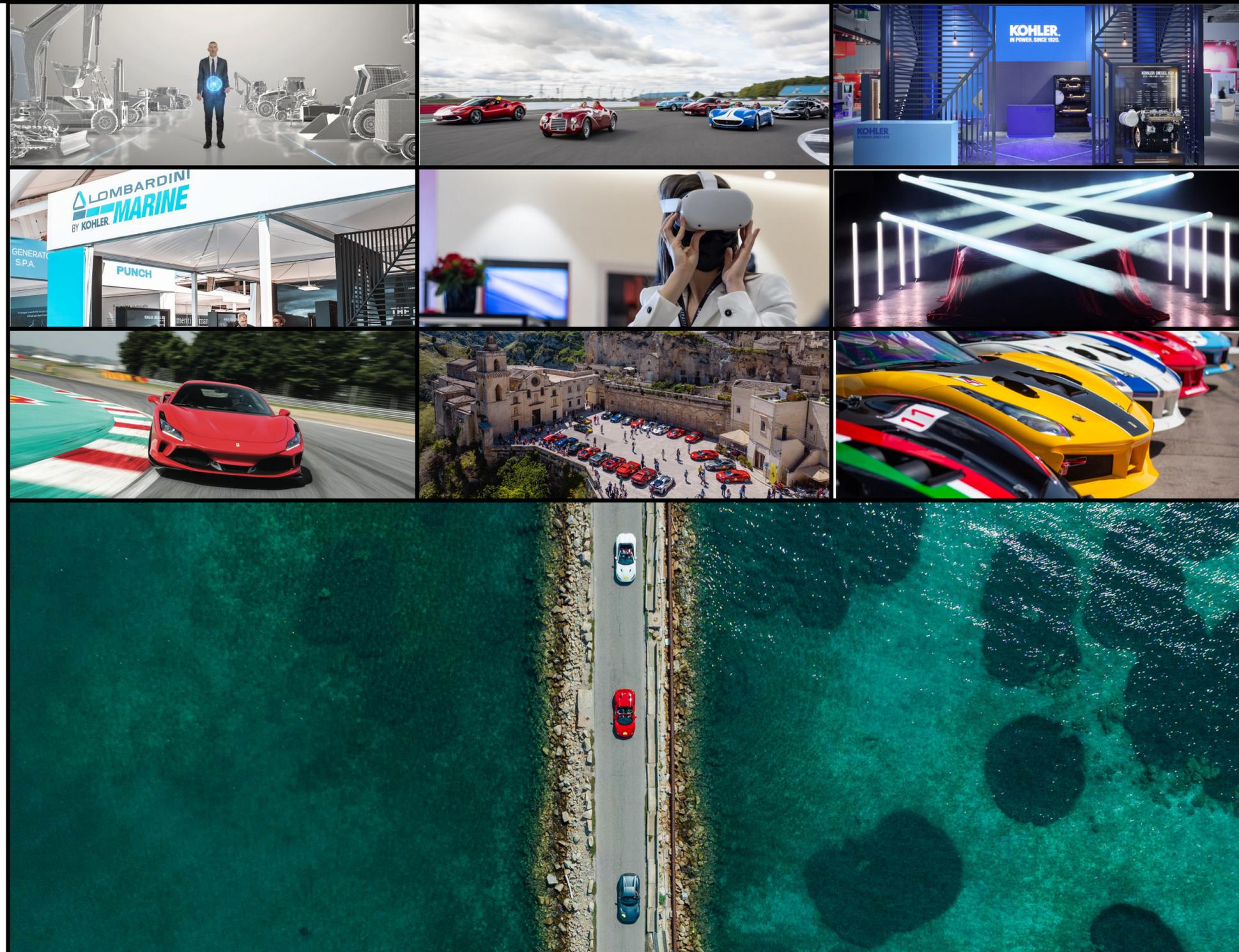
We Make Things Happen

# LA STRATEGIA DI CRESCITA

## GENIUSPROGETTI

Live Events, Tailor-Made Experiences

- Agenzia di eventi di Sassuolo, in provincia di Modena
- Nel 2021 aveva sviluppato un valore della produzione di €22,7m con ebitda di €3,5m, pari ad una marginalità del 16%
- Fondata nel 1994 e guidata da Matteo Giusti, ha innestato in CDG una forte expertise nel settore dei “luxury events”.
- Genius progetta e organizza in tutta Europa eventi aziendali, stand fieristici, celebrazioni e lanci di nuovi prodotti per grandi marche dei comparti ceramistico, automobilistico e cosmetico, con l’obiettivo di rendere i partecipanti ambasciatori del brand.



# AKITA

- Casa di produzione fondata nel 2004 a Milano.
- Il team è composto da 14 persone tra cui: 2 Executive producer, 2 R&D, 3 produttori; 2 production manager, 2 production assistant, 1 manager post-produzione ed il dipartimento amministrativo.
- Si tratta di una struttura altamente flessibile: in caso di produzioni simultanee sono in grado di fare affidamento su un ampio bacino di liberi professionisti fedeli e di alto profilo.
- €14,7m di valore della produzione, €2,8m di ebitda (19%).
- Assenza di sovrapposizione nei portafogli clienti.
- Economie di scala pari a circa €300k.
- L'operazione consente di acquisire la leadership tra le case di produzione italiane.





e-motion multimedia factory

- E-motion è una casa di produzione che offre una soluzione integrata e agile con grande attenzione alla qualità, nel settore dei video industriali e per eventi. L'integrazione con Casta Diva consentirà a questa di allungare la catena del valore e a E-motion di aumentare sensibilmente il proprio fatturato.
- Prima società italiana e tra le prime al mondo ad aver adottato il sistema di ripresa basato sulla tecnologia Red Digital Cinema, ha oggi accumulato un'esperienza unica nell'uso di questo sistema utilizzando ora il formato 8K e corredato le proprie camere con le migliori ottiche Cooke/Red Primes.
- Sala post e grading online, studio limbo 4x6m carrabile, reparto di motion graphics, 7 suites di editing offline/editorial. Esperienza sul campo nelle produzioni stereo 3D e VR360.

## People



## Projects



### **Asset**

- Status di azienda quotata con andamento positivo del titolo
- Track record di successo nella crescita per acquisizioni
- Portafoglio clienti composto da big spender (130+ attivi) e fidelizzato (31 clienti pluriennali)
- Capacità esecutiva globale (14 sedi)
- 11 format proprietari
- ESG fattore centrale della visione
- Modello organizzativo snello (valore della produzione pari a più di €700k per addetto)

### **Trend rilevanti**

- Ulteriore domanda di consolidamento nei settori in cui opera il Gruppo
- Completa integrazione delle componenti digitali nelle strategie di marketing delle aziende
- Conferma del video come contenuto centrale della comunicazione pubblicitaria
- Crescita del settore OTT (CAGR 2018-22 pari a 11%)
- Trasformazione del digital marketing (creator economy)

### **Driver di crescita**

- LiveCom: ingresso in nuovi settori quali: eventi territoriali, sfilate di moda, congressi medici, cerimonie e grandi eventi
- Video production: ingresso nel nuovo settore dei programmi scripted per nuovi clienti (RAI)
- Creator economy: mix di crescita organica e per acquisizioni

## Obiettivi 2024-26

### Live Communication

- Razionalizzare la struttura mediante fusioni societarie
- Partnership con agenzie di eventi all'estero
- Cercare opportunità in settori limitrofi a quelli attualmente presidiati:
  - Eventi territoriali
  - Sfilate di moda
  - Congressi medici
  - Cerimonie e grandi eventi

### Video Content Production

- Ampliare il perimetro attraverso M&A (non compreso nei numeri del Piano)
- Aumentare la clientela con altri OTT ed emittenti
- Entrare nel mondo dei contenuti scripted, ossia fiction e film tv
- Riattivare il network estero anche come origination di business (oltre che come appoggio produttivo locale)

### Creator Economy

- M&A (non compreso nei numeri del piano)
- Acquisizione di competenze mirate
- Cross-selling con le altre BU

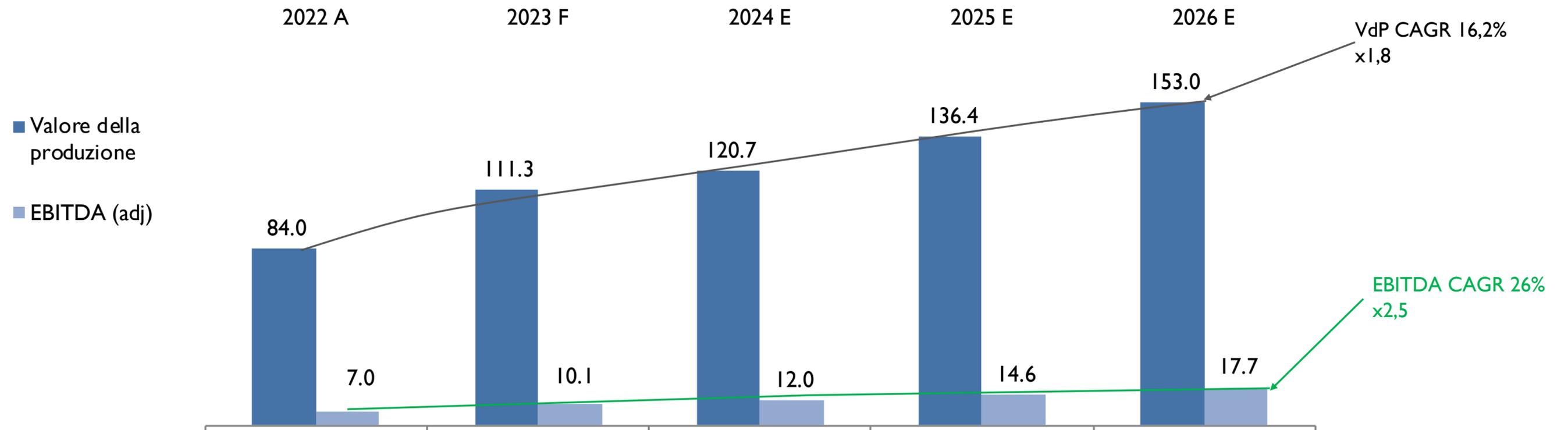
### Holding

- Appiattare la catena di comando, semplificando le funzioni di Gruppo
- Fondere la società di servizi Service Zero in Casta Diva Group
- Unificare sistemi ERP e CRM tra le aziende del gruppo
- Diffondere cultura ESG

**Il piano prevede la crescita del fatturato unita ad un sensibile miglioramento della redditività**

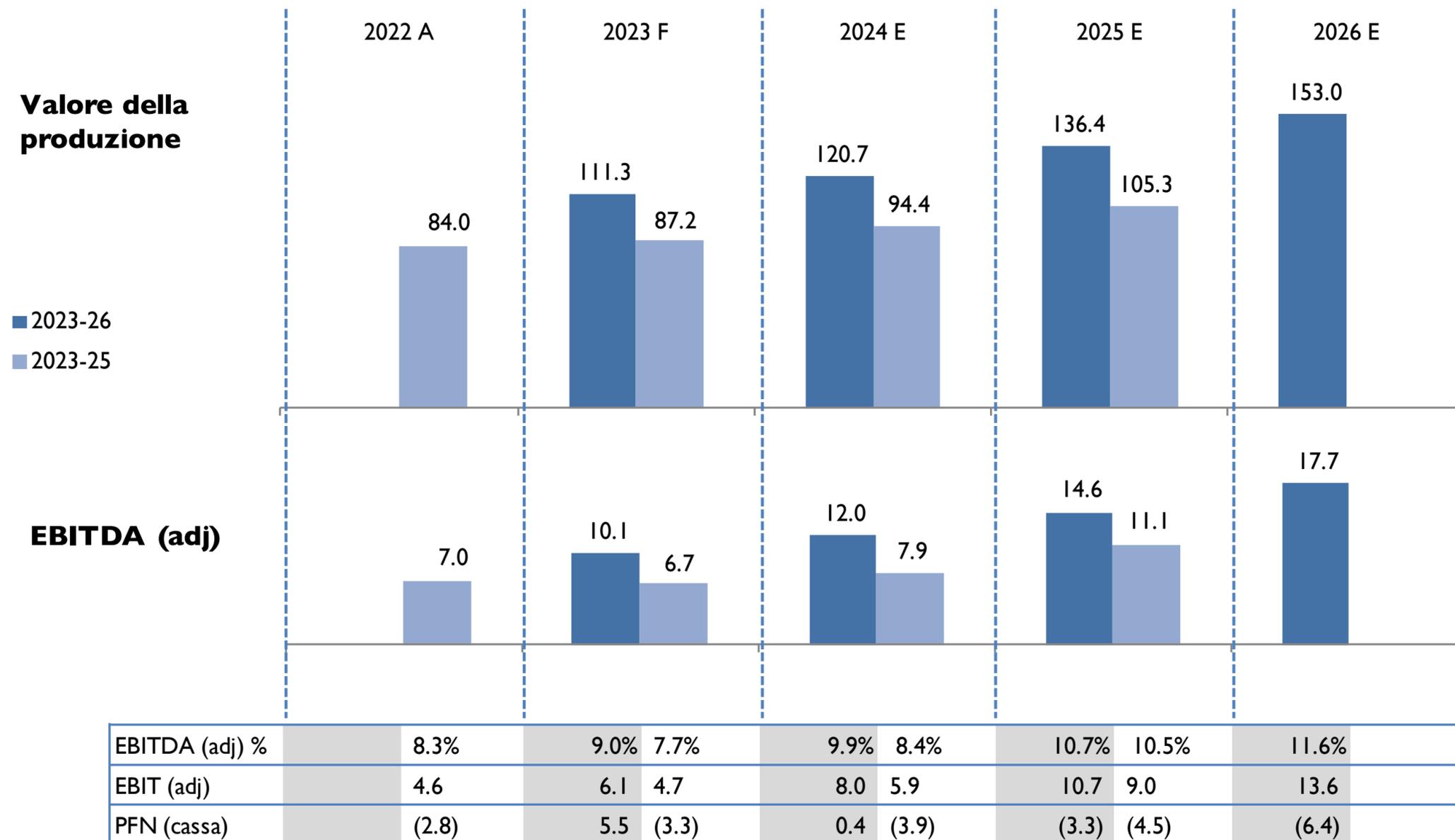


## CDG punta ad un CAGR del 26% sull'EBITDA dal 2022 al 2026



EBITDA (adj) %	8.3%	9.0%	9.9%	10.7%	11.6%
EBIT (adj)	4.6	6.1	8.0	10.7	13.6
PFN (cassa)	(2.8)	5.5	0.4	(3.3)	(6.4)

**Piano industriale 2023-26 vs 2023-25 (€m, %)**



- Il Gruppo ha superato ampiamente gli obiettivi a breve termine del piano presentato nell'aprile 2023
- Il fatturato 2023 comprende Akita e – pro-forma – E-motion, ma anche al netto delle acquisizioni sarebbe superiore del 9% alla previsione del piano precedente. L'impatto dell'M&A si evidenzia nello scostamento della PFN
- Il piano industriale, in un'ottica prudenziale, è suscettibile di sviluppi migliorativi per effetto di alcune acquisizioni sinergiche ad alto potenziale all'esame del Gruppo



**Casta Diva Group SpA**

Via Lomazzo, 34 - 20154 Milano

**Andrea De Micheli** – Chairman e CEO  
[a.demicheli@castadivagroup.com](mailto:a.demicheli@castadivagroup.com)

**Guido Palladini** – CFO e IR  
[g.palladini@castadivagroup.com](mailto:g.palladini@castadivagroup.com)