

מצגת משקיעים

יולי, 2020



הבהרה משפטית

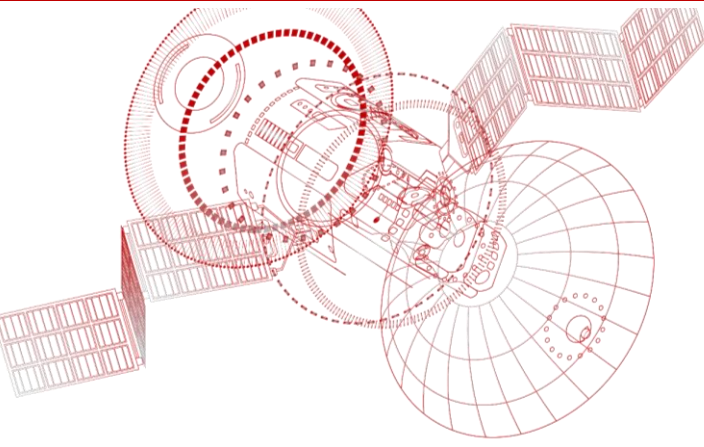
במצגת זו, כללה החברה ביחס לעצמה וביחס לחברות בקבוצת החברה ("החברה"), מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ("מידע צופה פני עתיד").

מידע כאמור, כולל, בין היתר, תחזיות, מטרות, הערכות, אומדנים ומידע אחר המתייחס לאירועים או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה וודאית ויכול שיושפעו מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש ואשר אינם בשליטתה של החברה. המידע צופה פני עתיד כאמור, מבוסס על הערכות הנהלת החברה, המתבססות, בין היתר, על מידע הידוע להנהלת החברה במועד עריכת מצגת זו ובכלל זה הערכות שווקי פעילותה של החברה, נתונים ופרסומים סטטיסטיים וציבוריים שפורסמו על ידי גופים ורשויות שונות, אשר תוכנם לא נבדק על ידי החברה באופן עצמאי ולפיכך החברה אינה אחראית לנכונותם. כמו כן, במסגרת מצגת זו, כללה החברה מספר מתודולוגיות פוטנציאליות לבחינת שווי פרויקטי החברה ונכסיה; מתודולוגיות השווי כאמור מתבססות על ניתוחי הנהלה פנימיים אשר הנם בגדר הערכה בלבד ו/או פרסומים שונים עצמאיים בשווקי פעילותה של החברה ואינם מהווים הערכת שווי פורמאלית או מצג מחייב ביחס לעמדת הנהלת החברה או בעלי מניותיה. עם זאת, מובאות המתודולוגיות כאמור כאינדיקציה כללית ונקודת מבט אפשרית לקוראי מצגת זו ומשקיעי החברה ככלל. כמו כן, במצגת זו כללה החברה מידע נוסף, בדבר התקדמות פרויקטים שונים של החברה ותהליכים שונים בגינם, באופן המוצג באופן שונה ויזואלית ביחס לדיווחי החברה.

התממשותו של המידע צופה פני עתיד כולו או חלקו או באופן שונה מכפי שנצפה, או אי התממשותו, יושפעו, בין היתר, מגורמי הסיכון המאפיינים את פעילות הקבוצה וכן מההתפתחויות בסביבה הכלכלית ובגורמים חיצוניים המשפיעים על הקבוצה בתחומי פעילותה. לחברה אין ודאות כי הערכותיה, תוכניותיה וציפיותיה יתממשו ולפיכך תוצאות הפעילות עשויות להיות שונות מהותית מהתוצאות המוערכות או המשתמעות ממידע זה.

מצגת זו נערכה לשם תמצית ונוחות בלבד ולא נועדה להחליף את הצורך לעיין בדיווחים שפרסמה החברה לציבור. מידע מלא ומקיף בקשר עם החברה ועסקיה ניתן למצוא בדוחות התקופתיים והמידיים המפורסמים כמו כן התחזיות וההערכות www.magna.isa.gov.il על ידי החברה באתר האינטרנט של רשות ניירות ערך מתבססות על נתונים ומידע המצויים בידי החברה במועד עריכת מצגת זו, והחברה אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות את התחזיות ו/או ההערכות כאמור על מנת שישקפו אירועים ו/או נסיבות שיחולו לאחר מועד עריכת המצגת. כמו כן, מובהר כי חלק ניכר מן המידע המוצג במצגת זו לקוח ו/או נגזר מדיווחיה של החברה, אם כי מוצג באופן מרכז ו/או גרפי ו/או תמציתי, ולפיכך, מצגת זו אינה מהווה תחליף לעיון בדיווחי החברה, אלא מקור מידע משלים.

אין במצגת כדי להוות הזמנה או הצעה לרכישת ניירות ערך של החברה.



קבוצה שעברה מהפך ייחודי ומפגינה יציבות

הסכמים אסטרטגיים וארוכי טווח עם חברות סלולר
וספקיות אינטרנט מובילות



חברה שעברה "מהפך" בשנים האחרונות.
מחברה מפסידה, לחברה יציבה עם אסטרטגיה
מוכחת וצוות ניהולי חזק



לקוחות בטחוניים וצבאיים חזקים



יכולות טכנולוגיות מוכחות, המייצרות לחברה
בידול ברור מול מתחרות

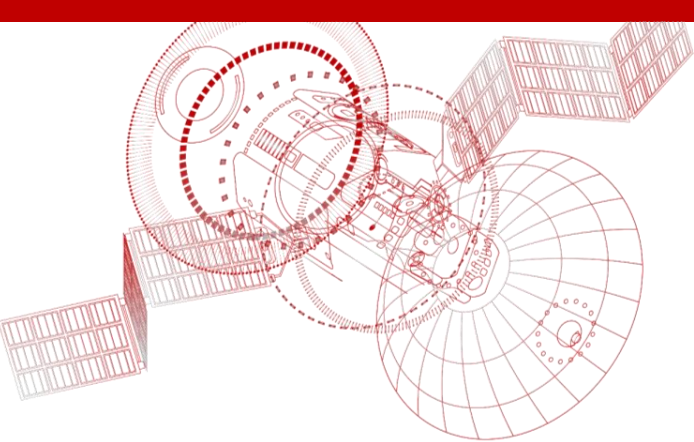


החברה הינה מפיץ מורשה של Iridium/Inmarsat ונהנית
מקדימות במתן שירותים מתקדמים



מיקוד עסקי בשוק התקשורת הצומח
באפריקה שמדרום הסהרה





נקודות מיקוד עיקריות

אחזקה משמעותית בתאגיד וויוק, בהיקף שכמעט שווה לכל היקף החוב של החברה.



החברה פועלת למימוש אחזקה זו. מכירת וויוק, ככל ותצלח תשפר משמעותית את מצבה של החברה.

יכולת התפתחות לטריטוריות חדשות.



מבנה הוצאות נמוך ומבוקר היטב.



שיפור עקבי ברמות המינוף של החברה.



קבוצת סאטקום תמונת מצב

מחזור פעילות ב- Q1 2020 - 13.9 מיליון דולר; חברה רווחית מזה 5 שנים



צבר הזמנות נכון ל- Q1 2020 בהיקף של 70.2 מיליון דולר



שוק יעד מרכזי בקונגו, כ-59% מסך הכנסות של כ-10.8 מיליון דולר ביבשת אפריקה.



חודשו ההסכמים האסטרטגיים עם Orange ו-Vodacom - הכנסות של עשרות מיליוני דולרים



אחזקה של כ-6% בקונסורציום התקשורת האפריקאי וויק, התקבל דיבידנד ניכר במהלך השנים והחזר לבעלי המניות במיליוני דולרים



גידול של מאות אחוזים באספקת שירותי O3B לחברות גלובאליות בקונגו ולספקיות אינטרנט בצ'אד וניג'ר לכ-5.5 ג'יגה (קיבולת מכורה בקונגו, צ'אד וניג'ר לחודש מרץ 20).



יתרון שוק בשימוש בפלטפורמת SD-WAN לניהול חכם של רשתות תקשורת היברידיות



הנהלת החברה



אורית גל
סמנכ"ל כספים



אסף רוזנהק
מנכ"ל

תחומי פעילות

תחום תקשורת נתונים לאינטרנט

- שירותי רשתות תקשורת ומערכות תקשורת
- 88% מסך ההכנסות
- לקוחות: ספקי אינטרנט, חברות סלולר, מפיצים וארגונים
- רווחיות ישירה ברבעון ראשון לשנת 2020: 32%
- הכנסות ברבעון הראשון של 2020: 12.2 מיליון דולר

תחום HLS & Defense

- שירותי קישוריות לאינטרנט, תקשורת נתונים ניידים, שירותי טלפוניה, M2M
- 12% מסך ההכנסות
- לקוחות: כוחות ביטחון, גופים ביטחוניים, ממשלות, OEM
- רווחיות ישירה ברבעון הראשון לשנת 2020: 26%
- הכנסות ברבעון ראשון של 2020: 1.66 מיליון דולר

יתרונותיה התחרותיים של החברה

יכולתה של החברה לפתח שירותים מיוחדים ומבדלים אשר מעניקים ללקוח מעטפת מלאה לצרכיהם העסקיים, פתרונות טכנולוגיים ייחודיים, פתרונות מנוהלים וזאת מעבר לאספקת השירות הטכנולוגית.



החברה מציעה ללקוחותיה תשתית, אך גם מגוון רחב של שירותי ערך מוסף, תמיכה ופתרונות ייחודיים.



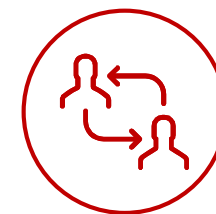
החברה פועלת ליצירת בידול תחרותי, באמצעות הרחבת סלי השירותים ללקוחות, וכן פיתוח טכנולוגיות ייחודיות לחברה אשר להערכתה יאפשרו לה יתרון באטרקטיביות הצעותיה להתקשרויות מול לקוחות שונים וכיו"ב.



החברה פועלת הרחבת הנוכחות ביבשת, באמצעות צוותים ייעודיים המשלבים גורמים מקומיים וישראלים, אשר מאופיינים ברמת מומחיות עסקית וטכנולוגית גבוהה, וכן פיתחו רמות ידע המאפשרות להם נגישות גבוהה ללקוחות, הבנה גבוהה של צרכי הלקוחות והתנהלות "שטח".



יתרונותיה התחרותיים של החברה

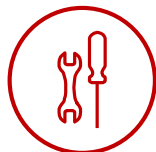


החברה מקפידה על ניצול מקסימאלי של הקיבולת הפנויה והימנעות מחוזים מכבידים עם ספקי לווין וסיבים. הדבר מאפשר לחברה ניטור וניהול יעיל של חוזי החברה מול לקוחות ושמירה על מרווחי תשואות איכותיים, במקביל לניהול משא ומתן עם ספקים על מחירי הקיבולת.

החברה פועלת לשמירה על מרווחי תשואות איכותיים בהתקשרויות מול לקוחות, באמצעות טיוב ההתקשרויות מול ספקי הקיבולת, יצירת פתרונות טכנולוגיים אשר מאפשרים חיסכון בעלויות לטובת החברה וניהול משא ומתן איכותי המאפשר לחברה תוצאות טובות בהתקשרויות.

שירותים ייחודיים המסופקים על ידי החברה ללקוחותיה

החברה מתמחה בפרויקטי "Turn Key", בין היתר, עבור תשתיות ושירותים נלווים המוטמעים ומנוהלים בשוטף על ידי החברה בלבד.



אספקת שירותי תקשורת באמצעות טכנולוגיית לוויין מתקדמת: "O3b Networks Ltd.". שירות זה זכה לכינוי "Fiber in the sky", מכיוון שהוא דומה מאוד בתוצאה שהוא מספק ללקוחות לזה שהסיב מספק. בין היתרונות העיקריים של שירות זה: שיהוי נמוך בטכנולוגיית לוויין, רוחבי פס מאוד גדולים אשר עונים על הצורך של חברות הסלולר וכיו"ב.



שירותי ערך מוסף ושירותים נלווים, כגון שירותי ענן, שרתים וירטואליים, שירותי אספקת תשתית סיבים, אבטחת מידע וכיו"ב.



שירות ה- SDWAN MAX - המשמש לצרכי ניצול תשתיות התקשורת לרמה מקסימלית תוך אספקת רמת שירות איכותית, חסכון בהוצאות חומרה (נתבים, מתגים, FIREWALLS), חסכון ברוחבי פס, חסכון בהוצאות IT והוצאות על תשתיות משמעותיות. באמצעות שירות ה- SDWAN MAX החברה מנהלת ללקוח את תשתיות התקשורת באופן ייחודי ומבדל ובכך מאפשרת חיסכון בולט בהוצאות.



מיקוד עסקי

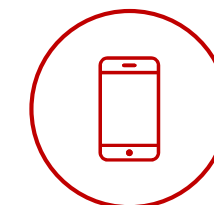
מיקוד עסקי באפריקה שמדרום לסהרה:



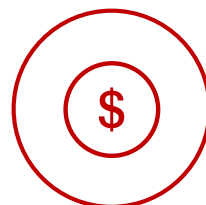
שוק ענק של יותר
ממיליארד אזרחים



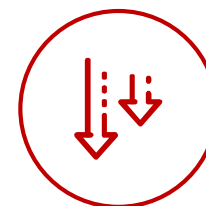
תשתית לוויינית הינה הכרחית ולא
נתפשת כגיבוי או תשתית משלימה



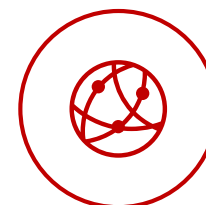
צמיחה עקבית של עשרות אחוזים
בביקוש לסלולר ואינטרנט



זמינות גבוהה של מכשירי קצה זולים
וגידול מתמיד ברוחב הפס



חשיבות לאומית לצמצום הפער
הדיגיטלי באפריקה ואל מול המערב



צפי לפריסת רשתות מתקדמות ושימוש
גובר ב-IoT ווידאו בתנועה ביישומי HLS

שיעורי חדירה בשוק האפריקאי

סה"כ
אוכלוסיה



7.676B

Penetration:

56%

משתמשים ייחודיים
במוביל



5.112B

Penetration:

67%

משתמשים
באינטרנט



4.388B

Penetration:

57%

משתמשי רשתות
חברתיות פעילים



3.484B

Penetration:

45%

משתמשי רשתות
חברתיות במובייל



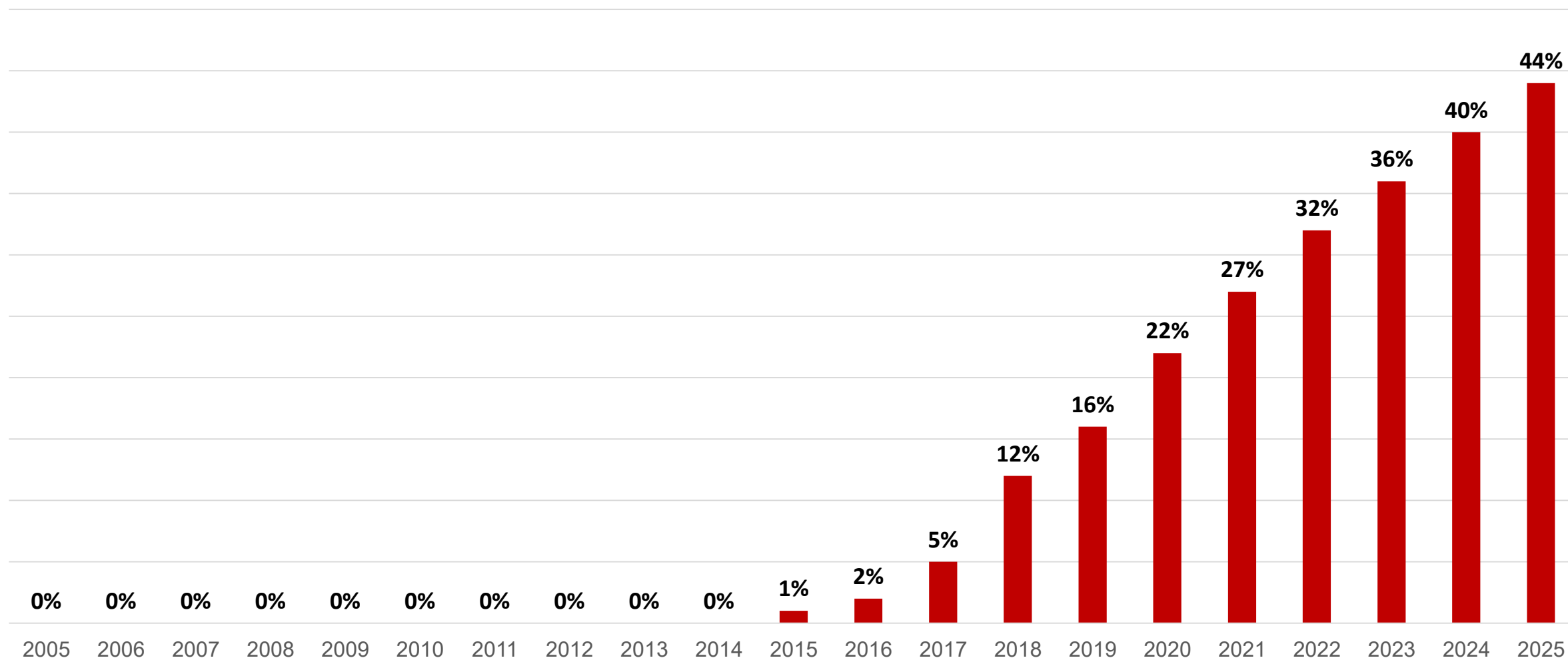
3.256B

Penetration:

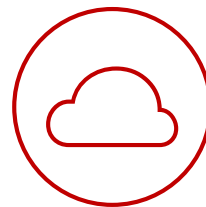
42%

רשתות סלולר דור 4 באפריקה

פריסה נרחבת של רשתות באפריקה יוצרות עלייה מתמדת בביקושים לרוחבי פס



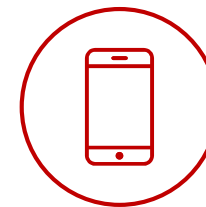
סאטקום מערכות מבססת מובילות באפריקה



שימוש ראשון
בפלטפורמת SD-WAN

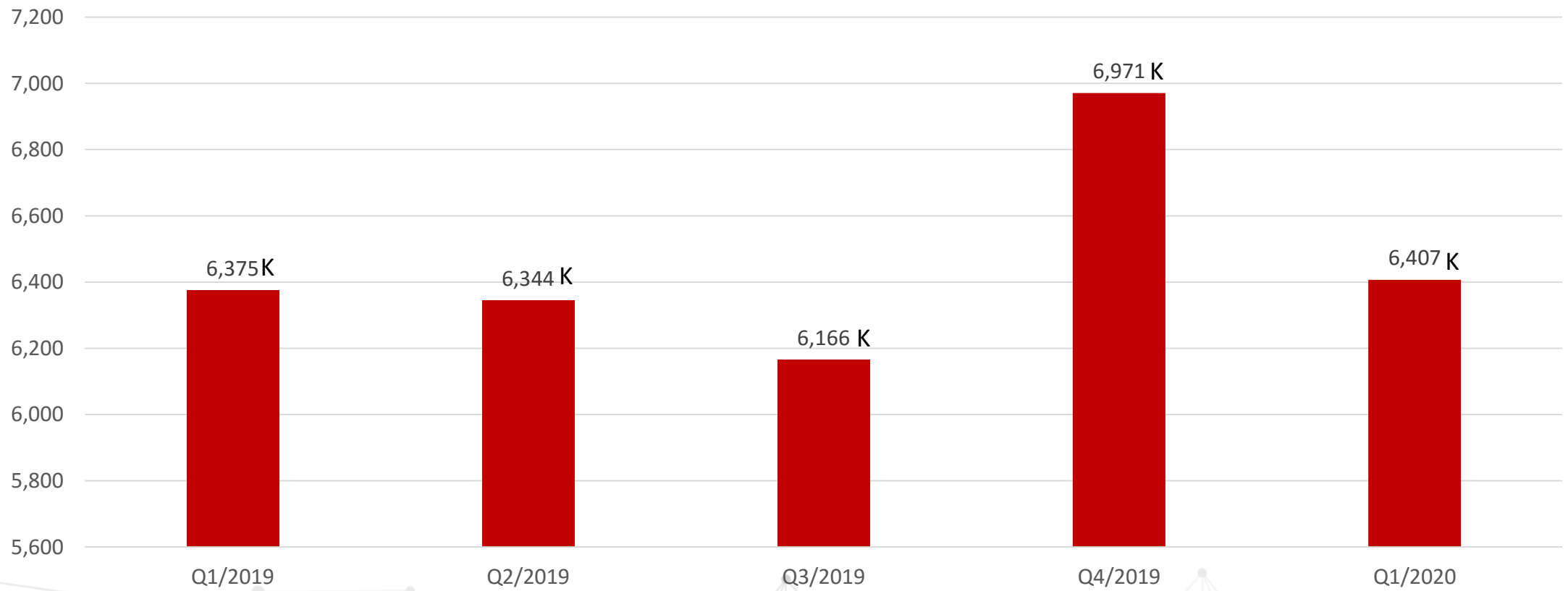


שירותי O3B על
בסיס לווייני MEO



פתרון מועדף על ידי
חברות הסלולר

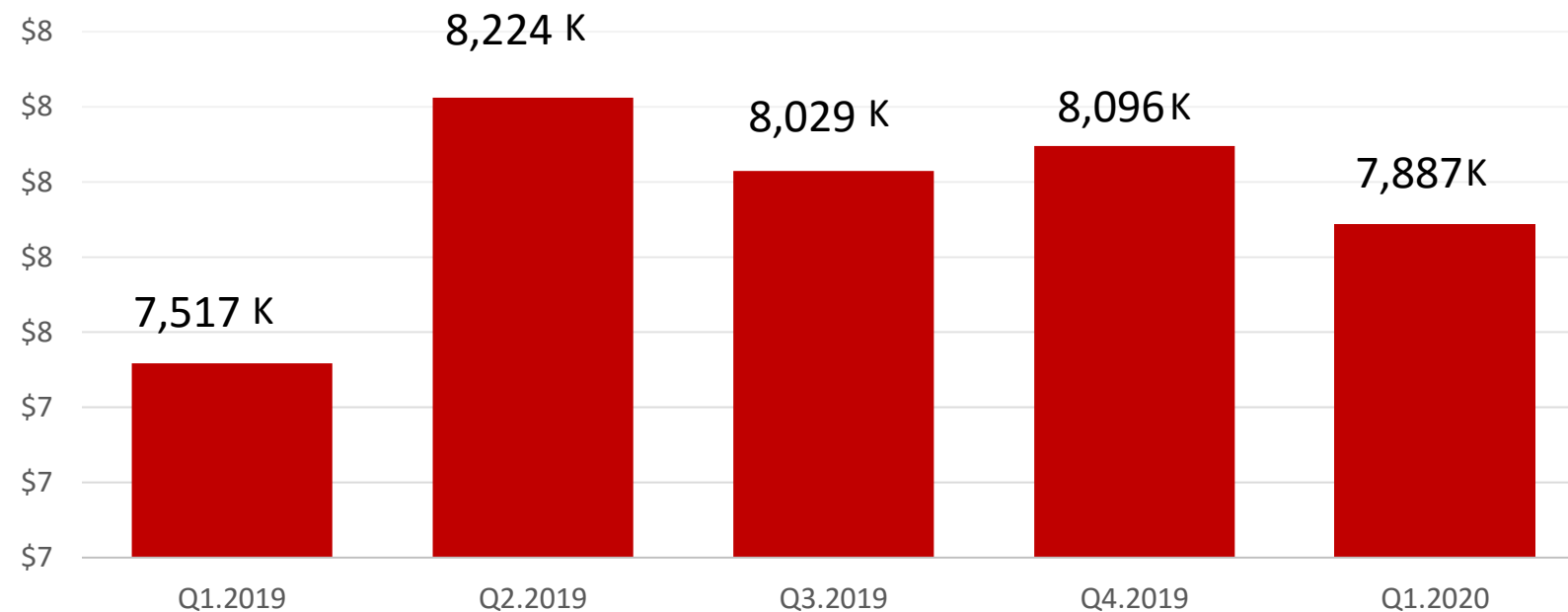
הכנסות קונגו

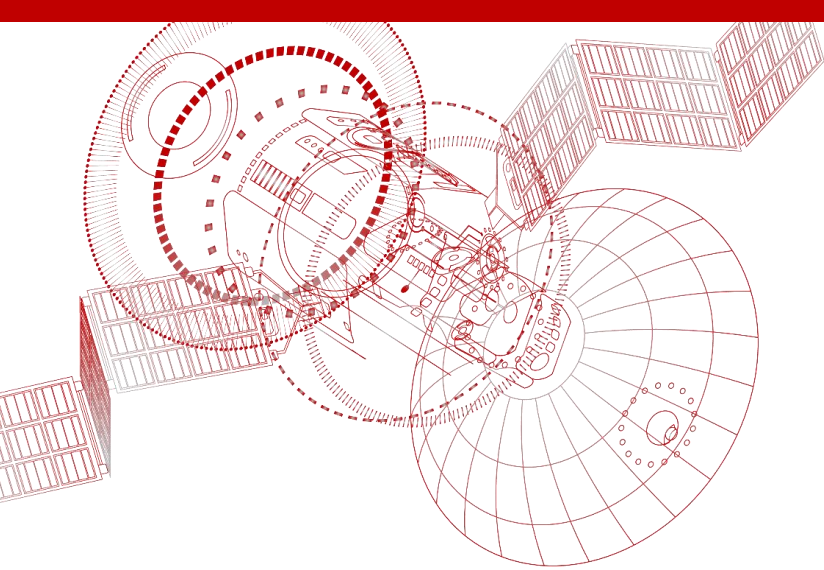


הנתונים באלפי דולרים

פתרון מועדף על ידי חברות הסלולר

הנתונים באלפי דולרים



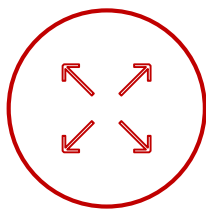


שירותי O3b על בסיס לוויני MEO

החברה מפעילה רשת לוויינים ייחודית של O3B המאפשרת:



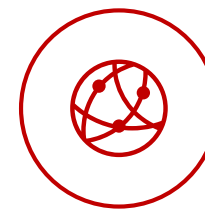
עלויות מופחתות
עבור חברות הסולר



קיבולת בנפחים הולכים
וגדלים, כיום 4 ג'יגה



איכות של סיב אופטי, שיהוי
מינימאלי וזמינות מלאה



ערך מוסף עבור חברות
גלובאליות בקונגו, צ'אד וניג'ר

SDWAN MAX כבידול משמעותי מול המתחרים

פיתוח ואספקת פיתרון ייחודי וחדשני המספק שירותי ניהול רשת בטכנולוגיית SD-WAN, שמהווה את הדור הבא של ניהול רשתות.



בידול מול המתחרים
כאסטרטגיה לגיוס ולקוחות
חדשים שימור לקוחות
קיימים



הראשונה להציע טכנולוגית
SDWAN באפריקה



היחידה להציע פיתרון
מותאם ללוחיינים



טכנולוגיה בצמיחה, בעלת
פוטנציאל שוק אדיר

השקעה בוויזוק

סאטקום מערכות הינה חלק מקונסורציום חברות תקשורת גלובאליות ואפריקאיות המחזיקה כ- 6% מכבל אופטי משמעותי (EAssy) הפרוס ביבשת אפריקה.

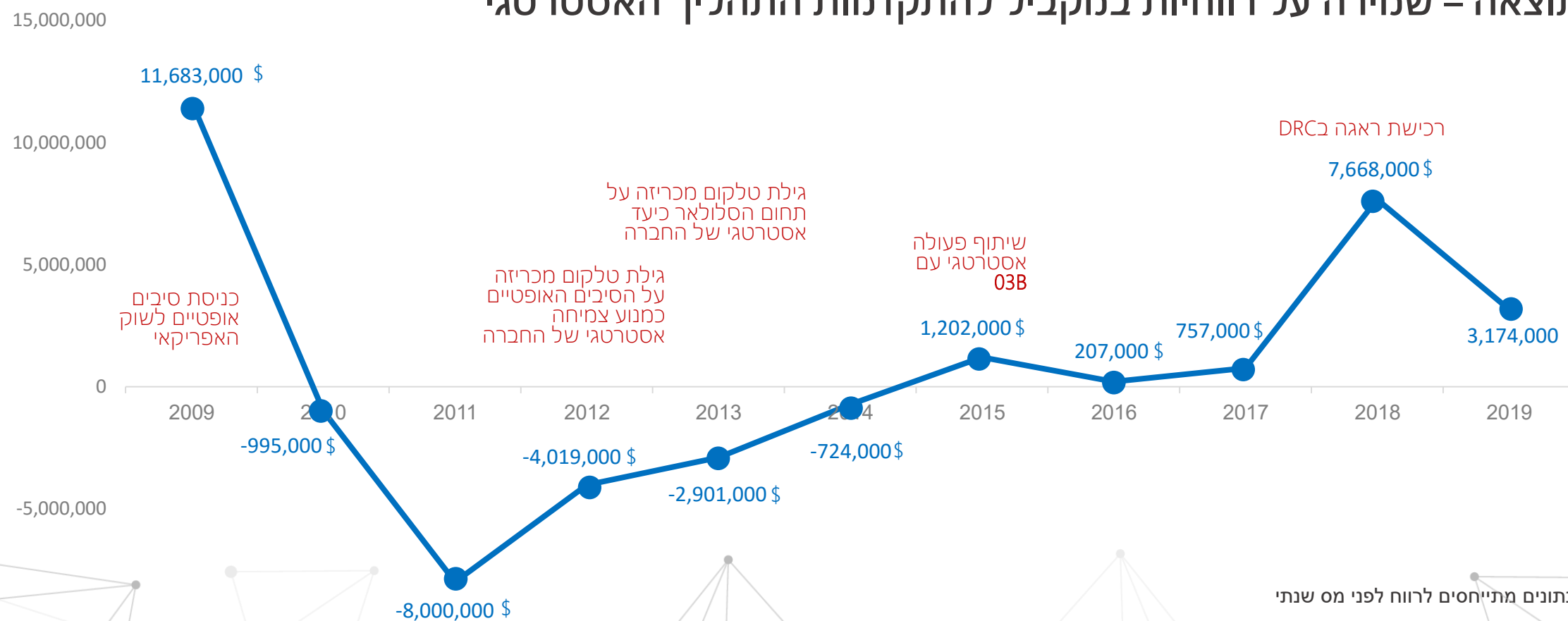
עד היום ובמהלך השנים קיבלה תשלומי דיבידנד והחזר לבעלי מניות בכ-4.1 מיליון דולר.

החברה בוחנת אפשרות למימוש אחזקתה בוויזוק כחלק מעסקת השקעה כוללת במסגרתה עשויה וויזוק לשלב משקיע משמעותי חדש תוך רכישת חלק מבעלי המניות הקיימים (כולל את החברה). נכון למועד זה מצויים במסגרת התהליך 3 (שלוש) קבוצות משקיעים בינלאומיות אשר הודיעו על כוונתם להגיש הצעות פורמאליות במסגרת תהליך עסקת ההשקעה.

יחד עם זאת, ומטבעה של כל עסקת השקעה ומורכבותה המובנית, לא ניתן לקבוע וודאות מלאה בדבר הצלחת עסקת ההשקעה ואין כל וודאות כי העסקה תושלם. נכון למועד זה, ועל סמך תנאי המו"מ הנוכחיים, התמורה ברוטו בגין העסקה לחברה תעמוד על טווח של כ- 8.5-9.2 מיליון דולר ארה"ב (חלק החברה). כמו כן, יצוין כי במהלך החודשים האחרונים חיזקה החברה את מעמדה הניהולי בוויזוק, תוך מינוי חבר לועדת ההשקעות (העוסקת במישרין בעסקת ההשקעה), לצד מינוי קבוע בדירקטוריון.

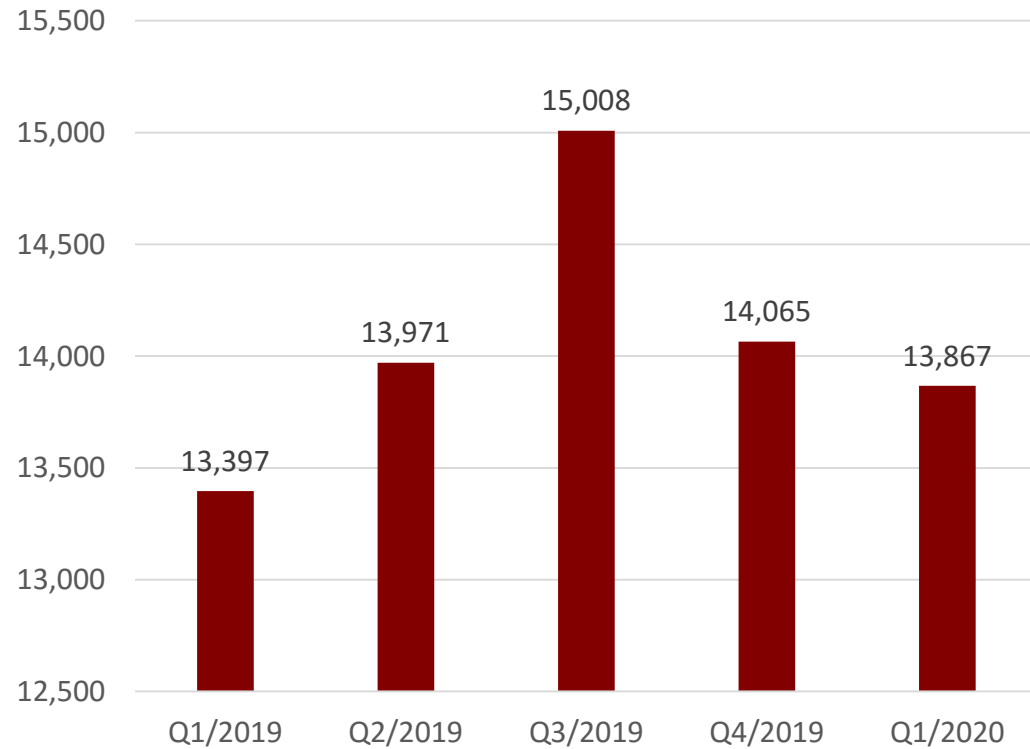
עבודה על פי תכנית אסטרטגית סדורה

לאורך השנים, החברה התמודדה עם אתגרים, באמצעות מימוש תכנית אסטרטגית סדורה.
התוצאה – שמירה על רווחיות במקביל להתקדמות התהליך האסטרטגי

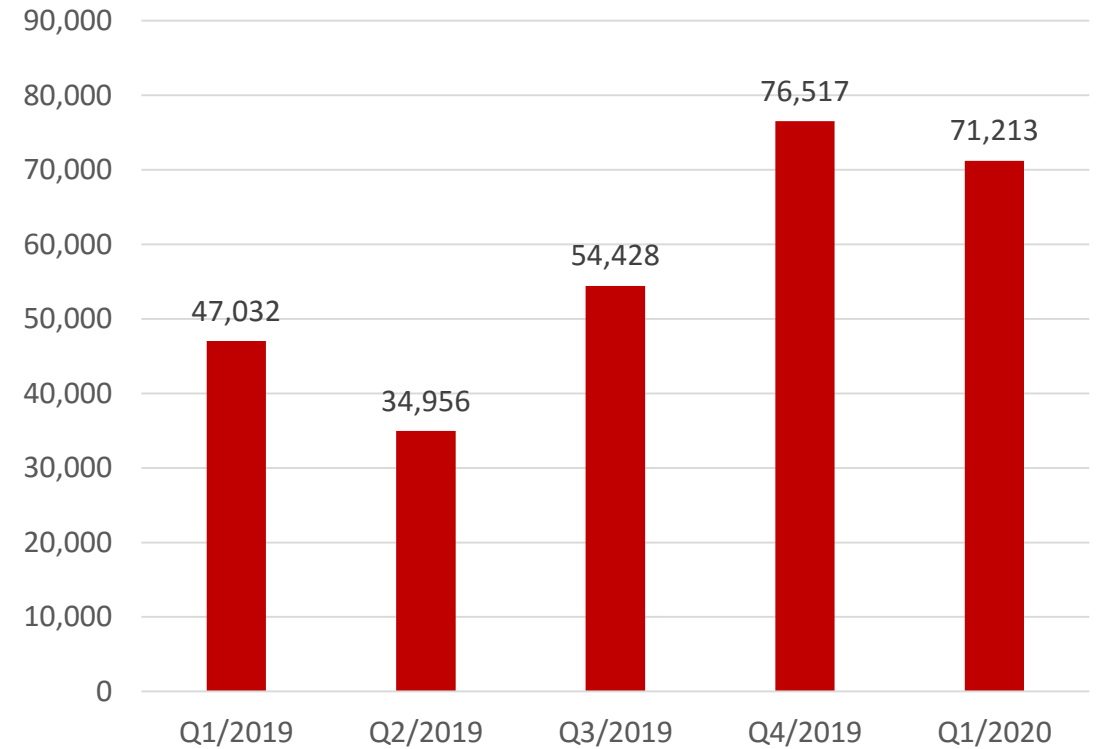


שמירה על רמת הכנסות בשוק צומח

הכנסות



צבר הזמנות



הנתונים באלפי דולרים

הנתונים הכספיים במצגת הם בניכוי ההפחתות מרכישת הפעילות בקונגו

- בחודש יוני 2018 חתמה החברה על הסכם לרכישת זכויותיו העיקריות של השותף במיזם ברפובליקה הדמוקרטית של קונגו, בתמורה לסך של 6 מיליון דולר + 1 מיליון דולר בכפוף לחידוש ההסכמים של VODACOM ו-ORANGE. השווי ההוגן של הזכויות שנרכשו (100%) הינו 15.6 מיליון דולר. כתוצאה מעסקת הרכישה רשמה החברה בשנת 2018 רווח חד פעמי בסך של 9.2 מיליון דולר.
- להלן הסכומים שהוכרו במועד הרכישה כנכסים:

נכס	סכום (אלפי דולר)
רכוש קבוע	294
הוצאות מראש בגין שירותים שיסופקו על ידי השותף	1,345
צבר חוזים	5,698
קשרי לקוחות	8,086
אי תחרות	51
מוניטין	129

- כתוצאה מהטיפול החשבונאי רושמת החברה החל מיום 1 ביולי 2018 הוצאות פחת והפחתות בגין הנכסים שנרשמו בעקבות הרכישה. סך ההוצאות שנרשמו ברבעון היה כ 1.2 מיליון דולר. בכדי להציג את הפעילות העסקית של החברה, הנתונים הכספיים במצגת יהיו מבוססים על דוחות הנהלה, נתוני הדוחות הכספיים בניכוי ההפחתות האמורות (non-gaap).
- המזדים המוצגים הנם מזדים מקובלים כלכלית, בהם נעשה שימוש שוטף על ידי משקיעים בשוק ההון באופן תדיר ומהווים כלי בסיסי למדידה כלכלית ברורה של נתוני החברה. המזדים המוצגים מסייעים לנתח את הפעילות העסקית של החברה באופן פשוט וברור בנטרול השפעות חד פעמיות או השפעות חשבונאיות שאינן עסקיות גרידא. בהתאם להנחיות סגל הרשות תציג החברה בשקפים להלן גם נתוני התאמה לכללי החשבונאות המקובלים.

רווח והפסד Q1.2020 (אלפי דולר)

	Q1.2020 (*)	Non Gaap Adjustment	Non Gaap Q1.2020
Revenues	13,867		13,867
Cost of Revenue	<u>10,077</u>	<u>(168)</u>	<u>9,909</u>
Gross Profit	3,790	(168)	3,958
%Gross Profit	27.3%		28.5%
Total Operation Expenses	4,123	(997)	3,126
Other Income	<u>286</u>		<u>286</u>
Operation Profit (loss)	(47)	(1,165)	1,118
% Operation Profit	(0.3%)		8%
Profit (loss) before tax	(690)	(1,165)	475
% Net Profit before tax	(4.9%)		3.4%
Net Profit (loss) for the period	(915)	(1,165)	250
	(6.6%)		1.8%
EBITDA	5,330		5,330

מאזן (אלפי דולר)

נכסים

ליום 31 במרץ 2020	ליום 31 בדצמבר 2019	
24,768	25,214	סה"כ נכסים שוטפים
3,449	2,273	מזומנים ושווי מזומנים
1,010	884	מזומנים המוגבלים בשימוש
8,572	10,765	לקוחות
1,283	1,604	חייבים ויתרות חובה
240	301	נכסי מיסים שוטפים
494	1,786	מלאי
9,720	7,601	נכסים פיננסיים זמינים למכירה
42,811	41,571	סה"כ נכסים לא שוטפים
3,096	2,650	מזומנים המוגבלים בשימוש לזמן ארוך
394	235	לקוחות זמן ארוך
29	21	נכסים אחרים לזמן ארוך
19	19	נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו
20,911	20,244	נכסים בגין זכות שימוש
5,715	6,659	רכוש קבוע, נטו
12,647	11,743	רכוש אחר
67,579	66,785	סה"כ נכסים

התחייבויות והון עצמי

ליום 31 במרץ 2020	ליום 31 בדצמבר 2019	
31,637	33,521	סה"כ התחייבויות שוטפות
2,028	1,760	חלויות שוטפות בגין אגרות חוב (סדרה ב')
424	448	חלויות שוטפות בגין אגרות חוב להמרה
8,384	8,577	חלויות שוטפות בגין חכירה מימונית
16,441	18,256	ספקים ונותני שירותים
1,500	1,500	התחייבות בגין רכישת פעילות
2,462	2,694	זכאים ויתרות זכות
173	164	התחייבויות מיסים שוטפים
133	-	התחייבות בגין כתבי אופציה לא סחירים
92	122	התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ב')
20,000	19,157	סה"כ התחייבויות לא שוטפות
5,575	5,975	התחייבויות בגין חכירה מימונית
56	85	התחייבויות מיסים לזמן ארוך
8,054	9,498	אגרות חוב (סדרה ב')
1,189	1,608	אגרות חוב להמרה (סדרה ו')
3,845	233	התחייבויות לספקים זמן ארוך
1,281	1,758	התחייבות מיסים נדחים
15,148	14,901	הון עצמי
66,785	67,579	סה"כ התחייבויות והון

תוכנית הצמיחה האסטרטגית

המשך מיקוד באפריקה שמדרום לסהרה והגדלת הפעילות הקיימת



כניסה לטריטוריות חדשות באפריקה



מיצוב החברה בחזית הטכנולוגיה של פתרונות התקשורת באפריקה



הבטחת גמישות ניהולית בהסכמים אל מול מספר גדול של שחקני לווין



חתימה על הסכמים ארוכי טווח עם ספקיות התקשורת והאינטרנט הגדולות



SDWAN MAX ו-G-SAT כמנועי צמיחה ליצירת בידול מול הלקוחות למטרת גיוס ושימור לקוחות



סאטקום מערכות בע"מ

