



gilat telecom

גילת טלקום בע"מ
מצגת לשוק ההון
יולי 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.

גילת מציגה תקופת שיא בפעילות, תוצאותיה וצבר הכנסותיה; החברה פרסמה עסקה פוטנציאלית לביצוע הצעת רכש חליפין אשר מגלמת יתרונות גבוהים לחברה וחיזוק לפעילות הפיתוח העסקי המואצת של החברה

- ✓ במהלך השנה האחרונה, מימוש אסטרטגיית הצמיחה החדשה של גילת טלקום, הובילה לגידול מואץ וחסר תקדים בצבר ההזמנות של החברה, תוך שיפור עקבי בתוצאות החברה ובכל מדדיה העיקריים ומעבר לתוצאות רווחיות.
- ✓ נכון להיום, גילת טלקום מנהלת שלוש חטיבות חזקות וצומחות, אשר משקפות תוצאות שיא, צבר הזמנות איתן, אך בעיקר אופק צמיחה לשנים הקרובות, לאור מספר מהלכים אסטרטגיים שהוטמעו במהלך השנתיים האחרונות.
- ✓ חטיבת הממשלה והביטחון של גילת מייצרת צבר הזמנות והכנסות יוצא דופן, חטיבת אפריקה השיגה לאחרונה חוזים חדשים משמעותיים בהיקף של עשרות מיליוני דולרים לשנים הקרובות וחטיבת האינטרנט והענן צומחת בקצב מואץ ומציגה עשרות התקשרויות חדשות בהיקפים של מיליוני דולרים, תוך אופק צמיחה איכותי.
- ✓ סביבה עסקית זו, מייצרת קרקע נכונה לשיתוף מחזיקים קיימים וחדשים בפוטנציאל הצמיחה של החברה באמצעות אחזקה במניות ואופציות המשקפות הזמנות ואופק עסקי משמעותי. במקביל, מבנה העסקה הכולל הצעת רכש חליפין לאגרות החוב להמרה (סדרה ג') של החברה, מאפשר לחברה קיטון משמעותי של החוב, טיוב איכותי של מבנה ההון של החברה, והקטנה משמעותית של רמות והוצאות המימון של החברה, תוך בניית פוטנציאל מימוני לצרכי השקעות עתידיות עבור חוזים חדשים.
- ✓ החברה מצויה בתנופת צמיחה אדירה, והגדילה משמעותית את צבר החוזים וההזמנות שלה לכדי קרוב ל-80 מיליון דולר. מעבר לכך, החברה מנהלת קו פעילות חדש וצומח אשר מגלם עבור משקיעי גילת אופק צמיחה איכותי לשנים הקרובות.
- ✓ מטבע הדברים, צמיחה משמעותית זו דורשת חיזוק מידי של מבנה ההון של החברה, לצרכי השקעה, כגון השקעות בתשתיות וציוד, אשר יבטיחו לחברה קבלת חוזים נוספים ותחזוקה של חוזים ולקוחות קיימים.

יתרונות מהלך הצעת הרכש חליפין לטובת החברה וכל מחזיקי העניין

תנופה עסקית

קצב ההזמנות הגבוה מחייב גמישות מימונית, כדי לאפשר לספק שירותים במהירות ולזכות בחוזים חדשים. הקטנת החוב תוביל לשחרור מזומנים ולפיתוח עסקי מואץ



שיפור ביחסי המינוף

יצירת חברה עם חוב מוקטן משמעותי ועתודות מזומן משמעותיות לצרכי פיתוח עסקי. מבנה הון/חוב בריא וחזק.



קיטון משמעותי בהוצ' המימון

אפשרות לקיטון מידי של מיליוני שקלים בהוצאות המימון של החברה ושיפור שורת הרווח בסביבת ריבית גבוהה כיום בישראל



שילוב גופים מוסדיים ויציבים

מהלך ההחלפה יסייע במידה מסוימת שילוב של מחזיקים מוסדיים יציבים במניית החברה



סביבת שוק

פוטנציאל כניסה למדדי שוק מובילים וחזוק ההון העצמי ושורת הרווח של החברה



תשתיות מניבות

הקטנת החוב ופינוי המזומנים יאפשרו לבצע השקעות בתשתיות מניבות עבור לקוחות חדשים והכנסות מהירות חדשות



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 שנתיות 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 הראשון וקצב גובר ברבעון השני.



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 דיווחה על צפי לסיום הרבעון והחציון הקרוב ברווח.



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
למועד פרסום המצגת

הכנסות

15,843
אלפי דולר

מתואם EBITDA (*)

1,329
אלפי דולר

רווח תפעולי

379
אלפי דולר

תחזית רבעון 2

רווח נקי
400-600
אלפי דולר

*רווח תפעולי מעסקאות חדשות (ללא זיכויים)

EBITDA (*) מתואם - מדד ה- EBITDA (רווח או הפסד תפעולי לפני מימון ומיסים ובנטרול פחת והפחתות) בנטרול השפעת תקן IFRS16 (סיווג חוזי חכירת לווין כחכירה וכתוצאה מכך רישום של הוצאות פחת בשוטף)

התפתחות הרווח ותחזית
לחציון

	2021	2022	Q1.2023	Q2.2023	Q3.2023	Q4.2023	2023	Q1.2024	Q1*4
Revenues	51,816	42,997	11,277	12,583	12,464	18,830	55,154	15,484	61,935
Cost of Revenue	39,418	32,502	8,477	9,763	9,883	15,015	43,138	12,501	50,006
Gross Profit	12,399	10,496	2,800	2,820	2,581	3,815	12,016	2,982	11,929
%Gross Profit	23.9%	24.4%	24.8%	22.4%	20.7%	20.3%	21.8%	19.3%	
Sales & Marketing Expenses	4,744	4,905	982	1,011	988	1,150	4,130	1,048	4,192
General & Administration Expenses	10,492	7,089	1,477	1,397	1,433	1,400	5,708	1,555	6,220
Total Operation Expenses	15,236	11,994	2,459	2,408	2,421	2,550	9,838	2,603	10,412
Operation Profit	-2,838	-1,498	341	412	160	1,265	2,178	379	1,517
% Operation Profit	-5.5%	-3.5%	3.0%	3.3%	1.3%	6.7%	3.9%	2.5%	
EBITDA Adjusted	2,301	3,005	1,290	1,307	1,060	2,173	5,830	1,329	5,317
Financial Expenses	1,967	2,197	-464	-174	-310	-285	1,233	674	
Profit (Loss) before tax	-4,804	-3,696	-123	239	-150	979	945	-295	
Tax (Income) expense	738	368	115	-8	82	40	229	80	
Net Profit (loss) for the period	-5,542	-4,064	-238	247	-232	939	715	-375	

לאחרונה דווח כי על פי אינדיקציות ראשונות, להערכת החברה היא תסיים את הרבעון השני של שנת 2024 ברווח נקי לרבעון של כ- 400,000-600,000 דולר ארה"ב.

מובהר ומודגש כי הערכת החברה כאמור לעיל, בדבר הרווח הנקי לרבעון הינה בגדר הערכה מקדמית בלבד ובגדר מידע צופה פני עתיד, כמשמעות מונח זה בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968.

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





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



**הקמת פעילות חדשה
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**

שלוש חטיבות חזקות

ממוקדות אסטרטגית וממוקדות רווח

חטיבת לווין 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 מאסטרטגיית 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 לווין לשירותים ייעודיים לתעשייה המבצעת.
- 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

השפעת האסטרטגיה החדשה על התוצאות המגזריות

	2021	2022	2023	Q1.2024	Q1*4
--	------	------	------	---------	------

Corporate

Income	38,431	27,345	25,746	5,189	20,755
Direct Expenses	29,020	21,849	20,265	4,104	16,415
Direct Profit	9,412	5,495	5,481	1,085	4,340
	24%	20%	21%	21%	21%

DHLS

Income	13,385	14,771	22,213	6,908	27,630
Direct Expenses	9,851	10,582	16,349	4,923	19,691
Direct Profit	3,533	4,189	5,865	1,985	7,939
	26%	28%	26%	29%	29%

Internet & Cloud

Income	0	882	7,194	3,387	13,549
Direct Expenses	0	1,223	7,613	3,487	13,947
Direct Profit	0	-342	-418	-99	-397
	#DIV/0!	-39%	-6%	-3%	-3%

Total

Income	51,816	42,997	55,154	15,484	61,935
Direct Expenses	38,871	33,654	44,227	12,513	50,053
Direct Profit	12,945	9,343	10,927	2,970	11,882
	25%	22%	20%	19%	19%

רווח מגזרי מייצג את
הרווח שהפיק כל מגזר.
דיווחים אלה נערכו על
בסיס רווח ישיר כפי
שמדווח למקבלי ההחלטות
בחברה ללא הקצאת
עלויות משותפות כגון שכר
עבודה, הוצאות מכירה
הנהלה וכלליות וכן הוצאות
מימון ומס.

פעילות וחוזקות החברה בשוק האינטרנט

שוק פרטי

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



רובד עסקי

נמכרו מאות קווי
אינטרנט ללקוחות
עסקיים

משרתת כ-1,700
אתרים לכ-200
לקוחות עסקיים



רובד 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**

לחודש הראשון
לאחר מכן 85 ש"ח לחודש

חבילת 300 מגה

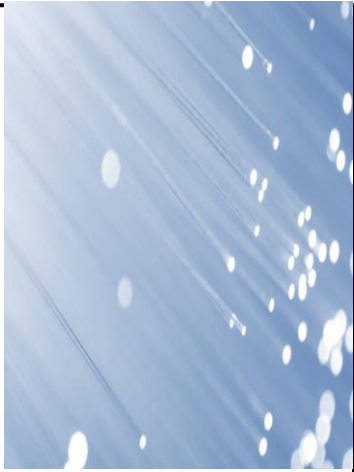
תתפלאו!

לחצו פה

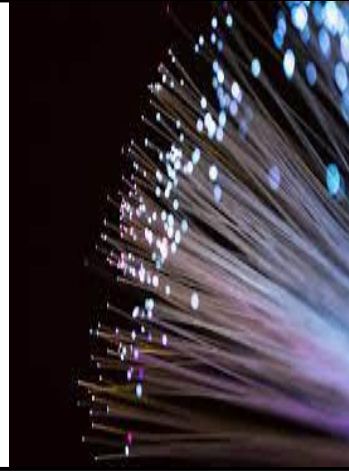


עצם קיומה של חטיבת האינטרנט החדשה בישראל מציף ערך משמעותי בשווי של מיליוני שקלים

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, כלי 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



לווייני 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.

תודה!

gilat
telecom