
גילת טלקום גלובל מצגת לשוק ההון מאי 2023

המשך יישום אסטרטגיית הצמיחה והשקת פעילויות חדשות

Disclaimer

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.

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.

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.

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

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.

מצגת זו והנתונים המובאים בה מובאים לצרכי נוחות בלבד ואין להסתמך עליו או לקבל כל החלטת השקעה בהסתמך עליהם בלבד. כל החלטת השקעה בחברה או בניירות הערך שלה יכול ותבוצע על פי נתונים פורמאליים ורשמיים בלבד של החברה לרבות תשקיף החברה ודיווחיה לציבור החברה ויש לראותם כמכלול.

מובהר כי חלק מהנתונים המצוינים במצגת מהווים נתוני הנהלה, שאינם מבוססים על כללי החשבונאות גרידא ו/או נתוני- "Non-GAAP" ואלו מובאים לצרכי נוחות בלבד ומתן נקודת מבט עסקית נוספת ביחס לפעילות החברה ועסקיה.

סיכום הרבעון הראשון, יישום אסטרטגיית הצמיחה גילת טלקום - שחקן חדש ותחרותי בתחום האינטרנט בישראל



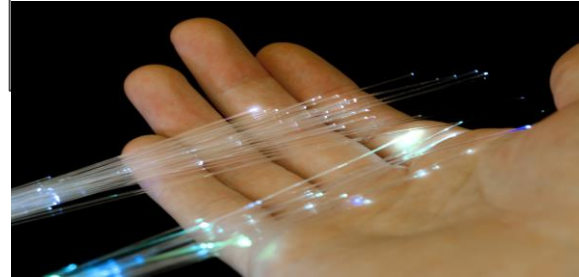
המשך יישום אסטרטגיית הרווח של החברה - קבלת חידוש משמעותי של וודאקום בהיקף של כ- 5.5 מיליון דולר לחצי שנה והמשך התמודדות על מכרז נוסף - ארוך טווח. ממשיכים ליישם אסטרטגיה רזה ויעילה.



המשך צמיחה חזקה בחטיבת הממשלה. קצב הכנסות שנתי של כ- 15 מיליון דולר, ההכנסות ברבעון הראשון עמדו על כ- 3.6 מיליון דולר. לאחר תאריך המאזן התקבלו הזמנות חדשות, מעבר לצבר הקיים בהיקף של 2.4 מיליון דולר נוספים.



פעילות ה-ISP למגזר העסקי ממשיכה לצבור תאוצה. הפעילות משרתת למעלה מ-500 לקוחות עסקיים עם הכנסות של כמיליון דולר לרבעון הראשון בשילוב צבר הזמנות נוסף.



השקה מוצלחת לפעילות ה-ISP למגזר הפרטי בישראל. יישום מוצלח של תפעול מערכות השירות והטכנולוגיה. הפעילות כבר משרתת מאות לקוחות ראשונים וערוכה לקליטה מאסיבית נוספת.



שינוי הכיוון שלנו - השקת חטיבה חדשה, הקטנת סיכונים באפריקה, ויישום אסטרטגיית רווחיות מול תנאי השוק



דגש חזק על החטיבה הביטחונית/ממשלה אשר זוכה לביקושים משמעותיים במהלך השנים האחרונות



הקמת פעילות חדשה: עם חזון לצמיחה ורווחיות - הקמת חטיבת ISV אשר זוכה להצלחות



הקטנת סיכון באפריקה: שומרים על אסטרטגיית רווח ממוקדת מאפריקה, במקביל להתייעלות פיננסית והסטת פעילות לחטיבות רווחיות יותר



שלוש חטיבות חזקות

ממוקדות אסטרטגית וממוקדות רווח

חטיבת לוויין מסחרי ואפריקה - אסטרטגיית רווח מובהקת

- חטיבה חזקה אשר מניבה לחברה כיום הכנסות בהיקף של כ- 27.5 מיליוני דולר לשנה (על פי נתוני 2022). במהלך השנה האחרונה החטיבה עברה שינוי מאסטרטגיית הכנסות לאסטרטגיית רווח.
- עוברים למכירות מרוחקות במוצרי מדף בסיסיים ושימוש בפלטפורמות דיגיטל ליצירת לידים ואיתור לקוחות חדשים.
- שת"פ ומכירת שירותים מנוהלים.
- כיום החברה לוקחת את היכולות שלה בעולמות ה-D&HLS ותמנף אותן למכירה של פרויקטים בתחום באפריקה.

הכנסות של כ-
27.5 מיליון דולר
בשנה

צמיחה חזקה בחטיבת הממשלה והביטחון

- השנה האחרונה מאופיינת בצמיחה בחטיבת הממשלה והביטחון, בין היתר לאור האירועים הגלובליים (אוקראינה-רוסיה וכו').
- הסכמי אברהם מייצרים שיתופי פעולה איכותיים עם חברות חדשות.
- עלייה בביקושים מצד הממשלה וגופי הביטחון בישראל.
- תקציבי מדינה חדשים - חיזוק גופי הביטחון.

קצב הכנסות כ-
15 מיליון דולר

פעילות ISP חדשה בישראל

- החברה הקימה פעילות ISP ממקורותיה העצמיים והפכה לספק אינטרנט סיבים חדש ואטרקטיבי בישראל.
- הפעילות מספקת כיום אינטרנט לאלפי לקוחות פרטיים של חברת תקשורת גדולה. החברה משרתת היום כ- 500 לקוחות עסקיים. החברה השיקה את פעילותה למגזר הפרטי בהצלחה רבה.
- הוקמו במהירות תשתיות מתקדמות, חיבור לענן ושירותי ערך מוסף. **החברה שואפת להפוך לשחקן מוביל בשוק האינטרנט בישראל, תוך הצעת ערך מקיפה בעולמות הענן, סייבר, DATA וכו'.**

הפעילות מייצרת
הכנסות
בהיקפים
משמעותיים

לידתה של חברת אינטרנט סיבים חדשה ומצליחה בישראל בתוך חודשים בודדים

G Internet & Cloud

מגזר עסקי

נמכרו מאות קווי אינטרנט ללקוחות עסקיים



מגזר מפעילים

פעילות עם מפעיל תקשורת מהותי. המערכת משרתת כבר כ- 18,000 לקוחות פרטיים ובמהלך 2023 תשרת כמות משמעותי נוספת



תשתית חזקה

תשתית ISP ברמות הגבוהות ביותר, הכוללת שירותי סייבר, ענן, מערך שירות לקוחות מלא, מערך אבטחה מורכב וכיו"ב



שרידות חזקה

תשתית שרידה בארבעה אתרים מרוחקים. התשתית מבוססת על מערכות Juniper. הכפלת הקיבולת פי 15 תוך חצי שנה



הנדסה חזקה

הקמת מערכת Multi ISP המאפשרת הקמת ספקיות אינטרנט על תשתית של גילת, מבוססת Cloud Compute



מגזר פרטי

השקה מוצלחת לפעילות ה-ISP למגזר הפרטי בישראל הפעילות כבר משרתת מאות לקוחות ראשונים וערוכה לקליטה מאסיבית נוספת.



עצם קיומה של חטיבת האינטרנט החדשה בישראל מציד ערך משמעותי בשווי של מיליוני שקלים



רישיונות, תשתית
וציוד בשווי של
מיליוני שקלים



מאגר משמעותי
של כתובות IP
משאב במחסור
עולמי, שגילת
מחזיקה בשווי
של מיליוני
שקלים



שווי פעילות קיים
של חברת
אינטרנט



צבר חוזים
משמעותי קיים
בהיקף של
מיליוני שקלים





צמיחה בעולם הביטחוני ממשלתי, הישגים מהרבעון האחרון

- השנה האחרונה אופיינה בגידול משמעותי בצריכת ציוד ושירותים על ידי גופי ממשלה, מדינה, ביטחון, משטרה וכיו"ב. הסביבה הגיאו-פוליטית בישראל ובאירופה, מייצרת ביקושים משמעותיים.
- ההכנסות ברבעון הראשון עמדו על כ- 3.6 מיליון דולר. לאחר תאריך המאזן התקבלו הזמנות חדשות, מעבר לצבר הקיים בהיקף של 2.4 מיליון דולר נוספים.
- זכינו במאי במכרז החשכ"ל ל- 24 חודשים נוספים - משקף צבר הכנסות משמעותי.
- גילת מתחברת באופן תדיר לצרכים של ממשלות וגופים ביטחוניים ו/או ציבוריים בעולמות של צבאות, גופי מודיעין, זרועות מגוונות של "בטחון מולדת" (HLS), זרועות גופי החירום ושירותים אזרחיים, ולהציע פתרונות מלאים לפעילותם.
- דרישה הולכת וגואה לפתרונות תקשורת הכוללים: פתרונות לכלי טייס, מטוסים ומסוקים, כליי שייט, רכבים ואנשים בתנועה. קישוריות להעברת וידיאו ונתונים, IOT ובעיקר תקשורת טקטית באמצעות לוויין.

מהלכים עיקריים שבוצעו והובילו לצמיחה

הרחבת הפורטפוליו על ידי חבירה לספקי פתרונות
הסינרגטיים לעולם התקשורת במגוון תחומים:

- צבאי / בטחוני
- ארגוני ביון
- הגנת מולדת
- יישומים אזרחיים

מעבר ממכירת שירותי וציוד תקשורת למכירת הצעות ערך
ופתרונות מלאים.

כניסה למדינות חדשות ושותפים מטריטוריות חדשות.



אסטרטגיית הרווח החדשה בחטיבת אפריקה



קידום שיתופי פעולה עם
חברות לוויין גדולות



הגדלת היקף העסקים בפלח
השוק C-Band/KU Band
VAST ברחבי אפריקה, תוך
מענה לביקוש לקישוריות
רחבת פס.



האסטרטגיה החדשה תכלול
החדרת של יכולות הביטחון
של גילת גם ללקוחות חדשים
באפריקה - מנוע צמיחה



אפריקה ממשיכה להוות
מוקד הכנסות משמעותי
אולם אנו במעבר
לאסטרטגיית רווח - מיקוד
בעסקאות חזקות מאוד
בלבד, תוך התייעלות
בהוצאות



איך יצאנו במהירות לדרך חדשה



פיתחנו קו עסקים חדש, צומח וסינרגטי עם מרכיב סיכון נמוך - שירותי תקשורת בישראל.



הסטת משאבים מפיתוח VAS לווניו ופעילות באפריקה למנוע הצמיחה החדש.



החברה מכוונת רווח, עומדת ביעדי התקציב ל- 2023.



שימור יחס של חוב פיננסי נטו קרוב ל- "אפס", תוך פירעון מלא של שתי סדרות אג"ח, ורכישה עצמית מוצלחת של חלק מהותי מאגרות החוב.



השגת גידול של אחוזים רבים ממגזר הביטחון והממשלה.



צעדים קדימה ומעבר לרווח

השקת פעילויות
מניבות חדשות, ללא
הוצאות משמעותיות

הצפת ערך של
פעילות האינטרנט
המשמעותית החדשה

מהלכים לחידוש חוזים
מהותיים ארוכי טווח

בחינת מהלכים
אסטרטגיים להבאת
בעל שליטה
אסטרטגי וסינרגטי
לפעילות

הנהלת החברה



אורית גל
סמנכ"ל כספים



איציק בן אליעזר
מנכ"ל



אסף רוזנהק
סמנכ"ל חטיבת לוויין
מסחרי ו- COO



אמיר כהן
סמנכ"ל חטיבת שירותי
תקשורת ישראל ו- CTO



עמי שניידר
סמנכ"ל חטיבת ממשלה
ובטחון



עמי ברלב
יו"ר דירקטוריון פעיל

ליום 31 בדצמבר 2022	ליום 31 במרץ 2023	התחייבויות והון עצמי
22,734	22,928	סה"כ התחייבויות שוטפות
1,320	1,623	חלויות שוטפות בגין אגרות חוב להמרה (סדרה ג')
3,598	2,271	חלויות שוטפות בגין חכירה מימונית
12,887	14,990	ספקים ונותני שירותים
2,492	2,349	זכאים ויתרות זכות
350	334	הלוואה בערבות המדינה זמן קצר
853	830	אשראי לזמן קצר
1,189	490	התחייבויות מיסים שוטפים
15	15	התחייבות בגין כתבי אופציות הנהלה
30	26	התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ג')
12,060	11,391	סה"כ התחייבויות לא שוטפות
515	1,144	התחייבויות בגין חכירה מימונית
10,845	9,678	אגרות חוב להמרה (סדרה ג')
635	542	הלוואה בערבות המדינה
40	7	התחייבויות לספקים זמן ארוך
25	20	הכנסות מימון נדחות בגין הלוואה בערבות המדינה
9,835	9,612	הון עצמי
44,629	43,931	סה"כ התחייבויות והון

ליום 31 בדצמבר 2022	ליום 31 במרץ 2023	נכסים
22,201	21,590	סה"כ נכסים שוטפים
10,897	3,913	מזומנים ושווי מזומנים
3,983	8,104	פקדונות זמן קצר בתאגיד בנקאי
5,328	7,289	לקוחות
716	877	חייבים ויתרות חובה
455	456	נכסי מיסים שוטפים
822	951	מלאי
22,428	22,341	סה"כ נכסים לא שוטפים
72	70	מזומנים המוגבלים בשימוש לזמן ארוך
126	108	נכסים אחרים לזמן ארוך
29	29	נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו
9,168	8,546	נכסים בגין זכות שימוש
154	150	נכסי מיסים נדחים
3,929	4,027	רכוש קבוע, נטו
9,587	9,411	רכוש אחר
44,629	43,931	סה"כ נכסים

רווח והפסד

באלפי דולרים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשלושה חודשים שהסתיימו ביום 31 במרץ 2023	
42,997	11,277	הכנסות
32,502	8,477	עלות ההכנסות
10,495	2,800	רווח גולמי
4,905	982	הוצאות מכירה ושיווק
7,089	1,477	הוצאות הנהלה וכלליות
11,994	2,459	סה"כ הוצאות
(1,499)	341	רווח (הפסד) מפעולות רגילות לפני הכנסות אחרות
-	-	הכנסות אחרות
(1,499)	341	רווח (הפסד) מפעולות רגילות
(2,197)	(464)	הוצאות מימון, נטו
(3,696)	(123)	הפסד לפני מיסים על הכנסה
(368)	(115)	מיסים על הכנסה
(4,064)	(238)	הפסד לשנה



תודה