
גילת טלקום בע"מ
מצגת לשוק ההון
נובמבר 2023
תוצאות יישום אסטרטגיית הפעילות החדשה

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.

יישום מפת הדרכים - אסטרטגיית פעילות חדשה במהלך השנתיים האחרונות מניבה תוצאות חזקות ואופק רווחיות קרוב

- חברה ממוקדת עם מפת דרכים ברורה
- 3 חטיבות חזקות ורווחיות
- גידול משמעותי בצבר ההכנסות ואופק רווחיות קרוב

- מימוש ראשון של האסטרטגיה ההתקפית בשוק הבטחוני - זכייה במכרזים מהותיים וגידול בצבר ההזמנות
- השקת המגזר הפרטי בעולמות ה-ISP והגדלה משמעותית של צבר ההזמנות
- אפריקה - סיום ההתאמות בהוצאות ומעבר לפעילות רזה מאוד. מיקוד בעסקאות רווחיות גדולות מול מספר לקוחות גדולים.

- קביעת אסטרטגיה חדשה:
- אפריקה - אסטרטגיית רווח וצמצום עלויות
 - חטיבת הממשלה והבטחון - צמיחה מתונה
 - הוספת קו עסקים חדש- שוק ה-ISP והענן בישראל



- חתימת חוזה מסגרת, מיסוד קשרים עסקיים והעמקת הנכחות בעולמות הממשלה מניבה תוצאות שיא

- פעילות ה-ISP צוברת תאוצה ומגיעה להסכמים אסטרטגיים מול לקוחות עסקיים גדולים ומעמיקה את הפעילות העולמות הפרטיים, לרבות מערך רכש המוזיל משמעותית את עלויות הייצור.

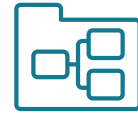
- השלמת מיסוד תשתית טכנולוגית ועסקית לחדירה משמעותית לשוק ה-ISP. הגעה לצבר הזמנות מהותי והתקשרויות עם לקוחות עסקיים משמעותיים

- העמקת הפעילות העסקית והשיווקית בעולמות הממשלה והבטחון. הגברת נוכחות בתעשייה ובכנסים



מימוש אסטרטגיית הפעילות בחטיבת ה-ISP

הארכת ההסכם עם מפעיל תקשורת גדול עד סוף 2025.
הסכם שת"פ אסטרטגי עם טמרס טלקום עבור לקוח קמעונאי גדול מאוד - חדירה לשוק העסקים הגדולים.
השקת מגוון רחב של קווי מוצרים ושירותים בעולמות הפרטיים והעסקיים - קצב הכנסות שנתי של כ-7 מיליון דולר (הערכה).



תוצאות שיא של חטיבת הממשלה

הזמנות לציוד והארכת הסכמי שירותים בהיקף של 16 מיליון ש"ח במהלך תקופה של 3 החודשים האחרונים.
הסכם לאספקת שירותי תקשורת לוויינית ללקוח בישראל בהיקף של כ-39 מיליון ש"ח לתקופה של 4 שנים עם אופציות הארכה.
ביצועי שיא בתקופת המלחמה.



אסטרטגיית מימון מדודה

שימור קופת מזומנים משמעותית - כ-10-11 מיליון דולר, למרות עליה בהשקעות רכוש קבוע והון חוזר.
הזרמת הון משמעותית שבוצעה לחברה באמצעות הנפקות פרטיות/זכויות. חיזוק תזרים המזומנים ומסגרת האשראי בתנאים נוחים.
רכישת אג"ח שנסחרו בתשואות גבוהות במיוחד.



מימוש אסטרטגיית הרווח באפריקה

הפכנו ליחידה רזה ולוחמת. ממוקדת בעסקאות גדולות בעיקר ורווחיות, תוך הצעת ערך ייחודית Custom Made מדויקת לצרכי הלקוחות.
חידוש חודש בחודשו של עסקת וודאקום כמיליון דולר בחודש. ממשיכים לעבוד על עסקה רב שנתית. עסקאות נוספות בתהליך וחתימת חוזה משמעותי בגינאה המשוונית.

Highlights מהתקופה החולפת

חברת אינטרנט חדשה ואטרקטיבית בישראל

GILAT TELECOM GILAT Global | GILAT Government
Internet • Cloud

אודות חבילות ומוצרים פתרונות לחירום ומסעות מידע ותמיכה הצטרפו אלינו גילת טלקום לעסקים



גילת טלקום מחבקת את כל תושבי מדינת ישראל ומחזקת את כוחות הבטחון וההצלה.

ביחד ננצח

הצטרפו למהפכת המחיר של גילת טלקום
אינטרנט סיבים עוצמתי

חבילת 1 ג'יגה ספק ותשתית
רק 69 ₪ לחודש, למשך שנה שלמה!

לוצ'אפ עם נציג ←

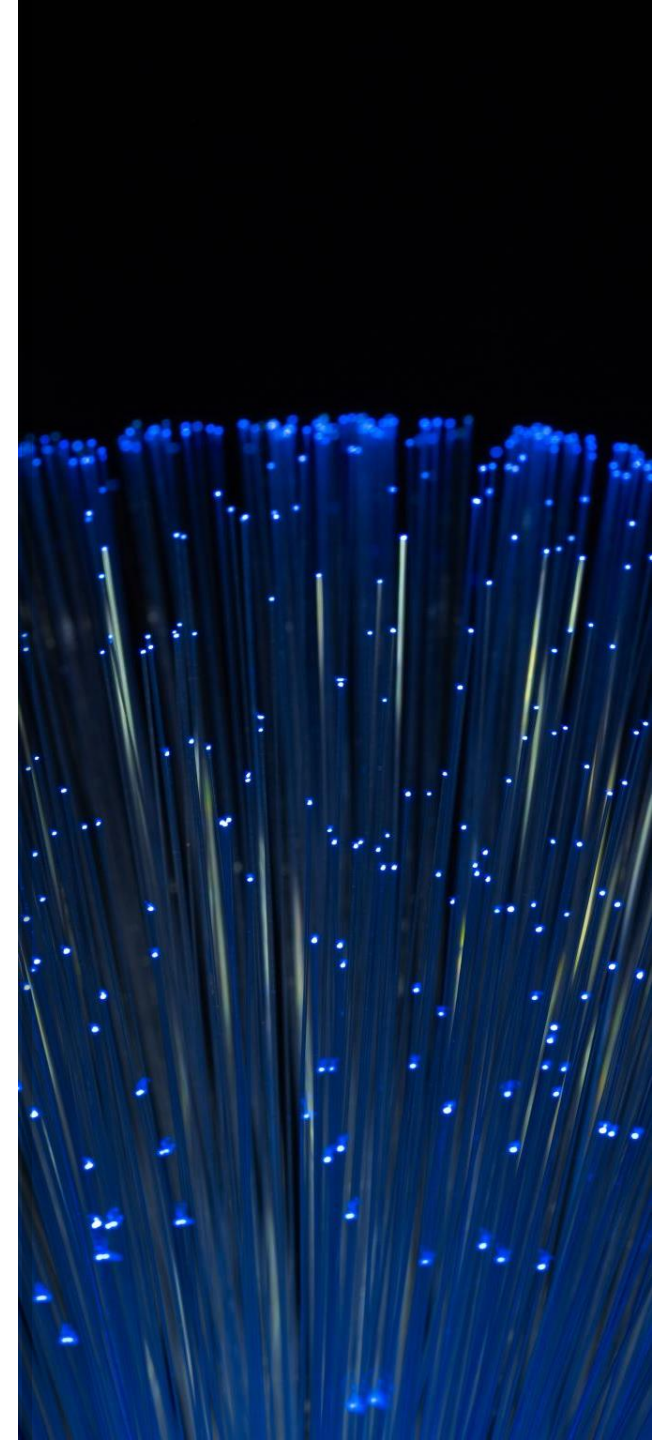
לשיחה עם נציג אנושי
לחצו כאן 😊



התכנית העסקית של החברה מגלמת הפחתת הסיכון והתלות בלווין בכלל ובאפריקה בפרט לרבות בלקוחות עוגן (וודאקום)

שינויים עמוקים בשוקי העוגן של החברה חייבו היערכות מתאימה:

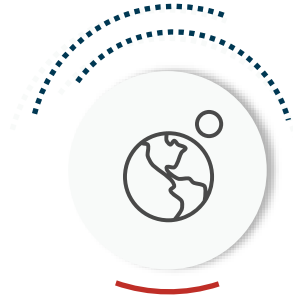
- תעשיית הלווין - שינויי עומק לרבות כניסת מפעילים חדשים אשר פועלים באופן ישיר מול לקוחות הקצה.
 - התפתחות תשתיות סיבים באפריקה.
 - הפרשות גבוהות לחובות מסופקים בשנים האחרונות מלקוחות אפריקה.
- מצד שני עליה בביקוש לשירותי לווין לצרכים מבצעיים מחזקת את החטיבה הבטחונית.
- העליה בפעילות הבטחונית נמוכה מהשחיקה בפעילות המסחרית באפריקה וכן תלות החברה בלקוחות ספציפיים חייבה את החברה לשינוי אסטרטגי והוספת קו פעילות חדש.



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



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



הקמת פעילות חדשה: רוחית וצומחת. הקמת חטיבת ISP אשר זוכה להצלחות



הקטנת סיכון באפריקה: שומרים על אסטרטגיית רווח ממוקדת מאפריקה, במקביל להתייעלות פיננסית והסטת פעילות לחטיבות רוחיות 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- 25 מיליוני דולר.
- במהלך השנה האחרונה החטיבה עברה שינוי מאסטרטגיית צמיחה לאסטרטגיית רווח.
- התייעלות משמעותית במכר ובתפעול.
- עוברים למכירות מרוחקות במוצרי מדף בסיסיים ושימוש בפלטפורמות דיגיטל ליצירת לידים ואיתור לקוחות חדשים.
- שת"פ ומכירת שירותים מנוהלים.

הכנסות של כ-
24.5 מיליון דולר
בשנה

צמיחה חזקה בחטיבת הממשלה והביטחון

- עלייה חדה בביקושים מצד הממשלה וגופי הביטחון בישראל.
- הסכמים פורצי דרך עם מפעילי לוויין לשירותים ייעודיים לתעשייה המבצעת.
- חיזוק מערך המכר והתפעול
- התפתחות לשווקים בחו"ל לרבות אפריקה

קצב הכנסות כ-
20 מיליון דולר

פעילות ISP חדשה בישראל

- הפעילות מספקת כיום אינטרנט לכ- 35,000 לקוחות פרטיים של חברת תקשורת גדולה ונחתם הסכם להארכת ההתקשרות עד סוף 2025. החברה משרתת למעלה מ- 3000 לקוחות לקוחות שלה, פרטיים ועסקיים.
- החברה חתמה על הסכם שת"פ עם טמרס טלקום עבור לקוח מסחרי קמעונאי גדול. מיסוד אסטרטגיית חדירה לשוק הלקוחות הגדולים.
- משרד התקשורת מוביל מהלך להורדת מחירי השוק הסיטונאי באופן אשר צפוי להטיב עם תוצאות הפעילות של החברה.

קצב הכנסות
נוכחי של כ- 7
מיליון דולר
בשנה

פעילות וחזקות החברה בשוק האינטרנט

מגזר פרטי

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



מגזר עסקי

נמכרו מאות קווי אינטרנט ללקוחות עסקיים



מגזר מפעילים

פעילות עם מפעיל תקשורת מהותי. המערכת משרתת כבר כ-30,000 לקוחות פרטיים. ההסכם הוארך עד סוף 2025.



שרידות חזקה

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



9

הנדסה חזקה

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



תשתית חזקה

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



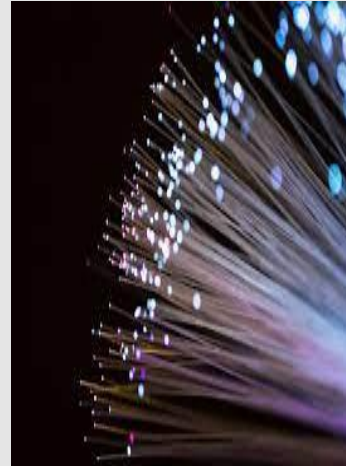
עצם קיומה של חטיבת האינטרנט החדשה בישראל מציף ערך משמעותי בשווי של מיליוני שקלים



שווי נוצר - צבר
חוזים משמעותי
קיים בהיקף של
מיליוני דולרים



שווי גלוי אך לא
מומש במלואו -
רישיונות, תשתית
וציוד בשווי של
מיליוני שקלים



שווי חבוי - מאגר
משמעותי של
כתובות IP
משאב במחסור
עולמי, שגילת
מחזיקה בשווי של
מיליוני שקלים
והופך להיות שווי
נכסי עם הכניסה
לפעילות



שווי פעילות של
חברת אינטרנט





רגולציה מתפתחת

משרד התקשורת פועל על מנת להוריד את המחיר הסיטונאי בחדות ומבצע עבודות בנושא. הורדת מחירי הקווים הסיטונאים משקפת פוטנציאל חדירה משמעותית לחברה, לרבות בשים לב למספר בתי האב שטרם חוברו.

ההזדמנות - הורדת המחיר הסיטונאי ופוטנציאל שוק גדול - אין שחקנים עצמאיים (ללא תשתית) משמעותיים.



גודל השוק ופריסת הסיבים בישראל

בישראל כ- 2.8 מליון בתי אב. כ- 2.2 מליון בתי אב עם תשתית סיבים מוכנה (רובם עם יותר מתשתית אחת); סה"כ מחוברים היום כ- 1.3 מליון בתי אב לסיבים.

מחיר הקמעונאי הנוהג כיום בשוק, ביחס למחירי השוק הסיטונאי משקף פוטנציאל רחב לפתיחת התחרות בשוק וכניסת שחקנים מסוגה של החברה.



הערכת החברה

החברה צופה שבסוף 2024 היא תשרת יותר מ- 10,000 לקוחות פרטיים עם הכנסות של יותר ממליון ש"ח לחודש. האמור בנוסף לעשרות אלפי לקוחות נוספים אשר החברה משרתת ברמה העסקית ועבור חברת תקשורת גדולה בישראל.

כמו כן, החברה צופה שעד סוף 2024 הכנסות החברה מפעילות האינטגרציה יגיעו לכמיליון ש"ח בחודש.



מגמות בצרכי השוק

כניסת שירותי הענן מגבירה את הביקוש לקוי תקשורת ושירותי אינטגרציה.

חברות אינטגרציה נעלמו או איבדו מכוחם. משרד התקשורת מתכוון לכוון שוק סיטונאי על תשתיות בזק במגזר העסקי. החברה החלה למכור פתרונות אינטגרציה מורכבים באמצעות ללא הגדלה משמעותית של משאבי החברה.

ניתוח ההזדמנות בשוק האינטרנט בישראל



צמיחה בעולם הביטחוני ממשלתי

- 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.
- לצד שירותי הליבה של שירותי התקשורת הלוויינית, תחומי הפעילות בעולם הממשלתי-ביטחוני ממשיכים לצבור תאוצה ולעבור, בעולם התוכן של גילת טלקום, לפתרונות מורכבים מעבר לרובד התקשורת.
- גילת מתחברת באופן תדיר לצרכים של ממשלות וגופים ביטחוניים ו/או ציבוריים בעולמות של צבאות, גופי מודיעין, זרועות מגוונות של "ביטחון מולדת" (HLS), זרועות גופי החירום ושירותים אזרחיים, ולהציע פתרונות מלאים לפעילותם.
- דרישה הולכת וגואה לפתרונות תקשורת הכוללים: פתרונות לכלי טייס, מטוסים ומסוקים, כליו 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 והתמקדות בפל



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



איך יצאנו במהירות לדרך חדשה

✓ 100%

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



✓ 100%

הסטת משאבים מפיתוח VAS לזיוני ופעילות אינטגרציה באפריקה למנוע הצמיחה החדש



✓ 100%

החברה צפויה לעבור לרווח בסוף השנה



✓ 100%

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 במחירים נמוכים



✓ 100%

צמיחה משמעותית במגזר הביטחון והמשלה.



התנהלות פיננסית מדודה

✓ 100%

רכישה עצמית של אג"ח במחיר נמוך



✓ 100%

ניהול תזרימי מדוד



✓ 100%

הנפקות אקוויטי שהזרימו לחברה כ-3 מיליון ש"ח



✓ 100%

עסקאות הגנה לדולר



צעדים קדימה

הצפת ערך של פעילות האינטרנט המשמעותית החדשה

המשך ההשקעה בפעילויות הצומחות

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	ליום 30 ביוני 2023	ליום 30 בספטמבר 2023	התחייבויות והון עצמי
22,734	22,928	24,095	24,985	סה"כ התחייבויות שוטפות
1,320	1,623	1,475	1,726	חלויות שוטפות בגין אגח להמרה (סדה ג')
3,598	2,271	1,705	2,213	חלויות שוטפות בגין חכירות
12,888	14,990	15,751	15,781	ספקים ונותני שירותים
2,491	2,349	2,215	2,364	זכאים ויתרות זכות
1,189	490	268	287	התחייבויות מיסים שוטפים
350	334	320	303	חלות שוטפת של הלוואה בערבות מדינה
30	26	24	23	התחייבות בגין כתבי אופציה (סדה ג')
853	830	2,323	2,274	אשראי לזמן קצר
15	15	14	14	התחייבות בגין אופציות לא סחירות
12,061	11,391	10,106	8,961	סה"כ התחייבויות לא שוטפות
515	1,144	966	957	התחייבות בגין חכירות
10,845	9,678	8,670	7,626	אגרות חוב (סדה ג')
25	20	16	12	הכנסות מימון נדחות בגין הלוואה בערבות המדינה
635	542	454	366	הלוואה בערבות המדינה
40	7	-	-	התחייבויות לספקים זמן ארוך
9,835	9,612	9,871	10,477	הון עצמי
44,629	43,931	44,072	44,423	סה"כ התחייבויות והון

ליום 31 בדצמבר 2022	ליום 31 במרץ 2023	ליום 30 ביוני 2023	ליום 30 בספטמבר 2023	נכסים
22,200	21,590	22,259	22,336	סה"כ נכסים שוטפים
10,897	3,913	3,891	3,195	מזומנים ושווי מזומנים
-	-	3,863	1,621	מזומנים מוגבלים בשימוש
3,983	8,104	4,135	6,196	פקדון זמן קצר
5,328	7,289	7,600	8,477	לקוחות
716	877	784	840	חייבים ויתרות חובה
455	456	453	451	נכסי מיסים שוטפים
822	951	1,533	1,556	מלאי
22,429	22,341	21,813	22,087	סה"כ נכסים לא שוטפים
72	70	69	67	מזומנים המוגבלים בשימוש לזמן ארוך
29	29	29	29	נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו
126	108	90	72	נכסים אחרים לזמן ארוך
153	150	-	-	נכסי מיסים נדחים
9,168	8,546	7,738	8,125	נכסים בגין זכות שימוש
3,292	4,027	4,589	4,728	רכוש קבוע, נטו
9,587	9,411	9,298	9,066	רכוש אחר
44,629	43,931	44,072	44,423	סה"כ נכסים

רווח והפסד

באלפי דולרים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשלושה חודשים שהסתיימו ביום 31 במרץ 2023	לשלושה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני 2023	לשלושה חודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר 2023	לתשעה חודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר 2023	
42,997	11,277	12,583	12,464	36,324	הכנסות
32,502	8,477	9,763	9,883	28,123	עלות המכר
10,496	2,800	2,820	2,581	8,201	רווח גולמי
4,905	982	1,011	988	2,980	הוצאות מכירה ושיווק
7,089	1,477	1,397	1,433	4,308	הוצאות הנהלה וכלליות
11,994	2,459	2,408	2,421	7,288	סה"כ הוצאות
-1,498	341	412	160	913	רווח (הפסד) מפעולות רגילות לפני הכנסות אחרות
2,197	464	174	310	948	הוצאות מימון, נטו
-3,696	-123	239	-150	-35	רווח (הפסד) לפני מיסים על הכנסה
368	115	-8	82	189	מיסים על הכנסה
-4,064	-238	247	-232	-224	רווח (הפסד)



תודה