



gilat telecom

גילת טלקום גלובל

מצגת לשוק ההון

מרץ 2024

סיכום שנת שיא בפעילות החברה



הגבלת אחריות 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.

גילת טלקום מסכמת שנת שיא



הצלחות בחטיבת ה-ISP

בזמן קצר, החטיבה צברה עשרות אלפי לקוחות פרטיים ועסקיים - תוך גיבוש התקשרויות עם חברות ענק במשק הישראלי במגזר העסקי. החברה הופכת למותג חזק בעולמות האינטרנט העסקיים, הפרטיים והאינטגרציה.

הארכת הסכם מהותי עם מפעיל תקשורת גדול עד סוף 2025; הסכם שת"פ אסטרטגי עם טמרס עבור לקוח קמעונאי גדול מאוד - חדירה לשוק העסקים הגדולים; השקת מגוון רחב של קווי מוצרים ושירותים בעולמות הפרטיים והעסקיים - הכנסות שנתיות של כ- 7.2 מיליון דולר.



תוצאות שיא של חטיבת הממשלה

תוצאות שיא ואופק דומה חזק גם לשנת 2024. בזכות גיבוש אסטרטגיה חדשה, השיגה החברה התקשרויות ענק מול חברות מובילות וצבר הזמנות איתן לשנים הקרובות. ניכרת צמיחה בתחום רכש האינטרנט הלווייני לעסקים בישראל - תוך התקשרויות עם חברות ענק.

הזמנות בהיקף של 16 מלש"ח במהלך תקופה של 3 החודשים האחרונים של השנה; הסכם לאספקת שירותים ללקוח בישראל בהיקף של כ- 39 מלש"ח לתקופה של 4 שנים עם אופציות הארכה. הכנסות Q1 2024 - כ- 6.1 מיליון דולר.



תוצאות פיננסיות חזקות

החברה סיימה את השנה ברווח בסך של כ- 715 אלפי דולר. התזרים השוטף של החברה עלה משמעותית (בניכוי חכירות). התזרים החופשי חיובי שנתיים ברצף.

שימור קופת מזומנים משמעותית - כ- 12 מיליון דולר לסוף שנת 2023; הזרמת הון משמעותית שבוצעה לחברה באמצעות הנפקות פרטיות/זכויות. קיטון משמעותי בחוב האג"ח וביצוע ביי-בק במחירים זולים במיוחד. צבר החוזים של החברה התחזק ועומד על כ- 30.5 מיליון דולר עד 2027.



מימוש אסטרטגיית הרווח באפריקה

מציגה מהפך ו- "המציאה את עצמה מחדש" - יצירת חטיבה רזה, במבנה הוצאות נמוך ביותר - אשר משיגה התקשרויות חדשות ואיכותיות מול לקוחות מוסדיים משמעותיים, בזכות שילוב טכנולוגיות חדשות והצעת ערך איכותית ללקוח (כדוגמת טכנולוגיית ה-Mpower).

עסקאות נוספות בתהליך, חתימת חוזים משמעותיים בסיישל ובגינאה המשוונית (בהיקף של כ- 6 מיליון דולר לשני החוזים). עסקת וודאקום ממשיכה על בסיס שוטף - מתנהל מו"מ מתקדם לעסקה רב שנתית.

החברה עוברת לרווח,
מציגה שיפור חזק בכל מדדי
החברה,
מציגה התקשרויות עם
לקוחות מובילים חדשים וצבר
הזמנות איתן לשנים הקרובות

סיכום תוצאות שנת 2023

רווח נקי

715 אלפי דולר

EBITDA מתואם

5,830 אלפי דולר

הכנסות

55,154 אלפי דולר

עודף מזומן על
חוב פיננסי

1,275 אלפי דולר

צבר חוזים

30.5 מיליון דולר

תזרים חופשי

568 אלפי דולר

יישום מפת הדרכים - אסטרטגיית פעילות חדשה במהלך השנתיים האחרונות מניבה תוצאות חזקות ומעבר לרווח

קביעת אסטרטגייה חדשה:

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

- מימוש ראשון של האסטרטגייה 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.

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



- 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 והביטחון. הגברת נוכחות בתעשייה ובכנסים

- חתימת חוזה מסגרת, מיסוד קשרים עסקיים והעמקת הנוכחות 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 המזיל משמעותית את עלויות הייצור.

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.

סך הכנסות
בשנת 2023 כ-
25.7 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 המבצעית.
- חיזוק מערך המכר והתפעול
- התפתחות לשווקים בחו"ל לרבות אפריקה

סך הכנסות
בשנת 2023 כ-
22.2 מיליון דולר
בשנה

פעילות ISP חדשה בישראל

- הפעילות מספקת כיום אינטרנט לכ- 44,280 לקוחות פרטיים של חברת תקשורת, וכן משרתת כיום כ- 1,229 אתרים לכ- 135 לקוחות עסקיים וכ- 3,977 לקוחות פרטיים ההכנסות מתחום הפעילות תקשורת ואינטרנט בישראל בשנת 2023 עמדו על כ- 7,194 אלפי דולר לעומת סך של כ- 882 אלפי דולר בשנת 2022.
- 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.

סך הכנסות
בשנת 2023 כ-
7.2 מיליון דולר
בשנה



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



**הקמת פעילות חדשה:
רווחית וצומחת. הקמת
חטיבת ISP אשר זוכה
להצלחות**



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



**שינוי הכיוון שלנו -
יישום אסטרטגיית
רווחיות מול תנאי השוק
השקת חטיבה רווחית
חדשה**

פעילות וחוזקות החברה בשוק האינטרנט

מגזר פרטי

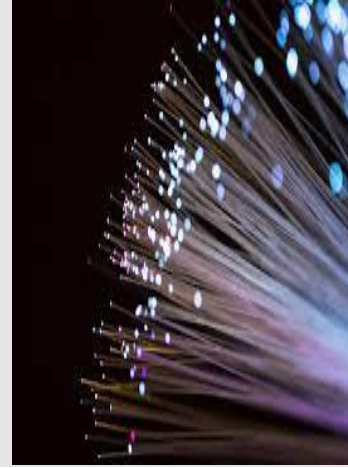
השקה מוצלחת לפעילות ה-ISP למגזר הפרטי בישראל הפעילות כבר משרתת אלפי לקוחות ראשונים וערוכה לקליטה מאסיבית נוספת.



מגזר עסקי

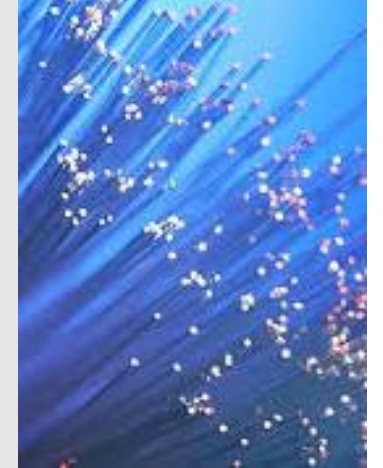
נמכרו מאות קווי אינטרנט ללקוחות עסקיים

משרתת כ- 1,154 אתרים לכ- 83 לקוחות עסקיים



מגזר מפעילים

פעילות עם מפעיל תקשורת מהותי. המערכת משרתת כבר כ- 45,000 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



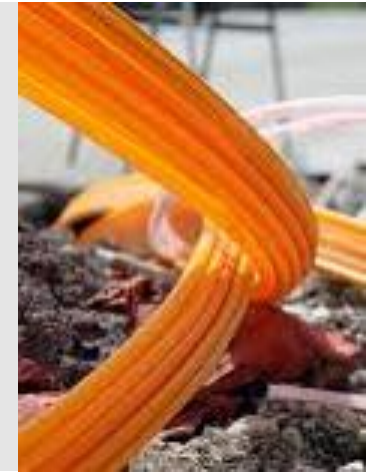
הנדסה חזקה

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



חברת אינטרנט חדשה ואטרקטיבית בישראל



גילת טלקום לעסקים ✓ אודות ✓ פתרונות ושירותים ✓ טלפון ראטר לווייני ✓ מידע ותמיכה ✓ לקוחות פרטיים ✓

מצטרפים לאינטרנט הסיבים העוצמתי
של gilat telecom

חבילת 1 ג'יגה רק ב-
69
₪ לחודש
וכן, המחיר קבוע לשנה שלמה
תתפלאו!



להצטרפות <<



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



ניתוח ההזדמנות בשוק האינטרנט בישראל



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.



צמיחה בעולם הביטחוני ממשלתי

- השנה האחרונה אופיינה בגידול משמעותי בצריכת ציוד ושירותים על ידי גופי ממשלה, מדינה, ביטחון, משטרה וכיו"ב. הסביבה הגיאוגרפית 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 "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 וידאו 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 לווין גדולות**



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



**האסטרטגיה החדשה תכלול
החדרת של יכולות הביטחון של
גילת גם ללקוחות חדשים
באפריקה**



**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%

לוויני ופעילות אינטגרציה VAS הסטת משאבים מפיתוח
באפריקה למנוע הצמיחה החדש



✓ 100%

החברה מציגה רווח לשנת 2023



✓ 100%

יצירת עודף מזומן על התחייבויות פיננסיות ונכס פיננסי נטו
חיובי. פירעון מלא של שתי סדרות אג"ח, ורכישה עצמית
מוצלחת של חלק מהותי מאגרות החוב במחירים נמוכים



✓ 100%

צמיחה משמעותית במגזר הביטחון והממשלה



התנהלות פיננסית מדודה



רכישה עצמית של אג"ח במחיר נמוך



ניהול תזרימי מדוד - פרעון הלוואות אונקול, הגדלת מסגרות
אשראי ל 10 מיליון ש"ח



הנפקות אקוויטי שהזרימו לחברה כ-3 מיליון ש"ח



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 לחיזוק
מבנה ההון והבעלות
בחברה

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

מאזן

באלפי דולרים

ליום 31 בדצמבר 2022	ליום 31 בדצמבר 2023	התחייבויות והון עצמי
22,734	25,506	סה"כ התחייבויות שוטפות
1,320	1,862	חלויות שוטפות בגין אגח להמרה (סדרה ג')
3,598	1,832	חלויות שוטפות בגין חכירות
12,888	18,247	ספקים ונותני שירותים
2,491	2,578	זכאים ויתרות זכות
1,189	327	התחייבויות מיסים שוטפים
350	388	חלות שוטפת של הלואה בערבות מדינה
30	196	התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ג')
853	-	אשראי לזמן קצר
15	76	התחייבות בגין אופציות לא סחירות
12,061	9,345	סה"כ התחייבויות לא שוטפות
515	933	התחייבות בגין חכירות
10,845	8,110	אגחת חוב (סדרה ג')
25	10	הכנסות מימון נדחות בגין הלואה בערבות המדינה
635	291	הלואה בערבות המדינה
40	-	התחייבויות לספקים לזמן ארוך
9,835	11,438	הון עצמי
44,629	46,288	סה"כ התחייבויות והון

ליום 31 בדצמבר 2022	ליום 31 בדצמבר 2023	נכסים
22,200	25,149	סה"כ נכסים שוטפים
10,897	12,215	מזומנים ושווי מזומנים
-	-	מזומנים מוגבלים בשימוש
3,983	-	פקדון זמן קצר
5,328	10,320	לקוחות
716	728	חייבים ויתרות חובה
455	465	נכסי מיסים שוטפים
822	1,421	מלאי
22,429	21,140	סה"כ נכסים לא שוטפים
72	71	מזומנים המוגבלים בשימוש לזמן ארוך
29	40	נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו
126	54	נכסים אחרים לזמן ארוך
153	-	נכסי מיסים נדחים
9,168	7,541	נכסים בגין זכות שימוש
3,292	4,599	רכוש קבוע, נטו
9,587	8,834	רכוש אחר
44,629	46,288	סה"כ נכסים

רווח והפסד

באלפי דולרים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשלושה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
42,997	18,830	55,154	הכנסות
32,502	15,015	43,138	עלות המכר
10,496	3,815	12,016	רווח גולמי
4,905	1,150	4,130	הוצאות מכירה ושיווק
7,089	1,400	5,708	הוצאות הנהלה וכלליות
11,994	2,550	9,838	סה"כ הוצאות
(1,498)	1,265	2,178	רווח (הפסד) מפעולות רגילות
2,197	285	1,233	הוצאות מימון, נטו
(3,696)	979	945	רווח (הפסד) לפני מיסים על הכנסה
368	40	229	מיסים על הכנסה
(4,064)	939	715	רווח (הפסד)
3,005	2,173	5,830	EBITDA ADJUSTED

תודה!

gilat
telecom