

מצגת משקיעים רבעון שני 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.

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 המשפעים 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.

מובהר כי חלק מהנתונים המצויינים במצגת מהווים נתוני הנהלה, שאינם מבוססים על כללי החשבונאות גרידא ו/או נתוני Gaap-Non ואלו מובאים לצרכי נוחות בלבד ומתן נקודת מבט עסקית נוספת ביחס לפעילות החברה ועסקיה. נתונים אלו אינם תחליף לדוחות החברה ו/או דיווחיה, ויש לראותם כנתוני נוחות בלבד. ביחס לנתונים כאמור תספק החברה ביאורי הסבר מתאימים ו/או נתוני התאמה, כנדרש על פי הנחיות רשות ניירות ערך.

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 לעיין בדיווחי החברה, אלא מקור מידע משלים.

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

אודות סאטקום

חברה ותיקה ויציבה המספקת שירותי תקשורת מתקדמים באמצעות לוויין וסיבים (שירותי אינטרנט, תקשורת סלולרית, העברת נתונים וכיו"ב).



יכולות החברה מאפשרות לה להביא תקשורת, אינטרנט וסלולר למקומות שונים ברחבי העולם ברמה טכנולוגית גבוהה, לרבות למקומות מרוחקים.



החברה פועלת בעיקר מול גופים עסקיים, חברות בינלאומיות גדולות, מוסדות מדינה (בישראל), לקוחות מוסדיים וכיו"ב.



לחברה יכולות טכנולוגיות גבוהות המשופרות מידי שנה, תוך יכולת הסתגלות לשינויים טכנולוגיים תכופים בתחום התקשורת.



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



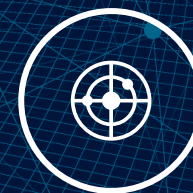
יכולות טכנולוגיות מוכחות, המייצרות לחברה בידול ברור מול מתחרות



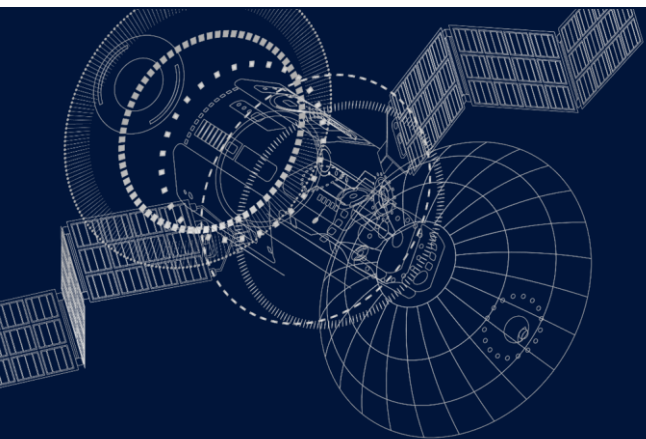
החברה הינה מפיץ מורשה של Iridium/Inmarsat ונהנית מקדימות במתן שירותים מתקדמים



מיקוד עסקי בשוק התקשורת הצומח באפריקה שמדרום הסהרה



נקודות מיקוד עיקריות



אחזקה משמעותית בתאגיד וויוק, בהיקף שווי הקרוב להיקף החוב של החברה*.



מבנה הוצאות נמוך ומבוקר היטב.



יכולת התפתחות לטריטוריות חדשות.



שיפור עקבי ברמות המינוף של החברה.



הנהלת החברה והדירקטוריון



עמי ברלב
יו"ר דירקטוריון



אורית גל
סמנכ"ל כספים



אסף רוזנהק
מנכ"ל

תחום תקשורת נתונים לאינטרנט



הכנסות ברבעון
השני של 2020:
13.54 מיליון דולר



רווחיות ישירה
ברבעון שני לשנת
2020: 29%



לקוחות: ספקי אינטרנט,
חברות סלולר, מפיצים
וארגונים



89% מסך
ההכנסות



שירותי רשתות
תקשורת ומערכות
תקשורת

תחום Defense & HLS



הכנסות ברבעון שני
של 2020: 1.67
מיליון דולר



רווחיות ישירה
ברבעון השני לשנת
2020: 22%



לקוחות: כוחות ביטחון,
גופים ביטחוניים,
ממשלות, OEM



11% מסך
ההכנסות



שירותי קישוריות לאינטרנט,
תקשורת נתונים ניידים,
שירותי טלפוניה, M2M

Defense & HLS

תחום ותיק של החברה אשר כולל
התקשרויות ייחודיות מול גופי ביטחון



לקוחות יציבים והשתתפות/זכייה עקבית
במרכזי מדינה איכותיים



יתרון טכנולוגי של החברה ביחס למתחרים
בתחום תוך קיום הסכמי בלעדיות עם ספקי
שירות חיוניים



יתרונותיה התחרותיים של החברה



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



יכולתה של החברה לפתח שירותים מיוחדים ומבדלים אשר מעניקים ללקוח מעטפת מלאה לצרכיהם העסקיים, פתרונות טכנולוגיים ייחודיים, פתרונות מנוהלים ועוד.



החברה פועלת הרחבת הנוכחות בטרטוריות באמצעות צוותים ייעודיים המשלבים גורמים מקומיים וישראלים, אשר מאופיינים ברמת מומחיות עסקית וטכנולוגית גבוהה, וכן פיתחו רמות ידע המאפשרות להם נגישות גבוהה ללקוחות.



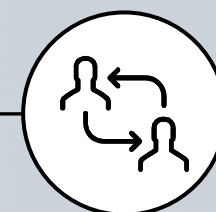
החברה מציעה ללקוחותיה תשתית, אך גם מגוון רחב של שירותי ערך מוסף, תמיכה ופתרונות ייחודיים.



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.



החברה פועלת לשמירה על מרווחי תשואות איכותיים בהתקשרויות מול לקוחות, באמצעות טיוב ההתקשרויות מול ספקי הקיבולת ויצירת פתרונות טכנולוגיים אשר מאפשרים חיסכון בעלויות לטובת החברה.

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.



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

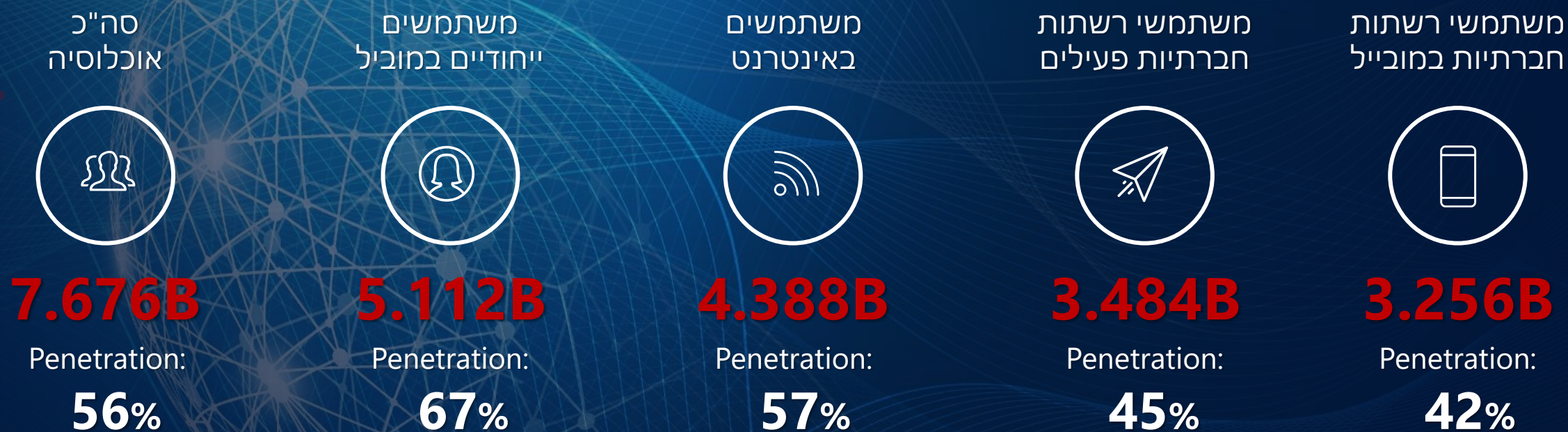


חשיבות לאומית לצמצום הפער
הדיגיטלי באפריקה ואל מול המערב



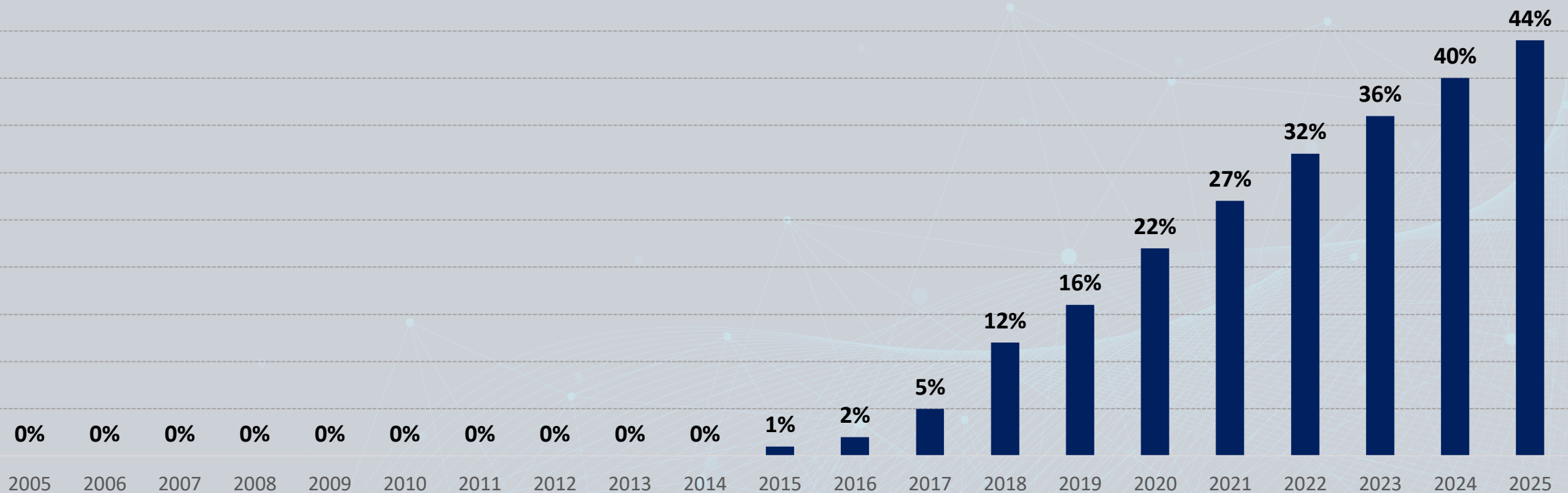
צפי לפריסת רשתות מתקדמות ושימוש
גובר ב-IoT ווידאו בתנועה ביישומי HLS

שיעורי חדירה בשוק האפריקאי



רשתות סלולר דור 4 באפריקה

פריסה נרחבת של רשתות באפריקה יוצרות עלייה מתמדת בביקושים לרוחבי פס



סאטקום מערכות מבססת מובילות באפריקה

פתרון מועדף על ידי חברות הסלולר



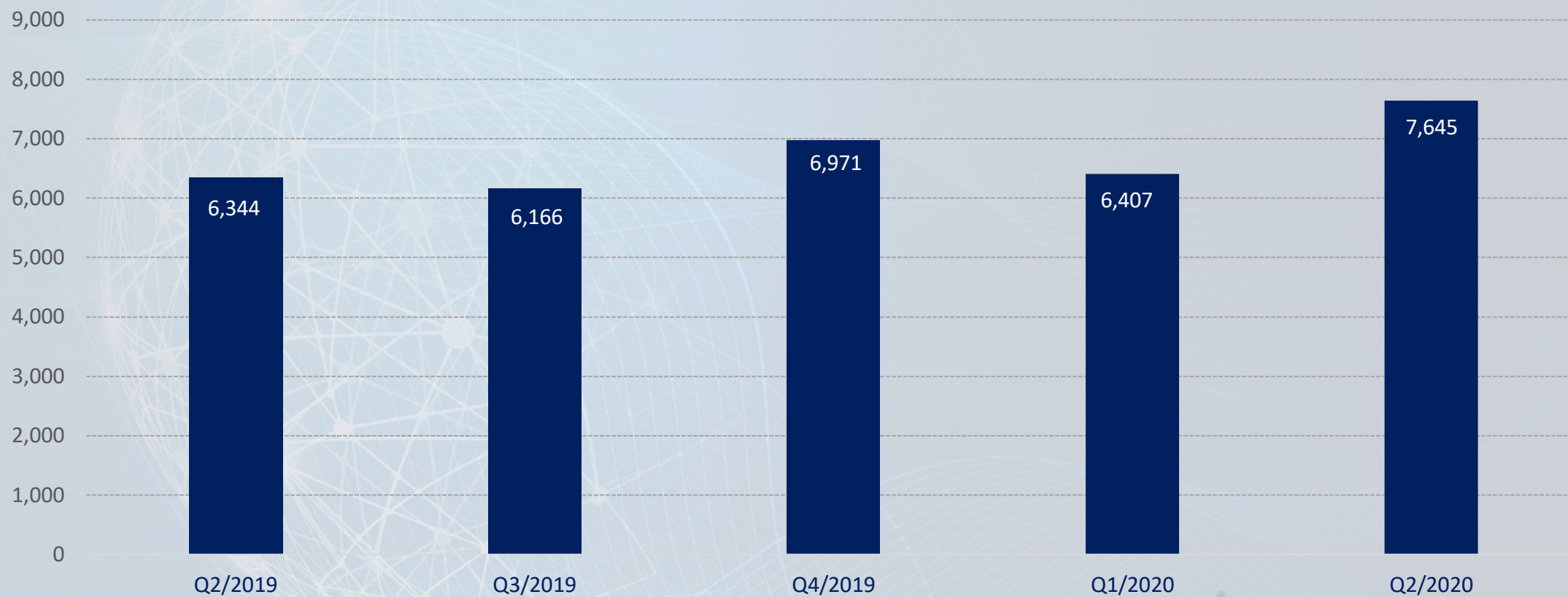
שירותי O3B על בסיס לווייני MEO



שימוש ראשון בפלטפורמת SD-WAN



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:



איכות של סיב אופטי, שיהוי מינימאלי וזמינות מלאה



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



עלויות מופחתות עבור חברות הסולר



קיבולת בנפחים הולכים וגדלים, כיום 4 ג'יגה

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

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 בוויזק כחלק מעסקת השקעה כוללת במסגרתה עשויה וויזק לשלב משקיע משמעותי חדש תוך רכישת חלק מבעלי המניות הקיימים (כולל את החברה). נכון למועד זה מצויים במסגרת התהליך 3 (שלוש) קבוצות משקיעים בינלאומיות כאשר אחת הקבוצות כבר התקשרה בהסכם הבנות והיתר מצויות בתהליכי מו"מ.

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- 8.5-9.4 מיליון דולר ארה"ב (חלק החברה). כמו כן, יצוין כי במהלך החודשים האחרונים חיזקה החברה את מעמדה הניהולי בוויזק, תוך מינוי חבר לועדת ההשקעות (העוסקת במישרין בעסקת ההשקעה), לצד מינוי קבוע בדירקטוריון.

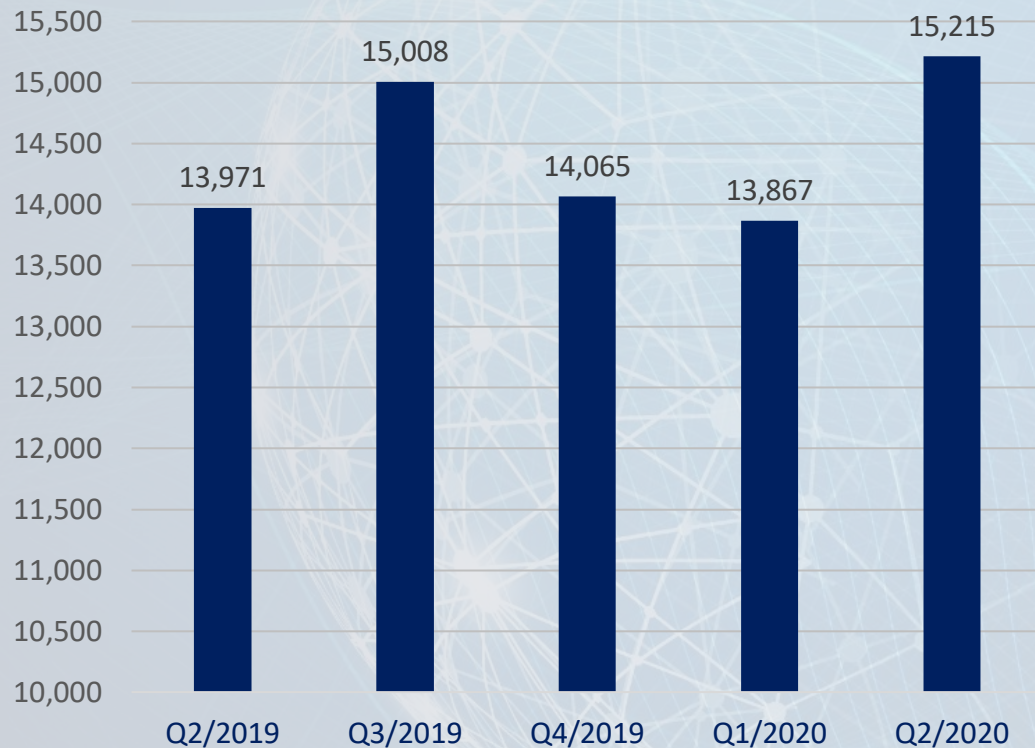
עבודה על פי תכנית אסטרטגית סדורה



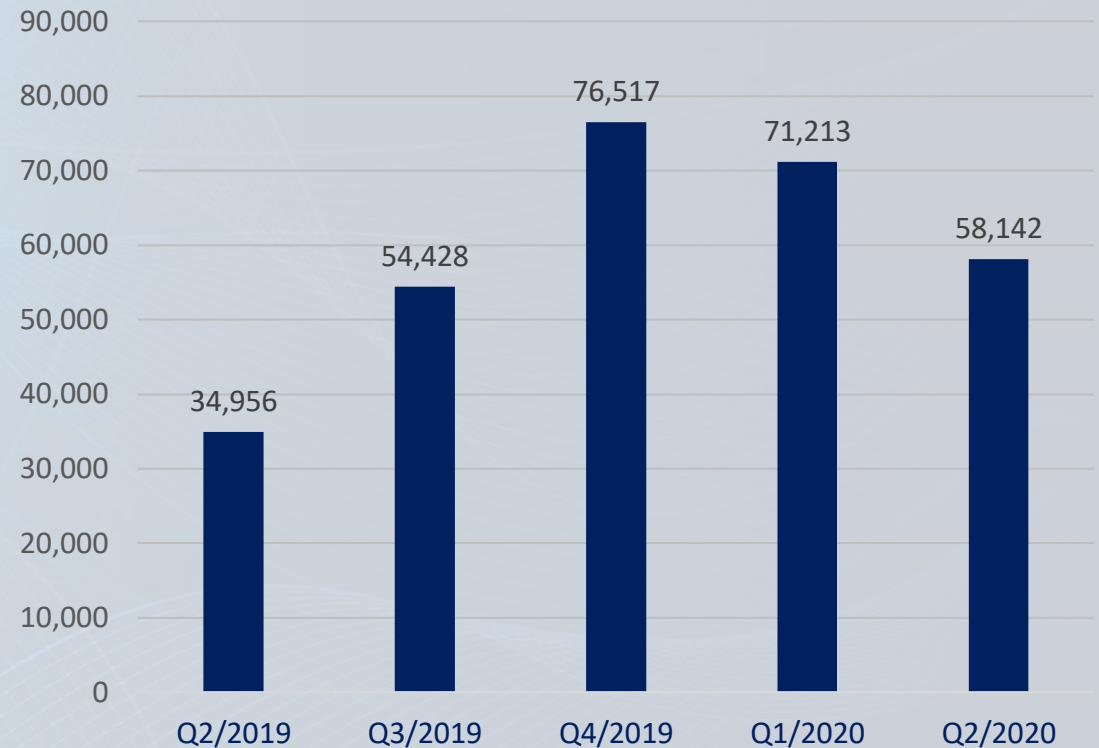
לאורך השנים, החברה התמודדה עם אתגרים, באמצעות מימוש תכנית אסטרטגית סדורה. התוצאה – שמירה על רווחיות במקביל להתקדמות התהליך האסטרטגי

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 השני היה כ 530 אלפי דולר. בכדי להציג את הפעילות העסקית של החברה, הנתונים הכספיים במצגת יהיו מבוססים על דוחות הנהלה, נתוני הדוחות הכספיים בניכוי ההפחתות האמורות (non-gaap).

• המדדים המוצגים הנם מדדים מקובלים כלכלית בהם נעשה שימוש שוטף על ידי משקיעים בשוק ההון באופן תדיר ומהווים כלי בסיסי למדידה כלכלית ברורה של נתוני החברה. המדדים 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 Q2.2020 (אלפי דולר)

	Q2.2020 (*)	Non Gaap Adjustment	Non Gaap Q2.2020
Revenues	15,215		15,215
Cost of Revenue	<u>11,302</u>	<u>(167)</u>	<u>11,135</u>
Gross Profit	3,913	167	4,082
%Gross Profit	25.7%		26.8%
Total Operation Expenses	2,894	(361)	2,533
Operation Profit	1,019	528	1,549
% Operation Profit	7%		10%
Profit (loss) before tax	(166)	528	363
% Net Profit before tax	(4.9%)		2.4%
Net Profit (loss) for the period	(312)	528	216
	(2%)		1.4%
EBITDA	5,697		5,697
EBITDA Exc. IFRS16 impact	2,406		2,406

רווח והפסד H1.2020 (אלפי דולר)

	H1.2020 (*)	Non Gaap Adjustment	Non Gaap H1.2020
Revenues	29,082		29,082
Cost of Revenue	<u>21,379</u>	<u>(336)</u>	<u>21,043</u>
Gross Profit	7,703	(336)	8,039
%Gross Profit	26.5%		27.6%
Total Operation Expenses	7,018	(1,359)	5,659
Other Income	<u>285</u>		<u>285</u>
Operation Profit	970	1,695	2,665
% Operation Profit	3%		9%
Profit (loss) before tax	(857)	1,695	838
% Net Profit before tax	(2.9%)		2.9%
Net Profit (loss) for the period	(1,228)	1,695	467
	(4.2%)		1.6%
EBITDA	11,027		11,027
EBITDA Exc. IFRS16 impact	4,222		4,222

מאזן (אלפי דולר)

נכסים	ליום 30 ביוני 2020	ליום 31 במרץ 2020	ליום 31 בדצמבר 2019
סה"כ נכסים שוטפים	24,503	25,214	24,768
מזומנים ושווי מזומנים	1,397	2,273	3,449
מזומנים המוגבלים בשימוש לקוחות	679	884	1,010
לקוחות	10,996	10,765	8,572
חייבים ויתרות חובה	2,233	1,604	1,283
נכסי מיסים שוטפים	311	301	240
מלאי	489	1,786	494
נכסים פיננסיים זמינים למכירה	8,398	7,601	9,720
סה"כ נכסים לא שוטפים	54,074	41,571	42,811
מזומנים המוגבלים בשימוש לזמן ארוך	2,738	2,650	3,096
לקוחות זמן ארוך	1,110	235	394
נכסים אחרים לזמן ארוך	9	21	29
נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו	19	19	19
נכסים בגין זכות שימוש רכוש קבוע, נטו	31,918	20,244	20,911
רכוש אחר	6,728	6,659	5,715
סה"כ נכסים	78,577	66,785	67,579

התחייבויות והון עצמי	ליום 30 ביוני 2020	ליום 31 במרץ 2020	ליום 31 בדצמבר 2019
סה"כ התחייבויות שוטפות	36,609	31,637	33,521
חלויות שוטפות בגין אגרות חוב (סדרה ב')	2,124	2,028	1,760
חלויות שוטפות בגין אגרות חוב להמרה	432	424	448
חלויות שוטפות בגין חכירה מימונית	13,025	8,384	8,577
ספקים ונותני שירותים	18,514	16,441	18,256
התחייבות בגין רכישת פעילות	-	1,500	1,500
זכאים ויתרות זכות	2,104	2,462	2,694
התחייבויות מיסים שוטפים	176	173	164
התחייבות בגין כתבי אופציה לא סחירים	151	133	-
התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ב')	83	92	122
סה"כ התחייבויות לא שוטפות	26,491	20,000	19,157
התחייבויות בגין חכירה מימונית	12,743	5,575	5,975
התחייבויות מיסים לזמן ארוך	36	56	85
אגרות חוב (סדרה ב')	8,292	8,054	9,498
אגרות חוב להמרה (סדרה ו')	1,186	1,189	1,608
התחייבויות לספקים זמן ארוך	2,779	3,845	233
התחייבות מיסים נדחים	1,455	1,281	1,758
הון עצמי	15,477	15,148	14,901
סה"כ התחייבויות והון	78,577	66,785	67,579

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 לוויין



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

