



gilat telecom

גילת טלקום בע"מ
מצגת לשוק ההון
יוני 2024



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.

רבעון שיא במכירות - גילת טלקום זוכה בחוזה חדש בגובה של 45 מיליון דולר מוודאקום, ההסכם הגדול ביותר של החברה בעשור האחרון

- ✓ בחודש מאי 2024 זוכה גילת בחוזה הגדול ביותר של במהלך העשור האחרון - עסקה עם וודאקום בהיקף של 45 מיליון דולר לשלוש שנים לאספקת שירותי תקשורת מתקדמים.
- ✓ ההתקשרות תכלול הפעלת שירותי Mpower בחלק מאתרי הלקוח - שירות חדשני, מחולל מהפכה. באמצעות לוויני ה-Mpower של חברת הלוויינים SES גילת תספק ללקוח, שירותי קישוריות ברוחב סרט מהיר ובשיהוי נמוך בכ-70% מהשיהוי הקיים היום ביחס ללווייני GEO מסורתיים.
- ✓ אימוץ הטכנולוגיה יאפשר ללקוח לספק חוויית משתמש משופרת באופן משמעותי וכמו כן ליצור בידול מהמתחרות במדינה. מדובר בהתקנה שניה בעולם של טכנולוגיה זאת - והתקנה ראשונה באיזור ולכן מעמידה את החברה בעמדה מצוינת להתקנות נוספות.
- ✓ **הסכם זה מייצר לגילת בסיס הכנסות רחב לשנים הקרובות, יותר ממכפיל את צבר ההזמנות שלהם וממצב אותה כשחקנית משמעותית בשוק. החברה תפעל בעוצמה להשגת חוזים נוספים.**
- ✓ כמו כן, נחתם הסכם עם אינטלסאט במסגרתו הוגשו הבנות מרכזיות אשר תאפשרנה לחברה רכש קיבולת לוויינית בתמחור המייצר לחברה בידול ויתרון תחרותי בשוק, יכולת הצעת ערך אטרקטיבית ללקוחותיה הקיימים והעתידיים של החברה, וגידור סיכוני תמחור עתידיים (כגון גידור סיכונים מפני עליות מחירים, הבטחת קיבולת ללקוחות החברה במיקומים בהם קיים מחסור בקיבולת לוויינית וכיו"ב). בנוסף, הסכם ההבנות כולל התחייבויות מצד החברה לרכש עתידי (המגובות כיום בהזמנות שירות מצד לקוחות קיימים), וכן התחייבויות מצד אינטלסאט לזיכויים חד פעמיים, לרבות זיכוי חלקי בגין חוב החברה, והשקעות מהותיות בתשתיות, באופן אשר משפר את תנאי השירות והצעת הערך של החברה.

המשך שיפור בכל מדדי המכירות

המשך יישום אסטרטגיית
הפעילות
ביסוס שלוש חטיבות חזקות



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 - קצב הכנסות שנתיים של כ- 14 מיליון דולר.



תוצאות שיא של חטיבת הממשלה

שנת 2024 ממשיכה את המגמה של שנת 2023 ונפתחה באופן חזק וקצב הזמנות איתן לשנה כולה. 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.

הצגת הכנסות בהיקף של כ- 7 מיליוני דולר ארה"ב לרבעון וכ- 12 מיליוני דולר ארה"ב מתחילת השנה ועד למועד זה.



תוצאות פיננסיות

חיזוק צבר ההזמנות: צבר החוזים של החברה גדל משמעותית ועומד נכון למועד פרסום הדוח על כ- 76 מיליון דולר עד 2028.

רווחיות: החברה סיימה את הרבעון ברווח תפעולי של 379 אלפי דולר ובהפסד נקי של 375 אלפי דולר שנבע ברובו מהוצאות מימון חריגות, הנובעות משיערוכים (התאמה לשווי הוגן של אופציות ומרכיב ההמרה של האג"ח) והפרשי שער.



מימוש אסטרטגיית הרווח באפריקה

הביסה את כל התחזיות והביאה את החוזה הגדול בתולדותיה. זו חטיבה שהציגה 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).

סיכום תוצאות הרבעון

צבר חוזים

76 מיליון דולר

הכנסות

15,843 אלפי דולר

רווח תפעולי

379 אלפי דולר

מתואם EBITDA

1,329 אלפי דולר

מדד ה- EBITDA (רווח או הפסד תפעולי לפני מימון ומיסים ובנטרול פחת והפחתות) בנטרול השפעת תקן IFRS16 (סיווג חוזי חכירה לוויין כחכירה וכתוצאה מכך רישום של הוצאות פחת בשוטף) הסתכם ברבעון הראשון של שנת 2024 לכ- 1,329 אלפי דולר. מדד זה משקף את הרווחיות התזרימית מפעילות החברה והוא משמש את מקבלי ההחלטות בחברה. להערכת הנהלת החברה, מדד זה עשוי לתרום לקוראי הדוחות בניתוח והבנת פעילות החברה.

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

קביעת אסטרטגיה חדשה:

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

- 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.

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



- 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 – מציגה שנת שיא - אסטרטגיית רווח מובהקת

- שנת שיא לחטיבה והשגת החוזה הגדול בתולדותיה.
- חטיבה חזקה אשר מניבה לחברה כיום הכנסות בהיקף של כ- 27 מיליוני דולר.
- במהלך השנה האחרונה החטיבה עברה שינוי מאסטרטגית צמיחה לאסטרטגיית רווח.
- התייעלות משמעותית במכר ובתפעול.
- עוברים למכירות מרוחקות במוצרי מדף בסיסיים ושימוש בפלטפורמות דיגיטל ליצירת לידים ואיתור לקוחות חדשים.

סך ההכנסות
ברבעון 5,189
אלפי דולר

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
ברבעון 6,908
אלפי דולר

פעילות ISP חדשה בישראל

- הפעילות מספקת כיום אינטרנט לכ- 50,000 לקוחות פרטיים של חברת תקשורת, וכן משרתת כיום כ- 1,700 אתרים לכ- 200 לקוחות עסקיים וכ- 4,500 לקוחות פרטיים. ההכנסות מתחום הפעילות תקשורת ואינטרנט בישראל לרבעון הראשון של שנת 2024 עמדו על כ- 3,386 אלפי דולר לעומת סך של כ- 1,009 אלפי דולר בתקופה המקבילה אשתקד.
- החברה חתמה על הסכם שת"פ עם טמרס טלקום עבור לקוח מסחרי קמעונאי גדול. מיסוד אסטרטגיית חדירה לשוק הלקוחות הגדולים.
- בהליכי שימוע מול משרד התקשורת להורדת מחירי השוק הסיטונאי.

סך הכנסות
ברבעון 3,386
אלפי דולר



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-1,700
אתרים לכ-200
לקוחות עסקיים



מגזר מפעילים

פעילות עם מפעיל
תקשורת מהותי.
המערכת משרתת כבר
כ-50,000 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



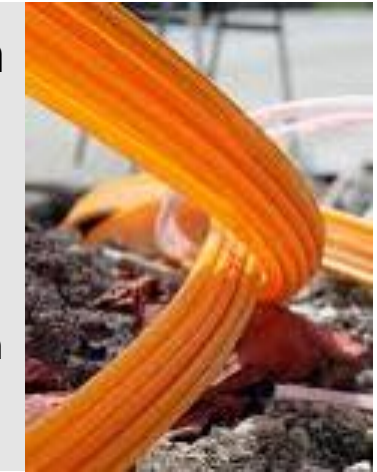
הנדסה חזקה

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

הכל כלול במחיר סופר משתלם

כולל נתב חינם לשנה!

₪ **69**

לחודשיים ראשונים
לאחר מכן 85 ש"ח לחודש

חבילת 300 מגה

תתפלאו!



(להצטרפות <<)

לשיחה עם נציג אנושי
לחצו כאן! 😊

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





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
C-Band/KU Band השוק
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?



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



לוויני ופעילות אינטגרציה VAS הסטת משאבים מפיתוח
באפריקה למנוע הצמיחה החדש



זכייה בחוזי ענק משמעותיים



שימור של חוב פיננסי נטו נמוך, תוך פירעון מלא של שתי
סדרות אג"ח, ורכישה עצמית מוצלחת של חלק מהותי
מאגרות החוב במחירים נמוכים



צמיחה משמעותית במגזר הביטחון והממשלה

התנהלות פיננסית מדודה



רכישה עצמית של אג"ח במחיר נמוך



ניהול תזרימי מדוד



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

איתור התקשרויות
איכותיות נוספות

בחינת מהלכים
אסטרטגיים לחיזוק
מבנה הבעלות בחברה

הנהלת החברה



אורית גל
סמנכ"ל כספים



איציק בן אליעזר
מנכ"ל



אסף רוזנהק
סמנכ"ל חטיבת לווין
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

התחייבויות והון עצמי	ליום 31 במרץ 2024	ליום 31 בדצמבר 2023
סה"כ התחייבויות שוטפות	31,660	33,616
חלויות שוטפות בגין אגח להמרה (סדרה ג')	8,982	9,972
חלויות שוטפות בגין חכירות	1,649	1,832
ספקים ונותני שירותים	17,140	18,247
זכאים ויתרות זכות	2,537	2,578
התחייבויות מיסים שוטפים	443	327
חלות שוטפת של הלוואה בערבות מדינה	398	388
התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ג')	367	196
אשראי לזמן קצר	-	-
התחייבות בגין אופציות לא סחירות	145	76
סה"כ התחייבויות לא שוטפות	2,484	1,234
התחייבות בגין חכירות	2,277	933
אגרות חוב (סדרה ג')	-	-
הכנסות מימון נדחות בגין הלוואה בערבות המדינה	8	10
הלוואה בערבות המדינה	198	291
התחייבויות לספקים זמן ארוך	-	-
הון עצמי	11,066	11,438
סה"כ התחייבויות והון	45,209	46,288

נכסים	ליום 31 במרץ 2024	ליום 31 בדצמבר 2023
סה"כ נכסים שוטפים	22,521	25,149
מזומנים ושווי מזומנים	6,179	12,215
מזומנים מוגבלים בשימוש	-	-
פקדון זמן קצר	-	-
לקוחות	13,838	10,320
חייבים ויתרות חובה	1,045	728
נכסי מיסים שוטפים	458	465
מלאי	1,000	1,421
סה"כ נכסים לא שוטפים	22,688	21,140
מזומנים המוגבלים בשימוש לזמן ארוך	69	71
נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו	40	40
נכסים אחרים לזמן ארוך	36	54
נכסי מיסים נדחים	-	-
נכסים בגין זכות שימוש	8,615	7,541
רכוש קבוע, נטו	5,344	4,599
רכוש אחר	8,583	8,834
סה"כ נכסים	45,209	46,288

רווח והפסד

באלפי דולרים

לשלושה חודשים שהסתיימו ביום 31 במרץ 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשלושה חודשים שהסתיימו ביום 31 במרץ 2024	
11,277	55,154	15,483	הכנסות
8,477	43,138	12,501	עלות המכר
2,800	12,016	2,982	רווח גולמי
982	4,130	1,048	הוצאות מכירה ושיווק
1,477	5,708	1,555	הוצאות הנהלה וכלליות
2,459	9,838	2,603	סה"כ הוצאות
341	2,178	379	רווח (הפסד) מפעולות רגילות
464	1,233	674	הוצאות מימון, נטו
(123)	945	(295)	רווח (הפסד) לפני מיסים על הכנסה
115	229	80	מיסים על הכנסה
(238)	715	(375)	רווח (הפסד)
1,290	5,830	1,329	EBITDA ADJUSTED

תודה!

gilat
telecom